# 广发实习总结5篇

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-20

*第一篇：广发实习总结一、题记掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历...*

**第一篇：广发实习总结**

一、题记

掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

二、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的IPO项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

（一）整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

（二）尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：（1）是否存在重大的关系交易？我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。（2）实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。（3）主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。（4）报告期及未来企业是否持续符合高新技术企业的条件。（5）社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。（6）董、监、高的资格及竞业条件调查。（7）财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。（8）PE核查，PE的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

（三）招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

三、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

（一）关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

（二）关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守直接影响到上市公司的质量。投行人士的勤勉尽责、诚实守信对于证券市场的健康发展起着极端重要的作用。

（三）关于工作方法

学习和工作是两个差别很大的过程。学习主要是一个自主的过程，学什么、如何学都是你自己可以决定的事情。而现在的工作，首先，有时间上的限制；其次，需要很多人的配合和支持才可以完成。在需要企业协助的工作，如何与其沟通是一个很需要技巧的事情：选择恰当的沟通对象、明确沟通意图等。而且，向企业提要求要采用循序渐近的方式，将目标分解依次提出。

作为中介机构，培养服务意识很重要，切实为企业解决问题、提供便利，而不是制造麻烦。要让客户看到我们的努力和专业水准，以赢得客户的信任。在客户对上市前景感到迷茫时，给予心理支持等。

以上是我实习工作的主要内容及感想和体会，想法难免偏颇和不当，谨作为个人实习心得。谢谢。

**第二篇：广发银行实习总结**

随着2月17号的日落，伴随着同事们一起合影留念，以及和经理的挥手告别，为期两周的广发银行实习已经落下帷幕，广发银行实习总结。虽然实习的时间不是很长，但是从中可以体会到很多东西。

先回忆一下这两周的实习任务吧。主要工作是到广州的各大批发市场推广刷卡机和拉贷款以及对市场的调研和对其他银行的调研。

每天总有那几个熟悉的身影穿梭在广州的人流当中，总有一个为着梦想而努力奋斗的team奔跑在前进的途中。阿方、阿湘、阿英、lily、阿莹、阿娟、阿昌、吖Moon、谭经理，这个team，很普通的人，但却无时无刻不透露着对工作的热情、认真、负责，对团队的友爱。初出“茅庐”的我们，不为金钱，不为利益，只为那份快乐，只为那份梦想，只为那份执着。

虽然工作很累，没有补贴，靠自力更生，但我收获了友谊。普普通通的8个人，加上经理，就是一个完整的team。从初次见面，到渐渐熟悉，无论中间发生了什么小插曲，整个团队的成员始终团结在一起，不丢下一个人。记得那两个人每天必相互吵一次，记得有两个人丢下其他小组去吃饭而被集体鄙视，记得有几个激动的女人在会议室叽里呱啦，记得有四个人坐公车坐反方向也不知道，记得有一个人被说成卖保险，记得有两个男人吃火锅被特别关照……这些情景依然历历在目。这份情谊，不是说忘记就可以忘记的。

懂得了如何去和陌生人交流。推广产品和拉贷款，都是以陌生拜访为主。如何跟做各类生意的老板交流，成为业务成功的关键。人与人之间的交流，靠的是技巧，靠的是胆量。如果站在一个陌生的人面前，不能自如地表达自己的思想，不能清楚地向客户介绍自己的产品的优点，那我们将会面临的就是失败了，实习总结《广发银行实习总结》。虽然说我们的沟通技巧还不是很精湛，但起码我们通过这次的锻炼之后，在陌生人面前不会变得胆怯，起码我们的表达能力有了一定程度的提高。不仅工作中需要和别人交流，这是与我们的生活息息相关的，所以我觉得每个人都有必要尝试着提高自己与别人的沟通技巧。起码我已经重视了这点。

懂得了在开展推广工作前要做些什么准备。首先要确定自己开展推广工作的地点；其次要知道这个范围内的商户的行业是什么；然后要知道这个行业的特点；还要了解这些商户的交易金额、结算习惯；最后针对不同的客户不同的需求突出自己的产品的特点。用四个字概括就是“市场调研”。

懂得了及时总结经验。每天我们下班回到宿舍都写报告，对当天的情况进行一个总结，分析当天遇到的一些特殊情况，然后在次日一起探讨我们的产品在该市场是否有发展潜力。总结，让我们及时地发现自己在工作过程中的不足，及时解决所遇到的难题，及时知道自己产品与客户需求的距离。

