

最新证券市场调研报告 证券经纪人工作 心得体会(汇总10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

证券市场调研报告篇一

自20xx年7月投身于证券行业以来,经过一年多的磨砺,我感到愈加成熟与自信,如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹,那么20xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作,我的感受是:真诚待人,严于律己,就能得到满意的回报。

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑,在与潜在客户最初接触时,真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时,总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力,先留给对方一个不浮夸、很实在的印象,然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析,根据分析向对方提出建议,向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益最大化与最优化,使客户产生信任感,赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付,当潜在客户成为真正的客户之后,后续的真实服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求,急客户之所急,客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益,我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票,我就会将客户的股票牢记在心,一旦他持有的股票出现较大变动,如重大利好、利空等,我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流,我会尊重客户,不去了解他持有的

股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力；最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任xx□上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为xx证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，

如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论；其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息；最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务！相信自己将在证券行业中也更加如鱼得水，实现人生价值的实现！

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之

一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

证券市场调研报告篇二

经过这次学习《证券投资学》之后，我觉得用“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”这两句话来形容我在课程《证券投资学》学习中深刻而又难忘的体会，也是内心最为真实的最为有感触的表达，也将会是在我以后工作生涯中面对证券行业提供有力基础的知识保证，证券投资实训心得体会。

在我大二第二学期的课程中，《证券投资学》脱颖而出，对新领域、新知识的碰撞更为强烈有激一情。《证券投资学》教学过程中，老师结合了理论与实操的教学模式。应用了模拟炒股与课本知识理论同时授课的模式。让我学到了基本的炒股技能的同时，对于证券市场基本相关领域的内容会有初步的认知，虽然并不是非常了解，但恰恰是我接受新知识的方式与途径。对未来的自己来说，会在面对风险与收益的平衡抉择上，更能全面地分析与做决定，对生活中所遇的机遇与挑战会审视夺度，对处理某件事事情上持有的态度会更加的稳重与现实客观。具体学习《证券投资学》的哪些方面。

模拟炒股方面 模拟炒股方面。

这个模拟炒股实训的过程，大致分为三个阶段：

一：初次涉及模拟炒股平台。刚开始买股票会显得无所适从不知所措，不知道买些什么股可以赚钱，只是凭着老师教过的知识和老师在课堂分析的蓝筹股与自己当前经济简单分析进行交易。刚开始，买些银行的股票，确实是赚了点，可不尽如人意的事还是会发生，以为可以作为长期投资的股票，结果却大大下跌，导致对于 10 万元的数字减至 9 万多。

二：重整旗鼓。对一些客观因素进行了分析，以及有关股票知识和同学们互相讨论，这样分析处理下来，收获确实不少，但却因为市场的不确定因素多，导致亏钱。

三：对于当前社会现象加深了解。进一步探讨是否影响某些类型的股票的涨或跌，认真分析k线图，安装安信股市走势系统，关心股票的走势，这样更加全面的进行模拟炒股。在某些难于抉择的选股问题上，咨询了老师，也从网上股票分析师的意见中，也参考了多方面的见解，从而选定购买的股票。

