# 证券实训报告总结(五篇)

来源：网友投稿 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-08

*证券实训报告总结一暑假期间，我利用此次难得的机会，不断关注家乡动态实践报告。我在一家证券公司当实习生.简单的说,在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比,经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟...*

**证券实训报告总结一**

暑假期间，我利用此次难得的机会，不断关注家乡动态实践报告。我在一家证券公司当实习生.简单的说,在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比,经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次暑假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。我相信“心有多大，舞台就有多大”。

怀着满心的欢喜与“高人一等”的想法，当然想的是我找工作有什么难的，小菜一碟!“对不起，我们不要暑期工”，“新员工要和我们签合同，一般是一年”，“你有销售本产品的经验吗?我们要熟练工”等等，层出不穷。我知道工厂里很缺人，但是我去年暑假就是在酒店，所以想换换环境。而且工资低的让我觉得不可思议。其实是无所谓的，刚进一个新的领域，你能学到的东西是老板所能给你工资的好几倍。但是找个工作是与我的专业挂钩。后来经过一番努力终于在长城证券找到一份义工---帮助一些客户买卖证券股票。本以为只要会使用软件就可以了，没想到这是万万不够的。客户虽然会告诉你他要买什么，但是我接触的那些人或者不懂电脑，或者不懂证券，更有胜者两者都不懂。在工作的过程中有与交流，就问我那只股好，大盘走势怎样?其实我也不是很懂，也根本不懂证券。虽然实现自学了证券与投资，但是没有和实际联系起来，只是理论上知道熊市牛市均线日线。而且炒股不是那么简单的。这需要宏观经济学，微观经济学，国际经济学的支持。要知道经济全球化环境下那些产业是“绩优股”，哪些产业是夕阳产业，运用比较优势原理和绝对优势原理考虑该买什么样的股票组合;要运用宏观经济学分析整个行业有没有实现利润化，是否存在限价与最低限价，以及国家出台的相关规定法律是否对该产业有良好的导向作用;当然微观分析是少不了的，要看该上市公司销售额与同行业在同期是否有有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润化，有没有实现规模效应等等。很多的经济学理论要为证券投资做基础，不仅如此，现在投资学也独立划出来，投资也是一门学问。说炒股不是那么容易，不懂这些，那你肯定赚不到大钱甚至血本无归。所以“股市有风险，投资需谨慎”。

我分析一下自身，不是很了解股市，经济学理论知识也没有和实践挂钩，电脑也只是过了二级，对国家出来的相关政策反映有比较迟钝，不能给客户提供全面的服务。有时候他们问我这些问题时，我很想找个地洞钻进去。于是只好硬着头皮找前辈们指教，这个时候我们才能真正意识到，各方面的知识都需要具备，只有拥有了足够多的知识储备，我们才能在贸易中获益。我相对于那些会炒股的人来说：理论基础不足，社会实践不够，电脑知识关于证券这块没他们懂得多，对企业的分析不够，对国家出台的政策不敏感等等，就像李嘉图说的大部分处于劣势。但是我任可以有“骄傲”的资本。那就是我年轻学的快，掌握的也快。于是我花更多的时间向前辈们学习，花更多的时间向前辈们指教，我还买了有关于期货和证券的书来钻研，希望在我这段实习生涯内能真正意义上给我的客户带来便利，而不是一问三不知的回避客户的问题。功夫不负有心人，在我许久的努力下，我还是能顺利的解决客户的疑问，比如说，客户来开户，我会分发给他相应的资料，让他填写，有时候客户忘记了密码，或者准备销户，我也能顺利告知相应的资料指导他填写，然后按着要求让客户到服务台办理相应的手续。整个复杂的过程在努力的半个月之后变得轻松而容易。

**证券实训报告总结二**

证券公司实习，不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。下面小编给大家分享一些关于证券公司实习总结，供大家参考。

一、对毕业实习的认识

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节也是我们大学生走出校园的第一个舞台以及告别学生角色的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律;了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决问题的能力，并为撰写实习报告做好准备。