当然了，在工作中还有很多别的一时无法用文字表达的收获。就不一一列了。

带给我感触最多的是经理。外表看上去很普通的一个人，很谦虚，也很有内涵，特别能说，要么不说，一说一大堆道理和一大堆见识。作为一个有志于投身金融行业的人，如果不好好增长自己的见识，真的很可能是一事无成。你不仅要懂老板穿的名牌服装，不仅要懂老板系的名牌皮带，就连他住的房子的位置、价格都要知道。你不仅要知道老板做什么生意，你还要知道他什么时候生意最好。你不仅要知道老板爱好什么，还要自己会一点……总之，要把各个方面的见闻都知道，这样才会做到跟客户沟通无障碍。经理还叮嘱我们以后找工作要诚心，不仅仅要在网站反复投简历，还可以自己亲身把简历送到公司的人事部门。从经理身上学到的还有很多很多，需要用心体会，用行动去实践。

还有曹总，她老人家那天在客户面前的冷静实在令人佩服，无论什么时候都用笑脸待客，实在不容易啊。

我们的工作没有补贴，全靠自力更生，但我们没有因此而放弃，因为在我们心中，学到东西才是最终目的。如果我们没有把握好这次的实习机会，我们就不会收获这难得的情谊；如果我们没有出去跑业务，我们无法体会赚钱的艰难，我们无法增长自己的见识，无法锻炼自己的沟通能力；如果我们没有……

正因为我们有，所以我们收获。先写到这里，剩下的用心去回忆。加油，各位。

**第三篇：广发银行实习实习**

广东发展银行杭州分行实习报告

一、实习单位介绍

广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于 1988 年 9 月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币 35 亿元，总部设在中国广州市。截止 2024 年底，广东发展银行总资产 3445 亿元，各项存款余额 3005 亿元，各项贷款余额 2157 亿元，在北京、上海、广州、杭州、南京、大连、郑州、昆明、武汉、深圳、珠海、汕头、东莞、沈阳、宁波、温州、无锡、澳门等中国经济发达城市设立了 26 家分行、480 多家营业网点，并与境外各大金融中心的 1100 多家银行建立了代理行关系，初步形成了 城市化大商业银行的格局。根据英国《银行家》杂志对全球 1000 家大银行排定的位次，广东发展银行连续四年入选全球银行 500 强。

广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立十七年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走 “ 特色经营 ” 之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健发展。面对新的竞争与挑战，广东发展银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

广东发展银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；办理票据贴现；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价 证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经中国人民银行和中国银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的萧山支行，主要产品服务有:人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

二、实习工作体会

2024年11月20日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

(一)银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

(二)银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业务来说,风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费

庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

三、实习小结

通过这次的实习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

通知：

1.2月25日前请同学们寄回以下三件东西：实习单位接收函、单位概况、汇报实习前期内容、进度及情况。题特别提醒盖章是单位的原章，不能是部门章。以EMS的方式寄到学校，收件人是我的名字。材料收到后系里老师会进行审核，希望同学们按时寄回。各班班长要通知到每个人，同学们要引起重视。

2.奖学金的评定工作开始了，请各班的学习委员着手奖学金的评定工作，有问题及时联系我。

**第四篇：广发证券实习报告**

黑龙江科技大学经济学院

2024-2024学年第二学期

实习总结报告

实习性质：生产实习

专 业：金融学

班 级：金融11-5班

姓 名： 战野

学 号： 21 指导教师： 秦江波

实习报告

一．公司简介

二.实习情况

实习时间:2024年6月10日----7月9日

实习单位:广发证券哈尔滨学府路营业部 实习目的：在实习阶段对所学的投资与理财理论知识进行进一步的巩固和提高，以期达到根据理论知识，指导日常的工作实践的目的，收到了较好的效果。实习人员完成任务情况:按时按质完成每天的工作任务。三.实习经历

这个暑假，为巩固金融专业的专业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，将我所学知识应用于实际工作，我来到了广发证券开始了我的实习，这一个月来，有欢笑也有辛苦，酸甜苦辣尽在心头。这一个月，我在社会中得到了经验，不断努力，得到了最快速度的成长。

在证券公司，当一个客户经理，所有的工作最终都是为开发客户服务的。所以掌握客户开发的方式和技巧是一件非常重要的事情，是关系到能不能在这个行业生存下去的大事。所以公司也特别注重这个能力的培养。总的来说客户开发的方式有很多种，但经常用的也就是那么几种。

