# 推荐证券公司实习报告如何写

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-03-10

*推荐证券公司实习报告如何写一自\_\_\_\_年加盟\_\_证券已历十二年，业内常说：“能在证券业中从业超过十年者，非富即囚”，象我这样在一个公司兢兢业业十二年，依旧是一个最普通员工的，自己都不知道自己怎么活成这样。兢兢业业十二年，却面对公司接管，失落...*

**推荐证券公司实习报告如何写一**

自\_\_\_\_年加盟\_\_证券已历十二年，业内常说：“能在证券业中从业超过十年者，非富即囚”，象我这样在一个公司兢兢业业十二年，依旧是一个最普通员工的，自己都不知道自己怎么活成这样。

兢兢业业十二年，却面对公司接管，失落、无奈、担心、愤慨、迷茫、恐惧------百感交集，常常反省自己、反省在十二年工作中遇到的点点滴滴，虽百思不得其解，却实在不甘心就此认命。

总结今年的工作，心中先是有愧，有道是：“败兵之将，岂能言勇”。总感自己的带罪之身，不敢奢谈工作成绩，所作所为，都是依照接管组领导和部门领导的安排，尽力为之：

1、在接管组领导和部门领导的指示，认真反思对接管的认识，写了数千字的反思报告，深入刨析对行政接管的理解和自身工作的不足，同时根据接管后的业务调整，认真学习第三方存管业务的所有内容，包括相应的政策，电脑、财务流程、以及和银行业务接轨方面的全部问题，并不断收集这个领域相关知识，作为公司未来发展的知识储备。

2、根据接管组领导和部门领导的具体安排，参与第三方存管业务的银行方面的培训工作

3、根据接管组领导和部门领导的安排，处理第三方存管中的一些问题，包括许多营业部的

4、为公司电子商务业务的进一步开展，在部门领导的指示下，先后多次去

5、根据接管组领导和部门领导的安排，去其它证券公司学习了解营业部的经营管理情况和电子商务业务的开展情况

6根据部门内部的培训安排，参加的所有的内部培训，并主讲有关第三方存管业务的培训内容。

7、利用所有的可利用时间，进行与工作有关的知识和技能的学习，不断的充实自己，并在多家媒体、尤其是广电媒体，发表有关证券、财经、电子商务方面的相关内容。

8随时根据公司的业务需要，完成领导部署的各项其他工作。

以上所言，只是今年的部分工作，但不管我做什么，无不以\_\_证券的利益为重，无不是心怀对\_\_证券的感激与期待。

**推荐证券公司实习报告如何写二**

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节也是我们大学生走出校园的第一个舞台以及告别学生角色的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决问题的能力，并为撰写实习报告做好准备。

中国某证券股份有限公司（以下简称“公司”）是经中国证监会批准，由中国某金融控股有限责任公司作为主发起人，联合4家国内投资者共同发起设立，于xx年1月26日正式成立的全国性综合类证券公司。中央汇金投资有限责任公司为公司实际控制人。公司本部设在北京，注册资本为60亿元人民币。现有员工10000余人。

公司的经营范围包括：证券经纪，证券投资咨询，与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问，证券承销与保荐，证券自营，证券资产管理，融资融券，以及中国证监会批准的其他业务。

公司旗下拥有某创新资本管理有限公司和某期货有限公司。香港子公司已获中国证监会核准设立。

包括：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理。公司总部设在北京，下设167家证券营业部和47家服务部总计214个营业网点。

20xx年以来，公司经纪业务6次获得全国券商股票基金交易量年度全国同行业排名第一，债券交易量4次获得全国券商年度排名第一，经纪业务稳居行业前茅。

投行业务方面，公司已完成中国银行、中国国航、中国人寿、平安保险、交通银行等项目的公开发行或非公开发行；已完成国家电网、中电投、南方电网、国电集团、首都机场、上海久事等项目的企业债券主承销，20xx—xx年连续3年蝉联企业债券主承销额第一；公司已为20多家上市公司的关联交易业务出具了独立财务顾问报告，策划并实施近30个并购及重大资产重组项目。

行业地位

1、20xx年以来，公司经纪业务6次获得全国券商股票基金交易量年度全国同行业排名第一，债券交易量4次获得全国券商年度排名第一。

xx年股票基金交易总金额继续保持市场和行业第一名。

xx年公司净利润是同行业平均水平的两倍。

2、强大的市场研发力量，基金研究保持国内地位

3、股票承销业务连续多年位居行业前三甲。

4、企业债券承销xx~xx年连续3年蝉联企业债券主承销额第一。主承销债券企业数量和主承销金额继续位居行业第一。

5、xx年继续保持国债甲类承销资格，上交所固定收益综合平台一级交易商资格。

6、xx年公司债券回购交易量位列券商排名第二。

7、截止xx年底公司64%的营业部开展期货ib业务。

企业荣誉

1、《证券时报》《金融时报》等媒体主办的证券公司经纪业务评选活动中获得“xx年最令投资者满意证券公司”、“xx年中国证券经纪商”

