# 202\_年关于证券实习报告范文202\_字

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-17

*202\_年关于证券实习报告范文202\_字（精选3篇）202\_年关于证券实习报告范文202\_字 篇1 前言 这学期经过在网上投简历、面试之后，我有幸被中信证券古北路营业部录取。这是我第一次在券商公司实习，在这段时间里，我学到了许多在学校未能学...*

202\_年关于证券实习报告范文202\_字（精选3篇）

202\_年关于证券实习报告范文202\_字 篇1

前言

这学期经过在网上投简历、面试之后，我有幸被中信证券古北路营业部录取。这是我第一次在券商公司实习，在这段时间里，我学到了许多在学校未能学到的新知识，这将对我未来职业的发展发挥重要的作用。第一次近距离的走进证券公司，我不但了解到了公司的发展历程，企业文化，组织结构及管理制度，同时进一步夯实了我的专业知识，提升了我的表达沟通能力和营销能力，养成良好的工作习惯和态度，使我获益匪浅。

实习单位概况

中信证券股份有限公司是一家综合类证券公司，全牌照、创新类级券商(国内暂无A级)，国内券商中综合实力排名第一。中信证券上海古北路营业部位于长宁区古北新区古北路黄金城道路口。我部营业面积近1000平方米，环境布置独树一帜，客户厅设有100多个位置，环境舒适。公司近年来在中信证券上海地区业绩迅速上升，无论在产品销售，现金增值业务，融资融券业务，非通道业务上都有明显的提升。古北路营业部致力于为客户提供各种高端理财咨询，为满足客户理财，融资需求提供各项服务，为个人客户和机构客户提供多样化的融资渠道。

实习工作和体会

实习期间每天的工作时间是早上8:30至11:30，下午1:00至5：00。工作安排是每天早上开完晨会后就开始着手做自己的工作，我的工作内容按时间前后主要分为两部分：人事助理和前台助理工作。

作为人事助理，主要工作还是招聘。在开始工作之前，负责老师先开会对我培训了一下招聘的相关事宜。他告诉我公司主要招的岗位，用人标准，怎么搜索简历等，完了之后我便开始工作。工作总是有节奏的一步步开展，刚开始时老师只是给一批名单我，让我打电话约来面试。刚开始打时或多或少都有点紧张和恐惧，等打了一两天后效果就好了许多，也掌握了一些打电话的窍门。接着我开始搜简历，这个工作也是慢慢推进的。一开始是老师给我一堆简历作为例子教育我怎么取舍，接着由我到网上挑25个简历让老师过目，并对我挑的简历进行深入浅出的分析，这样来回几次之后我就能自己晒简历约面试了，而不需要经过老师来审阅。最后还有一项工作就是老师还带着我去面试应聘者。这是个很有意义的工作，老师在面试结束后总会向我分析应聘者的一些状况，从而教会我怎么看人。

前台助理的主要工作是营销推广和营销推动两个部分，具体包括产品销售，摆摊开发新客户、评选颁奖，信息传递等工作。在我实习阶段正好赶上了公司微信推广，两融开户，个股期权模拟交易等多个活动。这些活动的推广自然落到了我的身上。微信推广、两融开户主要是通过打电话途径要求客户绑定公司的公共微信账号、约客户来营业部开两融账户。个股期权交易则是通过邮寄的方法对客户进行相关业务知识教育。在做这些工作之前，负责老师都会对我进行相关的培训和学习。颁奖主要针对营业部表现出色的员工进行奖励，这是营销推动的一种方式。每个我月负责把获奖名单列出来，然后将名字用一种能吸引眼球的方式公布在公司显著的位置。销售产品统计汇报也是推动营销的方式，及时让投资顾问了解自己的业绩状况，这将有助于完成任务。我每周都会将最新数据统计出来并在周一晨会向投顾汇报。这次实习，收获很大，学到的东西很多，归纳出来主要分为三大块内容：专业知识的提升、营销沟通能力的提升以及工作习惯的养成。

