# 202\_年证券公司求职简历

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2023-12-24

*20\_年证券公司求职简历一通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基...*

**20\_年证券公司求职简历一**

通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

这次在xx证劵股份有限公司的实习进一步加深了我对专业知识的了解和对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解，了解到证卷经纪业务中的相关流程。

xx证劵的发展历程及其在中国证劵业的地位：

xx证券股份有限公司创建于1996年，是由中国xx（集团）总公司投资控股的全中国性综合类股份制证券公司。20xx年1月18日，公司20xx年度股东大会审议通过增资扩股方案;20xx年5月29日完成此次增资扩股的工商变更登记，增资完成后公司注册资本由244，500万元增加至289，800万元。xx证劵价值理念：

公司成立十年来，秉承“提升客户价值造就员工未来”的核心价值观和“诚信、专业、卓越、共享”的经营理念‘积极投身于国内外资本市场，各项业务迅速发展，在巩固证券承销、证券经纪、资产管理、证券投资、基金管理、财务顾问、投资咨询等传统业务优势的同时，全方位抢跑集合理财、权证、资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务，业务规模及主要营业指标居国内证券公司前列，是中国证监会批准的首批三家创新试点证券公司之一和首批17家a类a级证券公司之一。

xx证劵公司业务：

公司在各大中城市拥有一个遍布全中国的服务网络，现有51个营业部，并和中国xx银行、工商银行、上海浦东发展银行、广东发展银行的全xx点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内领先。20xx年全公司股票、基金总交易量1516。58亿元，市场占有率为2。52%，行业排名第9位，单个营业部行业排名第5位。xx证券交易品种为业内最为齐全的券商之一，涵盖沪深a股、b股、基金、债券、权证、三板业务和四板业务。xx证券除为投资者提供柜台委托、电话委托、磁卡委托、热键委托等传统下单方式外，还提供方便快捷的网上交易和手机炒股服务供客户选择。xx证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。xx证劵的竞争优势：

xx证资产管理业务优势：

（1）研究与投资互动。xx证券资产管理部所有的投资行为始终建立在对证券市场环境、对上市公司的深入研究的基础上，在国内最早建立以研发为先导的投资模式，将xx证券研究所、业内知名研究机构和资产管理部门自身的研究力量相结合构建研究体系，坚持在投资上理念超前、设计超前、方法创新。

（2）优秀的团队、规范的制度。规范的制度是基础，优秀的团队是保证。xx证券资产管理部门在管理上形成了职责分明、执行通畅、保障有力、监管到位的制度保证体系，同时，考核分明、奖惩有效。

（3）“客户至上”的服务理念。xx证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被xx证券资产管理部服务过的客户中有崇高的信誉，这种信誉的取得完全依靠xx证券良好的业绩回报和精诚所至的服务。

另外还有经纪业务优势和管理团队优势。其中经济业务优势主要体现在渠道优势;技术优势;服务优质;服务特色等方面。管理团队方面，xx证劵公司的管理层都是本科以上水平，管理层的文化素质普遍高，管理团队方面的优势会作为一种无形的强大力量，势必会给贵公司的发展带来巨大飞跃。

1、我主要就是负责客户的各种咨询和客户的维护。这个工作看起来简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、每天定时打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes，浏览一下里面的证劵分析报告，并把当天的财经要闻，三大报头条，前日短信，和一些理财资讯建议打印出来，黏贴在客户经常能看到的公示栏上。

3、一般从9点半开市以后客户就开始源源不断的出来了，我会提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。不过大多数时候，我们还是要看理财中心钟经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，了解客户的需求。

4、整理客户资料。客户资料包过客户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。

5、学习新业务和股指期货，并参与了联合民生银行对融资融券业务进行的宣讲、征信工作。四、实习总结或体会在xx证劵股份有限公司实习的两个月里，我了解了xx证劵股份有限公司的发展历程，公司文化，部门职能及日常业务诸如开户与转户的流程、客户开发的方式、如何选择股票的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证劵市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

（一）思想决定行动。

“做一行，爱一行”。我认为这是一种工作的态度，也是一种人生的态度。这句话说出了无论对待每一份职业都要有一份荣誉感，有爱岗敬业的精神。在证券公司这个舞台，我也能作为其中一份子，献出自己的一份力量，我感到非常的骄傲，同时也很珍惜这次工作机会。只要用心，相信自己能做出成绩。

（二）看通做透，学以致用。

有了爱岗敬业的工作态度，宣传公司产品时，我们还需掌握扎实的业务知识和对市场的敏感力。通过实习我学会了前台的服务。理财中心在进门处设有前台经理，主要负责客户需要在柜台办理各种业务，如开户，转托管，撤销指定交易，变更客户资料和银证通及银证转账的开通和取消等等的表格填制，征信的前期业务。