二、对毕业实习企业的认识中国某证券股份有限公司(以下简称“公司”)是经中国证监会批准，由中国某金融控股有限责任公司作为主发起人，联合4家国内投资者共同发起设立,于20\_\_年1月26日正式成立的全国性综合类证券公司。中央汇金投资有限责任公司为公司实际控制人。公司本部设在北京，注册资本为60亿元人民币。现有员工10000余人。

公司的经营范围包括：证券经纪，证券投资咨询，与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问，证券承销与保荐，证券自营，证券资产管理，融资融券，以及中国证监会批准的其他业务。

公司旗下拥有某创新资本管理有限公司和某期货有限公司。香港子公司已获中国证监会核准设立。

包括：证券经纪;证券投资咨询;与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问;证券承销与保荐;证券自营;证券资产管理。公司总部设在北京，下设167家证券营业部和47家服务部总计214个营业网点。

20\_\_年以来，公司经纪业务6次获得全国券商股票基金交易量年度全国同行业排名第一，债券交易量4次获得全国券商年度排名第一，经纪业务稳居行业前茅。

投行业务方面，公司已完成中国银行、中国国航、中国人寿、平安保险、交通银行等项目的公开发行或非公开发行;已完成国家电网、中电投、南方电网、国电集团、首都机场、上海久事等项目的企业债券主承销，20\_\_-20\_\_年连续3年蝉联企业债券主承销额第一;公司已为20多家上市公司的关联交易业务出具了独立财务顾问报告，策划并实施近30个并购及重大资产重组项目。

行业地位

20\_\_年股票基金交易总金额继续保持市场和行业第一名。

20\_\_年公司净利润是同行业平均水平的两倍。

2、强大的市场研发力量，基金研究保持国内地位

3、股票承销业务连续多年位居行业前三甲。

4、企业债券承销20\_\_~20\_\_年连续3年蝉联企业债券主承销额第一。主承销债券企业数量和主承销金额继续位居行业第一。

5、20\_\_年继续保持国债甲类承销资格，上交所固定收益综合平台一级交易商资格。

6、20\_\_年公司债券回购交易量位列券商排名第二。

7、截止20\_\_年底公司64%的营业部开展期货ib业务。

内容摘要：此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习是短暂的，但使我十分受益

1.1实习单位简介

金元证券股份有限公司简称金元证券，金元证券股份有限公司成立于20\_\_\_\_年8月，是经中国证监会批准，由首都机场集团公司作为核心股东出资成立的综合类证券公司，是首都机场集团金融板块的核心企业之一。公司注册资本9亿元，开业以来年年盈利，净资本率达90%以上。公司总部位于深圳，在全国各大中心城市设有25家证券营业部(辽宁、北京、天津、江苏、上海、浙江、广东、海南、湖南、湖北、四川、陕西、新疆)，旗下设有金元期货经纪有限公司和金元比联基金管理有限公司等子公司，已形成证券、期货、基金业务良性互动的证券控股集团运作模式。金元证券坚持\"诚信、亲和、创新、志成\"的企业精神和\"稳健经营、规范管理、风险控制\"的经营理念，并将其贯穿于经营管理和客户服务的每个环节。公司全体同仁以使命感、事业心和专业追求致力于为客户提供优质、高效的全方位服务。并努力为繁荣和发展中国证券市场，推动中国资本市场建设进程贡献力量。公司地址：深圳市深南大道4001号时代金融中心大厦17层。邮编：518048。在未来的发展中，金元证券的发展策略是通过实施资本公众化、资产轻型化、经营集约化、服务差异化等战略来增强公司的营销能力、定价能力、风控能力、研发创新能力，同时提升公司的企业文化水平，从而进一步完善公司的治理机制。相信在金元证券积极健康的经营理念的引导下，在金元证券全体员工的不断努力下，金元将会更加强大。

1.2实习过程的基本回顾

1.2.1实习过程介绍

这次实习主要有：熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法，对开户时应注意的一些基本的情况进行了解。熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容。熟悉k线理论的实际操作。熟悉切线理论的实际操作。熟悉基金的相关内容。整理实习过程中记录的资料。查阅相关资料进行实习的总结。

