# 关于证券公司实习报告鉴定范本(7篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-02-13

*关于证券公司实习报告鉴定范本一怀着既担心又期待的心情度过了一个周末后，终于等到了正式实习的这一天。点钟不到就爬起了床，6忐忑不安的穿上了平日里基本不穿的正装，我对着镜子中的自己展开了一个灿烂的笑容，心里默默的为自己加了一声油。8点半到了公司...*

**关于证券公司实习报告鉴定范本一**

怀着既担心又期待的心情度过了一个周末后，终于等到了正式实习的这一天。点钟不到就爬起了床，6忐忑不安的穿上了平日里基本不穿的正装，我对着镜子中的自己展开了一个灿烂的笑容，心里默默的为自己加了一声油。8点半到了公司营业部的大门，见到了成熟稳重的金副经理，在简单的自我介绍以后，金副经理便开始为我交代我的实习任务和内容，主要是和另外3个实习生一起在一楼大厅里，听大堂经理和其他职员的安排。然后，她带我和一楼的员工简单的见了个面，我见到了热情的大堂经理，3位态度可亲的柜台阿姨，和已经在这里实习了几天的另外3位男生实习生。大家都对我表示了欢迎，让我对融入这个新集体充满了新的期望。金副经理让我跟着前辈们好好干，有什么不懂的地方多问问多搞搞清楚。我使劲的嗯了一声。然后她就回自己办公室了，而一楼的我们也就开始各就各位了。大堂经理跟我稍微介绍了一下的情况。这边有4层楼，1楼是大厅，主要办理散户的开户等业务;二楼是会议室;3楼是中型客户的接待厅;4楼是大型客户的接待厅。经理，副经理办公室都在3楼，4楼还有一些经纪人，财务处等等办公室。当然，作为实习生，我主要的活动范围是在一楼大厅内帮助柜台阿姨开户，处理一些文件工作，还有就是回答散户们的各式提问。我笑笑的说，总的来说，哪里有需要，哪里就有我出现。实习第一天，大家也没有怎么安排我任务，我基本上是跟在不同人后面，了解一下各方面情况，了解了一下每天一天到底的各项程序。我发现，大厅的事情看似简单，但是繁忙，繁琐，也很容易可能弄错。所以说，以后我的任务也会如此，我需要用10分的耐心，细心和虚心来面对这一切。

7月6号 第二篇

今天是第二天，大家安排给我的主要任务就是帮忙柜台上的散户开户。别看平时自己去银行办个什么业务的时候那些个大堂经理都能跟你把程序介绍的清清楚楚的，换成自己这样做，要注意的地方还真多。首先程序非常的多，一步也不能漏，你的一个不小心，会让散户漏一个步骤，影响开户速度。这样的责任对于我这样的实习生，还是不敢懈怠的。首先要了解客户需要的是什么类型的开户，是证券账户呢还是资金账户，对于不同的账户是需要填写不同的资料。差不多有10几份不同用途的表格需要我一一记住他们的用途。我需要把这些资料全部拿齐给客户，并且告诉他们哪些地方需要填写，哪些地方需要签名。在看大堂经理示范了一遍以后，我就开始上路了。9点半左右迎来了我的第一个客户，一位中年的大叔，问我开户需要哪些资料。在了解到他已经有了证券账户以后，我向他确认了一下开户所需资料如身份证之类是否已经随身携带，然后把相关的表格拿给了他，并告知了哪些地方需要填写。在看着他一项项逐一填完资料以后，我终于松了一口气，帮他指引到了相关的柜台让他耐心等候。在没什么障碍的完成了第一个客户以后，我也就慢慢开始上手了。这一天的任务也就是帮客户填写各种各样的表格。

7月7号 第三篇

今天的工作还是主要为引导客户填写各种资料。虽然是重复和繁琐的事情，但却是看似简单，实则不然，正所谓知易行难!就开户而言，要注意填表时的每个细节，还要复印相关的资料，最难的是有时候需要面对客户各式各样的问题。客户常常会问一些关于大盘关于股票的问题，虽然我并不是专门负责咨询的人员，但是我不能在客户面前一问三不知，不能影响公司在客户心中的印象。因此，如何应答客户对于投资方面的问题，我也要能够适当地解答一两句，当然，最后肯定也是要提醒他们要向我们公司专业人士咨询。

我仔细瞧了瞧那些各式各样的表格，有一样表格引起了我的注意。这是一份心理测试的表格，通过一系列的选择题，来评估各个投资者的投资风险偏好，是激进型还是稳健性等等。通过这样一种方式，更有利于我们投资方面的部门为各个投资者提供更符合他们更贴切的投资组合和投资策略。这是一种非常不错的做法，充分体现了以客户所需为本的想法。其实这只是以人为本的一方面，它在各个方面都充分的体现了细致入微的一面。而这也正是我们一楼窗口服务这一块的服务宗旨。