开户是证劵公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，手续进行了详细的了解。对柜台业务有了一定的了解后，我们可以指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验。在实习期间，我就更加关注股市的运行和对股民心里的揣摩，并对一些个股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情及分析软件，学到了一些新的知识。

（三）团队合作，合理分工是提高工作效率的关键。

团队之间合作，进行互补，提高了工作的顺畅度。最重要的是体会到了相互之间的关爱，看到了同事的坚强，我们重视的是一个团队的凝聚力，相信众人拾柴火焰高，一定能把工作做得更好。

（四）保持积极进取的工作态度。

在工作中，你不止为公司创造了效益，同时也提高了自己;像我们这样对这行业没有经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，所以工作态度要积极，这样就有更多机会提高自己的工作效益。要始终保持积极进取的精神，没有工作可以给你一直保持新鲜感的，即使是你的兴趣所在。因此会有很多人在一成不变的工作中斗志一点一点地被磨灭掉。这可以是工作的致命点。

一份耕耘一份收获，勇敢的尝试不一定成功，但是，我艰辛不尝试就一定不成功。付出跟回报不一定是成正比的，但是我愿意为工作付出，我愿意用心血让自己成长，因为，我也坚信那是值得的。

**20\_年证券公司求职简历二**

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了20xx年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确方案的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

二、自身素质方面在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。

不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务!

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步!望公司领导和同事多多帮忙和指正。我认为最重要的一点就是激励制度：那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差?认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。激励制度的核心是调动人的积极性，管理制度的核心是使激励制度调动起的干劲科学化、高效率。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为大好人制定的，它使大好人工作更努力、更有创造性和自主性。而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成大好人。在管住坏人的同时，也使大好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了大好人，管理制度减少了坏人。如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

**20\_年证券公司求职简历三**

号角相闻，告别200x业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的200x。站在新一年的起点，xx证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。

回首200x年，xx证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，xx证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，xx证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。200x年xx投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10.5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的200x年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比200x年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4.5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，200x年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比200x年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别200x年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，xx证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望200x，xx证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言？这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而xx证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，200x年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型＋转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，xx证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，xx债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过200x年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，xx证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。200x年末，公司组织力量编制了xx证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为200x年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在xx证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在200x年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

**20\_年证券公司求职简历四**

最后，感谢东莞理工学院城市学院所有教过我得老师，在大学期间对我们辛勤教导，为我们的专业知识打下坚实的基础，感谢邝老师在实习期间对我关心与指导。

xxxx年7月份，正值暑假期间，我有幸得到了国泰君安的实习机会，从而开始了为期两个月的毕业实习生活。透过了人力资源部门的说，我被安排在位于浦东国泰君安总部的信用交易部门进行实习，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。在此期间，我近距离了解了国泰君安的发展历程以及公司文化，更深入地研究并参与了融资融券业务的整个流程，明确了其在证券市场中的特殊地位和重要作用，并且透过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的潜质，为将来的求职打下了坚实的基础。

国泰君安证券股份有限公司是由国泰证券有限公司和君安证券有限职责公司采取新设合并、增资扩股的方式，于1999年8月18日正式成立的大型综合类证券公司。能够经营证券的代理买卖;证券的代保管、签证;证券的自营买卖;证券的承销和上市推荐;证券投资咨询;资产管理;发起设立证券投资基金和基金管理公司等业务，有投资银行、国际业务、证券投资、信用交易、资产委托、收购兼并、实业管理等业务部门，是目前国内规模，股东最多，经营范围最宽，机构分布面最广的证券公司。

公司由总裁办公会议主持日常性工作，行使公司的日常性经营管理职责，在投行业务、国债业务、经纪业务、研究领域、投资及资产委托管理业务、网络建设等方面均做出了卓越的成绩。新股发行股数、募集资金和发行家数三项主要指标在全国券商中排行第一。

国泰君安先进的电脑配置和完善的交易系统，保证了交易的畅通、及时和准确。公司依托强大的研究队伍，带给高水平的投资咨询服务，增强客户抗御风险的潜质。先进的营销意识和良好的整体资源配置，使国泰君安经纪业务的市场份额逐年上升，其股票、基金交易额均排行全国第一。

高质量的研究开发工作始终是国泰君安经营发展的基础和核心。公司拥有目前国内券商中规模、研究力量、配套设施最完善的专业化证券研究所。研究所每日带给实时财经信息和股票市场趋势分析，定期出版各种公司研究报告，随时发表热点问题专题研究。