2、xx年被上海证券交易所和深圳证券交易所评为十家优秀会员之一

3、获得中国债券登记结算公司“xx年度全国银行间债券市场优秀结算会员”

4、被中国多家主流金融杂志评选为“中国内地经纪业务机构”、“中国内地债券承销机构”

5、获中国主流媒体理财联盟组织的中国年度理财总评榜“服务证券公司”奖

6、获得百度财经举办的“中国影响力的证券公司”亿万网民心目中中国十大影响力的证券公司

7、获得“华夏理财总评榜10大金牌券商”。

实习岗位：证券客户经理

证券客户经理作为证券公司和客户之间相互联系的纽带，负有维护双方利益的责任，既要使证券公司获得满意的和不断增长的营业额，又要培养与客户的友善关系。

证券客户经理熟悉证券、股票和基金相关的金融基础知识；具有一定的金融从业经历或金融营销工作经验；具有广泛的客户资源；具有良好的沟通能力、客户开发能力；具有很强的工作责任心、团队合作精神，并且能够承受一定的工作压力。

负责拓展销售渠道，开发新客户，销售公司发行或代销的金融理财产品；负责把证券公司的金融产品和服务方面的信息传递给现有的及潜在的客户；负责为客户提供金融理财的合理化建议，为客户实现资产保值增值；负责组织并策划高级营销活动，开发高端市场。

我在实习过程中注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人在工作计划中提出的建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。在工作中具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工作领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。通过实习，我有信心，未来的路我能更好地走下去！

**推荐证券公司实习报告如何写三**

二00二年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。

2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。

4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。

5、认真贯彻落实党的十六大精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好20xx年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，二00三年的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

证券公司高管述职报告范文篇3

20xx年，我担任××证券部副总经理职务，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(股票、基金、国债)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。

三、20xx年工作中存在的不足

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出业将会得到一定控制。

四、20xx年工作计划

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

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。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**推荐证券公司实习报告如何写四**

证券营销就是整合产品营销和关系营销，大力发展在证券公司购买股票的客户，争取达到每个在公司开户的人都同时开立股东账户，扩大股票市场中客户占有份额，发展潜在客户。同时给公司树立起品牌文化形象，打造稳健的、专业的、诚信的、负责的、智慧的、有远见的、伙伴关系的企业形象。

自20xx年全球金融危机之后，受内外围因素影响，加之本身的发展机制不完善，中国股市一直处于疲软状态，财富效应难现。投资者信心受到打击，市场人气不足，资金不断流出。证券公司之间佣金之战越演越烈，加大了证券公司的经营难度。由于短期内证券公司转型困难，在一定时期内经纪业务仍是重点。为了保持良好经营环境，稳定公司业绩，拓宽营销渠道、发展新客户就显得极其重要，必须通过行之有效的营销途径提高客户开发度。

以xx市区为中心，辐射到周边城镇，在适宜的时间进入居民小区，挖掘潜在的客户资源，为他们讲解理财知识，宣传华泰证券以及为其办理证券开户等投资咨询业务。

由于其临时性，小区居民开户量有限，适宜捆绑优惠项目(如开户送上网费、有线电视费等等)或推广证券产品吸引居民。虽然是短期营销，但如果当次活动的咨询人数在10位以上或开户数在3户以上，则应考虑在该地的后续营销，形式可以是股评或设摊咨询。如经过挖掘有一定的潜力，可以发展为长期营销社区。

1、银行驻点营销

银行有固定场所可作为我们的驻点地，银行有较高的信誉，是我们主要的合作伙伴。银行驻点营销是市场一种创新，让券商从营业部的坐商走向了市场，让单一的营业部场地扩张到全市所有的银行网点，拓展了极大的一部分离营业部很远很远的客户。券商开发投入小，产出高，同时，通过银行开发的客户质量也相对比较好。因此，营业部应加强与银行的长期合作关系。并对重点驻点公关，为营销员提供更好的业务开展空间。

2、社区驻点营销

经短期小区营销发现有潜力而发展为长期营销的社区，在周围的高档写字楼张贴海报、设点促销，利用上下班及午餐人流量大的时间段派发宣传资料、意向沟通，周末在优质社区、大型商场摆台促销，以登记电话送小礼品方式挖掘潜在客户，日常电话跟进，开户即送精美礼品一份。并可不定期的与小区开发商合作：借企业搞庆典联谊活动或投资座谈会等机会免费开股东卡，送精美礼品，开发团体客户及机构户。与开发商合作，居民容易相信合作的长期性。