1.2.2具体实习内容介绍

1.2.2.1熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法

实习的第一天，公司的职员向我们介绍了开户的相关情况,使我们对开户流程有了相关的了解.证券账户包括股东账户、资金账户和基金账户三种类型。股东账户是客户向证券公司申请开立的，用于证券买卖的账户。股东账户包括上海股东账户和深圳股东账户，他们又各自包括a股股东账户和b股股东账户。上海b股的股东账户用美金进行交易而深圳的b股股东账户则用港币进行交易。上海a股的股东账户不可以复开而深圳的可以。在开立股东账户时客户需填写自然人证券账户申请表、代理开户合同中的开户申请表和第三方存管协议。第三方存管协议有三联：客户联、券商联和银行联。银行联由客户带往相应的银行进行确认。第三方存管的目的是保障资金安全。资金账户是客户向证券公司申请获得的客户号，它是由股东账户对应生成的。基金账户是客户向基金公司获得用于购买基金的账号。一个身份证只能在一个证券公司开一个资金账号，一个资金账号可以向多个基金公司开立基金账号。开立a股账户费用为46元人民币，b股账户则为100元人民币，对于三板股票的账户开户费只需三十元。

学习开户时客户应携带的资料，以及客户日常可能遇到的问题的解决方法。对于未开过户的客户他们需携带身份证和银行卡。银行卡必须是中行、建行、工商、兴业、农行、交行，还有华夏和招商等八家之一的银行卡。客户如要进行同行换卡则可直接到对应银行的柜台进行换卡。但如果客户是要进行异行换卡，则客户要先对账户进行清仓，即达到零股票零资金。客户要进行转账必须在营业时间进行否则资金会被冻结，如果资金是从证券账户转向银行账户，其上限为50万。

1.2.2.2熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容

金元证券股份有限公司乌市黄河路营业部的总经理芦红星先生向我们介绍资本市场和证券交易的相关内容。首先他提到资本市场在中国仍属于新兴的市场，有很大的发展空间。它的主要功能是筹集资金、合理定价和资源的优化配置。在国外资本市场与商业银行混业经营，在中国二者是分业经营。其次他向我们介绍了证券公司的业务。其业务包括经济业务、资产管理业务、自营业务和投资银行业务。

时光飞逝，转眼间，暑假就快过去，新的学年就要开始。在这个暑假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

暑假期间，我利用此次难得的机会，不断关注家乡动态实践报告。我在一家证券公司当实习生.简单的说,在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比,经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次暑假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。我相信“心有多大，舞台就有多大”。

怀着满心的欢喜与“高人一等”的想法，当然想的是我找工作有什么难的，小菜一碟!“对不起，我们不要暑期工”，“新员工要和我们签合同，一般是一年”，“你有销售本产品的经验吗?我们要熟练工”等等，层出不穷。我知道工厂里很缺人，但是我去年暑假就是在酒店，所以想换换环境。而且工资低的让我觉得不可思议。其实是无所谓的，刚进一个新的领域，你能学到的东西是老板所能给你工资的好几倍。但是找个工作是与我的专业挂钩。后来经过一番努力终于在长城证券找到一份义工---帮助一些客户买卖证券股票。本以为只要会使用软件就可以了，没想到这是万万不够的。客户虽然会告诉你他要买什么，但是我接触的那些人或者不懂电脑，或者不懂证券，更有胜者两者都不懂。在工作的过程中有与交流，就问我那只股好，大盘走势怎样?其实我也不是很懂，也根本不懂证券。虽然实现自学了证券与投资，但是没有和实际联系起来，只是理论上知道熊市牛市均线日线。而且炒股不是那么简单的。这需要宏观经济学，微观经济学，国际经济学的支持。要知道经济全球化环境下那些产业是“绩优股”，哪些产业是夕阳产业，运用比较优势原理和绝对优势原理考虑该买什么样的股票组合;要运用宏观经济学分析整个行业有没有实现利润化，是否存在限价与最低限价，以及国家出台的相关规定法律是否对该产业有良好的导向作用;当然微观分析是少不了的，要看该上市公司销售额与同行业在同期是否有有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润化，有没有实现规模效应等等。很多的经济学理论要为证券投资做基础，不仅如此，现在投资学也独立划出来，投资也是一门学问。说炒股不是那么容易，不懂这些，那你肯定赚不到大钱甚至血本无归。所以“股市有风险，投资需谨慎”。

