# 证券公司个人年终总结报告 证券公司个人年终总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-08

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。证券公司个人年终总结报告篇一20xx年即将曩昔，一年的工作即...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**证券公司个人年终总结报告篇一**

20xx年即将曩昔，一年的工作即将停止，而新的一年，又要开始。做为一名柜台员工，在20xx年里迎来了公司本年度最紧张的一项工作-恒生2.0系统上线。当然，这一年中也还有些其他的工作劳绩，现就将这一年的工作环境做如下总结：

20xx年上半年，响应总公司全能柜员的号召，要求柜台人员做到对开立资金账户、股东账户、销户、撤指转托管、三方存管、资金取款等所有业务的熟悉与控制，实现一名柜员可以解决所有柜台业务的才能。在这期间，我与郝静波对之前零丁负责的业务做了充分的交流与沟通，将彼此的业务做了弥补，重点是让我对开立资金开户、撤指转托管、佣金改动等方面的业务做到熟悉和控制。

20xx年四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生1.0系统升级到现今广泛使用的恒生2.0系统，并将该项目列为今年公司成长的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统;第二阶段六月份落后行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

在这个历程中，慢慢的对新系统有了更为深刻的了解，对系统的功能加倍的熟悉。8月底，新系统正式上线，一切都表现的那么稳定，让之前的费力没有费。2.0系统较之前的系统加倍的快捷，将所有业务集于一身，让柜台的工作效率有了明显的\'晋升。

通过新系统的上线，柜台彻底实现了全能柜员的要求，现在的柜台，可以同时进行雷同的业务，只必要两边相互复合通过就可以完成。除了以上工作之外，我还负责公司股票机发放及录入的工作，电子档案的扫描，客户转户挽留，客户电话的咨询等工作。

在下一年的工作中，我的计划如下：首先将现有的工作变的更细节化。细节抉择一切，有时候因为一点粗心大意，会将问题变的繁杂，要杜绝这样的事情发生，应该多想一点，做细一些，让事情变的更完善;其次，要让柜台工作加倍规范化，柜台的事项对照具体和庞杂，必要把各方面的事情分轻主次，必要多与各部门沟通、互助。第三，要实现工作内容的法度模范化，将柜台紧张的工作内容形成翰墨性的规范化流程，在日后的工作中按流程解决，使工作加倍法度模范化。

**证券公司个人年终总结报告篇二**

从20xx年xx月xx日入司已经三个月时间，在此期间公司和同在工作和方面给予我很多帮助。公司客户服务中刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20xx年xx月xx日和xx月xx日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20xx年x月xx日完成功能完善建议提交金正工作人员。

2、负责公司客户服务中心质检管理办法编辑，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设。

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平。

4、从20xx年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户，通过在接听客户电话过程中来促进业务的学习，同时提高自身客户服务意识。

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点。

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知。

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题。

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平。

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的与完成，尤其根据公司客户服务中心发展，积极加强与各营业部客服主管的沟通。

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的.任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**证券公司个人年终总结报告篇三**

不知不觉间，我来到xx证券建湖营业部已两个月有余。回首20xx年上半年，有收获的喜悦，有初次接触实际工作的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。首先，我感谢公司、感谢营业部领导为我个人的发展提供良好的舞台，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识，使我理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，分析和解决问题能力有了一定的提高。

上半年的工作主要分为以下几部分：

通过两个多月的学习与实践，使我进一步熟悉财务信息系统的使用与日常管理，进一步加强业务和理论学习；进一步建立和完善各项财务台账并按要求启用和记录；按照规定时间节点完成营业部日常的财务、会计核算及记账、报账、报表编制与分析等会计核算和会计管理工作，及时准确地报送营业部的周报、月报、季报；建立健全员工社保和住房公积金账户的准备工作，以便实际缴纳时及时办理；按时完成总公司财务部、存管中心和营业部领导交代的其他工作；按时完成客户回访工作，及时处理其它与工作有关的事务。

证券公司与银行三方存管合作的机遇，与银行谈判以最大程度的维护我营业部应得利益，这也是下一步财务工作的一个重点。

作为综合岗，我主要完成的工作包括：

（4）完成领导交代的其他任务，协调完成总公司分配的其他临时性任务。

上半年就个人而言，业务开展很不理想，既有客观原因，也有主观原因。客观方面，在xx人生地不熟、工作本身压力大，没有太多时间出去跑渠道等；主观方面，没有充分利用每一天的时间多出去跑业务、搞宣传，没有充分利用每一个机会完成开户指标，没能为营业部分忧解难，是我下半年工作的重点和突破方向。

通过本次总结，让我静下心来回顾上半年的进步与不足。个人认为不足在于：

1、需进一步加强业务知识学习

好的消化和领会。如在个股分析中，虽然运用了简单的财务分析，但是缺乏全面性，分析的比较肤浅。下半年的工作与学习中，个人打算进一步加强股票基础知识的学习，通过模拟操盘等方式进一步深入学习股票实际操作，进一步提高业务知识和实践水平。

