

证券实训报告总结 证券投资实训报告(实用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

证券实训报告总结篇一

xx证券有限职责公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20xx年5月18日成立的综合类证券经营机构。20xx年度，公司实施了增资扩股，注册资本到达155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限职责公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

xx证券有限职责公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展方法，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳

步提升份额□20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx□20xx□20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

20xx年6月27日——20xx年7月24日

xx营业部

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识

(一)了解华龙证券概况

1. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

2. 了解并领悟华龙证券的企业文化

3. 营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，带给咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每一天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习资料

我们每一天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不一样的课程表，安排每一天的学习资料。学习资料如下：

我们的工作时刻务必统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地进社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们能够比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否能够成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧之后就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮忙客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们能够为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态能够看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头、macd、kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0.3、0.5、0.6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个资料有：形态、比例、时刻。因此，在以后的实战工作中能够做为很好的一个决定依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：

(1) 宏观经济下的强势产业选取。

(2) 估值、政策与股市走势。

(4) 投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的状况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都能够作为很好的投资方向。又正因人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp□固定资产投资等。一般状况下，经济的低迷点是股票的买入点，正当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每一天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心理解，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，明白和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。必须要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标说

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高；负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不一样天数的平均价之间的差距，可绘制不一样的**bias**线。

kdj随机指标k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号k值构成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大k值构成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数n m1 m2天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标能够去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，因此在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为61阅读点或证券公司的营业网点办理开户业务，在存管银行的系统中生成客户证券交易结算资金账号，在证券公司的系统中生成客户号。遵循“证券公司管交易，商业银行管资金、登记公司管证券”的原则，由证券公司负责客户证券交易买卖、登记公司负责交易结算并托管股票；由商业银行负责客户证券交易结算资金账户的转账、现金存取以及其它相关业务。

5、广发证券和广发银行

6、广发证券的发展前景

在十五年的发展过程中，公司构成了自己鲜明的特色：经营稳健，管理规范；市场地位稳固；风险控制得当，资产状况良好；以人为本，人才优势明显；服务客户，不断创新。更重要的是，营业部的员工所表现出来的一种用心，乐观，自信的精神风貌时时给人一鼓舞，我深信广发证券的发展前景必须很令人振奋。

1、正确认识股票投资与人生的关联

股票投资之因此这样吸引人，主要在于它的刺激性。它能够在很短的时刻里为投资者带来巨大的财富，同时也能让你的财富化为乌有。

对于投资者来说，要想在股票投资上获得成功，就务必正确认识股票投资。只有正确认识股票与人生的关联以及对人生的作用之后，才能够以平和的心态，在股市里游刃有余。那么，怎样才能正确认识股票投资与人生关联呢？的投资家巴菲特对股票投资与人生的关联有一个十分正确、清晰的认识。回首巴菲特的成功之路，我们能够看出他是一个用“善念”投资的人。所谓善念，能够归纳为善立志、善结缘、善取之等三个方面。股市确实是一个诱人的地方，那些想要获得巨大财富的人趋之若鹜。但是，很多人在金钱面前迷失了方向，之因此造成这种状况，主要是他们错误地认识了股票投资与人生的关联，以及股票在人生中的作用。实际上，股票投资与任何一种赚钱方式都没有区别，我们不能在其高额的利润面前乱了阵脚。

总之，要想在股市里清醒地投资，清醒地赚钱，我们就应明白投资家巴菲特的“善念”。只有领悟了善念的真正好处，才能够持续清醒的头脑，清醒地进行股票投资。

2、树立属于自己的投资观念与原则

作为一个股票投资者，要想获得成功，首先要做的就是树立正确的属于自己的投资观念。

投资观念就仿佛一面旗帜，引领你向着正确的方向前进。当你在为某项投资举棋不定时，正确的投资观念就会起到一明灯的作用，帮忙你做出明智的投资决定。巴菲特成功的关键，就在于树立了正确的投资观念。他的投资观念十分独特，且十分实用。在巴菲特眼里，注重股票内在价值，买进市场价