3、与通讯机构的合作营销

要与电信、移动、联通、铁通、网通等机构合作，这些公司基本上与小区有收益分成，且希望通过捆绑合作提高宽带网的服务内容，也希望通过证券公司给客户的开户优惠(如开户送宽带网开通费、有线电视使用费等)增加使用户数量。

具体合作模式应有所不同，例如移动、联通，仅对券商开放系统的合作是不够的，可在其营业厅布点，发展其内部员工。其余的中大型的通讯机构，合作的内容包括通讯商的资源共享，通讯商入驻小区营销活动时，双方共同营销，证券公司负担部分通讯机构的产品赠送，通讯商的营销人员兼职券商的营销，实现双赢。

“开发十个新客户，不如维护一个老客户”，这是一条销售的黄金法则，稳定的老客户资源不仅可以使自己的工作变得更加有效率，而且也是保持业绩稳定的重要方式。老客户流失、老客户重复购买率低有很多种原因，但是有一个非常重要的原因，一直被企业所忽略或者在原来的条件下企业需要花费过大的代价来实现，那就是：持续保持与老客户的有效的、具有一定频率的沟通。

市场的竞争越来越激烈，后来者始终都会盯紧市场的任何变化，试图闯入客户购买决策时的备选答案。作为营业部的老客户，具有先天的优势，他已经认可或者部分认可你的产品了。要做的工作就是保持自己在客户购买决策时自己是一个首选选择，不能被竞争对手挤出来。因此，企业与老客户之间必需形成持续的沟系，只有持续的沟通，才可以以最简单的操作起到长期持续的效果。

时刻关注关键客户，并且寻找各种机会与他们保持良好的沟通在营销过程中是非常重要的。要与客户建立长期的关系，维护老客户可以：a)在重要节日向客户发出信件表示祝贺，或者寄出一张别致的贺卡、送上一件客户喜欢的小礼物等。b)每逢公司重大活动时，邀请客户参加，如公司重要庆典、年会、客户联谊会及专家讲座等。c)记下对客户来说具有重要意义的日子，如生日、公司年庆等，表达你对他们的关注。在双方合作成功纪念日的时候向客户表示感谢，这既可以提醒客户对你表示关注，又可以为今后的合作创造机会。

客户是很挑剔的，持续的沟通需要投其所好，需要有对用户友好的内容、对用户友好的界面、对用户友好的沟通方式，只有这样才会形成有效的沟通、你的营销邮件才不会被用户当作垃圾邮件。老客户关系维护解决方案，正是具备了在用户行为特征模型分析上独特的优势，才能够让企业与用户之间形成一种持续的有效沟通，形成良性的互动关系。

随着产品同质化趋势的不断发展，企业之间的竞争更趋向客户服务，在对客户进行管理时，企业也不妨厚此薄彼——为关键客户提供更精细、更全面的服务。除了配合企业为关键客户提供更多服务项目，推销人员也要有意识地为关键客户争取更周到的服务，比如创造更舒适的环境、举办大客户联谊会或提供更专业的咨询服务或培训等。

与用户的沟通频率要讲究适度。所以，通过一系列的用户模型对老客户进行分析挖掘，准确掌握其沟通频率特征，才能让用户感觉友好，起到事半功倍的效果。

由于受到各种因素的影响，客户关系会经常发生改变，因此，销售人员不能一成不变地固守原有的\'客户管理方式，而必须随时对关键客户的信息进行搜集和整理，一旦发现客户关系发生变化，立刻采取相应的方法进行处理。比如，经常根据准确信息对客户类别进行重新划分;随时关注新信息，争取在第一时间寻找到潜在的大客户;当发现原有的关键客户丧失需求或者转向竞争对手时，迅速做出反应。

做证券迟早是要做回服务的，只有打造自己的服务品牌，做好客户的服务，才能在证券市场上立于不败之地。提高公司在昆明的竞争力，应尽量避免通过价格竞争来实现;通过差异化的服务，增加顾客的满意度和忠诚度，提高公司的品牌形象和知名度。对于差异化服务和公司品牌的树立和扩展，我认为可以通过几个措施来实现。

为了达到公众对我公司品牌的认知，可以做些平面的广告，让市场知道本营业部，使他们对公司有所认识。

通过合理正确的运用公共关系和公共事件，扩展我公司在昆明的知名度。事实上，客户对公司信息的接受的程度对比是，间接传播比公司对客户的直接传播更容易。因为从客户心理的角度来说，他们更愿意相信身边的人，对公司直接的宣传都会或多或少的抱有怀疑和警惕的态度。因此，应通过公共关系和公共事件的运用，间接的将公司的宗旨和服务进行宣传，当然这就要求工作人员的时时关注和公司高层的统筹。