基本理论知识方面。

二：通过对股票理论的分析，老师结合了实质性板书画图和课本理论知识的授课方式，让我们对过于抽象化知识理解很大程度上客观地接受。

三：通过课本知识的讲解，对当前我国关于证券市场分析有很大的认知，在如何申请股票上市、如何组织公司上市、目前市场中的金融市场都会有实质性的理解。

四：通过对证券投资基本分析、证券投资技术分析等方面，培养了我们的分析事态、表达言论会更加有条理有逻辑，进而影响生活中每处细节。

五：通过课后学习讨论，特别是对选哪支股票、股票走向趋势。很大程度地提供对金融知识了解的良好环境。

整个实训学习下来，也存在诸多的不足之处，具体分析如下：

1、部分理论知识过于抽象化，理解起来会比较难，偶尔会影响学习的激情与积极性。

2、对许多专业术语的理解会存在较多的不解；对股市走势图

的分析存 在不严密性的理解分析。

4、证券专业术语过于多，记忆起来会比较模糊，专业知识的提高。

（一）专业知识的提高。在模拟炒股这项实训中，有着很深刻很刺激的感触。首先，对于选择哪支股票确实需要谨慎。要有根有据，割股不可贪心，选舍得当。因为在证券市场中存在非常多对股票趋势影响的因素。常告诉自己，知足常乐。重要的是要明白并非最高价才是赚钱，有时候有的赚就可以了，炒股盈亏，很大程度上是取决于炒股心态。其次，是对于金融领域的知识面认识更加广泛，和对金融领域的敏感度和关注度会有所提高，更加有兴趣去探讨金融领域的奥秘。最后，通过这样的一次模拟实训机会，通过这样的教程模式，对于课本理论的了解更加立体和存在感。因为金融市场是个难以了解难于看见的市场，因为它更注重的是了解与理解。在课本基础理论知识学习中，对于证券这个领域，会有更深层次的理解。对于证券投资的基本流程，以及对企业发行股票上市会有一个概念性的轮廓与认知。我认为“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”用在理论抽象、数字繁多、变化多元化的证券分析上，我觉得是可畏的评价，是一种自我激励学习的鼓励语言。对于证券投资的认知，往往读懂课本理论的知识，是远远不够的，还需要对当前国际的、我国的金融市尝金融工具等等方面的熟悉。

（二）深层次的升华。深层次的升华。这个实训学习的过程，我学到不仅是对证券专业的知识，更多地是为人处事的学习，学会了更多的宽容、更多的谅解、更多的不耻下问。还有就是处理问题会从全面性看待与分析，做事会比较有逻辑性与层次感。这些体会，对以后的生活会有很大效用，这段实训历练，对以后工作会有积极的作用。对整个人生，会是一种健全、稳重的升华。

我们金融辅修专业进行了一个星期的模拟证券投资和模拟保

险实务的实习。在模拟操作中通过这次模拟炒股和各类分析软件，我学到了从理论到实践的运用，巩固了证券投资专业知识，了解到不少上市公司的状况，对整个市场经济也有了更深入的了解，更重要的是培养了关注财经新闻的好习惯。

在以前就经常听说“股市是经济的晴雨表”这一说法，而在本学期证券投资学理论的学习中我对这句话的理解也更加深入。我们都知道证券投资是一定的投资主体为了获取预期的不确定的收益购买资本证券以形成金融资产的经济活动。简言之，证券投资就是购买资本证券。证券投资有不同的的证券主体，通过在课堂上的学习我们知道个人投资者、机构投资者、企业投资者、政府投资者是证券市场上主要的主体和组成成分。这四者或通过制定有关政策或经过参加市场操作，例如买进卖出股票和债券来多多少少地影响着证券市场。他们采取各种行为的目的，无非有四种：获取利润，而且要尽可能地使证券投资的利润最大化、通过证券投资获得证券发行公司经营管理的控制权、规避投资风险或将投资风险控制在一定限度内、保持资产的流动性。

证券市场调研报告篇三

乡村的傍晚，因为刚下过一场雨，乌兰察布市商都县七台镇田士沟村空气清新，凉风习习。吃过晚饭的村民们，三三两两聚在一起聊天，除了家长里短的家务事，大家聊得最多的就是“十个全覆盖”工程。

在村民中间，还有一些青年学生，他们是内蒙古财经大学暑期社会实践团的庞胜宇、乔睿宇、沈琪、王超、张超和贾佩霞。在这个暑期，他们负责在商都县对滑家村、冯家村和田士沟村开展“万人千村百县十个全覆盖”工程调研宣传。当日傍晚，他们来到田士沟村收集第一手素材，并且把准备好的《农村经济发展状况调查问卷》发给乘凉的村民，作问卷调查。