公司证券投资业务在市场上具有良好的声誉。公司还专门设立资产委托管理部，为客户资产量身定制理财方案。国泰君安重视网络建设，实现了无纸化办公。此外，国泰君安注重有形营业网络与无形信息网络的结合，开发电话转账等清算功能，大力推广非现场交易业务，提高了公司的整体经营优势。

近年来国泰君安顺利地度过了合并后的调整过渡期，并创造了不菲的业绩。公司上下团结协作，励精图治，必将创造更加辉煌的成绩，为中国资本市场的发展做出应有的贡献。

既然被安排到了信用交易部门，所做的工作自然与融资融券分不开，首先简要说一下融资融券业务：

概念：“融资融券”又称“证券信用交易”，是指投资者向具有深圳证券交易所会员资格的证券公司带给担保物，借入资金买入本所上市证券或借入本所上市证券并卖出的行为。包括券商对投资者的融资、融券和金融机构对券商的融资、融券。修订前的证券法禁止融资融券的证券信用交易。融资是借钱买证券，证券公司借款给客户购买证券，客户到期偿还本息，客户向证券公司融资买进证券称为“买空”;融券是借证券来卖，然后以证券归还，证券公司出借证券给客户出售，客户到期返还相同种类和数量的证券并支付利息，客户向证券公司融券卖出称为“卖空”。目前国际上流行的融资融券模式基本有四种：证券融资公司模式、投资者直接授信模式、证券公司授信的模式以及登记结算公司授信的模式。

业务流程：对于证券公司来说，融资融券业务有着一套及其严格的业务流程，尤其是现阶段还未实行的时候，国泰君安作为试点务必严格按规定执行。因此，为了能够充分了解此项业务的作用，主管安排我在为期两个月的时刻内在各个流程都进行了实践，以便能够从整体上把握融资融券业务，了解其一旦推出市场将对整个金融界所造成的影响。

首先，并非所有证券公司客户都拥有开通融资融券业务的权利，在提交申请后，证券公司务必办理客户征信，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验和风险偏好，并以书面和电子方式予以记载、保存。对其以往的投资状况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求带给有关状况、在本公司从事证券交易不足半年、交易结算资金未纳入第三方存管、证券投资经验不足、缺乏风险承担潜质或者有重大违约记录的客户，以及本公司的股东、关联人，证券公司不得向其融资、融券。因此，整个业务流程的第一步便是利用excel软件计算出特定的指标，按实际状况筛选出合格的申请者并允许其开通业务，同时将资料转交给下个流程的操作者。

其次，当接到透过审核客户的资料后，便能够为其进行开户。因此，第二个流程是应当按照有关规定与客户签订融资融券合同及风险揭示书，并且以自己的名义，在证券登记结算机构分别开立融券专用证券账户、客户信用交易担保证券账户、信用交易证券交收账户和信用交易资金交收账户。在向客户融资融券前，还务必与客户签订融资融券合同，明确约定融、融券的额度、期限、利率、利息的计算方式以及相关各种保证金的比例和折算率等一系列条款，并将合同连同风险揭示书一齐交由客户签字，至此可说完成了融资融券业务第二流程，意味着客户已经成功开通了此项业务，能够进行融资融券交易。

提供的方式和模型能够紧跟住资讯行业的潮流，只有领潮流之先才可以完整的拥有对市场的话语权。资讯信息模块与证券交易模式的合理有机嫁接以及技术上驻留程序的改进更新是保持这种领潮流之先的技术上的关键。

3、加强全国统一规划的的市场营销策略，树立起自己的品牌营销略。营销策略的正确性和促销手段的完善是产品成功的保证。产品再好，如果没有正确的营销战略、营销手段，没有精良的营销队伍去组织实施，就根本无从实现市场占有率第一的目标，更无从实现第一民族品牌和获取最大创业利润的目标。产品品牌的树立，在质地优良的情况下，除借助宣传工具外，最终还将依靠我们营销人员的自身高素质，丰富的知识和阅历，新颖的营销手段和技巧、良好的口才及应变能力，让消费者去感受我们的员工、感觉我们的产品、感觉我们的服务，确实让他们从中受益。

4、加强公司内部团队精神的建设，形成创业的集体凝聚力，形成企业发展与个人价值实现同步发展的激励模式。有计划的引入股权认购期权奖励的企业激励模式为团队精神的营造服务。甚至可以试探企业实现mbo来改变企业的法人治理体系和绝对控制权。团队精神和创新思维是公司实现可持续性发展的最根本的保证。团队精神的精髓是追求组织的有效性和员工对组织的最大贡献率，它既是一种精神境界的要求，但更重要的是一种思维、一种方法，它强调一种实战技巧，强调一个组织如何协作，充分发挥每个人的才能和潜力，通过协调和规划，最终促成目标的达成。

5、拓宽融资渠道，改变过去的靠自我的资本原始积累的方式发展自己的模式。在国内主板市场监管力度加大门槛提高、二板市场推出遥遥无期、美国纳斯达克不复往日威风的情况下，选择在香港上创业板进而发展向主板市场转变是最好的ipo融资方式。外资对中国证券市场的信心从乾隆高科在香港创业板上不错的融资业绩就可以看出。此外还可通过引入战略投资者参股扩充公司股本结构的方式来发展自己。qfii之后外资购并的放开之后资讯领域肯定的将是其感兴趣的产业之一。博弈选择将是引导资讯厂商发展壮大的一个重要的关键。

6、在融资问题解决的前提下，扩展业务范围，以官方的巨潮资讯为发展发展，有计划的涉足传统的资讯传媒领域比如说将有声无影语音股评业务扩展到有声有色的财经电视节目。将投资研究中心的传真版本的股评作成传统的纸质传媒的形式，待政策放开后作到全国公开发行，比如说象巨潮资讯旗下的《新财富》。将投资咨询业务在政策许可的范围内扩大为私募基金形式，同时发展自己的自营业务。总之，在融资问题解决的背景下，提升自我的资本运作能力通过低成本的购并或股权置换重组整合出已财经证券信息为主，多元媒体构建起来的全新的证券信息传播体系。形成财经数据库，手机短信业务，电视财经节目，纸质财经媒体，财经网站建设等几个现金流。

证券资讯行业作为证券市场中的一个年轻的行业在短短的不到10年的过程中已经显示了起朝阳产业的一种趋势，在证券市场继续向前发展和理性化的同时，资讯信息的重要性和价值化回归的投资策略必将更加的受到各种机构投资者和广大股民的认同。证券财经资讯行业的未来发展将随着证券市场的完善而更加的蓬勃发展而展示出美好的前景的一面。也需要我们更加的努力的跟上行业发展的潮流才能立于不败之地。

思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐构成了良好的企业文化，也就是说，公司已采编经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。透过这段时刻的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每一天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不一样的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接理解客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮忙下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的推荐。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，但是我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图，k线图等方面分析就是属于技术指标了。但是这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及适宜时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，正因那些前辈都是透过很长的时刻自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能明白透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每一天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的明白，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。能够让我们这些新来的人知道这天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常能够听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每一天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难带给的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每一天我们一齐工作，一齐下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎样在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，个性是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中必须要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学习平台，让我们能够在公司各个不一样的部门学习知识，我们就要充分利用好这得来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不一样的职位，我们同样会更认真的去学习。

感谢能够拥有这样一次在中航证券公司实习的机会，让我们学到书本上无法获得知识与技能，是我们有机会将理论与实践相结合，在具体的公司实践活动中升华书本知识从而得到切实的提高！

从月日至月日，这段实习过程总共有名学生参与，在公司的安排下，将我们大致分为组。虽然只有短短的天时间，却让我们每个人都得到了自己想要的东西。此次实习主要分为两个阶段，即第一周和第二周。

在第一周里，每组队员在其队长的指导下进行具体的学习。队长教授我们为客户办理开户与转户业务的具体程序及其细节、传授我们股市操作技能及证券营销技能等。在学习的过程中，我们既了解了证券公司办理开户、代理买卖证券等一般业务，又让我们初步了解一个公司的大致运行架构，更让我们认知到中航证券公司独特的文化氛围，让我们深深地感受到公司的优秀文化与魅力，得知中航证券公司加速发展的秘诀！

然而在第二周的学习过程里，在队长的带领下外出做活动，在人群聚集和人流量较大的地方搭起帐篷，打出中航证券公司的旗帜，同时各组员在人群中散发公司的宣传单并向群众介绍公司以及公司近期所进行的活动。让大众充分了解公司的近期动向，提高公司知名度。在实践活动过程中我们将队长教予我们的技巧及在书本上学到的知识应用于实际并在实践的基础上加以总结，让我们

此次实习是一次比较成功的案例，对公司的长远发展及我们实习生个人都意义深远，将远远大于我们在实习过程中能够为公司所做的。中航证券有限公司自成立之后呈加速发展的强劲势头，急需人才。公司为高校学生提供实习机会有利于增强高校学生进一步了解中航证券公司，感受公司良好氛围，为以后公司招揽优秀人才、促进发展奠定一定基础。比如，在这次实习即将结束之后，对此次实习生进行一次调查，有一部分学生表示以后有意向留在中航证券公司发展。另外，在实习的过程中，我们与团队长们一起做宣传活动，这锻炼的不仅仅是我们的社会实际交往能力，同时也进一步增强了群众对中航证券公司的了解，有利于提高公司的知名度，无形中开拓了公司在南昌的潜在市场，对公司的长远发展意义深刻。

此次实习是我们人生成长过程中一次重要的机遇。实习时接触社会一定程度上提高我们职场人际交流能力；公司对我们进行业务培训有利于提高我们的金融证券专业素质；每天坚持上班族的生活不仅能够让我们提前感受到证券行业从业氛围，更是对我们每个人意志与毅力的考验、有助于我们养成艰苦奋斗的朴素奋斗精神。坚信这次实习经历是我们人生中的宝贵财富，会进一步提高我们对证券行业以及整个就业环境的认识，对我们以后人生道路的选择具有一定的参考意义。

每个人的成长与发展都需要一定的机会！无论如何，感谢中航证券公司愿意为我们提供人生发展的阶梯，让我们成长着并快乐着！！！

短短的2个星期就这样转眼即逝，为期 5天在证券公司的实习，一样让我们铭记于心，这是一场经历也是一种经验。这种经历和经验就是这5天结出的实习果实。

这次的实习我们班的实习地点有2个，一个是a证券公司，另一个是b证券公司，全班同学按照时间又被分成2批，一个星期一批同学去证券公司实习。我被分到了第二批，第一天去证券公司实习，我和同学们很高兴地来到b证券股份有限公司的xx证券营业部进行为期1周的实习工作。

来到营业部实习，我被分配到了 财富中心，和我一起被分到财富中心的有3位同学。

证券营业部对于关心中国证券市场的人来说，应该并不陌生；同时这样的一个部门对于各位普通股民来说，不免充斥着不少的神秘感。在这个星期中，我作为营业部工作人员中一员，学到了不少，同时这一段经历也给了我不少感悟：股市有风险，入市须谨慎！

在财富中心实习5天，学到了很多关于证券的东西，他们每一位工作人员都非常的友善和亲切，都很愿意传授一些关于股票、期货等投资方面的知识 。在该部门里面，我的工作是坐在分析师的旁边，看着他工作，他看一些股票做出一些分析，还有接客户打来的电话，给客户提供一些股票的信息。我跟的是他们部门的唯一一位女士，她姓徐，我称呼她为徐老师。我坐在她旁边看着她工作，她的工作看上去很简单，可是她自己列的一张每日工作流程中列了将近20项工作，这些工作都是在股市开盘前和收盘后的工作，在股市开盘后和收盘前这段时间，她的工作就是观察股票，给客户发信息提供股市行情，接客户打来的咨询电话提供咨询服务。

因此，她的工作没办法分给我，她说现在全球经济危机，股市行情不景气，股票大盘一直处于下跌趋势，她们自己都很空，客户都不打电话咨询，每天都做一些基本工作，她让我了解了一下她的工作。然后教我看股票，让我学到了很多在大学校园这座象牙塔中学不到、看不到的知识，相信这次的经历将成为我日后真正社会工作的一个难得经验。

最开始我看了他们公司自制的财富周刊，有很多地方看不懂，比如说那本周刊上经常出现eps的字眼，可是我不知道eps是什么，后来问了老师，她说这个是每股收益。很多不懂的地方，很多没学过的东西，在这次实习中，学到了很多，也可谓是收获颇多。

虽然经济不景气，股市很萧条，我们实习工作很空，但是这也同时给了我们学习的好机会，因为空闲，所以他们有时间来教我们，才让我们学到很多东西。

2个星期的时间说长不长说短不短，要学东西靠自己，嘴巴长在我脸上，要靠自己问，没有人会主动来教你学一些东西，这是我在这个星期学到的人生道理。

虽然实习期已过，但是这将是我人生中永远不会忘记的事，曾经有那么2个星期我们到证券公司实习的经历，让我积累了许多工作经验，也许我以后不会从事该项职业，但是这次的实习对我来说是一次很好的磨砺。

**20\_年证券公司求职简历五**

很荣幸能够参加广发证券公司的实习项目。在两个月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，掌握了证券营销的基本技巧，深刻了解了证券市场的基本知识，这段实习经历给我留下深刻印象，也将对我的今后的工作学习中产生重大的影响。

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1。如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风;

2。如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析;

3。如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无;

4。基本面与技术面的区别和联系——基本面优势在于中长线分析，而技术面优势在于短线走势判断。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基本分析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是每天要做的功课。经过第一个星期的学习，我掌握了股票市场的基本运作模式。为更深入的学习奠定了良好的基础。