格低于其内在价值的股票，长期持有，重视企业的赢利潜质，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动。这样，成功就不会是一件遥远的事情。巴菲特常告诫那些投身于一日数变的股市或者期望股票投资来发大财的人，务必树立一个正确的投资观念，然后坚持到底。这一点，很多股票投资者无法做到。原因是他们无法克服浮躁的情绪。其实巴菲特插自己，也为成功交纳了许多学费，遭遇失败使他立即总结经验，逐渐树立自己的投资观念与原则。

总之，还要要做到止损、分散风险我不知道该怎样样强调这几个字的重要，我也不知道该怎样解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

最后，虽然这次实习时刻很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有好处同时也是一次令人十分难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的潜质。

证券实训报告总结篇二

一、实训简介：

我们公司全体成员利用周六的时间，在学校实训广场做牛奶销售，经过一天的时间，圆满完成此项工作。我们把十箱牛奶分开进行销售，8箱按35元买，剩下的两箱按盒买，总共盈利22元。

二、市场分析：

首先__这个品牌知名度较高，比其他品牌的价位较低。__优酸乳含有大量的益生菌，适合于各个年龄段的人，根据我们的市场调查，在周末的时候，实训广场的人流量大，所以我们公司销售地点定在实训广场。

三、执行情况：

在周六的早上我们公司的成员搬着牛奶来到实训广场，展开了__优酸乳大促销，把我们的条幅拿出来，吸引更多的消费者，而且我们公司销售的价格较合理，用较低的价格来吸引更多的顾客，总共十箱，按箱是每箱35元，按盒是每盒1.5元，经过我们一天的努力，把我们公司的牛奶全部销售完，也得到许多消费者的认可。

四、收获及感受：

经过我们一天努力的奋斗，我们总共盈利了二十二元，当我们把最后一箱卖出去的时候，心里有中说不出的感觉，拥有一种很大的成就感。虽然这次销售盈利不多，但是我们也付出了努力，这是我们人生中第一次的促销活动。圆满的完成了老师的作业，通过这次促销活动我们了解到了团体的力量是巨大无比的，终于领悟到了社会实践的重要性，并注重实践与理论相结合的原理。

一：实训简介是：我们公司销售的是__优酸乳，我们组总共11箱牛奶，我们在学校隔壁的幼儿园共买出了7箱，每箱牛奶买38，回来时在学校门口的实训广场销售我们剩下的几箱牛奶，通过我们组人的共同努力把剩下的几箱牛奶卖给了各个系的同学，在这次销售牛奶的实训后我们组11个人共赢利43元钱同时我们也成功的把实训的作业完美的完成了。

二：市场分析是：我们还是在校大学生对于外边的市场还不是很了解，我们对于销售市场也没有很好的说服力，更没有他们那些所谓的品牌影想力。所以我们必须选一个对市场很有影响力的品牌，在学校的周围也有各种商店及超市在销售牛奶从而市场给予我们的压力就不言而知了。

三：执行情况是：我们组的成员在4月16号的下午放学后来到了学校互近的幼儿园开始销售我们的牛奶，在幼儿园我们以每

箱38元售出7箱，然后在学院的实训广场以每箱35元售出4箱给各个系的同学们，通过我们组各个成员的共同努力把我们的实训课完成了。

四：收获及感受是：通过我们这次的室外实训课销售牛奶的经历让我感受到了干什么都是不容易的，并且要想在这个社会和市场中共生存下去我们必须比别人付出更多的努力。同时我在这次实训课中我也感觉到了自己的很多专业知识欠缺，对专业知识的掌握情况也不是很乐观，以后就该更加努力学习于理解。