7月8号 第四篇

柜台人员的举止和专业化程度是一个公司形象的首要体现。我们的柜台人员都是很有魅力的人，她们很耐心的教了我很多。前台工作人员就是要以客户为中心，以客户需求为中心。为客户办理业务并保证客户资料和资产的保密和安全性是我们的主要任务。我们的原则是确保客户和证件的匹配性、真实性;客户身份证的有效性和合法性;客户资料的真实性、完整性。我们深切体会到一个柜员应具备的职业操守就是谨慎的对待工作和亲和的对客户。前台的基本流程和常规工作主要包括：开户、办理转托管、销户、开通创业板、推销新产品等。我重新认识了很多表格还有掌握了一些比较少见表格的用途如：跨市场业务申请表、激活小额休眠账户申请表、非上市公司股份认权申请表，同时熟悉了下打印机、扫描仪、读卡器的操作。不过这些我都还不大用得到，看来我作为实习生，要学的真还很多。

7月9号 第五篇

“以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的”是一向所坚持的服务理念。拥有着完善的专业证券服务体系，-证券的市场地位和品牌影响力不断提升着，已经成为一个有着核心竞争力的综合金融服务提供商。而这个过程中，以人为本的精神是公司成长的一核心要素。以人为本更是一楼大厅所有工作人员所需要坚持服务质量。和一楼大厅的工作人员相处的过程中，我最能感受到的就是他们热情，活跃，耐心的质量：对于散户们各式问题的耐心解答，对各种繁琐程序的细致处理。。。这应该是服务窗口所必须的质量，。。。当然也是我需要自己加强的地方。在这两天的客户应对中，我意识到了自己许多许多的不足之处：笑容不够甜美，对待客户不够热情，只是按部就班地回答完客户问题就好了，并没有主动地和客户多聊聊天。。这些都是我在这些天的过程中逐渐意识到的问题和希望能够。提升的地方。

7月12号 第六篇

上个星期主要是在柜台活动，帮忙客户填写资料和帮忙开户。这个星期工作重心转到了整理客户信息。其中一样就是把签协议的客户的各项资料和协议扫描到电脑里，这看似一个简单的工作，却是我们公司数据库建设一样必不可少的前期工作。这项工作和前期的柜面服务一样，都是需要我们做到细致，耐心，这是基础工作都需要的品质，也是做好其他上层工作的基石。在过去这一周里，我大致了解了证券公司的基本的业务流程，并且也对我所在营业部有了很多了解，对其组织结构以及人事安排有了初步了解。我发现，只有工作之后才知道什么是真正的工作，跟我们在校园里想象的工作是完全不一样的，必须真正接受社会的洗礼才能成为工作中的一分子。与人的交流也是一门学问，所以我知道我需要努力，因为到我们真正工作的时候也会面临同样的问题。我觉得近期内我的任务就是尽快融入到公司的氛围中，与同事多多交流，撇开自己是一个学生的思想，也争取让别人放下对在校学生的某种抵触的感觉。

7月13号 第七篇

在这一段实习生活中，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是我体会到了许多的为人之道，认识了许多出色的人。值得谈的是金副经理，作为客户经理，她每天要和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样的问题，还要管理我们这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但她总能处理地井井有条，她有几乎让每一个怒气冲冲的客户到她那谈完之后，笑眯眯、乐呵呵的回去的本事。她很注意说话的语气、措辞和分寸，并且很有自己的风格，她说一句话同一个意思，不同的语气可能把人说得发彪，也可能说得舒舒服服的，说话是一门艺术。但另一方面，金副经理对我们的工作也是非常的要求严格，每天她都要审查我们的客户信息扫描的工作，总是能一丝不苟找出我们都没有注意到的错误。她的严谨，严肃，细心，让我们敬畏她，也让我们佩服她。所谓严师出高徒，虽然我们都对每天下午金副经理的审查战战兢兢，但我们也打心里感激她这样做，她让我们学会了基础工作所必不可少的一样品质：细心。正是她的一丝不苟，让我们这4个实习生从一开始老犯错误，到后面做到了又好又快的完成任务。