第二周是交易大厅前台实践。这是让我们直接与客户接触的地方每天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶尔柜台部的工作人员还让我们自己操作一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台人员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识;掌握了证券交易软件“大智慧”的基本使用方法;掌握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操作的基本原理”全面学习了k线理论，macd ，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周主要是在股票市场中实践，判断大盘及个股走势。期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系;进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用;研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周的学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来预测后市动向。期间，我掌握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级盘kou技术，并对资金管理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的，挖掘潜在客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅掌握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种问题。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是抓住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。每天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判断后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，虽然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆;企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个问题，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争优势究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的.发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们用心去学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深入地去思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢广发证券给外这次实习机会，也希望广发证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建和谐稳定的证券市场贡献力量，为国家经济的发展做出贡献。

**20\_年证券公司求职简历六**

证券公司办公室年度工作总结一年来，公司办公室在公司班子的正确领导下，按照年初昆制订的工作计划，着重在管理和服务两个方面开展工作，较好地完昆成了各项工作任务，回顾一年来的工作情况，有八个方面值得认真昆总结。

一、转变观念，干部员工岗位竟聘上岗，人事管理合同化，建昆立适应新型经营机制需要的人事劳资制度。

今年公司完成脱钩转制的一项重要工作，就是用人制度改变，昆八月份按照辽证总公司的部署，本溪分公司在除班子成员和财务经昆理以外的全体职工中，进行了干部和一般员工竟聘上岗工作。确立昆了以中层干部和员工层层聘任，对全体员工进行合同管理的新型人昆事管理制度。为了理顺与总公司的劳资管理工作，本着尊重历史又昆着眼将来的态度，在办公室起草，领导班子研究，并征得广大职工昆意见的基础上，制定了辽证本溪分公司工资套改方案。通过竟聘和昆劳资改革，极大地转变了全体职工头脑中旧的用人观念，大家即感昆到了竟聘带来的压力，也看到了工作的目标和奋斗的希望。通过竟昆聘和劳资改革，点燃了优秀职工的工作热情，对一般职工和落后人昆员也起到了鞭策作用。通过竟聘和劳资改革，完成了人事管理向合昆同化的转变，为公司更进一步地实行现代企业制度奠定了基础。

二、减员增效，合理设置岗位和人员。

从年初开始，公司领导班子就确立了减员增效，合理设置岗位昆和人员的工作思路。公司领导较早地预见到了今年严峻的经济形势，昆在减员增效工作上，决心坚定，态度坚决，使这项工作得到顺利完昆成。今年以来，公司陆续裁减了13名临时员工(北地5人：陈瑞权、昆高玉芝、王莉、栾丽琳、刘洁;永丰2人：高景荣、郑春艳;办公昆室1人：王冬丽;财务1人祝增光;顾问4人：唐有民、苗儒生、周昆方陵、高洪军。)，并按合同管理规定，辞退了两名试用不合格的昆职工：高润、王丹。在岗位设置和人员安排上，公司领导不断根据昆工作任务的变化和要求，及时合理的调配人员，截止到年底部门间昆的人员调配达到了25人次，其中：北地交易部13人次(高平2次、昆刘玫1次、王俊民1次、于洪2次、蒋彦莉1次、李萌春1次洪平1次、昆刚希正2次、安俊1次、孟宪峰1次)，永丰交易部7人次(于洪1次、昆蒋彦莉1次、李萌春1次、兰天1次、徐洋1次、范军1次、孙旭涛1次)昆，电脑部5人次(王俊民1次、安俊1次、孟宪峰1次、范军1次、孙昆旭涛1次)、业务部12人次(高平2次、洪平1次、刚希正2次、于洪昆2次、李宏2次、刘玫1次、王东1次、宋志红1次)，财务部7人次昆(王东1次、宋志红1次、黄宝军1次、李宏1次、李阳1次、于洪1次、昆贺佩秀1次)，办公室6人次(姚进1次、兰天1次、吴秋月1次、徐昆洋1次、黄宝军1次、李阳1次)。通过减员增效，合理设置岗位和昆人员，保证了公司各项任务的完成，并为年度利润计划的实现起到昆了添砖加瓦作用。

三、建章立制，强化内部管理。

根据年初公司领导提出的强化内部管理的要求，办公室起草制昆定了《辽证本溪分公司岗位责任制》、《辽证本溪分公司经营管理昆工作考核奖罚办法》，转发了《辽宁证券有限责任公司文明服务言昆行规范》、《辽宁证券有限责任公司员工请假管理暂行办法》、昆《辽宁证券有限责任公司人事管理条例》、《辽宁证券有限责任公昆司员工出勤打卡暂行办法》。通过这些制度在全体职工中的下发执昆行，使公司员工在各项工作都能有章可循，管理工作更加规范化、昆制度化。办公室制度考核小组对照制度逐条落实逐条检查，发现问昆题严肃处理，工作的落脚点主要放在落实考勤制度上，全年共进行昆了76次定期和不定期的检查，发现违反规定\_\_人次，罚款\_\_\_\_元。昆按章奖励\_\_人次，\_\_\_\_元，考勤工作的落实为各部门抓管理工作提昆供了一个良好的条件。