在竞争性市场中，顾客具有动态性，顾客忠诚度是变化的，他们会转移到其它企业。要提高顾客的忠诚度、赢得长期而稳定的市场，重要的营销策略是通过某些有效的方式在业务、需求等方面与顾客建立关联，形成一种互助、互求、互需的关系，把顾客与企业联系在一起，这样就大大减少了顾客流失的可能性。

面对迅速变化的市场，要满足顾客的需求，建立关联关系，企业必须建立快速反应机制，提高反应速度和回应力。这样可限度地减少抱怨，稳定客户群，减少客户转移的概率,提高服务水平，能够对问题快速反应并迅速解决。这是一种企业、顾客双赢的做法。

沟通是关系营销的重要手段。关系营销越来越重要了，在企业与客户的关系发生了本质性变化的市场环境中，抢占市场的关键已转变为与顾客建立长期而稳固的关系，从交易变成责任，从顾客变成拥护者，从管理营销组合变成管理和顾客的互动关系。记住二八定律，必须优先与创造企业80%利润的20%的那部分重要顾客建立牢固关系,否则把大部分的营销预算花在那些只创造公司20%利润的80%的顾客身上，不但效率低而且是一种浪费。

对企业来说，市场营销的真正价值在于其为企业带来短期或长期的收入和利润。一方面，追求回报是营销发展的目的;另一方面，回报是维持市场关系的必要条件。企业要满足客户需求，为客户提供价值，但不能做“仆人”。因此，营销目标必须注重产出，注重企业在营销活动中的回报。一切营销活动都必须以为顾客及股东创造价值为目的。同样对员工来说，回报也是对其工作价值的肯定。

综合来说，公司的营销思路应以客户为导向，以实施关系营销为指导思想，通过前期的成本控制，形成成本优势，打开市场，建立与客户的关联，通过差异化的个性化服务，及时正确高效地处理客户的需求，建立同客户长期的稳定的关系，进一步形成口碑，树立公司在市场中的品牌形象，实现公司的市场战略。

**推荐证券公司实习报告如何写五**

最后，感谢东莞理工学院城市学院所有教过我得老师，在大学期间对我们辛勤教导，为我们的专业知识打下坚实的基础，感谢邝老师在实习期间对我关心与指导。

xxxx年7月份，正值暑假期间，我有幸得到了国泰君安的实习机会，从而开始了为期两个月的毕业实习生活。透过了人力资源部门的说，我被安排在位于浦东国泰君安总部的信用交易部门进行实习，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。在此期间，我近距离了解了国泰君安的发展历程以及公司文化，更深入地研究并参与了融资融券业务的整个流程，明确了其在证券市场中的特殊地位和重要作用，并且透过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的潜质，为将来的求职打下了坚实的基础。

国泰君安证券股份有限公司是由国泰证券有限公司和君安证券有限职责公司采取新设合并、增资扩股的方式，于1999年8月18日正式成立的大型综合类证券公司。能够经营证券的代理买卖;证券的代保管、签证;证券的自营买卖;证券的承销和上市推荐;证券投资咨询;资产管理;发起设立证券投资基金和基金管理公司等业务，有投资银行、国际业务、证券投资、信用交易、资产委托、收购兼并、实业管理等业务部门，是目前国内规模，股东最多，经营范围最宽，机构分布面最广的证券公司。

公司由总裁办公会议主持日常性工作，行使公司的日常性经营管理职责，在投行业务、国债业务、经纪业务、研究领域、投资及资产委托管理业务、网络建设等方面均做出了卓越的成绩。新股发行股数、募集资金和发行家数三项主要指标在全国券商中排行第一。

国泰君安先进的电脑配置和完善的交易系统，保证了交易的畅通、及时和准确。公司依托强大的研究队伍，带给高水平的投资咨询服务，增强客户抗御风险的潜质。先进的营销意识和良好的整体资源配置，使国泰君安经纪业务的市场份额逐年上升，其股票、基金交易额均排行全国第一。

高质量的研究开发工作始终是国泰君安经营发展的基础和核心。公司拥有目前国内券商中规模、研究力量、配套设施最完善的专业化证券研究所。研究所每日带给实时财经信息和股票市场趋势分析，定期出版各种公司研究报告，随时发表热点问题专题研究。

公司证券投资业务在市场上具有良好的声誉。公司还专门设立资产委托管理部，为客户资产量身定制理财方案。国泰君安重视网络建设，实现了无纸化办公。此外，国泰君安注重有形营业网络与无形信息网络的结合，开发电话转账等清算功能，大力推广非现场交易业务，提高了公司的整体经营优势。

近年来国泰君安顺利地度过了合并后的调整过渡期，并创造了不菲的业绩。公司上下团结协作，励精图治，必将创造更加辉煌的成绩，为中国资本市场的发展做出应有的贡献。

既然被安排到了信用交易部门，所做的工作自然与融资融券分不开，首先简要说一下融资融券业务：

概念：“融资融券”又称“证券信用交易”，是指投资者向具有深圳证券交易所会员资格的证券公司带给担保物，借入资金买入本所上市证券或借入本所上市证券并卖出的行为。包括券商对投资者的融资、融券和金融机构对券商的融资、融券。修订前的证券法禁止融资融券的证券信用交易。融资是借钱买证券，证券公司借款给客户购买证券，客户到期偿还本息，客户向证券公司融资买进证券称为“买空”;融券是借证券来卖，然后以证券归还，证券公司出借证券给客户出售，客户到期返还相同种类和数量的证券并支付利息，客户向证券公司融券卖出称为“卖空”。目前国际上流行的融资融券模式基本有四种：证券融资公司模式、投资者直接授信模式、证券公司授信的模式以及登记结算公司授信的模式。

业务流程：对于证券公司来说，融资融券业务有着一套及其严格的业务流程，尤其是现阶段还未实行的时候，国泰君安作为试点务必严格按规定执行。因此，为了能够充分了解此项业务的作用，主管安排我在为期两个月的时刻内在各个流程都进行了实践，以便能够从整体上把握融资融券业务，了解其一旦推出市场将对整个金融界所造成的影响。

首先，并非所有证券公司客户都拥有开通融资融券业务的权利，在提交申请后，证券公司务必办理客户征信，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验和风险偏好，并以书面和电子方式予以记载、保存。对其以往的投资状况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求带给有关状况、在本公司从事证券交易不足半年、交易结算资金未纳入第三方存管、证券投资经验不足、缺乏风险承担潜质或者有重大违约记录的客户，以及本公司的股东、关联人，证券公司不得向其融资、融券。因此，整个业务流程的第一步便是利用excel软件计算出特定的指标，按实际状况筛选出合格的申请者并允许其开通业务，同时将资料转交给下个流程的操作者。

其次，当接到透过审核客户的资料后，便能够为其进行开户。因此，第二个流程是应当按照有关规定与客户签订融资融券合同及风险揭示书，并且以自己的名义，在证券登记结算机构分别开立融券专用证券账户、客户信用交易担保证券账户、信用交易证券交收账户和信用交易资金交收账户。在向客户融资融券前，还务必与客户签订融资融券合同，明确约定融、融券的额度、期限、利率、利息的计算方式以及相关各种保证金的比例和折算率等一系列条款，并将合同连同风险揭示书一齐交由客户签字，至此可说完成了融资融券业务第二流程，意味着客户已经成功开通了此项业务，能够进行融资融券交易。

提供的方式和模型能够紧跟住资讯行业的潮流，只有领潮流之先才可以完整的拥有对市场的话语权。资讯信息模块与证券交易模式的合理有机嫁接以及技术上驻留程序的改进更新是保持这种领潮流之先的技术上的关键。

3、加强全国统一规划的的市场营销策略，树立起自己的品牌营销略。营销策略的正确性和促销手段的完善是产品成功的保证。产品再好，如果没有正确的营销战略、营销手段，没有精良的营销队伍去组织实施，就根本无从实现市场占有率第一的目标，更无从实现第一民族品牌和获取最大创业利润的目标。产品品牌的树立，在质地优良的情况下，除借助宣传工具外，最终还将依靠我们营销人员的自身高素质，丰富的知识和阅历，新颖的营销手段和技巧、良好的口才及应变能力，让消费者去感受我们的员工、感觉我们的产品、感觉我们的服务，确实让他们从中受益。

4、加强公司内部团队精神的建设，形成创业的集体凝聚力，形成企业发展与个人价值实现同步发展的激励模式。有计划的引入股权认购期权奖励的企业激励模式为团队精神的营造服务。甚至可以试探企业实现mbo来改变企业的法人治理体系和绝对控制权。团队精神和创新思维是公司实现可持续性发展的最根本的保证。团队精神的精髓是追求组织的有效性和员工对组织的最大贡献率，它既是一种精神境界的要求，但更重要的是一种思维、一种方法，它强调一种实战技巧，强调一个组织如何协作，充分发挥每个人的才能和潜力，通过协调和规划，最终促成目标的达成。

5、拓宽融资渠道，改变过去的靠自我的资本原始积累的方式发展自己的模式。在国内主板市场监管力度加大门槛提高、二板市场推出遥遥无期、美国纳斯达克不复往日威风的情况下，选择在香港上创业板进而发展向主板市场转变是最好的ipo融资方式。外资对中国证券市场的信心从乾隆高科在香港创业板上不错的融资业绩就可以看出。此外还可通过引入战略投资者参股扩充公司股本结构的方式来发展自己。qfii之后外资购并的放开之后资讯领域肯定的将是其感兴趣的产业之一。博弈选择将是引导资讯厂商发展壮大的一个重要的关键。

6、在融资问题解决的前提下，扩展业务范围，以官方的巨潮资讯为发展发展，有计划的涉足传统的资讯传媒领域比如说将有声无影语音股评业务扩展到有声有色的财经电视节目。将投资研究中心的传真版本的股评作成传统的纸质传媒的形式，待政策放开后作到全国公开发行，比如说象巨潮资讯旗下的《新财富》。将投资咨询业务在政策许可的范围内扩大为私募基金形式，同时发展自己的自营业务。总之，在融资问题解决的背景下，提升自我的资本运作能力通过低成本的购并或股权置换重组整合出已财经证券信息为主，多元媒体构建起来的全新的证券信息传播体系。形成财经数据库，手机短信业务，电视财经节目，纸质财经媒体，财经网站建设等几个现金流。

证券资讯行业作为证券市场中的一个年轻的行业在短短的不到10年的过程中已经显示了起朝阳产业的一种趋势，在证券市场继续向前发展和理性化的同时，资讯信息的重要性和价值化回归的投资策略必将更加的受到各种机构投资者和广大股民的认同。证券财经资讯行业的未来发展将随着证券市场的完善而更加的蓬勃发展而展示出美好的前景的一面。也需要我们更加的努力的跟上行业发展的潮流才能立于不败之地。

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构成了良好的企业文化，也就是说，公司已采编经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。透过这段时刻的学习，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，我每一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一样的部门工作职责。

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，以为是直接理解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忙下，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推荐。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，但是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。但是这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及适宜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，正因那些前辈都是透过很长的时刻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明白透彻的。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，杜老师每一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明白，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。能够让我们这些新来的人知道这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。这样我们经常能够听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每一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，这是其他公司很难带给的培训，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，每一天我们一齐工作，一齐下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎样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，个性是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中必须要虚心学习，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习平台，让我们能够在公司各个不一样的部门学习知识，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，这又是一个完全不一样的职位，我们同样会更认真的去学习。

感谢能够拥有这样一次在中航证券公司实习的机会，让我们学到书本上无法获得知识与技能，是我们有机会将理论与实践相结合，在具体的公司实践活动中升华书本知识从而得到切实的提高！

从月日至月日，这段实习过程总共有名学生参与，在公司的安排下，将我们大致分为组。虽然只有短短的天时间，却让我们每个人都得到了自己想要的东西。此次实习主要分为两个阶段，即第一周和第二周。

在第一周里，每组队员在其队长的指导下进行具体的学习。队长教授我们为客户办理开户与转户业务的具体程序及其细节、传授我们股市操作技能及证券营销技能等。在学习的过程中，我们既了解了证券公司办理开户、代理买卖证券等一般业务，又让我们初步了解一个公司的大致运行架构，更让我们认知到中航证券公司独特的文化氛围，让我们深深地感受到公司的优秀文化与魅力，得知中航证券公司加速发展的秘诀！

然而在第二周的学习过程里，在队长的带领下外出做活动，在人群聚集和人流量较大的地方搭起帐篷，打出中航证券公司的旗帜，同时各组员在人群中散发公司的宣传单并向群众介绍公司以及公司近期所进行的活动。让大众充分了解公司的近期动向，提高公司知名度。在实践活动过程中我们将队长教予我们的技巧及在书本上学到的知识应用于实际并在实践的基础上加以总结，让我们

此次实习是一次比较成功的案例，对公司的长远发展及我们实习生个人都意义深远，将远远大于我们在实习过程中能够为公司所做的。中航证券有限公司自成立之后呈加速发展的强劲势头，急需人才。公司为高校学生提供实习机会有利于增强高校学生进一步了解中航证券公司，感受公司良好氛围，为以后公司招揽优秀人才、促进发展奠定一定基础。比如，在这次实习即将结束之后，对此次实习生进行一次调查，有一部分学生表示以后有意向留在中航证券公司发展。另外，在实习的过程中，我们与团队长们一起做宣传活动，这锻炼的不仅仅是我们的社会实际交往能力，同时也进一步增强了群众对中航证券公司的了解，有利于提高公司的知名度，无形中开拓了公司在南昌的潜在市场，对公司的长远发展意义深刻。