第一种是在户外展业，收集客户的联系方式。这种方式是最为原始的方法。

第二种就是电话营销。这种客户开发方式看起来是最简单的，因为你只要做在电话前打打电话就行了，其实不然。我觉得这种营销方式是最难掌握的，也是需要较多技巧的。首先，这中营销方式要求你具有良好的口才和较强的心理承受能力。这是因为你打电话的对象是一个你素未谋面的人，你在打电话的头十五秒钟你得让对方对你感兴趣，要不然很多的时候对方是会直接挂掉电话的，那你就没有任何机会了。所一在前十五秒钟你的交代你所有的信息，比如你是做什么的，你是代表那个公司的，打电话给对方的目的是什么，能给对方带来什么好处。所以在开始时，你的话得简洁且速度掌握适当。如果对方能够和你对方，说明对方对你的话题还是比较感兴趣的。为了能够和对方较好的交谈，我必须掌握和多和客户聊天的话术。同时还得具有较强的心理承受能力。有的时候你打电话给对方，而对方正好心情不好或者正在忙碌的时候，那么对方可能对你的这不合时宜的来点会感到恼怒的，甚至是恶语相加，这时候就要保持一颗平和的心态。同时我在实习的过程中，也发现这种方式也比较适合女同志的。

第三种就是银行驻点。我们是到中国银行去驻点，我们在银行中认真观察每个客户，耐心解答他们的问题，随时准备开发新的客户，同时跟带我们的张先生交流，也学到了很多东西。

第四种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种最高级的方式。这种方式首要条件就是你的服务能够得到你现有的客户的肯定然后由你的现有客户向他们的亲戚朋友介绍。所以作为一名证券公司的经纪人，这也是客户开发的终极目标，因为唯有如此，你才可能由稳定的客户资源。

其实，证券公司是能体现出一个人的能力的地方。要在证券公司里生存下去每个人都要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所一在这里的每一个人都要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。唯有如此，你才能够在这个貌似风平浪静实则竞争异常激烈的地方找到一席之地。同时，在证券公司工作必须保持着不断学习的习惯。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，很多新的规定都在不断地出台。所以要保持不断的学习习惯，才能够跟上时代的发展，才能够把事情做的更好。

在实习中我体会到，如果能将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用实践来弥补课本中的不足，这才是我们大学学习的真正目的所在。养成良好的动手能力，才能使我们在以后的工作中游刃有余。

在公司中的每一个人都兢兢业业、勤勤恳恳的工作着。他们有着十分纯熟的业务技能，不管业务是多么的简单或困难，他们都会尽自己最大的努力去做好一切。比如：在营业部的客服部和前台的员工他们的工作是非常的单

一、非常辛苦的，但是他们没有怨言，一如既往认认真真地完成每件事，也很积极得配合我们的工作。我想在我以后的工作中，也应该学习他们这种精神，并且使自己有一门精通并且熟练的业务，而且在工作中应该扎扎实实，作好每一件事情，使自己能够在人生的道路上成为一个成功者。

四.我的收获

通过实习我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于如何开发客户业务，帮助我更深层次地理解证券这个行业，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。篇二：2024年暑期社会实践之广发证券实习报告

社会实践

调查报告（或论文）

课程名称社会实践报告

班级与班级代码

专 业

指导教师：

学 号：

姓 名：

提交日期： 2024 年 9 月3 日

教务处 制

姓名社会实践调查报告（或论文）成绩

评语：

指导教师（签名）年 月

说明：指导教师评分后，社会实践调查报告（或论文）交院（系）办公室保存。

日

社会实践论文

2024年8月份，我有幸通过广发证券实习生面试，从而开始了我半月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券科韵路营业部，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。我被安排作为柜台助理，主要在柜台跟着柜员学习，协助她们办理业务。下面我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨九点之前到公司，整理报纸，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。

接着，我就开始忙着准备下开户要用的东西，因为前台柜员主要的工作就是开户。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。

(一)开立证券帐户

不论机构或个人，在深圳、上海证券交易所进行证券交易，首先需要开立证券帐户卡(股东代码卡)，它是用于记载投资者所持有的证券种类、名称、数量及相应权益和变动情况的帐册，是股东身份的重要凭证。每个投资者在每个市场只允许开立一个证券帐户卡。

1、证券帐户的分类

上海证券交易所的证券帐户根椐投资者的性质分为五类。各类证券帐户通过编号加以区别(证券帐户的编号由一个大写英文字母与9位数字组成，最后一位数字为校验位)。

2、开立证券帐户的地点

① 各大证券公司营业部及营业网点

② 证券中央结算公司指定的各地代理开户机构

3、开立证券帐户的必备资料

个人投资者：本人亲往办理的，提供本人中华人民共和国居民身份证(以下简称身份证)及其复印件;境外自然人持境外居民身份证(护照)及其复印件可开立深、沪b股帐户。由他人代办的，还须提供代办人身份证及其复印件、经公证的授权委托书。

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；

机构投资者：办理人须提供下列资料： ①法人营业执照或注册登记证书原件和复印件或加盖发证机关确认章的复印件;②法定代表人授权委托书与法人代表证明书;③法定代表人身份证明文件复印件;④经办人的身份证及其复印件。

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。经过多天的观察学习，我可以根据我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下，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，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。