专业知识的提升。由于营业部的主要工作是业务办理和营销产品，因此我会接触到各种各样产品和业务。在大学期间的课堂上我主要学习到的是一些股票基金债券等的一些基本概念，但详细情况和具体操作都不是很了解。在实习过程中，公司给了我这样一个学习的机会，让我更深入的学习了解。首先是个人开户流程：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。其次是产品学习。如今各种金融产品的概念，要素，特点等我都已经十分清楚。最后就是证券市场的分析。每天晨会都会有资深投顾进行市场的分析，这对我来说是难得的学习机会，我也从中获益颇多。1.熟悉K线理论。K线代表市场多空博弈，阳线表明多胜空，阴线表明空胜多。K线图有多重形状以及由K线图可以组成多重形态。我们从K线图中，既可看到股价(或大市)的趋势，也同时可以了解到每日市况的波动情形。比如太阳线，此种图表示最高价与收盘价相同，最低价与开盘价一样，上下没有影线。表示强烈的涨势，股市呈现高潮，买方疯狂涌进，不限价买进。各种图状就不一一赘述，总之，K线图可以做为很好的一个判断依据。2.宏观市场分析。宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选择。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、BDI走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

营销沟通能力的提升。在实习阶段，营销在营业部是每天都会有的工作，我不但在看别人营销，同时自己也营销。经过三个月的实习，在这方面有了一定的建树。营销就是根据市场需要组织生产产品，并通过销售手段把产品提供给需要的客户被称作营销。营销的主要过程有：(1)机会的辨识(2)新产品开发(3)对客户的吸引(4)保留客户，培养忠诚(5)订单执行。电话销售的话整个过程分为四部分：1、电话销售心态调整2.快速陌生电话约访3、电话中的销售技巧4、电话销售自我管理。由于在营销过程中遭到拒绝打击是家常便饭的事情，因此，内心受挫，心情低落便自然而然的容易出现。然而心情是影响营销成败的关键因素之一。解决这个问题的唯一途径只有多锻炼，当经历了足够多的打击时，就能从容面对这一切了，而不是因此心情低落。在实习阶段我打了很多电话，也遭受了很多的打击，很多次也都使我心情低落，但效果还是一次次变好了。我的语言沟通能力也上来了，心理承受能力也增强了。营销需要的不仅是技能，还需要积极的心态，自信心，承受力等软实习，对我的锻炼起到非常大的作用，使我在这些方面进步很多。

工作习惯和工作态度的养成。作为新入职的人来说，刚开始的工作很关键，养成的工作习惯或将影响一生。幸运的是，公司负责我的老师不但很负责，要求严格，而且还利用闲散时间教会我这方面的东西。首先在工作态度上一定要谦逊积极。作为新人态度要恭敬，谦虚好学。这不但关系到工作的顺利进展，也关系到和同事的人际关系处理问题。当领导交代任务是要积极的去完成，而不能找理由推脱。在习惯方面最基本的是遵守公司准则，不迟到早退。作为新人还要谨言慎行，毕竟和老同事之间有一定的年龄差距和分歧，不乱说话，乱做事，工作才能顺顺利利，开开心心!在实习期间我严格遵循着公司的规章制度，同时坚持低调做人，高调做事原则，这些习惯对我工作的顺利进行都发挥了重要的作用。

实习总结

这次实习时间很短，但的确很有必要，很有意义，同时也是一次令人非常难忘的经历。实习中我收获最大的主要包括三方面内容：专业知识的进一步深造学习、营销沟通能力的提升、良好工作习惯和态度的养成。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行 ，经过这次实习，我深切体会到理论和实践的关系及重要性。理论来源于实践并对实践有指导作用，实践检验理论并促进理论的发展，二者相辅相成，共同发展。我们只有将二者结合，才能理论的重大作用，才能在实践中学得更多，收获更多。在未来的学习工作中，我们要切记二者的结合，在工作中不忘加强理论学习，在学习中更不要忘记实施行动。总之，在工作中注意工作习惯和态度，多方面的学习，坚持理论与实践相结合，我们才能成长的更快，更优秀，更成功。