“我们非常珍惜这为期两周的调研宣传机会，每天下午和晚上都要来村里。本来是我们给大爷大妈们宣传‘十个全覆盖’民生工程呢，但是通过攀谈，我们发现大爷大妈对‘十个全覆盖’理解的比我们生动多了，我们就竖着耳朵听，用笔记录他们所说的乡村变化。”庞胜宇说。

“过去，村前村后都是坑坑洼洼的土街巷，一下大雨，遇到个窄巷子，人得扛着自行车，人骑车变成了车骑人，现在大变样啦！平坦的水泥路，下雨也泥不了鞋。”田士沟村党支部书记杨立国指着平整的水泥路面说。

“是啊，晴天一身土，雨天两脚泥的日子已经过去啦！我这快土埋脖子的老汉也住上了新房，晚上做梦都要笑出来哩！”65岁的崔万宝老人笑着说，“今后再也不用犯愁开春和泥抹房啦！”去年，政府给补贴了1万多元，崔万宝自己掏了2500元，就住上了敞亮的砖瓦房。

“超市就在家门口，一出门就有卫生所，合作医疗能报销，政府还给咱这些60岁以上的老人发着钱，你说咱们现在还有啥愁的？”今年已经78岁的胡英大爷跟崔万宝说笑着。

“政府给我们提供了这么好的生活环境，我们就思谋着，再养些羊或奶牛，让日子更红火一些。”村民张进支说。

“上学的时候，我们大多数时间都呆在学校里，如果不是参加这次实践活动，哪能感受到村子里发生的这些巨大变化呢？”大学生沈琪说，“当我们看到乡村美丽的风景，看到人们火热的劳动场面，对自己的家乡有了更深刻的认识。年轻就是用来拼搏和奋斗的，在时代的感召之下，我们要脚踏实地、勤学苦练实现自己的人生理想。”

“村子里面大多数是一些老人，跟这些爷爷奶奶们交谈有着不一样的乐趣。老人们阅历丰富，说的一些俗语都很有道理，他们用淳朴的乡村语言，给我们上了一堂生动的课。”大学

生乔睿宇说。

这个调研“小分队”是20xx年全区大中学生暑期“三下乡”社会实践活动的一部分，是“万人千村百县十个全覆盖”调研宣传团的一部分。

“今年的全区大中学生暑期‘三下乡’社会实践活动以‘感受巨变 奋发成才’为主题，组建‘万人千村百县十个全覆盖’调研宣传团，组织我区1万名青年学生，组成102支社会实践服务团走进100个旗县1000个嘎查村，深切感受和大力宣传‘十个全覆盖’民生工程在统筹城乡发展、改善农牧民生产生活条件方面取得的巨大成效，带来的可喜变化，是为了进一步深化青年学生对区情的认识和把握，增强建设幸福内蒙古和美丽内蒙古的使命感和责任感。”自治区团委学校部负责人齐斯琴说。

据了解，青年学子们在暑期活动结束后，将把实地调研“十个全覆盖”工程进展的情况，形成“十个全覆盖”工程专题调研报告。

证券市场调研报告篇四

20xx年4月4日，在生态宜居学院许超院长带领下，环境教研室举行了一次企业调研活动，目的在于通过到企业去调查研究，了解企业需要什么样的人才、企业的用人标准是什么，以明确市场需求，据此调整本专业的人才培养方案，增加教学与企业对接的紧密度，为发展壮大本专业铺平道路。

此次调研队伍由生态宜居学院院长许超、环境教研室主任姬瑞华、陈津端博士和我组成。首先于4月18日召开教研室会议，教研室全体教师讨论了调研方案，做好调研准备，带着问题走进企业。