在我实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了很好的指导,感谢他们的关心,在这里要特别感谢柜台主管沈璐莎,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.最后，虽然这次实习时间很短,也有磕磕碰碰,但这次实习的确很有必要,很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司,学到了很多书本上没有的知识,锻炼了自己各方面的能力，接下来我会更加努力完善自己,提高自己，争让自己更出色。篇三：广发证券实习报告

毕 业 实

年级专业班别：

学 号：

姓 名：

指导老师姓名：

提 交 日 期：习报年月日告

实习报告

一．公司简介

二.实习基本情况

（1）实习时间:2024年3月14日----6月9日

（2）实习单位:广发证券南宁营业部

（3）实习目的：在实习阶段对所学的投资与理财理论知识进行进一步的巩固和提高，以期达到根据理论知识，指导日常的工作实践的目的，收到了较好的效果。

（4）实习人员完成任务情况:按时按质完成每天的工作任务。

（5）实习形式:全程体验

三.实习过程

2024年3月,我离开了学校，为巩固投资与理财专业的专业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作，我来到了广发证券开始了我的实习生活。回顾这几个月的实习生活,有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头。

在这两个月脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速度的成长。

四．实习总结

现在，我已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入公司的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的水平和综合素质。接下来我会更加努力完善自己,提高自己，争取做一名出色的员工。

**第五篇：广发银行实习报告**

暑期实习报告

广东发展银行实习报告

摘要：本人2024年7月13日开始了为期一个月的暑期实习。在广东发展银行北京分行实习期间，在单位、老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了广东发展银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

关键词：广东发展银行、电子银行部、营业部、实习

1.关于广东发展银行

1.1关于广东发展银行

广东发展银行，简称广发行，是中华人民共和国的一家股份制银行。1988年9月成立，注册资本114.08亿元人民币，总部在中国广东省广州市农林下路83号。

广发行在中国大陆多个城市共设立了28家分行，业务范围为中华人民共和国《商业银行法》规定的所有银行业务。截止2024年12月末，广东发展银行总资产人民币5464亿元，本外币各项存款余额4204亿元，各项贷款余额3110亿元，资本充足率11.6%。

在1993年11月8日，广东发展银行在澳门开设分行，并作为中国商业银行在境外开设的首家银行，有一般的银行服务。

广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立二十一年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走 “特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健发展。面对中国银行业全面开放后的竞争与挑战，广东发展银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的国内一流乃至国际先进的现代化商业银行。

1.2关于广东发展银行的历史

广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于 1988 年 9 月成立的股份制商业银行，目前注册资本为人民币 114.08 亿元，总部设在中

国广州市。截止2024年12月末，广东发展银行资本净额343亿元（人民币，下同），资产总额6665亿元，本外币各项存款余额5439亿元，各项贷款余额3809亿元。

2024年11月16日，花旗集团、IBM信贷、中国人寿、国家电网、中信信托、普华投资6家机构组成的投资者团队与广东发展银行签署协议，出资约242.67亿元，认购广发行约85.5888%的股份。花旗、中国人寿、国家电网三家机构分别拟持股20%，中信信托12.8488%，普华投资8%，IBM信贷4.74%。

广东发展银行近期的工作指导方针是继续以发展为主题，以创利为目标，大胆进行金融创新和市场开拓，积极推进各项业务全面发展；以应对入世挑战为方向，加快调整与改革，全面提升我行管理水平和经营效益，以更好的效益回报股东，为把广东发展银行建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著的现代商业银行而努力奋斗。

1.3关于广东发展银行的业务

商业银行业务是广东发展银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1)公司金融业务

公司金融业务为业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2)产品服务创新

广东发展银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品；加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务。

3)个人金融业务

个人金融业务为广东发展银行战略发展重点之一，包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“真情理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

2.实习的目的1)通过在广东发展银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门经济学、金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2)通过在广东发展银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉广东发展银行的主要经济业务活动，较

为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3)通过在广东发展银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

3.实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了广东发展银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可，也表现出了一名党员的先锋性作用。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

1)在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、临柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大堂秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销以及网络银行的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。真正的践行以人为本，体味全心全意为人民服务的快乐。

2)做一些打杂的小工作；

如回单管理、分类书信，打word文档和EXCEL表格，使用EXCEL公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

储蓄种类繁多,人民币储蓄可分为以下几类：

① 活期储蓄

② 定期储蓄

③ 定活两便储蓄

④ 整存整取定期储蓄

⑤ 零存整取定期储蓄

4.实习的心得与收获

虽然这只是一个月的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都

会发挥着很重要的作用。而且这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如牛瑞芳老师的《货币银行学》、王静老师的《中央银行学》、杨菁老师的《金融经济学学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到营业部和电子银行部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们、领导，特别是党员给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

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！