202\_年关于证券实习报告范文202\_字 篇2

转眼之间大学生活也只剩下短短的一年，我也即将走向社会。为了使自己巩固和丰富已学过的专业知识，比较深入的了解和接触我国企事业单位人力资源管理模式以及其管理的现状，锻炼和提高自己运用理论知识解决实际问题的能力。我于20xx年12月到光大证券公司重庆大坪营业部进行为期两个月的毕业实习实践。不仅可以为以后继续学习人力资源专业知识，进行毕业论文等环节打下理论基础，还能增加自己的感性认知，累积社会经验。

我的实习导师是营业部的副总经理，也兼管人力资源部。她是一个很敬业的人，在实习第一天就非常认真的给我介绍了公司的概况和相关纪律要求，也给了我很多建议和指导。 因为我所学的专业是人力资源管理，又没有相关的工作经验。没有让我一开始就接触管理工作，而是让我从基层做起。亲自到各个岗位去实践一下，细致深入地体验、了解和分析每种工作的岗位职责以及工作所需的各种心理品质和技能知识。这样能帮助我更快的了解公司相关运作程序，掌握如何做好管理的第一手咨询。

我所在的光大证券大坪营业部隶属于光大证券股份有限公司，其经营的业务主要是发行和代理发行各种有价证券，自营和代理买卖各种有价证券，有价证券的代保管、鉴证和过户以及基金和资产管理业务投资咨询等。故此涉及很多专业金融以及证券投资经营知识，而这对于我来说相对有点陌生。因此，我首先被派到了前台，担任接待工作，顺便熟悉一下工作环境以及学习简单的证券股票知识。前台接待的工作很简单，就是接待前来办理开户，变更、撤销账户的客户等等，偶尔还要帮忙跑跑腿，打印文件，整理资料等等。都是些很琐碎的事情，但是也不能因此掉以轻心。如果输入客户数据资料出现错误，会给公司和客户带来巨大的不便和损失。简单繁琐的工作需要更多的耐心和细心。而且，客户的资料录入变更等程序，都是通过电脑，扫描仪等现代办公硬件的操作来进行的。直接就考察了我的计算机操作能力，也让我意识到了管理人员除了具备专业的知识技能以外，熟练掌握相关OFFICE软件硬件的操作也是非常有必要的。

大概在前台呆了一个星期，在对股票委托买卖的一些基本操作，以及如何观察股票走势，大盘走势等基本了解以后，我被调往了综合柜台，学习详细的证券交易委托代理开户手续业务。综合柜台的业务非常的繁忙，几乎所有的证券业务都是在这里受理。而且柜台也是和股民接触最前沿的地方，帮他们办理业务的同时，也要回答他们提出的相关咨询。

股市有风险，入市需谨慎 ，在这个工作岗位上不仅能看到股民炒股中那种赚钱的激动喜悦，也能看见他们那种被套牢后的无奈沮丧。因此让我有机会和形形色色的人接触，在这个过程中学习到不少东西，感受最深的就是锻炼了自己和客户的沟通能力。我发现来营业部大厅炒股票的股民，很大一部分多是老年人。他们的思维反映已经不可能和年轻人一样快了，所以对于这部分客户必须有非常多的耐心和笑容。慢慢说，细心解释让他们弄懂为止。偶尔也会碰到一些不讲道理的客户，则不能因为他们的无理而牢骚满腹，反而需要我们耐心给予解决其其问题。 有问题，光发脾气也不是解决办法。做下来，慢慢谈，才可以解决你的问题 这就是针对小部分发脾气的客户最好的解决办法。这些道理和经验，是实际工作中才能累积到的。