1、实训班级：物流10-1

2、实训时间：第1-5周

4、实训目的：通过物流管理全面实训，使学生了解现代物流的实际运作模式，掌握物流基础操作流程，培养理论与实践相结合的实用型的现代物流人才。

五、实训要求：

1、本实训以第三方物流企业的基础业务为范例，按照符合国际惯例的操作流程详细描述了仓储、配送、运输及客户管理等四个主要业务环节的实际操作过程。

2、通过对客户需求分析、货品的入库、出库及在库操作、配送作业操作以及车辆调度操作等流程的实际演练，理解物流各个环节的操作原理和相互之间的关系。

3、在指导老师的指导下，了解物流管理全面操作流程。

4、借助软件处理日常基本的物流业务。

5、撰写物流管理全面实训报告。

六、实训内容（步骤及操作程序）

本次实训利用中海2000物流教学系统软件，一切有关实训学习方面的活动都是在软件上进行的。实训开始前，同学们通过计算机网络internet登录该软件，并设置自己的用户名和密码。登录该软件后，可以看到该软件共分为基础数据、客户管理、配送管理、仓储管理、调度管理、费用产生、统计查询、客户分析、退出系统等九大部分，每个部分又包含具体的一些内容、操作。下面我就以实验的顺序，逐一对每部分进行简单的介绍。

1. 基础数据

（1）仓位设置该部分就是建立模拟仓库，按照系统提示的内容，填写仓库编号、仓位编号、总数量、备注等内容，具体要求是：建立3个仓库，每个仓库又分为3个楼层，每层楼有设立10个仓位。例如：010101代表1号仓库1号楼1号仓位。注意事项：每个仓库的每楼层的总数量必须保持一致。

（2）修改密码该部分主要作用就是，供同学们修改密码和填写一些基本资料。

2. 客户管理

（1）客户资料建立基本的客户资料。其中，包括3个客户类型为客户的客户，3个为报关的客户，3个为运输的客户，3个为装卸的客户。填写客户编号、客户名称、客户简称等相关的资料，之后提交并单击报价按钮，会进入一个页面，填写报价日期、代垫比例后提交，在点击报价明细，分别对建立的12个客户进行报价明细的填写，此步完成之后返回客户资料首页点击正式，再点击报价进入报价单页面，单击确认即完成此部分。

（2）合同管理此项内容对2.（1）中所建立的12个客户进行

修改、报价时间、修改仓位的操作。修改内容包括：开始时间、结束时间、仓租性质、包租面积、包租周期等。

(4) 运输资料进入此页面后，会看见三个客户类型为运输的客户，选中一个，会进入车辆信息的页面，按照要求完成类型、车型、联系人、车牌号、车架号的编辑，单击提交后即完成。

3. 配送管理

(1) 部件维护此步骤是为客户类型为客户的客户建立买卖关系的过程。具体如下：选择一个客户关系为客户的客户，分别从下拉条中选择一个供应商、一个购买商，再编辑部件编号、名称、单位、重量、体积、价值、部件规格、海关编号等内容，然后单击提交完成一个关系的建立。

(2) 入仓管理进入页面，单击新增，编辑入仓单号、合同客户、供应商、购买商、入仓件数、货物性质、贸易性质、EDI单号，单击提交，然后单击部件进入部件清单页面，单击下拉条系统会自动出现供应部件编号、部件名称、海关编号、部件规格，单击提交并返回入仓资料页面，再单击确认，页面上方的入仓资料字样会变成黄色，就完成了此步；再单击页面上方的入仓配车，输入柜号、车牌号，单击提交；单击入仓报关，进入页面单击确认即可；再进入入仓卸车页面，单击确认；再进入入仓验货，单击确认；再单击分配仓位，选中入仓部件，选择仓位，单击确认；再进入报关确认，选择报关性质，输入相应的工作量，单击确认，最后一步进入入仓确认页面，单击确认即完成了入仓管理的整个过程。