2、提高工作的主观能动性

虽然每天都了解市场、个股的性息，但是个人的惰性和主观能动性的不足使我观察信息时不够仔细和敏感、分析问题角度不够全面，对于市场的变化把握不够及时准确。同时，对于其他行业的关注，也缺乏连续性。

证券行业是一个不断学习与积累的行业，下半年，个人将着重进一步加强主观能动性方面的建设，相信只有这样才可以突破目前的相关瓶颈，才可能有更深层次的进步。力争向营业部推荐有潜力的个股，为公司的业务发展实实在在的尽一份自己的力量。

3、下半年业务发展构想

前面已提到，上半年的业务开展情况很不理想，这也是下半年需要重点突破的地方。就我的实际岗位情况而言，只能也必须通过利用晚上下班后的时间，通过一些有限的社会关系，重点突破某些重点大资金客户，力争促成部分大资金散户来我营业部开户，这样才可能完成自己的指标任务。同时，不放过平时积累的其他的一些人脉关系，利用一切可能机会，促成小散户来我营业部开户，聚少成多，最终为营业部分担压力、为自己的未来谋得发展。相信一分耕耘一分收获，通过自己的辛劳和努力，下半年一定会有所收获。

**证券公司个人年终总结报告篇四**

进入x证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的\'回访，为其提供全方位、多角度的服务，使信达服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路。

4、在今后的日子里，我要这样做：

1、发传单

进入信达证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

证券公司是指依照《公司法》和《证券法》的规定设立的并经国务院证券监督管理机构审查批准而成立的专门经营证券业务，要想做出业绩就要不断的学会总结。

**证券公司个人年终总结报告篇五**

1、20xx年由于一些客观原因，如、借调、任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易实施。在紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和版剩余配售有了深入了解；对其它xone、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的`取得究其原因，主要是因为：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务和工作原理，前后台间关系，数了解。

20xx年：

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、个人技术水平通过在具体的工作中有更大幅度的提高。

3、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。

4、加强部门维护、工程方面的，加强管理监督，有始有终。

5、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

6、部门能有一个值班手机。

7、多提供一些机会给大家。

8、我觉得对公司应对要定期进行层层，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

9、多组织一些集体，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体协作。

**证券公司个人年终总结报告篇六**

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的20xx年就将画上圆满的句号。回首20xx年的工作，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，总体而言，到江海的这半年是愉快的。xx年，对于我来讲可谓是人生经历的一个转折点，从一个业余时间炒股的小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券公司的员工，江海证券也将为我未来的发展提供良好的舞台。

我是xx年6月正式加入江海证券的，回首这半年来的工作，基本上达到了公司一个普通员工的标准，共开了25个有效户，销售了15万的基金，不过自己所开发的客户资产量都比较小，所以托管资产的数额比较小，这也是我20xx年要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最基本的开户、转户流程都不知道，股票知识水平也比较肤浅，通过跟老员工的学习和参加公司的培训，自己的知识水平有了很大的提高。最初出去展业的时候，因为自己的性格相对有些内向，根本不敢上前跟客户搭话，通过同事的学习和帮助，不断去社区，超市，市场锻炼，现在自己一个人去展业也能胜任了。通过这半年来的展业工作，让我知道了团队工作的重要性，以前工作的时候都是自己一个人承担，自从加入公司后，让我知道一个人能力相对于团队力量的有限性，对于我们的工作内容，只要通过公司的平台，团队之间的协作，才能开发出更多的客户，创造出更大的财富。

对于xx年，对于我来说，就不是一个新员工了，我要以更严格的标准来要求自己，在保证开户数量的同事，要不断地提高有效户的质量，尽可能的开发出更多高质量的客户。同时，对于现在的老客户，一定要维护好他们，尽可能通过他们的转介绍，开发更多的客户。同时也要不断提高自己的知识水平，争取在20xx年把剩下的2门从业考试内容考过，我以后的发展打下良好的基础。同时也要积极配合公司和团队的工作，为公司和团队的`发展贡献自己的微薄之力，让理财2部成为全公司最棒的团队!