在强化内部管理工作中，办公室与财务部配合，进行了一次内昆部审计工作，对两个交易部和电脑部的内部帐务进行全面审计，发昆现问题9条，并进行了处理。审计结束后，为两个交易部统一规范昆了帐务和报表。

四、协调内外关系，保证办公室协调服务工作不出差错。

在办公室今年的工作中，对内对外的协调工作占了很大的比重，昆在对外方面，我们积极与总公司、证监会和两个交易所沟通情况，昆及时完成上级单位下达的各项任务，如向两交易所报送年检材料、昆向证监会上报送许可证申请材料、完成总公司下达的自检自查工作昆等等，保证了公司经营的正常运行;在对内工作方面，我们以及时昆服务为工作目标，在文件报刊收发、打字复印、印鉴管理、车辆保昆障、物品领用等方面都做到了及时周到，为其它部门工作的完成提昆供了保障。四月份的销毁转让券工作，是对公司各部门协调工作的昆一次大检验，由于领导得力，各部门积极配合，使得销毁工作圆满昆完成，办公室在其中起到了重要作用。

五、办公规范化，工作程序化，圆满完成工作任务。

在今年的工作中，我们加强了办公的规范化程序化工作，在文昆件的收发、打字、复印、车辆调用、物品的领用方面都强调了程序昆和规范，使这些工作与上年相比都有所加强。

在档案整理工作中，我们接受了市档案局的工作意见，整理完昆成了公司文书档案。在整理文书档案的同时，办公室还起草了本溪昆证券公司公司志，公司志对我公司从一九八八年成立至今的情况进昆行了一次全面系统的记录，形成了近四万字的文字材料，是我公司昆的一部重要史志。

在文秘总务工作中，办公室认真起草公司各类文件31份，及时昆收发、传阅、归档各类文件资料12卷，打印各种材料184份，复印材昆料95200余份，负责征订、收发、整理各种报刊杂志53种。

在人事劳资工作中，办公室圆满地完成了全年各种工资报表的昆编制、人员情况变动后工资的调整、工资套改方案的制定、调出调昆入人员档案传递和工资确定、人事档案的整理、养老保险金住房公昆积金的提取与核算等项工作。

在物品管理方面，今年我们对办公室仓库进行了调整，对出入昆库物品实行了出入库单制度，配合财务部门开展费用核算，分清各昆部门费用。全年共入库物资3.75万元，出库物资2.50万元。固定昆资产和低值易耗品的盘点工作，按照年初的计划进行了一次盘点，昆发现了许多存在的问题，并提出了改进意见。

在车辆管理与保障方面，主要是确定专人负责，确保了运款用昆车、总经理用车、保障部门一般用车的实现，在行车安全和保持车昆况完好两方面的工作也取得了显着成绩。在行车安全方面，要做到昆了严格遵守交通规则，不开“英雄车”，不酒后驾车，限制了疲劳昆驾驶，恶劣天气减少出车。参加了各种车辆保险。在保持车况完好昆方面，抓好了一年一度的车辆年检工作，配合有关部门对车辆进行昆全面检测，为安全行车提供了保证。平时对发生的小毛病都认真对昆待，及时处理，决不拖延。保持车辆的整洁，严格限制外借车辆。昆全年共安全行车10.6万多公里，没有发生重大行车事故。

六、“三防一保”工作常抓不懈，确保全年安全无事故。

“三防一保”工作是办公室的一项重要工作，在当前社会治安昆不好，金融案件屡屡发生的情况下，作为现金流动量很大证券公司，昆抓安全保卫工作显得尤为重要。

办公室在抓这项工作的时候，一方面经常提请公司领导抓安全昆抓防范，对公司职工的思想状况特别是重要岗位上的职工思想状况昆进行分析，做好教育防范工作;另一方面，经常与公安局二处保持昆联系，及时了解和通报社会治安情况，金融安全角势，做到心中有昆数，及时地提早地加强安全防范措施，使不法之徒知难而退。

对经济警察的管理，我们提高了对经警的要求，及时组织学习昆上级文件和通报社会治安情况，组织经警武器射击训练两次，防火昆训练一次，经警责任心得到了提高，在处理股民纠纷和维护交易秩昆序方面起到了重要作用。