(3) 出仓选货进入出仓选货的页面，单击新增，选择合同客户名称和购买商名称，单击提交。再选中一个选货清单，单击部件进入下一个页面，选中一个入仓货物清单，页面会弹出一个对话框，输入适当的出仓数量，提交并返回出仓选货的页面，单击确认即完成了这步作业。

(4) 出仓管理进入页面先点击新增，选择合适的合同客户和购买商，并填入出仓件数和edi单号，提交后点击部件进入下一个页面，直接提交选货货物清单，返回上一个页面，单击确认，页面上方的出仓资料字样会变成黄色的，这就完成了出仓资料这一步；再进入出仓配车页面，输入车牌号，然后提交完成此步；进入下一个页面，选择合适的货币和汇率，点击确认结束出仓报关；再进入出仓卸车页面，确认即可；进入下一步报关确认，选择报关性质，输入工作量，提交完成；最后一步出仓确认，核对信息无误后，点击确认结束了整个出仓管理的作业。

(5) 修改仓位进入此页面后，选择需要修改的入仓清单，再分配合适的仓位，确认即可。

(6) 费用处理进入页面后先选择费用类型（处理、加班、其他），在选择一个客户，单击新增进入下一个页面，输入合适的工作量，提交完成，然后依次完成另外的费用类型和另外的客户。

(7) 盘点处理

(8) 入仓查询

(9) 选货查询

(10) 出仓查询这几个部分只是一个查询功能，输入单号，供应商，购买商，即可查到相应的信息。

4. 仓储管理

整个模块包括11小部分，其没有具体的操作程序，只是查询检验过程。

5. 调度处理

(1) 订车处理选中一个订车表头，单击明细，在订车明细的录入中填入合适的的数据，提交之后再点击货物进入下一个页面，在订车货物清单中输入货物名称、工厂名称等数据，提交确认，再返回订车处理的首页，点击确认。

(2) 调度配载在页面中选中一个需要配载的记录，页面会转入下个页面，选择合适的运输公司、车牌号、吨位，依次点击提交、调度确认、托运确认。

(3) 运输费用先选择一条记录，运输费用录入的页面，输入合适的的数据，提交确认即可。

(4) 运输明细

(5) 收支明细

(6) 托运对账

(7) 承运对账这几步对费用账单起一个账单查询的作用。

6. 费用产生

(1) 仓租计算选择客户，输入结算日期，点击计算即可。

(2) 费用核查页面有应收、应付两项，还有仓租、运输、装卸、处理、加班等几项，依次选择客户，点击查询，将查询的记录提交确认。

(3) 取消查询

(4) 取消计算对不需要查询计算的记录进行删除。

(5) 应收账款

(6) 修改应收

(7) 应付账单

(8) 修改应付

(9) 收付利润只对账单起查询修改的作用。

7. 统计查询

8. 客户分析

9. 退出系统没有具体操作步骤，不在赘述。

七、实训结果

本次实训使学生在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握物流的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，加强了动手能力。这次实训从建立仓库、建立客户、建立合同、货物入仓、选货出仓等一系列操作，使我认识应用物流软件的业务流程，系统消化和巩固本课程理论知识。

八、实训心得

通过这次实习，让我更深刻地认识到物流软件的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，在亲身实践过程中学习和提高。在这个实训中让我对物流主要的业务流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种管理都是通过网络、软件实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对物流软件的更深一步认识，出感觉到了其优越性。

证券实训报告总结篇三

__年4月份，我有幸被__证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑

州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务；同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

正文部分：

一、公司简介

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着__学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30---9：00晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》；

3、证券营业部为投资者开设资金账户；

4、办理开通证券营业部银证转账；

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里；

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢李婉姐，在批评和表扬我日常工作的同时，更多的教我为人处事的道理。

三、自己的一些心得和建议

实习之前，总感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：

1、关于工作时间

股市开市是周一至周五上午9：30—11：30，下午1：00—3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开，这有点难为了好多上班族，因为对他们来说，要办理各种业务的话必须请假来营业部，真的很不方便。