此次实习是我们人生成长过程中一次重要的机遇。实习时接触社会一定程度上提高我们职场人际交流能力；公司对我们进行业务培训有利于提高我们的金融证券专业素质；每天坚持上班族的生活不仅能够让我们提前感受到证券行业从业氛围，更是对我们每个人意志与毅力的考验、有助于我们养成艰苦奋斗的朴素奋斗精神。坚信这次实习经历是我们人生中的宝贵财富，会进一步提高我们对证券行业以及整个就业环境的认识，对我们以后人生道路的选择具有一定的参考意义。

每个人的成长与发展都需要一定的机会！无论如何，感谢中航证券公司愿意为我们提供人生发展的阶梯，让我们成长着并快乐着！！！

短短的2个星期就这样转眼即逝，为期 5天在证券公司的实习，一样让我们铭记于心，这是一场经历也是一种经验。这种经历和经验就是这5天结出的实习果实。

这次的实习我们班的实习地点有2个，一个是a证券公司，另一个是b证券公司，全班同学按照时间又被分成2批，一个星期一批同学去证券公司实习。我被分到了第二批，第一天去证券公司实习，我和同学们很高兴地来到b证券股份有限公司的xx证券营业部进行为期1周的实习工作。

来到营业部实习，我被分配到了 财富中心，和我一起被分到财富中心的有3位同学。

证券营业部对于关心中国证券市场的人来说，应该并不陌生；同时这样的一个部门对于各位普通股民来说，不免充斥着不少的神秘感。在这个星期中，我作为营业部工作人员中一员，学到了不少，同时这一段经历也给了我不少感悟：股市有风险，入市须谨慎！

在财富中心实习5天，学到了很多关于证券的东西，他们每一位工作人员都非常的友善和亲切，都很愿意传授一些关于股票、期货等投资方面的知识 。在该部门里面，我的工作是坐在分析师的旁边，看着他工作，他看一些股票做出一些分析，还有接客户打来的电话，给客户提供一些股票的信息。我跟的是他们部门的唯一一位女士，她姓徐，我称呼她为徐老师。我坐在她旁边看着她工作，她的工作看上去很简单，可是她自己列的一张每日工作流程中列了将近20项工作，这些工作都是在股市开盘前和收盘后的工作，在股市开盘后和收盘前这段时间，她的工作就是观察股票，给客户发信息提供股市行情，接客户打来的咨询电话提供咨询服务。

因此，她的工作没办法分给我，她说现在全球经济危机，股市行情不景气，股票大盘一直处于下跌趋势，她们自己都很空，客户都不打电话咨询，每天都做一些基本工作，她让我了解了一下她的工作。然后教我看股票，让我学到了很多在大学校园这座象牙塔中学不到、看不到的知识，相信这次的经历将成为我日后真正社会工作的一个难得经验。

最开始我看了他们公司自制的财富周刊，有很多地方看不懂，比如说那本周刊上经常出现eps的字眼，可是我不知道eps是什么，后来问了老师，她说这个是每股收益。很多不懂的地方，很多没学过的东西，在这次实习中，学到了很多，也可谓是收获颇多。

虽然经济不景气，股市很萧条，我们实习工作很空，但是这也同时给了我们学习的好机会，因为空闲，所以他们有时间来教我们，才让我们学到很多东西。

2个星期的时间说长不长说短不短，要学东西靠自己，嘴巴长在我脸上，要靠自己问，没有人会主动来教你学一些东西，这是我在这个星期学到的人生道理。

虽然实习期已过，但是这将是我人生中永远不会忘记的事，曾经有那么2个星期我们到证券公司实习的经历，让我积累了许多工作经验，也许我以后不会从事该项职业，但是这次的实习对我来说是一次很好的磨砺。

**推荐证券公司实习报告如何写六**

甲方：\_\_\_\_\_证券股份有限公司\_\_\_\_\_\_\_证券营业部

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(投资者)

资金账号：\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就甲方向乙方提供手机短信资讯服务，本着自愿、诚实信用、互惠互利的原则，特签定本服务协议。

一、服务内容

甲方提供的短信资讯服务包括账户交易类、账户持仓资讯类、市场资讯类、财经信息类、投资建议类五大类短信资讯。甲方所确定的具体短信服务内容以本协议附件《\_\_\_\_\_证券股份有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_证券营业部短信定制服务开通申请表》为准。

二、甲方的权利与义务

1.按乙方认可的短信定制收费标准向乙方收取服务费的权利;

2.向乙方履行告知短信定制收费及公布收费标准的义务;

