# XX年1月广发证券实习报告（大全）

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-08-08

*第一篇：XX年1月广发证券实习报告（大全）XX年1月广发证券实习报告范文掐指一算，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...*

**第一篇：XX年1月广发证券实习报告（大全）**

XX年1月广发证券实习报告范文

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。

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。

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。

《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。

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。

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。

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。

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。

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。

**第三篇：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

广发证券股份有限公司，是中国首批综合类券商之一。广发证券股份有限公司的前身是广东发展银行证券部。2024年改制为广发证券股份有限公司。自1994年开始，广发证券在行业内唯一16年蝉联“中国十大券商”，成就了证券业的一个传奇。凭籍着正确的发展战略、规范的经营管理以及完善的风控机制，已发展成为市场上具有较高影响力的证券公司之一。公司（含子公司）现有证券营业部网店225个，数量列居国内券商前三，网点遍布全国。在长期的发展过程中，公司形成了自己鲜明的特色： 以稳健的经营原则始终贯穿于公司的经营管理工作当中公司成立以来，始终坚持“稳健经营、规范管理”的经营原则，高度重视内部管理体制的健全和风险防范机制的完善，初步形成了一套具有自身特色、合乎证券业规范运作要求的制度化管理体系。公司一贯重视企业文化建设，“知识图强、求实奉献”的核心价值观深入人心，这些由员工共建共享的企业文化在公司的经营管理中起到了至关重要的作用，集中的人才优势，雄厚的研发实力使公司享有中国证券行业“博士军团”的美誉。

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

刚开始去公司实习的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看似简单，其实要做好它很不容易。通过实践我深有感触，几个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。为我以后更好的发展奠定了基础。在这几个月的工作中，认识到在学校学习的是理论知识，与实际运用中有很多不同之处，但是理论知识也不能丢弃，要与实际相结合。通过这一段时间的学习，强化了自己组织协调能力，专业工作能力，表达能力和熟练使用各种办公设备的技能。同时也发现了个人的不足之处，就是喜欢一心两用，喜欢一口气做许多事情。如今想想,这样其实并不好，如果我一段时期内专注于一项工作，不求博但求精, 相信一定能更好更精的完成。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，以后无论做事还是做人也不能一心两用。

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。

**第四篇：广发证券实习报告**

广发证券实习报告

在当下这个社会中，报告不再是罕见的东西，其在写作上具有一定的窍门。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编整理的广发证券实习报告，欢迎大家分享。

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。

**第五篇：广发证券审计报告**

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。

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。还有就是国家的宏观政策，这是非常重要的。同时也得关注一些热点话题，也就是常说的题材股。这种股票比较适合短期偏好者。公司在交给我们选股的方法哟很多。有以技术分析为主要参考标准的，如均线，macd,kdj,rsi等等。有以行业为参考标准的，如那个行业发展的比较好，那个行业现在受到政策的扶持，那个行业的盈利能力比较高，那个行业抗击风险的能力比较强。等等。总之在学习如何选股的过程中同时也是充实自己专业基础的过程，对专业基础的要求比较高。

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：广发理财30天债券型证券投资基金2024年第3季度报告

广发理财30天债券型证券投资基金 2024年第3季度报告

2024年9月30日

基金管理人：广发基金管理有限公司 基金托管人：中国工商银行股份有限公司 报告送出日期：二〇一五年十月二十六日 重要提示

基金管理人的董事会及董事保证本报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

基金托管人中国工商银行股份有限公司根据本基金合同规定，于2024年10月21日复核了本报告中的财务指标、净值表现和投资组合报告等内容，保证复核内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利。

基金的过往业绩并不代表其未来表现。投资有风险，投资者在作出投资决策前应仔细阅读本基金的招募说明书。

本报告中财务资料未经审计。

本报告期自2024年7月1日起至9月30日止。基金产品概况 主要财务指标和基金净值表现 3.1 主要财务指标

单位：人民币元

实际收益水平要低于所列数字。

（2）本期已实现收益指基金本期利息收入、投资收益、其他收入（不含公允价值变动收益）扣除相关费用后的余额，本期利润为本期已实现收益加上本期公允价值变动收益，由于本基金采用摊余成本法核算，因此，公允价值变动收益为零，本期已实现收益和本期利润的金额相等。3.2 基金净值表现 3.2.1 本报告期基金份额净值收益率及其与同期业绩比较基准收益率的比较

1、广发理财30天债券a类:

2、广发理财30天债券b类： 3.2.2自基金合同生效以来基金累计净值收益率变动及其与同期业绩比较基准收益率变动的比较

广发理财30天债券型证券投资基金

累计净值收益率与业绩比较基准收益率历史走势对比图(2024年1月14日至2024年9月30日)