4月2日，我们走访了衡山县环境监测站。在刘作云老师的牵

头下，该单位与我校有稳定合作，过去两年我校都推荐了优秀学生前去实习，效果较好。但是监测站唐站长反映今年的四个实习学生存在一些问题，故此我们前往访问调查，以求弄清并解决问题。唐站长反映，我们的学生动手能力还可以，但理论知识较差，平时有时不够勤快、学习不够主动，并且有分裂的倾向。据此，我们跟学生进行交流，跟学生分析问题，提出整改方向，希望学生改进。据上周回访，唐站长表示他们都有所进步，成效可喜。关于我们的教学，唐站长给出的建议是：因国家把检测权下放给第三方，现在第三方检测单位需要大量人才，我们应加强实验室的建设，必要的大型仪器如原子吸收、液相色谱等都要教会学生使用，让学生成为用人单位需要的人才。同时，要敦促学生在校期间掌握好理论知识。

4月6号下午，我们访问了长沙的华时捷环保，与公司方人事部门陈经理、招聘部门胡主管、在线监测部门孙经理进行了交流，并参观了他们的实验室。双方先相互介绍公司和学校的情况，然后就行业企业需要什么样的人、行业企业对学校办学、对毕业生的要求、课程设置如何与行业企业对接等议题进行了探讨和交流，并征求了公司的建议，提出学校对校企合作、顶岗实习、实训就业等方面的希求。胡主管认为我们的课程设置没有进行方向细分，结果就是教出来的学生似乎什么都会，但什么都不精，不利于学生定向就业。胡主管建议学校可以在学生大二分班，进行方向细分，以定向培养学生。陈经理建议，大一时对学生进行扫盲教育，使学生了解企业行业，以明确自己能做什么，再根据兴趣、特长、就业倾向等进行方向选择。陈经理同时建议，书本上的知识很生硬，不好教学，应该让学生多去现场了解。孙经理以自身经历建议学校应增加行业介绍，让学生对本行业、日后的发展方向有足够的了解。

次日上午，我们又走访了一家电池厂，进行了交流，并参观了该厂的废气废水处理系统。交流结果与上两个单位大体相同，故不再复述。

通过这次调研活动，我了解到当前行业企业对学生的要求，那就是理论知识牢固、动手能力强、能主动学习，还要求吃苦耐劳，对公司有忠诚度。这些要求应体现在平时的教学中，应当改进教学方式，增强教学效果，严抓课堂纪律，使学生更好地掌握理论知识；同时应加强实验室建设和校企合作，积极开展各项实验实训，增强学生的动手能力。此外，还需注意与企业合作，邀请企业的专家来校讲座，给学生介绍企业行业的情况。还有调整人才培养方案，加强与企业的对接与联系。这些都必须一步一步按部就班，才能培养出企业需要的高质量人才。

证券市场调研报告篇五

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第二个暑假，结束了这个暑期我们将迈入大三，我们将面对新的挑战，我们又会有新的任务，所以这个假期也变的非常难得。好多人人都觉得刚刚迈出校门的大学生理论联系实际的能力很差，都是些空想主义者，都还不了解社会，没有亲身的接触社会，因此，假期社会实践已经成为了我们逐步了解社会、迈入社会很好的平台，所以充分的利用大二这个暑假参与实践成为了大家的共识。

这次社会实践源于我们几个的一时兴起，在以前的思修课上，老师讲到城乡家庭对子女教育经济投入有很大的差距，这个问题也很严重，因此萌生了我们做一个调研城乡家庭对子女教育经济投入问题的实践。在调研之前，我们商讨了调查的对象，调查的范围并精心准备了要调查的问题。经过了一系列的准备在8月9日和10日两天，我们“鹰之腾飞”实践小组便开始了以“城乡家庭对子女教育经济投入”为主题的问卷调查。

我们走访了西山开源社区，西出口的新都四季城小区，阜新市平安西部地区这三个分属于市中心、城郊、郊区的地区，这样阶梯式的调查对象更有利于我们得出更接近现实的结论。

我们的调查方式是通过走访各个家庭，与父母进行沟通并进一步采访一些相关问题，例如：您是否认为对子女的教育方面的投资回报性很大，您是否觉得子女学历越高，以后的发展越大等问题。

万事开头难，调查并没有我们想想的简单，远远超出了预期的想法，由于我们以前几乎都没有做个问卷调查，唯一的一次是大一上思修课上的调查问卷作业，我们的调查对象都是自己班级的同学，不同院系的自己的好朋友，现在遇见的都是陌生人，敲开一家家门也成了一件很困难的事，但为了能得到真实有效的结论，有想到如果现在这点小困难都克服不了，那以后的工作岗位上岂不是处处碰壁，我们怀着忐忑的心情敲开了第一家采访对象的大门，我们说明来意，阿姨很和蔼，通过交谈我们了解到她的孩子也在上大学并且也参与了暑期社会实践，阿姨很了解我们心情并且很乐意配合我们的访问，就这样我们顺利的打开了采访之路的大门。但并不是每家都像阿姨这样配合我们的调查，有的家庭拒接受调查，有的即便是接受了在进行敏感问题调查时也不愿意透露真实的情况，其实大家有这样的不愿意接受采访的心情也是可以理解的。遇见这样的情况我们礼貌的说明来意，并且承诺不会透露您的任何信息，调查也都是不记名的调查，调查结束后这些调查问卷我们会存档作为参考，保正不会对您的家庭带来伤害，有了这样的保正有些家长开始愿意和我们配合。进过了两天的调查采访，我们各个都是口干舌燥，但一想顺利的完成了调查我们都觉得这样的付出是很值得的。

本次实践带我们大家走出象牙塔到社会中去，了解到社会的运转和我们想象真的很不一样。曾经听起来遥远而不管痛痒的问题实际的摆在我们的面前，比如物价、就业、家庭保险、国家医保等政策，这些看起来和大学校园生活有些脱节的实际让我了解到大学表面的短暂的轻松安逸后埋藏的是巨大的现实的危机。城乡的经济收入直接影响到父母对孩子学业上的投资，量的积累可以达到质的飞跃，差异往往在一点一滴中逐渐形成，一直被父母学校呵护得太好的我们还无法了

解当真正面对经济的压力时是什么样的感觉，平常我们坐在宽敞的教室感受不到父母的辛酸，看不见父母的付出，通过这次调查通过与他人父母的交谈我们更加进一步的知道父母的难处与苦衷。我们明白在几年后真正直面社会的方方面面时如果没有自己的核心竞争力那么很快将被社会淘汰掉。适者生存，不进则退，是当代社会的生存法则。

证券市场调研报告篇六

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然还只有一周，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，公司已本站采编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区，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开个小会，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，对股市也有了一定的了解。

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习平台，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。

证券市场调研报告篇七

不知不觉就到了调研的第二天!虽然大家都很疲惫，但是都很准时地起床。准备早餐，一切完毕之后，上午一组的队员便前往石圭坡村进行调研，只留下四个队员在学校煮饭做菜。作为后勤的我们，尽的努力做好饭菜，让一路劳累奔波的队员能够吃饱吃好。12点多，队员们才拖着疲惫的身子回来，真是太辛苦了!因为天气不好，路不仅遥远而且泥泞!不过让我们欣慰的是调研有了进一步的深入，而且队员们都能吃苦耐劳，团结合作!在吃完午饭后，大家进行了午休。由于累的缘故，大家都睡得很沉，直到队长的闹钟把大家叫醒!