3.根据乙方的建议及时调整短信内容的权利

4.向乙方提供的短信服务将完全按照其发布的服务条款和操作规则执行，并对本服务条款的内容有完全的解释权。

5.甲方有权在必要时修改服务条款，服务条款一旦发生变动，将会通过一定的方式通知或告之乙方。如果乙方对更改后的服务条款无异议，则视为接受服务条款的变动。

6. 甲方应对发出的短信内容向第三方保守秘密，但以下几种需要对短信内容进行披露的情况除外：

(1)根据有关法律程序或政府机构的要求或命令;

(2)在紧急情况下为维护第三方合法权益或社会大众的公共安全;

(3)遵从乙方短信服务程序或技术维护的要求;

(4)用于市场分析或乙方合作方的非针对用户个人的信息披露。

三、乙方的权利和义务

1.乙方必须是合法的手机用户，并且手机支持中文短消息;

2.乙方是\_\_\_\_\_证券的交易客户，同意本协议条款并履行\_\_\_\_\_证券短信资讯服务的相关申请程序;

3.乙方有按甲方所公布的短信定制收费标准向甲方支付服务费的义务;

4.乙方履行交款义务后拥有接收向甲方定制的短信的权利;

5.对甲方提供的短信资讯服务有建议权;

6.乙方拥有变更接受短信的手机号码的权利;

7.乙方在使用甲方提供的短信服务时必须保证：

(1)符合中华人民共和国有关法律、法规之要求;

(2)不得将甲方发出的短信以任何形式用于任何非法目的;

(3)只将服务用于发送和接收个人信息，不得将服务用于任何未经授权的商业使用或也不得从事再销售服务的行为;

(4)遵守所有适用于服务的协议、规定、程序和惯例。

四、甲乙双方约定按以下方式收付短信服务资费

乙方同意甲方通过在其保证金账户中直接扣款的方式收取短信定制服务费。即乙方通过甲方电话委托系统或在甲方柜台直接办理短信定制服务申请后，甲方即在当日从乙方保证金账户上按乙方认可的收费标准扣收短信服务费用。

五、其它约定事项

1.乙方在定制甲方提供的短信资讯服务之前，应确认自己的手机能够正常接收和显示其所定制的短信信息。在本协议有效期内，如果因乙方手机问题而不能正常接收和显示甲方发送的短信信息，甲方不承担任何责任。

2.乙方可以到甲方柜台或通过甲方电话委托系统申请开通、变更或撤销短信服务。若未缴费或到期欠费未交的，甲方有权变更、中断或终止乙方短信定制服务。乙方如需撤销短信服务，应本人亲自到甲方柜台办理退订手续或通过甲方电话委托系统撤销。

3.本协议到期之日前，甲方将通过短信方式或其它甲方认为能够通知到乙方的方式通知乙方，乙方可以自愿选择继续定制短信服务或者取消短信定制。如果乙方在本协议到期时仍未办理短信定制服务的撤销手续，视为默认继续按受短信服务，甲方将继续按照本协议附件之短信服务项目申请表的服务项目向乙方提供短信服务，并按费用标准，向乙方收取短信服务费用。

4.甲方向乙方所提供的短信息服务内容仅供乙方在进行证券投资时的信息参考，并不保证乙方依据此服务内容便可在证券投资中赚取利润，乙方据此投资，投资风险自行承担。

5.乙方在甲方处完成申请开通或通过电话委托系统开通短信服务程序时，即表明乙方已经完全同意并不能更改地接受而且将严格遵守本服务条款中的全部要求和条件，并对短信收费标准有详细、明确的认知。

6.甲方向乙方发出短信的时间，以甲方系统记录的时间为准，不以乙方短信收到时间为准。

7.由于证券市场价格波动频繁，甲方向乙方发送的账户交易类、账户持仓资讯类、市场资讯类短信资讯仅供乙方参考，其中数据以交易所揭示信息和甲方营业部交易系统揭示信息为准。

六、不可抗力

由于通讯运营商的原因以及其他不可抗力导致的甲方短信发送延迟或者短信漏发，甲方不承担任何责任。

七、未尽事宜

本协议未尽事宜，由甲乙双方友好协商确定;经双方协议未达成一致意见的，双方任何一方可以到本协议签订地仲裁机关申请仲裁。

八、期限

本协议自双方签字确认之日起计算;协议期满，甲乙双方对本协议无任何异议，并自动履行本协议中所约定的权利与义务，应视为本协议效力的自动顺延。

附《\_\_\_\_\_证券股份有限公司\_\_\_\_\_\_证券营业部“短信定制”服务开户申请表》

甲方签字(盖章)：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方签字：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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！