在综合柜台的几个星期，每天都要做很多工作，指导客户填写表格，解答相关咨询，整理资料等等。都是些很细小的事情，但要做完做好却是非常的累和辛苦，要求自己要具备很高的办事效率和认真的工作态度。幸运的是，我遇到了很好的前辈和同事，工作上有什么不明白的问题，他们都会给我详细的解答和帮助。不仅教会我很多证券上的专业知识，也教了一些做人道理以及在工作上的处事态度。

随后我又在办公室和计算机房进行了学习和实践，体验一下这些岗位的工作任务和职责。我觉得我在办公室最大的收获是学会了一些办公室技能和电话营销，还有就是锻炼了我的意志。虽然现在实行的是素质教育，但学生们的动手能力极差，许多大学生不会收发传真和使用复印机和打印机，我也是到了这才学会的。如果以后到了单位才开始学我觉得为时已晚，现在学还算是亡羊补牢。至于电话营销就更少接触了，这次真是给我大大的补了一课。以前就知道人与人的沟通不容易，面对面的沟通尚且如此，更何况是通过电话，因为如果你的语言不够

吸引人，那么对方随时可能挂掉电话，结束你们的交流。因此如何通过电话成功吸引顾客来进行投资还真是一门大学问。在我们的客户经理那里我学习到了要如何和一些从没联系过的企业 搭讪 ，如何说话才不会被他们拒绝，也学习到了一些沟通上的技巧。当然在此过程中，我们也常常遇到一些很不耐烦的客户，经常我们才说两个字就把电话挂了，但也正因为如此才锻炼了我的耐心和意志，提高我的修养，让我在以后的工作中不那么浮躁。当然，对于电话营销技巧的理解和掌握，我需要学习的地方还有很多。我现在的沟通技巧水平还远远达不到客户经理的标准，但是我已经迈开了第一步，相信以后我会不断进步，遇到困难也不会退缩。

在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备。 在计算机机房工作以后，才觉得人力资源老师这句话的实在。在计算机室工作，过硬的计算机专业知识是必备的。从程序维护升级到计算机硬件的修理，门门工作都必须很扎实才能干好这个工作。虽然我是学习人力资源管理的学生，计算机专业知识不算强项。但因为在学校学习过相关的电脑知识和操作技能，在这里还是发挥了很大的作用。因此，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的专业离得很遥远，但说不定就在某一刻显现出来，对自己的工作有所帮助。

短短的毕业实践让我收获了很多东西，从中获益匪浅，对我以后的深造学习是非常有帮助的，也为未来进一步走向社会打下坚实的基础。在这两个月里，第一次感觉到时间过得这么的快,也是第一次感觉到自己的生活过得是这样的充实。已经习惯了早上7点起床,赶车,上班的生活节奏，慢慢地已经开始喜欢上了这种朝九晚五的生活。非常感谢光大证券公司重庆大坪营业部领导给我这个机会，让我能体验和拥有了一段在实践中了解社会，在学习中打开视野，在进步中增长见识的经历。同时也十分感激那些曾经给过我帮助的前辈和同事们，这一段时间所学到的经验和知识大多来自他们的教导，正是他们不吝啬的教诲才让我学会了这么多。也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师。

在未来的时间里，我会带着所学的宝贵经验，更加勤奋的学习和工作。有人

说成功属于有准备的人，有人说成功属于勤奋的人，而我觉得成功是属于有准备的奋斗者。在努力和拼搏中，为自己挣得一个前程似锦得职业生涯。

202\_年关于证券实习报告范文202\_字 篇3

今年暑假，经过重重关卡 简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部 止马营营业部进行了为期一个月的实习。在这短短4个星期多的实习生活，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是结识了一批有十几年的证券从业经验的专业人士(在此，我应该称他们为指导老师)，在与长辈们和同龄人的交流中以及自己的实习期间的耳濡目染和亲身体会，我对于证券行业有了一些颇深的认识。另外，这次实习经历也让我感觉到了自己今后事业发展的方向，也明确了自己当前的不足，以及自己需要在学校为未来做些什么。