一番准备后，我们这一组便出门了。蒙蒙细雨似乎昭示着调研之路的艰辛，但是，我们并没有因此而灰心，而是在队长的带领下有组织地前往调研之地!首先来到的第一个村落是上独石村，接连走了好久都没有看到农民在家，队员们都有点心灰意冷了，再加上一些农民对于我们调研工作表现出来的冷淡，使得我们心情低落，斗志锐减!终于，有一位农民热情地欢迎我们，尽她所能帮助我们进行调研工作，填写调研问卷，使得我们坚信：调研之路虽然坎坷，但是这能锻炼我们团队和个人的能力，让我们意识到自己工作中的不足并加以改正。然后，我们继续前往下一个目的地：下独石村。这个村也是一样，留在家的农民很少，调研工作进行得不太顺利!再加上家家户户都养有狗，我们路过的时候，那些狗都吠得很厉害，这令大家都很害怕!这时，海梅队长站在队伍后面，淡定地保护我们!真的很感动，这不仅仅是因为海梅队长的责任之所在，更是因为这份友谊的存在。考虑到这条村很少农民在家，我们便前往沙牛湖村。虽然路途有点遥远，但是我们受益匪浅，当地村民热情地帮助我们并告诉我们哪个村民有空，哪个地方可以进行调研工作。在这里，调研工作进行得很顺利。

对于调研，我的感触是虽然调研工作很艰辛，但我们不能知难而退，而要迎难而上。另外，吃苦耐劳，团队意识，互相帮助，共渡难关等是一个团队成功的重要条件。

调研之路，未完待续……期待我们在下一个调研地点的表现！

证券市场调研报告篇八

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然还只有一周，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，公司已采编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区，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开个小会，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习的平台，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。

证券市场调研报告篇九

不知不觉就到了调研的第二天！虽然大家都很疲惫，但是都很准时地起床。准备早餐，一切完毕之后，上午一组的队员便前往石圭坡村进行调研，只留下四个队员在学校煮饭做菜。作为后勤的我们，尽最大的努力做好饭菜，让一路劳累奔波的队员能够吃饱吃好。12点多，队员们才拖着疲惫的身子回来，真是太辛苦了！因为天气不好，路不仅遥远而且泥泞！不过让我们欣慰的是调研有了进一步的深入，而且队员们都能吃苦耐劳，团结合作！在吃完午饭后，大家进行了午休。由于累的缘故，大家都睡得很沉，直到队长的闹钟把大家叫醒！

一番准备后，我们这一组便出门了。蒙蒙细雨似乎昭示着调研之路的艰辛，但是，我们并没有因此而灰心，而是在队长的带领下有组织地前往调研之地！首先来到的第一个村落是上独石村，接连走了好久都没有看到农民在家，队员们都有点心灰意冷了，再加上一些农民对于我们调研工作表现出来的冷淡，使得我们心情低落，斗志锐减！终于，有一位农民热情地欢迎我们，尽她所能帮助我们进行调研工作，填写调研问卷，使得我们坚信：调研之路虽然坎坷，但是这能锻炼我们团队和个人的能力，让我们意识到自己工作中的不足并加以改正。然后，我们继续前往下一个目的地：下独石村。这个村也是一样，留在家的农民很少，调研工作进行得不太顺利！再加上家家户户都养有狗，我们路过的时候，那些狗都吠得很厉害，这令大家都很害怕！这时，海梅队长站在队伍后面，淡定地保护我们！真的很感动，这不仅仅是因为海梅队长的责任之所在，更是因为这份友谊的存在。考虑到这条村很少农民在家，我们便前往沙牛湖村。虽然路途有点遥远，但是我们受益匪浅，当地村民热情地帮助我们并告诉我们哪个村民有空，哪个地方可以进行调研工作。在这里，调研工作进行得很顺利。

对于调研，我最大的感触是虽然调研工作很艰辛，但我们不能知难而退，而要迎难而上。另外，吃苦耐劳，团队意识，互相帮助，共渡难关等是一个团队成功的重要条件。

调研之路，未完待续……期待我们在下一个调研地点的表现！

近期，多次下乡调研计划生育协会工作，因为业务范围的关系，没有在本单位的消息报道上全面反映看到的和听到的，只是写了一点的本职工作情况，其实还有许多感想没有表达出来。

在基层我们看到的、听到的，不仅仅是有关计划生育的事情，留在脑海里印象最深的是农村的新面貌、农民的新生活、农业的新发展。我们知道，这一切是各级党委、政府深入学习实践科学发展观，践行科学发展观，努力为广大群众创造幸福安康生活的真实写照，是群众享受社会发展成果的具体体现。而多年的下乡，让我对过去甘肃的农村和现今的变化，形成了鲜明的对比：沧桑巨变，感受在心。前天，省人口委有关领导给职工传达了徐省长在庆祝新中国成立72周年系列成就报告会所作的首场报告主要精神，更让我认识到甘肃是一个发展潜力和困难都比较大、优势和劣势都比较突出的省情，也让我更加深刻的体会到几十年来形成的“人一之、我十之”的甘肃精神的不屈不挠。现结合人口和计划生育工作，谈谈自己的感想：

一、农村有了新面貌

今年初，省人口委总体安排部署，建立人口和计划生育宣传教育示范化基地，各地计生协会积极协助，一同创建。每次进村，看到了各村的人口文化大院和生育文化长廊建设卓有成效。每到一村，迎面印入眼帘的首先是生育文化长廊，醒目的彩绘、丰富的内容，引人入胜。细看，围绕人口和计划生育中心工作，以人口和计划生育法律法规、优先优惠政策、

生殖保健知识为主，结合农业生产技术、信息、乡风文明建设的文字赋予感染力。感触很深的一点是：8、9月份下乡看到的要比6、7月份看到的更好，说明工作健康有序发展，兄弟县（区）之间的学习借鉴十分密切。集贸市场、社区街道“以房管人”的措施，对流动人口计划生育管理和服务起到了重要作用，计划生育政务公开栏则彰显了“阳光计生”的透明，各地计划生育协会工作的发展确实是看得见的。我们感到随着经济的发展，农村群众的精神追求日渐丰富。随处和农民朋友聊天，都能感到他们开朗达观的生活态度，对自己发展生产、营造美好生活的信心。农村确实有了新面貌。

最打动人心的一件事：安定区为计生“两户”考上大学的子女发放奖励金，专科6000元，本科8000元，在当地反响热烈，计划生育等政府部门的行为顺应了群众望子成龙的渴望。

二、农民有了新生活

无论是在经济较好的河西地区、还是经济相对欠发达的中部地区，我们都感受着农村的变化和发展，看到了与过去大不一样的农民生活。

在安定区岷口镇赵家铺村，我们走访了几户群众。杨秀珍，女，63岁，生育两男一女，现在二儿子家生活。二儿子夫妇外出打工，生有一子，现一岁多。居住着二层小楼，面积430平方米，其中人口居住面积210平方米，后院养殖牲畜面积220平方米。在与她交谈的过程中，我们发现她不但对计划生育政策很熟悉，而且对教育、卫生等各方面的政策都十分了解，聊到最后，她情不自禁地说：“现在的政策好得很，共产党对我们老农民真个好得很，我们的日子真格好过了，娃们上学花钱少了，种地不交税，还有补贴。计划生育让少养娃娃，大人负担轻了，日子比原来好过得很了！”她的话引得我们不时与她一起欢快地笑着。

与多年前的定西相比，这里逐渐呈现出“路宽了、山绿了、

群众生活改变了”了的新景象。

三、农业有了新发展

农村的新发展，让农民的日子过好了。调研的过程，我们偶尔也会问一些农村产业发展方面的情况。山区农民地多，但产量小，川区农民地少，但产量高。根据这一情况，各地党委、政府在充分掌握市场信息的前提下，与群众商量，共同探讨，引导农民种植适宜本地的作物，或以种粮为主、或以种经济作物为主，使农民们有限的土地发挥最大的经济效益，加上农业减免赋税和发放补贴的政策，使得农业逐步走上协调发展、可持续发展的路子。那些很具规模的蔬菜大棚、一望无际的庄稼地，都给我留下了深刻的印象。

存在的问题：基层计划生育工作者一致反映，现如今计划生育利益导向机制的建立，让计生工作者同群众的关系融洽了，党群干群关系有了极大的改善。但是，随着工作的不断深化，一些制度在连续性上存在保障问题。如：安定区今年为计生两户子女考入大学发放奖励金的“成才工程”，共发放130多万元，年年发放，县、乡财政很吃力，承担不起等等。总之，工作中最大的困难就是“缺钱”的问题。

或许调研的过程还不够细致，调研的内容还不够全面，但感想和体会却是深刻的、真切的。

证券市场调研报告篇十

记得有一天去调研时，偶遇xx镇的一位老中医。在他简陋的诊所里，陈列着大大小小、新旧不一的锦旗。这些锦旗，来自四面八方，有广州的、珠海的、深圳的，也有xx的、汕头的、潮州的，大多都是反映患者对于这位老中医妙手回春的感激之情。上面的日期与锦旗的新旧程度相对比，让人不能不相信它们的真实性。在医患关系普遍紧张的今天，如果这些近期都是真的，那的确是件很让人欣慰的事情。起码，看

着它们，心里能有一阵阵难得的温暖。

可这还不是最神奇的。那次外出，我们主要调查社会各界对于留守儿童问题的认识。我把问卷铺陈于老中医面前，用尽量贴近他的语言，解释我们这次调查与问卷。我承认，六十年的年龄差距所形成的代沟不是三言两语能够填补的。准确来说，他和我该是处于两个截然不同的世界里。只见他拿起钢笔，写下几行字，大概的意思是赞颂当代社会的先进。看来，在他的世界里，当今社会，与乌托邦仅有一步之遥了。

我想我没有资格也没有必要去批判一个身处偏远小镇的、救人无数的老中医对于当今社会认识的偏差。不过，我还是被这活生生的巨大差异所深深震撼了。的确，那些只包含单纯的惊愕。相比现在很多人在面对不公、贫穷、落后时的暴戾与偏激，老中医的态度可谓罕见。

我不知道、也没必要去了解现实社会是否已经达成了他的梦想，抑或他看到的只是假象。我想，如果社会能多一份类似他那种面对现实时的从容与释然，就不会有那么多无辜的生命因为残酷的冲突而牺牲，就不会有那么多不必要的鲜血因为无度的欲望而白流。

多元的社会不可能兼顾众生福祉，现实生活中所谓的不公，都不过是现实与愿景的差距。我并没有呼吁大家要无欲无求地活着，那既不现实也不人道。但如果人人都急于到达自己的愿景，只会造成无序与混乱，而社会就不可能给他们满意的回复。话说回来，中国人从古到今似乎都很重集体主义。可显而易见的是，数千年的小农经济以及当代飞速发展的市场经济让中国人从骨子里就有一种个人主义的存在。这种个人主义，既作为追逐个人梦想的动力、多彩社会的三原色；同时，也作为矛盾爆发的导火索，如同定时炸弹般的不安定因素。

三下乡九天以来，我们准备了许多新鲜的知识，教给嗷嗷待

哺的小孩子们。他们对于知识的渴求给我们留下了不可磨灭的印象。同时，我们还试图教会他们认识梦想，追逐梦想。我们要让他们知道，在这个变化多端的快节奏的社会里，没有梦想的人、不会追逐梦想的人，注定是被社会遗弃的庸人。正如我们三下乡的口号“仲情义夏，梦飞xx”一样，教会他们追逐梦想，我觉得，是我们这次下乡的重要目标之一。现在看来，我觉得我们更应该跟他们谈谈追逐梦想的态度。也许，他们不会立马理解。但如果我们在他们心中成功播下了种子，它们就会有发芽的一天。