我分析一下自身，不是很了解股市，经济学理论知识也没有和实践挂钩，电脑也只是过了二级，对国家出来的相关政策反映有比较迟钝，不能给客户提供全面的服务。有时候他们问我这些问题时，我很想找个地洞钻进去。于是只好硬着头皮找前辈们指教，这个时候我们才能真正意识到，各方面的知识都需要具备，只有拥有了足够多的知识储备，我们才能在贸易中获益。我相对于那些会炒股的人来说：理论基础不足，社会实践不够，电脑知识关于证券这块没他们懂得多，对企业的分析不够，对国家出台的政策不敏感等等，就像李嘉图说的大部分处于劣势。但是我任可以有“骄傲”的资本。那就是我年轻学的快，掌握的也快。于是我花更多的时间向前辈们学习，花更多的时间向前辈们指教，我还买了有关于期货和证券的书来钻研，希望在我这段实习生涯内能真正意义上给我的客户带来便利，而不是一问三不知的回避客户的问题。功夫不负有心人，在我许久的努力下，我还是能顺利的解决客户的疑问，比如说，客户来开户，我会分发给他相应的资料，让他填写，有时候客户忘记了密码，或者准备销户，我也能顺利告知相应的资料指导他填写，然后按着要求让客户到服务台办理相应的手续。整个复杂的过程在努力的半个月之后变得轻松而容易。

一、实习公司介绍

\_\_\_\_-\_\_证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20\_\_年5月18日成立的综合类证券经营机构。20\_\_年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

\_\_\_\_-\_\_证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20\_\_\_\_年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20\_\_\_\_、20\_\_\_\_、20\_\_\_\_连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

四、实习内容

(一)了解华龙证券概况

.华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

.了解并领悟华龙证券的企业文化

.营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

我们每天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月份，我有幸被\_\_\_\_证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务;同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

正文部分：

一、公司简介

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着\_\_\_\_学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30——-9：00晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件;若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件;

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》;

3、证券营业部为投资者开设资金账户;

4、办理开通证券营业部银证转账;

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在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。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也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。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各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分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、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。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

1、理清相关的客户资料，并及时核对下当天业务所产生的各项单据，确保完整准确、没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时的给予纠正。很长一段时间弄得我们都对单据特敏感，呵呵，总怕有什么闪失似的;

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里;

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的的过程，需要细心和耐心;客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢李婉姐，在批评和表扬我日常工作的同时，更多的教我为人处事的道理。

**证券实训报告总结三**

内容摘要：此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习是短暂的，但使我十分受益

1.1实习单位简介

金元证券股份有限公司简称金元证券，金元证券股份有限公司成立于20\_\_\_\_年8月，是经中国证监会批准，由首都机场集团公司作为核心股东出资成立的综合类证券公司，是首都机场集团金融板块的核心企业之一。公司注册资本9亿元，开业以来年年盈利，净资本率达90%以上。公司总部位于深圳，在全国各大中心城市设有25家证券营业部(辽宁、北京、天津、江苏、上海、浙江、广东、海南、湖南、湖北、四川、陕西、新疆)，旗下设有金元期货经纪有限公司和金元比联基金管理有限公司等子公司，已形成证券、期货、基金业务良性互动的证券控股集团运作模式。金元证券坚持\"诚信、亲和、创新、志成\"的企业精神和\"稳健经营、规范管理、风险控制\"的经营理念，并将其贯穿于经营管理和客户服务的每个环节。公司全体同仁以使命感、事业心和专业追求致力于为客户提供优质、高效的全方位服务。并努力为繁荣和发展中国证券市场，推动中国资本市场建设进程贡献力量。公司地址：深圳市深南大道4001号时代金融中心大厦17层。邮编：518048。在未来的发展中，金元证券的发展策略是通过实施资本公众化、资产轻型化、经营集约化、服务差异化等战略来增强公司的营销能力、定价能力、风控能力、研发创新能力，同时提升公司的企业文化水平，从而进一步完善公司的治理机制。相信在金元证券积极健康的经营理念的引导下，在金元证券全体员工的不断努力下，金元将会更加强大。