在车辆运款方面，办公室司机与经警和有关部门人员密切配合，昆安全、及时地完成了十多亿元的运款运券任务。

七、组织多种多样的职工福利和各种丰富多彩活动。

止到今昆年年底共组织各种福利10余次，金额\_万元。今年以来，公司还组昆织业务技能竟赛一次，爱岗敬业演讲一次，内控制度学习答题一次，昆旅游活动两次，文体活动三次。通过这些活动的开展，提高了全体昆职工的工作积极性。

八、几点体会和不足一年来的工作，有许多体会和不足，主要有以下3点。

1、要提高责任心和全局观念，强调以身作则。提高责任心和昆全局观念，一方面是指在办公室工作中，许多工作是没有事先安排昆和没有预见到的，公司的大事小事，其它部门不管的都是办公室的昆事，不能与其它部门相互推委，办公室要主动地想着办;另一方面昆是指办公室同事间的工作，能相互补位的要相互补位，不能相互补昆位的，要相互提醒协助完成工作。强调以身作则，是指办公室人员昆在与外单位办理工作的时候，要注意公司形象，要严格要求自己;昆在公司内部管理工作中，要起表率作用，做到正人先正己。

2、办公室工作要条理清晰，要有计划，要明确分工和责任。昆由于办公室大部分工作是可以预见的，所以工作要计划好，安排好，昆不能等着来什幺工作再去作什幺工作，没事就闲着，那样不但很多昆工作做不好，还会出现手忙脚乱的情况。抓计划工作还要抓全公司昆各部门的计划工作，督促各部门按计划完成任务。分工明确和责任昆清楚实际上是计划到人的体现，每个人都要知道自己该干什幺，负昆什幺责任，那样就会积极主动地去完成自己的那份工作任务。其实昆许多工作没做好，一个重要的原因就是责任者没有感到那份工作就昆是自己的，这就是责任不明，分工不清造成的。

3、要加强对职工的各项考核工作，要抓职工的岗位素质教育。昆今年办公室虽然抓了各项制度的落实，但工作开展的远远不够，许昆多考核项目还没有抓起来，明年要根据新的制度，大胆地抓好这项昆工作。抓职工岗位素质教育，包括提高办公室职工的素质，要有竞昆争意识和危机感，多组织了解外面的情况，多组织业务学习。

**20\_年证券公司求职简历七**

今年年，对于\_\_可谓是命运多舛，浴火重生，对于我个人却是不知所措、前途未卜，有道是：山河千古在、城郭一时非。相信\_\_证券在各位领导的整合和经营之下，定能继往开来、无限风光。而对于我自己，从知道公司被接管之日起，整整一年，每天都是夜不能寐、战战兢兢、如临深渊、如履薄冰。

自1993年加盟\_\_证券已历十二年，业内常说：“能在证券业中从业超过十年者，非富即囚”，象我这样在一个公司兢兢业业十二年，依旧是一个最普通员工的，自己都不知道自己怎么活成这样。

兢兢业业十二年，却面对公司接管，失落、无奈、担心、愤慨、迷茫、恐惧------百感交集，常常反省自己、反省在十二年工作中遇到的点点滴滴，虽百思不得其解，却实在不甘心就此认命。

总结今年的工作，心中先是有愧，有道是：“败兵之将，岂能言勇”。总感自己的带罪之身，不敢奢谈工作成绩，所作所为，都是依照接管组领导和部门领导的安排，尽力为之：

1、在接管组领导和部门领导的指示，认真反思对接管的认识，写了数千字的反思报告，深入刨析对行政接管的理解和自身工作的不足，同时根据接管后的业务调整，认真学习第三方存管业务的所有内容，包括相应的政策，电脑、财务流程、以及和银行业务接轨方面的全部问题，并不断收集这个领域相关知识，作为公司未来发展的知识储备。

2、根据接管组领导和部门领导的具体安排，参与第三方存管业务的银行方面的培训工作--------

3、根据接管组领导和部门领导的安排，处理第三方存管中的一些问题，包括许多营业部的-------------

4、为公司电子商务业务的进一步开展，在部门领导的指示下，先后多次去----------

5、根据接管组领导和部门领导的安排，去其它证券公司学习了解营业部的经营管理情况和电子商务业务的开展情况，对--------

-6根据部门内部的培训安排，参加的所有的内部培训，并主讲有关第三方存管业务的培训内容。

7、利用所有的可利用时间，进行与工作有关的知识和技能的学习，不断的充实自己，并在多家媒体、尤其是广电媒体，发表有关证券、财经、电子商务方面的相关内容。

8随时根据公司的业务需要，完成领导部署的各项其他工作。

以上所言，只是今年的部分工作，但不管我做什么，无不以\_\_证券的利益为重，无不是心怀对\_\_证券的感激与期待。

\_\_证券股份有限公司

\_\_\_\_业务总部

\_\_

20\_\_年1月18日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！