证券实训报告总结篇四

大家听说过毛泽东为女民兵题词“飒爽英姿五尺枪，曙光初照演兵场，中华儿女多奇志，不爱红装爱武装”。我的名字便来源于这里的“飒”字，这似乎也在暗示着我有女兵一样坚韧的性格。我叫__，来自__，主修工商管理，副修法学。在校期间，我担任过学生干部，工作上的突出表现，使我获得__大学优秀学生干部称号。同时学习成绩优秀，与商学院院长合作多篇论文，并获得天津市“挑战杯”二等奖、天津__大学思维盛宴杯一等奖等多项奖项。学习之余，我带领

我的团队积极参加社会实践，成功地完成了可可士蛋糕店的营销策划，得到老师及店长得肯定与好评。四年的大学生活不是转瞬即逝，它是一个不断吸收，不断积累的过程，在这四年的时间里，我不但收获了丰富的专业知识，也领悟了脚踏实地的做人道理。

毕业之后，我面临着就业，当我怀揣简历奔波于各大招聘会的时候，是__证券托住了我，为我提供了一个平台，一个展示自己才华的舞台。

成绩只能说明过去，走出校门踏入社会，我又成为一名初学者。从对证券行业的知之甚微到略知一二，这中间有我自己的努力，更有同事们耐心的指导与帮助。刚进入公司的时候，我被分配到电脑部实习，电脑部经理为我做了详细的培训计划。熟悉工作环境，了解基本设施，为客户解决问题都是我学习的内容。还记得当时最头疼的就是接咨询电话，生怕说错话，误导客户。严厉的经理会用近乎命令的语气让我接电话。当我无法回答的时候，是经理一字一句的教我如何为客户答疑。一次又一次的历练，使我对网上交易、电话委托业务有了初步的了解，更重要的是它激起了我学习的兴趣和工作的信心。之后正值__证券与__银行合作之际，我被分配到营销团队中实习，这期间，我学习到诸如开户、转户等前期手续方面的业务知识，同时同事们的努力，也是我感到客户维护的重要性。在规范帐户阶段，公司上下齐心协力的氛围感染了我，繁杂的工作在领导的指挥与同事们的配合下，有条不紊的进行，最终的成功是我体会到了“人和”的力量。

在__证券实习的几个月中，我学到了很多，同时也感到自身知识储备的不足。“打铁还需自身硬”，今后的工作中还需不断的学习，努力提高自己的业务能力及职业操守。为__证券的发展添砖加瓦。

拿破仑曾经说过“不想当元帅的士兵不是好士兵”我不是士兵，即当不了元帅，但我更信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟

飞”这句谚语，在__证券这个舞台上，是雄鹰就要搏击长空！

20__年1月2日，元旦过后，我迎来了我的第一份工作，我像如获至宝一样的珍惜它，结果却不遂人愿，为了这份工作失去了太多太多，我劝自己说这就是代价，可是这个代价未免也太大了。血淋淋的教训，连个回头的机会都没给我留下。有时候我会莫名的对这份工作生出恨意，咬牙切齿。

我常常很没出息想我是不是也应该感激这份工作，让我早一点看到了外面世界的人情冷暖，让我早一点的跌倒，可以早一点的爬起。

工作总结就像一篇小作文一样，里面无疑充满了虚构的成分，但故事本身是来源于生活的，我把它美化了，同事也埋葬了那段特殊的日子里所有的怨恨。

或许我就该这样没心没肺的把它尘封，待到某年某月某日的时候，再拿出来晒晒，晒晒那时候的意气风发，那个热血青年。

证券实训报告总结篇五

在20xx年11月15号至12月25日期间，我在xxx有限公司进行了长达两个月左右的实习。实习过程中我将书本上所学到的理论知识结合运用到社会实践环节中，对“学以致用”这一说法有了更深层次的体会。同时我也深深体会到了社会工作的繁杂和压力，另外也确确实实感悟到xxx证券为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