感谢面试我的人力资源总监李总，谢谢您给了我这次实习的机会;感谢营业部总经理马总，谢谢您对我们实习生的大力支持和鼓励;感谢实习生团队带头人季总，谢谢您每天晨会上对我们工作的细致指导和尊尊教诲，特别感谢我的指导老师 张总，谢谢您对我的关心，和不厌其烦地解答我奇奇怪怪的问题的耐心，您的解答让我对证券行业有了更深层次的认识，您的言行和工作态度让我无形中也懂得了许多简单而深刻的道理。还有有幸一起实习的伙伴们，和你们交流和学习，并肩作战的时光很充实，很快乐!

记得刚刚进入华泰的时候，公司给我的第一印象就是内部控制严格，招聘暑期实习生层层把关，严谨而高效率，面试成功后，还签订实习协议，。记得实习的第一天我们被请到华泰证券大厦进行上岗培训，请了华泰的高层老总们给我们讲话，并请业内专业人士给我们做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。下面是我从网上找的华泰的简介：

华泰证券股份有限公司前身为江苏省证券公司，1991年5月26日在南京正式开业。华泰证券是中国证监会首批批准的综合类券商，是全国最早获得创新试点资格的券商之一。年年7月，华泰证券在券商首次分类评级中被中国证监会评定为a类a级券商，7月被评定为a类证券实习报告总结级，成为全国十家获此评级的券商之一。华泰证券旗下拥有南方基金、友邦华泰基金、联合证券、长城伟业

期货、华泰金融控股(香港)有限公司和华泰紫金投资有限责任公司，同时是江苏银行的第二大股东，已基本形成集证券、基金、期货和直接投资为一体的、国际化的证券控股集团雏形。

以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的 是华泰证券坚持的服务理念。华泰证券拥有证券经纪服务、资产管理服务、投资银行服务、固定收益服务和直接投资服务为基本架构的完善的专业证券服务体系，以及研究咨询、信息技术和风险管理等强有力的服务支持体系。年年，华泰证券在 高效、诚信、稳健、创新 核心价值观的基础上，明确提出了 做最具责任感的理财专家 的品牌精神，得到了市场和社会各界的广泛认同。华泰证券的市场地位和品牌影响力不断提升，正在成长为具有核心服务优势和较强市场竞争能力的综合金融服务提供商。

首先是投简历，记得我是到截止日期那天才看到的招聘信息，本以为最后一天没希望了，后来还是在鹏鹏哥哥的鼓励下鼓起了勇气，凡事得勇于去尝试，才会让自己不后悔!(感谢鹏鹏哥哥!)

面试还算顺利，也结识了好几位一同去面试的南大同学。李总的和蔼、淡定、亲和力给了我很轻松的面试氛围。相信我充满概括力的总结和层次清晰的分析，一定给他留下了不错的印象。他总是给人一种谦和的感觉。我想人力资源总监都会是这种处世风格的吧。因为他的工作是和人打交道，协调好各种不同职位上的人的关系，让最适合的人到最适合他的岗位上。他以极具亲和力的姿态和员工相处，了解他们的特点，进行适当的调配，让人力资源发挥最大的效率。另外和他的交流中发现他对公司原则毫不退让的坚持，他的措辞可以相当地无懈可击和圆满，没有任何窜空子的余地，似乎外交官的风范，他对公司立场和利益的坚决扞卫以及在细节上的灵活、人性化的处理，可见其素质之高，真让人深深敬佩!

值得谈的是季总，作为客户经理，他每天和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样奇奇怪怪的问题，还要管理我们这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但他总能处理地井井有条，他有几乎让每一个怒气冲冲的。

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！