1、广发理财30天债券a类

2、广发理财30天债券b类 管理人报告

4.1 基金经理（或基金经理小组）简介 篇三：广发证券授信调查报告

《银行信贷业务实训》课程

银行授信客户资信

调查分析书

专业班级： 金贸系13级金融5班 小组序号： 成员姓名：

指导老师： 完成日期： 年 月 日

实训要求

一、团队作业、分工合作

1、每组完成一个拟授信企业资信资料收集、分析，得出是否给予授信的结论。小组内成员分工要明确，既要完成自己的任务，也应协助其他成员完成任务。

2、由于行业分析和财务指标计算工作量较大，由两个组合作共同完成。其中每个小组负责收集行业中两个企业的财务资料；然后两组整合资料并进行计算，计算结果两组共用。

二、两组合作的主要工作

1、行业分析，具体见模版中的说明

2、行业平均财务指标

行业财务指标采用模拟方式形成，即收集某行业中四个企业近三年财务数据，包括资产负债表、损益表、现金流量表的数据，然后逐年逐项数据进行算术平均，形成模拟行业平均财务数据；以此为基础计算财务比率，作为拟授信企业财务比率与行业平均水平比较的基础。

此表用excel表整理计算，作为报告的附件1。

三、授信对象选择

授信企业主要由指导老师安排，如果学生有特别感兴趣的，可以按学生意愿选定。如果有pk环节，则同一个企业要安排两个小组，这两个组共同完成行业资料的收集整理。

选取形成模拟行业平均水平的四个企业时应包含授信企业。

四、资料来源

受实地调查限制，本作业采取二手资料调查方法，资料的主要来源如下：

1、全景网→信息披露，输入企业名称（汉字）进入企业信息界面，查找年报，从中获取财务资料以及其他相关资料。

2、进入沪深股票交易系统，进入需要查找企业的界面，在菜单栏点“功能”→“基本资料”→“财务分析”或其它菜单栏目。

这些信息源不仅有比较详实的财务信息，还包括行业分析所需要的各类信息，应该充分利用。此外还可以直接在浏览器输入所需信息的关键词，在更宽的范围查找收集。

五、其他要求

1、文字要言简意赅，主体内容控制在4000-6000字。

2、附件1用excel格式文本，其他附件根据需要自行增设，依次注明附件编号。3、5号字体、单倍行距；除了封面，其他部分均双面打印。

小组成员分工表

小组召集人：

注：分工内容填写要具体，例如第x部分第1、2„节，或x图，或x表，或附件x等，以便成绩考核。

第一部分

客户基本情况 篇四：广发证券

广发证券

一、券商介绍

（一）广发证券简介（东方财富网上找年报）

广发证券成立于1991年9月8日，是国内首批综合类证券公司。2024年2月12日，公司在深圳证券交易所成功上市，股票代码：000776.sz；2024年公司第四度被评为a类aa级证券公司，系行业目前的最高评级。公司营业网点遍布全国各主要经济区域，截至2024年12月31日，公司有证券营业部249个，数量位列全国第三。自1994年开始，公司主要经营指标已连续20年稳居国内十大券商行列。

公司2024年开始新三板的运作，是新三板券商行业里面最资深的公司，06-12年试运营，参与了政策的制定，政策的逻辑按照原来中关村的项目分析完善。14年240家企业挂牌，其中四川团队运作的一九一九酒类连锁，目前作为标杆的o2o落地项目。团队参照了海澜之家的也能做模式成功推动一九一九的挂牌和扩张。

（二）组织架构 1.股权结构 2.组织机构 3.二、广发财务状况

（一）利润表摘要

（二）资产负债表

（三）主营业务情况介绍 2024年，中国经济进入新常态，经济发展速度继续趋缓，经济结构进一步调整和优化。2024年国内生产总值增长率下降到7.4%，第三产业增长率为8.1%，其中第三产业中的金融业增长率最高，达10.2%。2024年股票指数大幅上涨。全年上证综指上涨52.87%，深证成指上涨35.62%，沪深300上涨51.66%。全年a股成交额737,707.98亿元，较2024年同比上升59.15%。2024年，社会融资规模为164,600.00亿元，同比减少4.80%。2024年a股恢复发行，股权融资规模合计5,206.24亿元，同比增长60.79%。2024年融资融券业务呈现爆发式增长，年底融资融券余额合计10,253.90亿元，同比大幅增长195.89%。2024年企业债券和公司债券发行规模合计8306.04亿元，同比增长28.70%。

根据未经审计财务报表，截至2024年12月31日，120家证券公司总资产为4.09万亿元，净资产为9205.19亿元，净资本为6791.60亿元，客户交易结算资金余额（含信用交易资金）1.2万亿元，托管证券市值24.86万亿元，受托管理资金本金总额7.97万亿元。全行业2024年实现营业收入2602.84亿元，同比上升63.45%，其中代理买卖证券业务净收入1049.48亿元、证券承销与保荐业务净收入240.19亿元、财务顾问业务净收入69.19亿元、投资咨询业务净收入22.31亿元、资产管理业务净收入124.35亿元、证券投资收益（含公允价值变动）710.28亿元、融资融券业务利息收入446.24亿元；全年实现净利润965.54亿元，同比上升119.34%。

总体上，在2024年券商良好外部经营环境的情况下，经公司全体员工共同努力，公司实现了自2024年以来最好的经营业绩，并取得了公司历史上净利润排名第二的良好成绩。

截至2024年12月31日，公司总资产2,401.00亿元，同比增长104.60%；归属于上市公司股东的所有者权益为396.11亿元，同比增长14.32%；2024年公司营业收入为133.95亿元，同比增长63.20%；营业支出68.42亿元，同比上升44.19%；公司业务及管理费支出为59.26亿元，同比上升39.86%；营业利润为65.53亿元，同比增长89.25%；篇五：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。

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！