1.2实习过程的基本回顾

1.2.1实习过程介绍

这次实习主要有：熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法，对开户时应注意的一些基本的情况进行了解。熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容。熟悉k线理论的实际操作。熟悉切线理论的实际操作。熟悉基金的相关内容。整理实习过程中记录的资料。查阅相关资料进行实习的总结。

1.2.2具体实习内容介绍

1.2.2.1熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法

实习的第一天，公司的职员向我们介绍了开户的相关情况,使我们对开户流程有了相关的了解.证券账户包括股东账户、资金账户和基金账户三种类型。股东账户是客户向证券公司申请开立的，用于证券买卖的账户。股东账户包括上海股东账户和深圳股东账户，他们又各自包括a股股东账户和b股股东账户。上海b股的股东账户用美金进行交易而深圳的b股股东账户则用港币进行交易。上海a股的股东账户不可以复开而深圳的可以。在开立股东账户时客户需填写自然人证券账户申请表、代理开户合同中的开户申请表和第三方存管协议。第三方存管协议有三联：客户联、券商联和银行联。银行联由客户带往相应的银行进行确认。第三方存管的目的是保障资金安全。资金账户是客户向证券公司申请获得的客户号，它是由股东账户对应生成的。基金账户是客户向基金公司获得用于购买基金的账号。一个身份证只能在一个证券公司开一个资金账号，一个资金账号可以向多个基金公司开立基金账号。开立a股账户费用为46元人民币，b股账户则为100元人民币，对于三板股票的账户开户费只需三十元。

学习开户时客户应携带的资料，以及客户日常可能遇到的问题的解决方法。对于未开过户的客户他们需携带身份证和银行卡。银行卡必须是中行、建行、工商、兴业、农行、交行，还有华夏和招商等八家之一的银行卡。客户如要进行同行换卡则可直接到对应银行的柜台进行换卡。但如果客户是要进行异行换卡，则客户要先对账户进行清仓，即达到零股票零资金。客户要进行转账必须在营业时间进行否则资金会被冻结，如果资金是从证券账户转向银行账户，其上限为50万。

1.2.2.2熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容

金元证券股份有限公司乌市黄河路营业部的总经理芦红星先生向我们介绍资本市场和证券交易的相关内容。首先他提到资本市场在中国仍属于新兴的市场，有很大的发展空间。它的主要功能是筹集资金、合理定价和资源的优化配置。在国外资本市场与商业银行混业经营，在中国二者是分业经营。其次他向我们介绍了证券公司的业务。其业务包括经济业务、资产管理业务、自营业务和投资银行业务。

**证券实训报告总结四**

一、实习公司介绍

\_\_\_\_-\_\_证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20\_\_年5月18日成立的综合类证券经营机构。20\_\_年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

\_\_\_\_-\_\_证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20\_\_\_\_年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20\_\_\_\_、20\_\_\_\_、20\_\_\_\_连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

四、实习内容

(一)了解华龙证券概况

.华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

.了解并领悟华龙证券的企业文化

.营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

我们每天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

**证券实训报告总结五**

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月份，我有幸被\_\_\_\_证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务;同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

正文部分：

一、公司简介

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着\_\_\_\_学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30——-9：00晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件;若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件;

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》;

3、证券营业部为投资者开设资金账户;

4、办理开通证券营业部银证转账;

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在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。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也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。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各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分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、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。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

1、理清相关的客户资料，并及时核对下当天业务所产生的各项单据，确保完整准确、没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时的给予纠正。很长一段时间弄得我们都对单据特敏感，呵呵，总怕有什么闪失似的;

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里;

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的的过程，需要细心和耐心;客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢李婉姐，在批评和表扬我日常工作的同时，更多的教我为人处事的道理。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找