7月14号 第八篇

在实习的这些日子，不得不谈到陆经理。陆经理每天早上都会到我们一楼大厅巡视我们的工作，鼓舞我们的士气，他总是给人一种谦和的感觉。我想这样的处事风格，使得他能很好地和人打交道，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捍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!每次鼓舞士气时，他总能为我们觉得枯燥的工作注入鲜活的动力。说实话，在实习中，每天开晨会，对客户做电话营销及回访，账户清理，做创业板开户，前台支持……终于体会到现实中日常工作的单调和枯燥。其实，真实的工作就是这样，没有每天所谓的“新鲜”。比如，公交车司机会几十年如一日地在同一条线路上，绕着一圈又一圈，只是每天旅客不同罢了;商场的售货员每天也在同一个小柜台前穿着同样的服装，说着同样的话，一年又一年;中国移动客户服务中心的小姐们每天都只是坐在电话机前回答着已经被问过上千遍的问题，只是声音不同罢了……“但是你可以在其中找到乐趣，摸索做得更有趣，更有效率的、更好的方法”

**关于证券公司实习报告鉴定范本二**

时间过的很快，回顾这半年来的工作。首先，我感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。理念上有了长足的进步，看待市场角度更加深入，半年来了有了很大的提高。

现将半年来的工作情况总结如下：

自从加入\_\_\_\_营业部后，在公司的日常学习中，让我对证券研究有了一定的认识。初步掌握了基本面分析的要点与方法，改变了原有对市场的简单认识，建立了正确的视角去看待市场的变化：

由原来单一的关注个股，开始向关注宏观经济变化，关注行业变化的方向转变。以往个人只关注简单的宏观经济现象，没有深入的去思考背后的根本，以及现象可能引发的变化，对于行业的关注也脱离了宏观经济的变化，所以导致对于行业的变化把握不够。经过这半年的学习与工作，我认识到了证券分析必须从大的背景出发，由面到点的去一步一步进行，而不是单一的从k线形态出发进行凭空想象。

从简单的关注个股形态与基本面，向形态与量能结合，关注资金流向方面转变。过去个人总是通过k线形态结合公开资料进行分析，相对而言比较片面，对于资金流向分析不太关注，且不得要领。近期在郑总的指点下，开始对于这个方面进行关注与学习。虽然目前盘面对于量能变化的敏感度还十分缺乏，对于资金流向的把握还十分欠缺。个人意识资金流向是行情的根本，这个方面将是我下一阶段需要努力的方向。开始端正自己的投资操作理念与心态

过去心态相对比较容易波动，同时投资操作理念相对简单。经过这半年的工作与学习。个人认为个人心态有所提高。以往个人只在意于结果，对于造成结果的原因不太深究。现在在平时的工作、学习、个人操作中，比较注意过程，对于好的结果或坏的结果，个人都进行一定的总结。心态较以前平和许多。投资理念操作方面，个人十分赞同公司关于“跟从主流资金“的理念，虽然对于市场节奏把握的能力目前还十分欠缺;有时候还犯过于使用静态眼光看待市场以及个股的错误。但目前个人在日常看盘分析操作中已经有意识的去纠正与改变。日常工作

我的日常工作主要是帮助公司开发客户并维护好个人客户，推销公司发行的各种理财产品。个人认为自己在这个方面作的还很不够。虽然，每周自己都积极参与工作，并总结文字，尽量多从客户的角度去分析与思考，抓住客户的心理想法，但仍未达到预定目标。在这个过程中，个人认为，还是需要多做多学习，开发适合的客户，多做服务，和客户成为朋友，让他们信任并支持自己，能进行二次开发最好。

通过本次总结，让我静下心回顾了半年来的进步与不足。

个人认为不足在于：

自身知识结构仍需要进一步理顺。

虽然平日在自我学习、看各种新闻资料，每日与客户的交流中，吸取了很多的经验与知识，但个人认识到，还没有很好的理顺与发展。下半年的工作与学习中，个人打算对于基础知识进行回顾与加强。

提高工作的主观能动性。

虽然每天都了解市场、个股的信息，但是个人一定的惰性使我看观察信息时不够仔细与敏感。对于市场的变化，由于主观能动性的不够，导致分析不够。同时，对于其他行业的关注，也缺乏连续性。

证券行业是一个不段学习与积累的行业，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，才可能有一定的进步。

3、多开发一些有效客户，为公司的业务发展实实在在的尽一份自己的力量。

**关于证券公司实习报告鉴定范本三**

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图，k线图等方面分析就是属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学\_台，让我们可以在公司各个不同的部门学习知识，我们就要充分利用好这得来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不同的职位，我们同样会更认真的去学习。

**关于证券公司实习报告鉴定范本四**

大家好!时间飞逝，不知不觉中，充满希望的20--年就将画上圆满的句号。回首20--年的工作，有收获的喜悦，有与团队协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。总体而言，到银河证券的这半年是愉快的。感谢银河证券为我未来的发展提供良好的舞台。

我是20--年8月正式加入银河证券的，回首这半年来的工作，我在上级的正确领导下，认真贯彻落实公司的经营指导思想和各项方针政策，我始终把忠于职守、勇于创新作为自己的基本工作要求。在上级领导的支持和有关同事的配合下，较好的完成了自己所承担的工作任务，取得良好的业绩。

一、20--年的工作业绩和做法

1、招聘工作。现在招聘的客户经理有6人，开户6户，有效户5户，网上营业厅156个，银河99基金销售10万。

2、开发银行网点。首先，我打印了一个建行所有网点地址的表，然后去找那些没驻点的银行的大堂经理。通过她们找到网点经理，谈合作的事情。然后和网点主任谈我们的业务刚发展到这个地方，再说说能带给他们带来的效益等。截止12月，我开发的银行网点共个。

3、新人培训。通过培训，提高了他们的沟通能力、协调能力、团队合作精神和学习能力以及专业的证券知识和客户销售经验及市场开拓意识。

4、对客户经理的日常考核。制定了客户经理日常工作考核评价表，对他们的常规工作进行考核，促进他们对公司新产品、新业务的推广，宣传活动和组织新客户“投资报告会”和组织各种客户联谊活动，参与营业部各种客户回访活动，参加公司、营业部及驻点银行组织的各种培训等方面的工作。

5、管理团队。自加入公司后，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。加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。

组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时进行整改。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

二、20--年的工作计划

(一)及时做好各项重点工作

20--年即将到来，在新的一年中，我仍将全力以赴，不断发展壮大，不断自我超越，继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏精神，勇攀高峰，不辜负上级对我的信任和期望，为公司事业的发展贡献自己的力量。继续解放思想、转变观念，从实际出发，创新思维，针对工作的急、难问题，制定针对性强、可操作性强的措施，切实解决工作中的实际问题。及时做好信息统计工作，为领导、同事提供全面准确无误的经营信息。紧密围绕公司的经营目标，发挥好区域经理的作用。做好招聘、开发银行网点、新人培训、对客户经理的日常考核、管理团队等工作。

(二)20--年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足

1、证券业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

(三)整改措施

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各们的沟通。

明年会有的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。新起点、新希望。站在20--年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!我相信，在总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，20--年的工作一定会取得良好的效果，为银河证券总体的发展，做出我们应有的贡献。

以上述职述廉报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中极力支持我的胡总经理、市场总监邓总以及各级领导和同志表示诚挚的谢意。

**关于证券公司实习报告鉴定范本五**

20xx年新一年新气象，是充满激情的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的.提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

**关于证券公司实习报告鉴定范本六**

20xx年，我担任xx证券部总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就20xx年的工作情况向大家做汇报：

一、 一年来重点工作回顾

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我最大的工作感悟。

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售。20xx年国债的旺销，使我部沉淀了大量的国债客户，国债存量达到了近500亿元，20xx年交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。每个周三，是我们管理部的学习日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这些学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

二、20xx年取得的成绩

20xx年，通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量 亿，同比增长 ；其中网上交易5000亿，同比增长600％；全年完成收入3000万元。

股票客户稳中有增，新开1万户，核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了 个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

20xx年，资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下，20xx年会取得更大的成绩。

**关于证券公司实习报告鉴定范本七**

个人基本简历

姓名： 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 茂名 身材： 172 cm? kg

婚姻状况： 未婚 年龄： 24 岁

培训认证： 诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 金融/证券/保险类：

工作年限： 1 职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 20\_--3500 希望工作地区： 广州 中山 东莞

个人工作经历：

公司名称： 广东循理律师事务所起止年月：20\_-06 ～ 20\_-03

公司性质： 其它所属行业：信息咨询，事务所，人才交流

担任职务： 律师助理

工作描述： 作为合伙人律师的专职助理，草拟法律文书，协助从事与诉讼相关的各项工作。

离职原因： 考试

教育背景

毕业院校： 广东外语外贸大学

最高学历： 本科获得学位: 学士 毕业日期： 20\_-07-01

所学专业一： 法学 所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月 终止年月 学校(机构) 专业 获得证书 证书编号

20\_-07 20\_-09 佛山市人民检察院 法律 -

语言能力

外语： 英语良好

国语水平： 优秀 粤语水平： 优秀

工作能力及其他专长

为人踏实肯干，对工作认真负责，能较好地完成各项工作职责。热爱学习，喜欢与同事互相交流互相促进。性格开朗，爱好广泛，喜欢乒乓球等体育活动，与同事同学朋友等均关系良好，互相帮助。不断提高自身的综合素质，努力克服自身缺点，在工作中不断成长，希望和大家共同努力，实现我们的自身价值和社会价值......

详细个人自传

看山是山，看水是水;看山不是山，看水不是水;看山还是山，看水还是水......

个人联系方式

通讯地址：

联系电话： 家庭电话：

手机： qq号码：

电子邮件： 个人主页：

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！