# 202\_年证券公司实习日记8篇范文

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-01-10

*证券公司应当建立健全内部控制制度，采取有效隔离措施，防范公司与客户之间不同客户之间的利益冲突。证券公司必须将其证券经纪业务、证券承销业务、证券自营业务和证券资产业务分开办理，不得混合操作。下面给大家分享一些关于20\_年证券公司实习日记8篇，...*

证券公司应当建立健全内部控制制度，采取有效隔离措施，防范公司与客户之间不同客户之间的利益冲突。证券公司必须将其证券经纪业务、证券承销业务、证券自营业务和证券资产业务分开办理，不得混合操作。下面给大家分享一些关于20\_年证券公司实习日记8篇，供大家参考。

**20\_年证券公司实习日记(1)**

这天就是我来国信证券北京营业部实习的第一天，我就是透过校园招聘来的的这个公司，给我带给的实习岗位就是理财顾问，首先要进行一系列培训才能上岗，给我们培训的就是营销业务管理岗的孟李江姐姐，

首先给我们讲了一些这个公司的简介，主要资料就是：国信证券有限职责公司就是(以下简称\"国信证券\")经中国证监会批准于20\_\_年2月28日在上海成立，注册资本15亿元人民币。

国信证券由中银国际控股有限公司、中国石油天然气集团公司、北京联想科技投资有限公司、云南省投资控股集团有限公司、中国通用技术(集团)控股有限职责公司共同投资。国信证券注册地在上海，并在北京、深圳、广州、成都、哈尔滨等27个主要城市设有1家分公司和32家证券营业部。

**20\_年证券公司实习日记(2)**

这天就是实习的第二天，还就是由孟姐姐为我们培训关于公司的一些介绍，这天给我培训的资料就是公司的优势和获得的一些殊荣，主要资料有：自成立以来，

国信证券用心发挥\"深厚中行背景、跨境金融服务\"业务优势，依托中国银行全方位的金融服务平台、借鉴国信控股丰富的境外资本市场运作经验，努力为客户带给高品质、专业化、个性化的投资银行和证券服务，迅速成长为具备较强市场竞争力的投资银行，在行业中树立了专业的形象和良好的口碑。

20\_\_年5月12号获得创新试点类证券公司资格;20\_\_年7月11日，被评为A级券商。公司在投资银行和固定收益业务领域持续了行业优势地位，经纪业务部均收入排行稳定在行业前十位。20\_\_年，根据证券业协会的数据统计，国信证券股票及债券承销金额行业排行第三，债券主承销金额行业排行第一。

**20\_年证券公司实习日记(3)**

这天就是我实习的第三天，大家安排给我的主要任务就就是帮忙柜台上的散户开户，别看平时自我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，换成自我这样做要注意的地方还真多。

首先程序很多，一步也不能漏，你的一个不留意会让散户漏一个步骤影响开户速度。这样的职责对于我这样的实习生，还就是不敢懈怠。

首先要了解客户需要的就是什么类型的开户，就是证券账户还就是资金账户，对于不一样的账户就是需要填写不一样的资料。差不多有10几分不一样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之后我就开始上手了。这一天的任务就就是帮忙客户填写各种各样的表格。

**20\_年证券公司实习日记(4)**

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。

**20\_年证券公司实习日记(5)**

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”

**20\_年证券公司实习日记(6)**

这天，公司根据我们的人数和每个人的特点给我们分了团队，我们公司一共有7个市场渠道总监，也就分成了7个小组，因为我们公司主要开发客户的渠道是中国银行，所以把我们安排到相应的银行驻点来开发自我的客户，也就是我们要亲自下市场来寻找客户。

首先我们要做的就是客户调查和深度拜访，上午的时候，我们组来到了路北区附近的中国银行，就开始了自我的工作。对于来来往往的人，只能拉下脸一次又一次的去拜访。有的人比较好说话，能够听你说完并询问一下具体状况，但有的就避而不谈了。

之后又去银行里边观察了一下状况，并透过银行的相关人员来打听一下来那里人的具体状况。

**20\_年证券公司实习日记(7)**

我本来认为年龄大的人应该求个稳妥，就算是要投资也是买点国债或者基金等风险低的证券。但是在刚进入工作实习的这些天里，我发现不仅仅是中青年人热衷于股市，部分老年人更是股市的活跃分子，但是他们在交易系统以及某些交易常识的理解上存在问题，因此，我们在接待客户的时候对老年人尤为细致耐心，指导他们在电脑上处理、查询自己的交易。

正是我们两个对周围地区的了解以及耐心的服务态度，有几个股民对我们营业部的服务态度极为赞许，每天收盘之后都会留下和我们两个聊聊家长里短。

这是对我们服务态度的肯定，也是让我们感到欣慰的。但是毋庸置疑的，越是细致的服务，我们就会越累，但是可能是我刚投入工作的热情或者是对工作的新鲜感使得我并不感到多么累。

相信很多人都对一些国有银行窗口服务人员的蛮横服务，颐指气使颇有感受。每个客户都希望笑容的服务，微笑的窗口服务人员会让客户对公司的印象大好。所以，即使工作时间长了可能会习惯性的态度冷淡，但是我觉得作为一个窗口服务人员，还是要时刻提醒自己，做一个微笑天使。

**20\_年证券公司实习日记(8)**

在证券公司，整天见到的人就是炒股的人。看着他们时喜时忧，时得时失的状态，也使我不得不对股民有那么点感想。我曾问过一个聊熟了的大叔，他是否建议我做股票。

出乎我的意料，他给我的建议是：“首先，我不建议你做股票;第二，如果你有把握或者一定坚持要做，那就先温习好股票的功课，少拿点钱做。你如果试过一天赚上或赔掉你半生的工资收入而面不改色，夜梦安稳，那么你才开始进入做股票的初段，也就是说，你开始入门了。但是，这入门的代价太大了，也许是早生华发，也许是妻离子散。一将功成万骨枯，更多的人，已经永远倒在了万里长征的雪山草地上。”

为什么?因为钱来的太容易。一念贪心起，八万障门开。财不入急门，孤注一掷的人，最终就是一个败字。靠股票发家致富的人有，但凤毛麟角，而且是风云际会，因缘巧合，中等材质却终成一代大家。而绝顶聪明，机关算尽的人，却是仅得温饱。个中滋味，谁能体会?人生命运，唏嘘几何?

是的，富贵险中求，但周星驰说过：球，不是这样踢滴。股票，也不是这样做滴。还是那句话——股市有风险，投资需谨慎!

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！