**证券公司个人年终总结报告篇七**

进入xx证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使信达服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路。

4、在今后的日子里，我要这样做：

1、发传单

进入信达证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

证券公司是指依照《公司法》和《证券法》的规定设立的并经国务院证券监督管理机构审查批准而成立的专门经营证券业务，要想做出业绩就要不断的学会总结。

**证券公司个人年终总结报告篇八**

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的20xx年就将画上圆满的句号。回首20xx年的工作，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，总体而言，到江海的这半年是愉快的。xx年，对于我来讲可谓是人生经历的一个转折点，从一个业余时间炒股的小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券公司的员工，江海证券也将为我未来的发展提供良好的舞台。

我是xx年6月正式加入江海证券的，回首这半年来的工作，基本上达到了公司一个普通员工的标准，共开了25个有效户，销售了15万的基金，不过自己所开发的客户资产量都比较小，所以托管资产的数额比较小，这也是我20xx年要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最基本的开户、转户流程都不知道，股票知识水平也比较肤浅，通过跟老员工的学习和参加公司的培训，自己的知识水平有了很大的提高。最初出去展业的时候，因为自己的性格相对有些内向，根本不敢上前跟客户搭话，通过同事的学习和帮助，不断去社区，超市，市场锻炼，现在自己一个人去展业也能胜任了。通过这半年来的展业工作，让我知道了团队工作的重要性，以前工作的时候都是自己一个人承担，自从加入公司后，让我知道一个人能力相对于团队力量的有限性，对于我们的工作内容，只要通过公司的平台，团队之间的协作，才能开发出更多的客户，创造出更大的财富。

对于xx年，对于我来说，就不是一个新员工了，我要以更严格的标准来要求自己，在保证开户数量的同事，要不断地提高有效户的质量，尽可能的开发出更多高质量的客户。同时，对于现在的老客户，一定要维护好他们，尽可能通过他们的转介绍，开发更多的客户。同时也要不断提高自己的知识水平，争取在20xx年把剩下的2门从业考试内容考过，我以后的发展打下良好的基础。同时也要积极配合公司和团队的工作，为公司和团队的\'发展贡献自己的微薄之力，让理财2部成为全公司最棒的团队!

**证券公司个人年终总结报告篇九**

20xx年即将曩昔，一年的工作即将停止，而新的一年，又要开始。做为一名柜台员工，在20xx年里迎来了公司本年度最紧张的一项工作――恒生2。0系统上线。当然，这一年中也还有些其他的工作劳绩，现就将这一年的工作环境做如下总结：

20xx年上半年，响应总公司全能柜员的号召，要求柜台人员做到对开立资金账户、股东账户、销户、撤指转托管、三方存管、资金取款等所有业务的熟悉与控制，实现一名柜员可以解决所有柜台业务的才能。在这期间，我与郝静波对之前零丁负责的业务做了充分的.交流与沟通，将彼此的业务做了弥补，重点是让我对开立资金开户、撤指转托管、佣金改动等方面的业务做到熟悉和控制。

20xx年四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生1。0系统升级到现今广泛使用的恒生2。0系统，并将该项目列为今年公司成长的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统；第二阶段六月份落后行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

在这个历程中，慢慢的对新系统有了更为深刻的了解，对系统的功能加倍的熟悉。8月底，新系统正式上线，一切都表现的那么稳定，让之前的费力没有费。2。0系统较之前的系统加倍的快捷，将所有业务集于一身，让柜台的工作效率有了明显的晋升。

通过新系统的上线，柜台彻底实现了全能柜员的要求，现在的柜台，可以同时进行雷同的业务，只必要两边相互复合通过就可以完成。除了以上工作之外，我还负责公司股票机发放及录入的工作，电子档案的扫描，客户转户挽留，客户电话的咨询等工作。

在下一年的工作中，我的计划如下：首先将现有的工作变的更细节化。细节抉择一切，有时候因为一点粗心大意，会将问题变的繁杂，要杜绝这样的事情发生，应该多想一点，做细一些，让事情变的更完善；其次，要让柜台工作加倍规范化，柜台的事项对照具体和庞杂，必要把各方面的事情分轻主次，必要多与各部门沟通、互助。第三，要实现工作内容的法度模范化，将柜台紧张的工作内容形成翰墨性的规范化流程，在日后的工作中按流程解决，使工作加倍法度模范化。

**证券公司个人年终总结报告篇十**

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展x市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

1、打造服务品牌，提供一流服务

x年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《x中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

x年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4.加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是x年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。积极开展形式多样的素质拓展活动。

x年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岘峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。x年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5.注重“三个阵地”(学习阵地、交流阵地、宣传阵地)建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

交流阵地建设：以各种学习活动、文体活动和公益活动为载体，有效的加强员工之间、营业部与员工之间以及营业部与兄弟单位之间的联系。如西街气排球赛、职工运动会等。

宣传阵地建设：“酒香也怕巷子深”，做得好也要宣传的好。x年度，我们基本做到每次活动有策划，每次活动有宣传，每次活动有总结。做到文字留痕，图片留痕。同时开通了qq群、青年文明号博客，营业部的宣传阵地得以初步建立。

总之x年度，在争创x市“青年文明号”过程中，我们收获了很多：职业道德得以弘扬、职业文明更加彰显;员工的综合素质以及营业部的凝聚力、战斗力都得到有效提升。但是一切还都只是开始，在今后工作中，我们将继续深入开展创建工作，不断提高青年职工的思想道德素质和业务素质，提升窗口单位形象，做到爱岗敬业、忠于职守，深化服务、奉献社会。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn