

证券实训总结报告(大全8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

证券实训总结报告篇一

20xx年寒假，我很荣幸的来到中信建投证券马家堡西路营业部实习，短短两个月的时间，的确让我学到很多东西。两个月里，我大部分时间都在银行驻点，所以也深刻体会到银行驻点对券商、对证券从业人员的重要性。

在金融行业快速发展竞争激烈的今天，等待客户自行上门参与证券投资早已成为历史。随着各大金融行业的业务划分界限模糊化加上日益剧增的竞争对手，仅仅只通过降低交易佣金传统营销模式在奔腾不息的投资热浪中已不能再站稳脚步。所以各大券商在不断发展创新的道路上选择利用多样化的营销渠道来获得更多的利益。特别地，银行驻点这一经营渠道一直受到券商们的青睐。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。

首先，在银行驻点后，银行职员就是成了券商的现成客户，他们大多收入稳定，而且银行职员对于投资的认识程度远远高于非金融业务就职的相关人员，其进入证券市场的意愿强烈，只要通过券商经纪人的适时引导，开立证券帐户参与股票交易是水到渠成的事情。

其次，每天到银行办理业务最频繁的，就是各类企业的财务人员，有的一天要在银行与单位之间奔波两三次。他们和银行职员一样，具有专业的财务知识和一定的经济实力，都是证券营销业务的重要目标客户。而这些财务人员，在本单位

系统内与各个部门的同事关系密切，有一定的号召力与影响力，通过这些企业财务人员的桥梁作用，券商可以将营销的触角延伸到与银行有业务来往的各个企业，将潜在客户的挖掘提升到一个新的高度。

再者，银行的公信力在普通百姓的心目中不亚于政府，百姓的生存活动时时刻刻都离不开银行。各种繁杂的银行业务在百姓的生活中是必不可少的（存取款，缴费等业务），而这些业务与券商的业务最大的不同在于面对银行的这些业务，顾客是不请自来，而对于券商，获得更多的顾客他们现今仍然处于被动状态的，所以在银行进行驻点营销工作是接近扩大顾客流的有效措施。

首先无用质疑的是券商与银行互惠互利的关系。

券商与银行的合作的方式可以看成是一种“捆绑销售”，即在银行开立的账户与券商注册的账户“捆绑”销售给顾客，这就会成本不变的情况下提高各方“利润”，因此券商可以利用上述这层关系，例如与银行合作的“联合营销计划”，通过银行引荐的一些优质的存款客户，使得开户质量得到普遍的提高。

其次，银行与券商之间还存在潜在的竞争关系，这里指的是在资金的利用方面。在股市高涨市场环境大好的情况下，通过券商的巧妙引导银行保守的存款客户参与到股票投资的行列。当然在股市下跌行情中，每次下跌的中继，都会引发场外抄底新客户的进场。所以，无论是在股市行情火暴的时候，还是处于低位震荡的时候，银行的主动上门咨询及开户客户都是存在的，券商只要做到耐心守候，不轻易离岗，这些客户都是十拿九稳的。

然而由于现今这种营销模式已经被全国各家券商广泛使用，竞争压力越来越大，特别地有的时候，一家银行可以驻点四五家证券公司，在经济低迷的时候，银行的客户资源似乎已

经不能满足各家券商的要求，银行驻点的营销方式出现了一定的局限性。但是银行驻点对券商的至关重要性是不容忽视的。

两个月的实习已经结束，我度过了很充实的两个月。对于我而言，实习的目的是学东西，积累经验。在这两个月中，我的目的达到了，无论在专业的业务知识或者是处理问题的能力方面，我都有所提高。更重要的，这个过程中，我结识了很多朋友，他们在很多方面给了我很多的帮助，很感谢他们。同时感谢中信建投证券马家堡营业部给我这次难得的实习机会，让我学到了很多。

证券实训总结报告篇二

我每天看申银万国，国泰君安，国金的各种报告。早上开盘前看晨报，前一天的大势分析，从宏观到行业到个股的顺序看报。开盘后继续看报告，和流动新闻（上证报，中证报，金融时报），联系当日盘面，了解基础知识，发掘问题、收盘后，问问题，听讲解。上周五，跟随听取申银万国分析师对保险、银行、地产、投资策略的讲座。

1，一级市场运作

近日ipo重启让我学到一些基础知识、例如ipo会在网上网下发行。机构和个体投资者可以在网上和网下申购。今年因为国家政策使更多机构投资者撤出网上。使的网上中签率升高、按规定，网下中签者需要在三个月后才能对手中持有股票进行交易，那时已有部分股票在二级市场流通交易，所以网下申购需要合理策略才能获益。在股票上市前，有相应部门对于公司未来eps、pe、pb的估值，例如运用类比法、然后做出合理价格，同申购数量的估计，进入询价流程。如果通过竞价中签，就可以把资金汇去、过去，投资者买新股是一定会赚到利润。而现在会有些公司因为策略不当导致新股亏损。

另外，国家在市场初期对公司股量限制发售，国家为保护投资者利益，而对公司进行分时段解禁，对每次解禁数量进行限制，并且对现有流通股进行补偿。因为如果一次性解禁数量太大，企业从流通市场套利太大，这是我对限售股的了解。

2、二级市场运做

长线价值投资

机构投资经理是长线投资主流，他们关注更多是宏观经济行业企业未来发展前景和投资心理等，从多方因素考虑得到一个稳定的目标增长价格。

首先，要观看大的经济环境。具体来说，今年经济经过前期繁荣和衰退，进入到复苏时期（与国家4万亿投资拉动项目有关）。宏观经济最大的指标是gdp是由投资，消费和净出口组成，中国下半年经济增长预测为8%以上。此外需关注cpi、m0、m1等重要指标、在今年政府宽松政策下，资金流动性充裕，大家就会把存款取出来进行投资以取得比存款利息高的投资收益，另外，上半年新增贷款7万亿，对于金融投资（股票，债券等）和实体投资（房地产等）和银行业绩都有支撑。另外，消费者能力提高了，消费信心指数也上升，物价就涨，需求量就慢慢回升，企业利润提高。另外，中国股市与国外市场相关，当国外不好的，中国就会调整，跟随世界步伐，港股是最为密切相关。对于出口业务较多的企业，会因美国，欧洲等进口大国因为经济回暖困难受负面影响，进而影响企业业绩。另外，海外资金流入中国资金和实体市场也会有影响。而蓝筹股是影响大盘的主要力量，跟宏观经济紧密相关的行业龙头股能有较好的投资机会。

- 其次，关注行业。宏观经济能直接判断必然会涨的行业，例如银行，房地产，保险，汽车、但是如果市场走势过热，低估值、低涨幅，在上季度已见底，这季度将回升的板块

（钢铁，铝）也值得重点关注。微观影响也不能忽视、例如，不管经济如何，人都是要看病吃药，那么医药行业总的营利就能保持增长；下半年各种节日频繁，影响到高档白酒需求量变多；夏季因为天气炎热会影响到空调，冰箱，洗衣机销售增高。所以证券公司都有各行的分析师来对行业同个股进行专业研究分析。行业间有着关联，例如，汽车生产量增速大幅上升导致钢铁行业增幅大升。重点关注注前期涨幅滞后，且行业复苏预期较强的板块。行业板块在近日表现为，大盘翻红，被重点关注的银行，地产，大盘股等权重股带动；大盘调整，被次要关注或者过去滞涨板块，例如食品，白酒等消费类会补涨。

最后具体到公司和个股、投资者从公司背景、基本素质等方面多加分析，对市盈率水平进行合理判断，需要对企业产品利润（价格，产量，成本费用）增减幅和未来需求量预测分析。此外公司重组、合并和融资的消息对公司短期有正面影响，而长期影响需要深入研究公司运营等各方面。所以在个股投资报告中，笔者提到关键假设点、估值和投资评级、核心假定的风险、股价上涨的催化剂这四大方面。例如比较保险股，就从保险公司的保费、保量等问题从公司投资状况来分析。例如中国平安是投资大部分蓝筹股，收益潜力较大，有养老金优惠政策对养老金需求增加的扶持，或者是牌照的出台。另外一个地产例子是需要对房价、成交量、政府信贷、土地储备量等因素考虑。运用报告对个股选择。可以选择有补涨潜力、相对涨幅较低、走输大盘、pe偏低、业绩增幅稳定且明确的企业（例如华域汽车）。

短线

对于短线投资者来说，正面消息的发布，一般会对一只股票价格在短时间内出现快速增长，在当日后段时间基本是处于跌的状态。因为市场遵循低买高卖的原则，所以在什么时间投入，以什么价格买入是很难预测的，投机性质很强，但是仍然可以研究k线趋势，和短期现象对某只概念股特别关注，

哪怕公司并非在短期有盈利（例如莱茵生物，在猪流感特别时期或者四维控股，在k线图中近期买入，上升周期频率都大于下跌时期）。但是短线投资具有高风险性。

股票交易容易出现跟风现象，市场并不完全规范，有些有钱人有意操纵某支小股，在很低价位的情况下买入几乎所有股建仓、于是便有k线图出现长时间只涨不跌，只进不出的现象，然后有些人判断错误就在升的时候买进，跟风抬高股价，庄家很易非法赚取差价、国家会打击这种行为、如果找到确切证据，会发出起诉。

3、投资技巧。

因为股价波动性很大，而且有时间性，一般很难判断如何去判断最低成本、有两种方法去摊低成本，从而获得最大利益、可以分阶段投资，在一个认为有价值的点位买进，在股价下跌再买进一部分，在股价低于初价位的时候，买进的部分可以使得平均成本变低，这样降低了一掷孤注的风险、另外相似的就是合理配置、不单一投资、配置可以使投资更加稳健，收益可以弥补亏损部分、减低风险。

要理解资源共享，团队合作的重要性。一个人可以因为合作而提高效率，一个公司更加如此、公司买入别家公司的报告，再综合自己分析部分的报告，可以让投资建议，计划变的更加可靠，成功的机率也会变大、投资经理经常联络调研人员，或其他专业相关人员，获取更多信息，以经验对来源信息的合理选取和理性判断。

因为时间太短，学到东西有限、经验不足，消化知识也比较困难，所以只能被动跟踪市场。通过了解影响时常因素来判断大市和个股涨跌，今后仍需继续学习。了解到书本知识只是简单大体介绍，实际联系不多，应用价值也不高、而金融行业需要头脑敏锐、和对更多相关知识的理解、经验的积累、反复钻研、反省。投资对经济、数学、财务心理学等联系较

多，并非短期内可以精通、而投资从业者思维也应开扩，也必须要有能力去预测，这样才能成功投资。

证券实训总结报告篇三

序言：

xxxx年7月份，正值暑假期间，我有幸得到了国泰君安实习机会，从而开始了为期两个月的毕业实习生活。透过人力资源部的人说，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企业文化，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责任公司采取新设合并、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照规定执行。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。

证券实训总结报告篇四

20xx年7月27日至20xx年8月10日，我在光大证券广州解放北营业部进行了为期两周的实习，期间学到了许多东西，接触了证券行业资深的人士，感觉收获颇多。

下面就将这两个星期的所做所想，做一个简要的总结。以下正文部分主要分为三部分，第一部分主要介绍营业部整体架构及各个部门的职责；第二部分重点介绍柜台业务的具体内容；第三部分重点是介绍自己实习感想和对于证券行业的全新的认识。

三部分的介绍以事实介绍为辅，个人感想为主，因为我觉得用两周的时间去熟悉整个业务是不太现实的，所以我将实习的主要目的定为：“了解整个营业部的整体的运作，初步熟悉各个部门的主要职责，重点熟悉柜台的业务流程，更多的和人交流，从与人交流的过程中汲取经验，慢慢的对于证券行业有一个清晰的认识，为自己以后的发展方向定位。”

我实习的光大证券解放北营业部是光大证券在全国70多家营业部里面的一个，据说在广东省500多家同行业的证券营业部里面排名50位以内。

我真的能够为来到这样一个好的单位实习感到十分的荣幸，虽然没有工资和补贴，但是能够尽早的接触到行业的龙头企业，实在是一个难得的学习的好机会。

据我的了解，解放北营业部就比如一个公司，其利润收入丝毫不亚于一个中型的企业，据说，解放北营业部上半年的佣金收入达到了两千万，其数字也是相当可观了。营业部是其以销售为目的的一个机构，主要是代表总公司从事一个代理的职责，代理客户从事证券的买卖交易，同时也从事一个中间

介绍业务，例如股指期货的中间介绍业务[ib]

光大证券广州解放北营业部上设总经理一名，下设副总经理兼营销总监和经理助理兼营销总监各一名，下设五个部门，他们分别是市场部，客服部[it部]，综合部，交易部；还有一个是屏姐负责的融资融券和经纪人专岗，这个好像是一个独立的部门，如果是这样的话，（个人简历网）那就一共有六个部门。

每个部门分工明确，各尽其职。各个部门都设经理一名，地位仅次于总经理和副总经理，市场部的张鑫经理，看得出在营业部的资历应该算是比较老了；客服部的欣华姐，很好人，对客服部的下属要求很严格，经常会提醒大家赶紧回访客户[it部的胡延平经理，大家都叫平哥，一人掌管着整个it部，幸好现在来了两个管培生[jack和韶旭；综合部的郑经理我不是很了解；交易部是我待的时间最长的地方，雯静师姐是经理，她是唯一一个不是讲白话的部门经理，做事情也很卖力。这些事营业部的部门经理，也算是营业部的领导层。

据我观察，客服部是这个营业部的核心所在，需要最专业的分析和最周到地与客户进行沟通，客服部的都是帅哥最集中的地方。其最日常的工作就是回访客户，确保能把每一个客户特别是大客户留住，同时，也要为客户提出有用的交易方面的分析建议，这就需要我们客服部师兄师姐那方面的专业的证券分析的能力。在客服部，杨曦师兄是基本面分析的高手，侯国超师兄是技术分析的大师。同时客服部肩负着每天的营业部早盘和午盘点评的工作。”

交易部的日常的工作主要是面向客户开户、销户等一些最基本的业务，但是交易部是一个营业部的窗口，它的好坏直接关系到一个营业部的整体的运营情况，交易部也是最基本的岗位，是所有想坐办公室的员工都必须经历的一个阶段，或者说是所有的实习生，管培生的上岗前的第一站，它所需要了解每一个部门的职责，需要了解每一个客户可能的面临的

业务方面的问题，对于整个营业部的业务知识都需要有非常全面的认识。如果时间允许，他们甚至要扮演其他部门的职责，替客户解答一些专业性很强的问题，比如软件的下载使用等。对于交易部，我想多说一点，因为交易部是我待的最长的地方，算起来，我有一半的时间实在柜台的，虽然名义上我是客服部的实习生，但是客服部的事情专业性都太强了，我不能插手。在下面的第二部分我会想详细的讲一下在柜台的所见所想。

市场部我所知道的主要是培养证券经纪人，这也是他们现阶段正在做的一项最重要的事情，市场部主要有客户经理组成，是营业部业务来源的基础，也是非常重要的一个部门。同时市场部又兼顾着人事部的工作，在我实习期间，有差不多一天半是在市场部带电话的，打电话通知那些投了简历应聘客户经理职位的人，所以市场部的周游是整个营业部我认为是最忙的一个人，整天找人帮他做事。

it部的了解我是很有针对性的，这个还取决于冬韵师姐那天给我下达的一个任务，要我在8号房查资料的同时，向it部的两个管培生了解it部的事情，最后写成10条总结。所以，就有了下面的十条“发现”：

1. 日常负责开关机，平时系统维护，周末系统升级

部仅一个经理胡炎平，胡经理客家人，已婚生子，参加工作13年

3. 早上开机，上午系统维护，其他部门有些问题

4. 下午关机，把银行传过来我们营业部的数据转发其他营业部

5. 周末加班做一些系统的测试，软件的升级

6. 电脑的订购也是it经理做
7. 其他部门关于业务的问题也要问技术部
8. 帮徐总做一些决策上面的事情，较全面
9. 熟悉其他各个部门的业务和操作的流程
10. 在营业部的看盘的客户有什么问题也要找技术部

关于这十条发现，最后冬韵姐给予的评价是：“太过表面，没有什么独特的发现。”其实我觉得这些只是一些皮毛的发现，冬韵姐提供了一个很好的思路给我，就是要通过各种途径去了解一个事物，而不是仅仅通过一个渠道，要充分挖掘现有的所能利用的资源。这一点我觉得非常重要。

综合部，我确实不是很了解，这个部门字面上看起来就是听综合的，我从侧面了解到，综合部主要就是管财务的。很惭愧自己对综合部知之甚少。

事情就是相当的琐碎了，我们帮屏姐做事，整天就是在忙这些，经纪人有任何问题都会去找屏姐，不管是客户资料的填写还是客户转接的问题。所以，我才有理由将屏姐这个专岗单独定位成一个部门。

以上就是我所了解到的关于营业部的一些基本的皮毛，其实有很多事情都是第一次见到，都想把它们一一呈现，只是那些现象如果一点一点加以描述的话，会显得比较凌乱，因为这两个星期实在见识了太多的东西，接触了太多全新的概念。

我总结出来的这几天柜台的常见的业务主要有以下几个，由于都是自己通过观察提问和自己亲身经历得来的，所以应该不是很全面。主要见得最多的就是开户，所以我重点介绍开户的内容，然后把我学到的其他业务方面的内容略加阐述。

开户

这里所说的开户是指的资金账户，是客户在证券公司设立的一个存放买卖证券所需资金的账户，在这个资金在账户里面的资金证券公司会根据银行的活期利息来计息。

如果仅仅是开户的话，就只需要提供身份证和银行卡，时间是9:30-16:00。要填写的材料包括：一份合同、《基金投资权益须知》、《风险测评表》（测定客户是否有能力开权证业务）、《三方存管协议》。（如果客户要开通买卖创业板，则需要填写《创业板的风险揭示书》）这些资料都是要客户本人填写，不允许有涂改，如果迫不得已要改正的话，需要在改正出签上自己的名字，确认修改。接下来客户要做就是去到自己所需要三方存管的银行进行确认就行了。

关于这个三方存管，又牵扯到“一步式”和“两步式”两种不同的方法。“一步式”的办理时只需要在光大的营业部就可以一次性办妥了，例如光大银行和农业银行；而“两步式”的办理则需要开立资金账户以后再到相应的银行确认，例如工商银行和建设银行等大部分银行。

这样你还是不能买卖证券的，因为你没有证券账户，这就要开立证券账户，就是股东卡。

股东卡的开立要填写《证券账户申请表》，开立的时间是交易日的交易期间，也就是9:30 - 15:00。如果开资金账户和证券账户两者是分开进行的，那就需要另外填写《资料更改表》和《指定交易申请表》。申请开立证券账户一般的是只开立人民币a股账户，包括沪a和深a账户。值得注意的是，开证券账户，也就是股东卡，是需要支付开卡费的，上海的是50人民币，深证的是40人民币，这部分钱是交给证券交易所的，只是证券公司代收的，但是多数情况下证券公司是不会向客户收取这一项费用的，而自己替客户交纳，只有极少的个人投资者单独来开户的时候，才会收取（如果有经纪

人和客户经理带来的，就一定不用收)。关于这个收开卡费的问题，我一直很迷惑，因为太有弹性了，但是我有不便于问，所以至今还未有答案。

销户

一般销户需要经过两个工作日，第一天要完成转托管，和撤销指定交易，然后证券公司会进行结息，带到第一天下午银行结算完成后，保证你的资金账户内的钱可以全部转出；第二天将资金账户内的钱全部转出，这样才可以撤销资金账户和三方存管。

值得注意的是，销了股东卡，深a的可以马上重新申请，但沪a不可以。原因是沪a销户业务要t+1才生效，要第二天才能重新申请。

其他的柜台业务，例如“一柜通”、“客户资料修改”等，我基本上没有观察过这种业务，所以也没有太多的了解。

在柜台差不多待了一个星期，观察到了很多业务上面的做法，同时也感受到了很多的细节之处是非常值得注意的。主要有以下几点：

- 1、柜台业务的资料摆放都是非常的有序，开户的资料统一放在一起，然后每种业务的资料都是归类放好，非常方便超找，但是有一个小小的毛病就是三方存管的单子老是一大堆，要找出客户所需要的，经常是要找好久才可以找到，这个问题有待解决，我觉得可以先将15间银行初步分一下类，比如分三类，每一类就五间，这样子就会相对快一些，但是这肯定不是最好的方法。

- 2、在天开户资料的时候，为了节省时间，我们一般是要求客户先填写《风险测评表》，然后再填写《开户申请表》，这样子柜员在客户填写资料的同时也不至于闲着，可以先录入

资料。

3. 客户的两个密码（登录密码和交易密码）一般都是为客户设成一样的，因为防止客户混淆而产生麻烦，同时也是避免给客户解释而耽误时间，但是这其实也是一个隐患，当股民不清楚这两个密码的不同而造成损失的时候，其实营业部也有一定的责任，毕竟我们平常的时候看盘都是会同时登陆资金账户的，所以在节省了时间和精力同时也埋下了安全隐患。

4、柜员对于客户的态度不是一般的好，这一点对我的印象特别的深，基本上是有问必答，这一方面体现了营业部柜员的专业知识非常的过硬，另一方面也体现了对待客户的态度很端正。他们时刻把自己放在一个服务者的态度，这和我几次在银行看到的银行柜员的表现形成了鲜明的对比，就更别说我们的铁老大铁路部门的有些工作人员了。

5、除去雯静姐不说，冬韵姐和严慧姐两个人真的是一天忙到晚，基本上是没有休息的时候，有客户来就要为客户服务，客户走了则要审单，签章，之后闲下来的时间又要查资料，完善客户的资料。每天都要加班，有时候甚至中午都没法休息，也要加班，因为客户多的话就要加班审单。我终于深深的体会到了杨曦师兄所说的：“在营业部做事是没有加不加班的，你完全可以自主选择，只是你要把手头的事情做好了才行。”

1. 认识业内业外人士，增长见识

实习期间，最大的收获我觉得莫过于认识了很多人，并且从他们身上学到了很多的东西。从第一天谁都不认识，战战兢兢的过了一天，到慢慢的熟悉营业部的大部分师兄师姐，熟悉每一个管理培训生，熟悉一部分的证券经纪人，甚至是保卫处的黄叔，这是一个成长的过程，是一个增长见识的过程。

从营业部的师兄师姐身上，我学到的是他们对证券行业的热爱和执着，是对目前从事的工作的全身心投入的态度。

很清楚的记得欣华姐说过，“因为我热爱这份工作，我热爱这个职业，所以我从来没有怀疑过，哪怕是在证券市场出于极度低迷的时候。只要你有兴趣，你就会去投入精力研究它。”国超师兄也说道，“我是从大一就开始买股票的，那时候几乎天天不去上课，全部精力都花在了研究股票上面。”杨曦师兄是我在营业部最佩服的一个人，很有气场，很有影响力，杨曦师兄每天都是我们客服部第一个到的人，就算是我最早的时候8点多一点就到了，这时候，杨曦师兄已经是西装笔挺的坐在了办公桌前，这种对于工作的态度对我的启发很大，在证券业这个人才竞争非常激烈的地方，只有通过兢兢业业的不断努力，才能往上爬的更高，爬的更快。另一个细节是我在客服部看到的独有的现象，在杨曦师兄的办公桌电脑键盘上面，经常会贴满了一个个黄色的醒目的小便笺，上面可能是写着当天或者最近要完成的任务，包括当我请杨曦师兄为我写实习证明这件事，这种对工作的一丝不苟的态度肯定是一个人成功的关键。

同时，在屏姐身上我学到的是接受，不管再多的事情，都要学会接受，当上头有任务下达的时候，你都要毫不犹豫的接受。这一点也是很重要的我觉得，因为工作中你没什么机会能够自己选择你喜欢做什么，而大部分时间都是你应该做什么，必须做什么。虽然屏姐一个人既要管经纪人，又要处理融资融券等衍生业务，但是在屏姐口里面我没有听到一句消极的话，即使是在很忙的时候，有经纪人来问屏姐问题，她都会事无大小一一解答。

交易部的严慧师姐，给我留下印象最深的是对于工作的毫不马虎，帮严慧姐复印证件，她会要求你复印身份证和银行卡是要将墨的浓度调到中间一格，而复印股东卡的时候就要调到中间偏右两个，以便可以把章清楚的显示出来。

市场部的周游师兄，他交给我的是和客户的交流，是对待自己服务的对象的时候一定要稳得住对方，但同时又要维护营业部甚至整个光大证券的形象，这一点在我打了两天的电话中体现的淋漓尽致。另外，周游师兄对于工作和生活的积极的态度也是很值得学习的，不管工作多忙，他总是一副乐观的样子，感染到周围的很多同事，利己利人。

再说现在营业部的几个管培生，从他们那里我看到的是我未来的影子，是刚从学校踏入社会的时候的样子，在这个阶段，他们的确相比于营业部的师兄师姐来说少了一点稳重和淡定，但是他们都是经过三四轮的筛选才得以进入光大的，能力都是挺强的。

应该说，很多进入光大的管培生都是专业不对口的，但是我觉得公司看中的更多的是他们的能力和经历，志勇从大一暑假就开始实习，可谓经历丰富；萌萌也是从大一就开始投资股票，也可以算是股市老手了。在这个实践出真知的行业，显然这种阅历是挺重要的。说到萌萌，我想再多说两句，萌萌也是学金融的，相比之下，他的专业知识水平相对来说要高出我好多好多，对于行业的理解，对于金融现象的分析看法，都是我所要学习的榜样。

很庆幸的是我选择了实习，避免了有些人到大四的时候的遗憾，因为在那些管培生里面，我也是经常可以听到一些后悔的声音，后悔自己当初没有好好锻炼自己，没有为自己创造更好的机会。

另一个我觉得要提一下的群体就是证券经纪人，在我实习的两周时间里，一共接触了两批在营业部培训的证券经纪人，并且见证了第一批的经纪人从成长到实战的整个过程，感触颇多。证券经纪人，是营业部聘用的，为营业部招揽客户的一个职位，用营业部的话说，就是一个很有前途的职业，主要是靠佣金生活的，由于不是营业部的正式员工，而是一种委托代理的关系，所以他们的基本的工资保障是很低的。

在我看来，这是一个很辛苦的职业，确实，整天都要往外面跑，去拉客户，做着和客户经理一样的活，却享受不到客户经理员工一级的待遇，但是我发现那些经纪人都是热情非常的高，他们也深知自己不是名牌大学毕业，能够在自己的岗位上做出一番成就本身就是最大的成功。这种对待工作的泰然的态度，是很值得学习的，其实本身工作就没有贵贱之分，况且证券经纪人职业也是需要有很强的专业知识的。与这些经纪人的交流中我发现，他们的专业知识十分过硬，而且几乎每一个人都有证券投资的经历，这一点也是挺让人佩服的。

2. 一个充满激情与挑战的行业

虽然自己的专业是金融学，但是很惭愧的是在这之前，我似乎对证券行业一无所知，对它的运作，流程，收益，风险等等都是知之甚少，而今，通过在光大的实习，我突然发现自己对这个行业有了一个初步的了解，开始渐渐喜欢上了这个行业，这个充满了激情和挑战的行业，也愿意从此开始涉足这个行业，试探性的去感受这个行业是否值得自己为之终生奋斗。

在这个行业，客户就是上帝，客户就是我们金钱的来源，得罪了客户就等于断了自己的财路，所以，这个行业是需要与人交流的，特别是在营业部这样一个客户代理机构，这一点就更加能够体现。

在这个行业，你需要有十分的敏锐性，对待行业的信息要十分的敏感。你要懂得每天去关注时事咨询，关注行业的动态，培养自己的对于信息的敏锐的嗅觉。

在营业部工作，你需要有很强的耐心，需要做十分琐碎的事情，或者重复的做同一件事情，就像客服部的就整天做回访，天天如此，我也问过欣华姐，这样子的重复不枯燥吗，欣华姐的回答是，“如果哪天没有客户可以回访了，那才是大难临头的时候。”就像交易部整天就是开户销户，重复着同一

件事情。

在证券行业，你要有很强的分析能力，这就要在前期有一个很好的专业知识的学习和实践的运用，要交足学费方才能有所知晓。国超师兄说过，“做股票的不容易就在于，你学的越多就会发现你知道的越少。”这说明，证券业是一个无止境的行业，学无止境，做股票其实真正不是考学出来的，而是靠感悟，考实践总结。

这个行业的人都是那么的年轻，就拿我们营业部来说，百分之90以上人的年龄都在30岁以下，这也充分印证了证券业师一个朝气蓬勃的产业，这里的每一个人都是充满活力的，充满了激情，充满了对未来的憧憬。

在营业部，你要学会笑，学会对客户笑，对同事笑，“有时候客户不顺心，来找你发脾气，但是你要可以让客户气着来，笑着走。”杨曦师兄是这样教导我的。

“证券业正在逐步走向低佣时代，比20xx年的时候还要低，技术在证券业的分量占比越来越大，大赚的时代已经过去。”欣华姐说。在欣华姐的强烈的影响下，我开了一个证券账户，开始了自己的投资生涯，逐步试水这个行业。

两个星期的实习这么快就结束了，想想当初自己是多么的胆怯，走进了光大，战战兢兢的一整天，到后来慢慢的认识周围的人，认识周围的事物，学会了怎么样去和别人交流，怎么样去向别人学习。

还记得最后一天的大早，当时心里面想的就是终于可以休息了，终于不用天天起早，天天挤公交，天天穿正装上下班，天天在营业部里面做事情，天天吃路边摊地沟油，天天都要早睡，玩的不尽兴·····现在想来，当时自己的想法其实是多么的幼稚，因为这些种种经历是那么的难得，种种经历是那么的可贵，有事情可以做事多么幸福的。

当真正要离开的时候，我才真正体会到什么叫做软弱，这时候的人的情感是最脆弱的，当我和客服部的师兄师姐们道别的时候，我是多么的舍不得，发自内心的舍不得，不为什么，就为这两个星期以来的相处，就为这两个星期以来的学习，这两个星期整天的称呼“欣华姐，杨曦师兄，心诚师兄，国超师兄”，不止是客服部的，还有我们营业部的师兄师姐，都给了我很多的照顾，“屏姐，邵薇姐，冬韵姐，严慧姐，周游师兄”，包括我们一起相处的管培生们，“志勇，萌萌，洁柯，韶旭，泽民，宋林”，所有的这些人，都是给予了我很大的帮助，在我最需要有人交流的时候给了我一个空间。我很感激他们。

最后和国超师兄来了一个激情的拥抱，那是对我的一种最好的信任和肯定。我可以问心无愧的说，我对得起给予我帮助的所有人，因为我没有辜负他们的教诲，以后也不会。特别要感谢欣华姐，给了我这次机会，还有杨曦师兄，百忙之中还要照顾我。

当踏出光大的那一刻起，我就没有的名正言顺的理由再次来到营业部，但是我说过，我会回来看大家的。

证券实训总结报告篇五

在不断的发展中，我们国家的股票市场在不断的开放，不断的发展，但是由于金融危机的影响，我们国家的股票市场最近不是很景气。我也是抱着这种好奇开始我的实习的。正因我学的是金融管理专业，因此我一向以来都是对股票市场研究，正因这些都是切合自己实际的专业，我想要透过实习来进步。

经过了这短暂的证券实训课我真真切切地了解又接触了股票买卖。在这个学期里面，我经历了赚钱的喜悦，又尝到了错失机会痛心。我认为我们证券实训的目的就是透过有关证券投资课程的学习，并结合理论与实践，对证券投资市场有大

体的了解，掌握必要的投资技巧和投资策略。了解证券分析的基本方法，使得系统地掌握投资理论知识和实践操作，从而进一步加强投资理财观念。

本次实训中，透过股票模拟实训交易深切体会到股市存在的风险。真是印证了那句“股市多风险，入市需谨慎”。股票的风险是多样的，所谓风险，是指遭受损失或损害的可能性。就证券投资而言，风险就是投资者的收益和本金遭受损失的可能性。从风险的定义来看，证券投资风险主要有两种：一种是投资者的收益和本金的可能性损失；另一种是投资者的收益和本金的购买力的可能性损失。从风险与收益的关联来看，证券投资风险可分为市场风险和非市场风险两种。市场风险是指与整个市场波动相联系的风险，它是由影响所有同类证券价格的因素所导致的证券收益的变化。经济、政治、利率、通货膨胀等都是导致市场风险的原因。市场风险包括购买力风险、市场价格风险和货币市场等。非市场风险是指与整个市场波动无关的风险，它是某一企业或某一个行业特有的那部分风险。例如，管理潜质、劳工问题、消费者偏好变化等对于证券收益的影响。由于市场风险与整个市场的波动相联系，因此，无论投资者如何分散投资资金都无法消除和避免这一部分风险；非市场风险与整个市场的波动无关，投资者能够透过投资分散化来消除这部分风险。不仅仅如此，市场风险与投资收益呈正相关关联。投资者承担较高的市场风险能够获得与之相适应的较高的非市场风险并不能得到的收益补偿。

虽然投资证券有必须的风险，但透过专业性的分析大多数是可避免的。例如，较好的掌握如何分析k线图。如果我们将每一天的k线都画在一张图上，则称之为日k线图，同样也能够画出周k线图和月k线图。在电脑软件的帮忙下，在计算机中我们还能够看到5分钟、15分钟、30分钟和60分钟的k线图。透过对k线图的实体是阴线还是阳线，上、下影线的长短等的分析，常能够用来决定多空双方力量的比较和后市的走向。

一般来说，阳线说明买方的力量强过卖方，经过一天多空双方力量的较量，以多方的胜利而告终。阳线越长，说明多方力量胜过空方越多，后市继续走强的可能性就越大。相反，若是收成阴线表示卖方力量强过买方力量，阴线越长，说明空方力量胜过多方越多，后市走弱的可能性就越大。

我觉得选取股票首先就应从以下标准思考：1. 公司成长性是否高，产品是否被市场广泛地理解并应用；2. 公司的管理水平如何，是否有品牌优势；3. 公司的业绩如何，是否为绩优股。当我选取的股票满足上述的标准时，我会坚定地买入并持有它们。当我买卖股票的时候，我时刻提醒自己要做到以下几点：1. 坚信自己的分析与选取。2. 要冷静地分析市场的变化。3. 要做到快，准，狠。股票不单是钱的“游戏”，更是人的心理“游戏”，因此必须要有良好的心理素质。

这次简单的实验，却给了我不一般的体验，坚信会对我以后的投资理财观产生重大的影响。坚信这个只是我的第一步，我会继续发奋，在实践中总结经验，不断地提高自己。

实习中有很多的事情需要自己不断加的了解，我也知道自己的潜质不是很强，需要更多的实习、实践，这些才是我们一向以来不断的进步的成果，这些都是我们的强项，我想要做好的事情就是这些，我会发奋的！

证券实训总结报告篇六

本人3月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧

密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，19__年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场“你方唱罢我登场”竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的‘公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料；各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞；市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩

序;市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范,大多数企业满足于低投入,追求前期收益,缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中,一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额,获取前期收益。

证券实训总结报告篇七

本人在xx年7月12号开始为期一个月的时间在国盛证券洪都大道营业部进行了暑期实习。在国盛证券洪都大道营业部实习期间,在单位指导老师根据学校的要求的帮助、指导和教育下,我熟悉了国盛证券洪都大道营业部的主要经济业务活动,系统地学习并较为深刻地掌握了证券公司各方面的实务工作,对关于证券经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

证券实训总结报告篇八

为期一个月的实习生活转眼间即将画上圆满的句号,在证券公司这段期间,我们充分感受到作为一个证券从业人员的酸甜苦辣,也了解了作为一名证券从业者的工作身上肩负的责任和义务。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步,第一次真正意义上的接触证券市场,学习了解证券行业的各种业务,为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础,在这期间不仅仅学习到了理论知识更多的学习到投入证券市场要具备一个良好的心态。学会了进入社会做事如何做人,对以后培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

刚开始的时候,我们对证券行业的工作很陌生,对于证券的知识掌握得也不是很透彻,简单的大盘都不会看。但在指导

老师耐心系统教导的下，教会我们如何看大盘，学习股市的常用术语，如何更好地分析股市，了解一些证券行业的相关理论和一些炒股的小技巧，在职场上的如何更好的塑造自己。使我们对于证券行业有了更深刻的认识，让我们了解了证券市场的残酷性，学会用实事新闻去看股市大盘，分析如今股市走向未来的股市发展，最重要的教会我们用良好乐观的心态面对工作生活。

的残酷竞争，面对生活工作保持良好乐观的心态。

在未来的时间里，我会带着我在这段时间的宝贵经验，更加勤奋的学习和工作。有人常说成功是给有准备的人的’，有人说成功是给勤奋的人的，而我觉得成功是给勤奋的奋斗者的。在努力和拼搏中，为自己争得一个前程似锦的工作生涯。

在柜台实习的时间尽管短暂，但是却让我学到了很多的东西，这对我今后的工作将有很大的帮助。下面我把我在柜台实习的情况及收获，感悟整理成文。不光是为了完成工作任务，更重要的是为了总结经验与不足，为做好今后的工作奠定基础。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括开立股东账户，资金账户，银证联网，查询，交割单打印，对帐单打印等。经过近两周的勤奋好问和实战训练，以及柜台员工的耐心帮助下，我已经可以熟练的进行开户全部流程业务的基本操作，对于转户，销户，客户普通信息修改，客户特殊信息修改以及创业板，基金，权证交易的开通也都有所了解。这些对我今后在客服部的工作都有很大的帮助，只有熟悉这些柜台的业务流程，才能很好的解决客户对相关问题的咨询，提高服务质量。

在实习的过程中，我也看到了自身存在的不足：做事情马虎，粗心大意。在填写客户资料的时候，会出现错填或是漏填的情况。在柜台工作“粗心”是一大忌，往往工作中一个小小的疏忽，最终会造成不可挽回的损失。所以这是我务必要认真对待的一个问题，要努力改掉这个坏毛病。无论是在柜台还

是客服部工作，都需要认认真真去做每一件事情，避免失误，提高工作效率。只有这样，我们才能真正的做好本职工作，胜任自己所在的岗位！

在实习报告的最后，感谢领导为我提供这一次宝贵的柜台实习机会，感谢柜台员工的无私帮助。希望在今后的工作中，大家能够继续一起努力，互帮互助，为营业部再创佳绩贡献出自己的一份力量！