这次在xxx有限公司的实习进一步加深了我对专业知识的了解和对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解，了解到证卷经纪业务中的相关流程。

xxx证券的发展历程及其在中国证券业的地位：

xxx证券股份有限公司创建于1996年，是由中国xx(集团)总公司投资控股的全中国性综合类股份制证券公司[]20xx年1月18日，公司20xx年度股东大会审议通过增资扩股方案;20xx年5月29日完成此次增资扩股的工商变更登记，增资完成后公司注册资本由244,500万元增加至289,800万元[] xxx证券价值理念：

公司成立十年来，秉承“提升客户价值 造就员工未来”的核心价值观和“诚信、专业、卓越、共享”的经营理念‘积极投身于国内外资本市场，各项业务迅速发展，在巩固证券承销、证券经纪、资产管理、证券投资、基金管理、财务顾问、投资咨询等传统业务优势的同时，全方位抢跑集合理财、权证、资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务，业务规模及主要营业指标居国内证券公司前列，是中国证监会批准的首批三家创新试点证券公司之一和首批17家a类a级证券公司之一。

xxx证券公司业务：

公司在各大中城市拥有一个遍布全中国的服务网络，现有51个营业部，并和xxx银行、工商银行、上海浦东发展银行、广东发展银行的全中国网点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内[]20xx年全公司股票、基金总交易量1516.58亿元，市场占有率为2.52%，行业排名第9位，单个营业部行业排名第5位[]xxx证券交易品种为业内最为齐全的券商之一，涵盖沪深a股、b股、基金、债券、权证、三板业务和四板业务[]xxx证券除为投资者提供柜台委托、电

话委托、磁卡委托、热键委托等传统下单方式外，还提供方便快捷的网上交易和手机炒股服务供客户选择□xxx证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务□ xxx证券的竞争优势：

xxx证券资产管理业务优势：

(1) 研究与投资互动□xxx证券资产管理部所有的投资行为始终建立在对证券市场环境、对上市公司的深入研究的基础上，在国内最早建立以研发为先导的投资模式，将xxx证券研究所、业内知名研究机构和资产管理部门自身的研究力量相结合构建研究体系，坚持在投资上理念超前、设计超前、方法创新。

(2) 优秀的团队、规范的制度。规范的制度是基础，优秀的团队是保证□ xxx证券资产管理部在管理上形成了职责分明、执行通畅、保障有力、监管到位的制度保证体系，同时，考核分明、奖惩有效。

(3) “客户至上”的服务理念□xxx证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被xxx证券资产管理部服务过的客户中有崇高的信誉，这种信誉的取得完全依靠xxx证券良好的业绩回报和精诚所至的服务。

另外还有经纪业务优势和管理团队优势。其中经济业务优势主要体现在渠道优势；技术优势；服务优质；服务特色等方面。管理团队方面□xxx证券公司的管理层都是本科以上水平，管理层的文化素质普遍高，管理团队方面的优势会作为一种无形的强大力量，势必会给贵公司的发展带来巨大飞跃。

1、我主要就是负责客户的各种咨询和客户的维护。这个工作看起来简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、每天定时打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes[]浏览一下里面的证券分析报告，并把当天的财经要闻，三大报头条，前日短信，和一些理财资讯建议打印出来，黏贴在客户经常能看到的公示栏上。

3、一般从9点半开市以后客户就开始源源不断的出来了，我会提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。不过大多数时候，我们还是要看理财中心钟经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，了解客户的需求。

4、整理客户资料。客户资料客户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。

5、学习新业务和股指期货，并参与了联合民生银行对融资融券业务进行的宣讲、征信工作。

在xxx有限公司实习的两个多月里，我了解了xx有限公司的发展历程，企业文化，部门职能及日常业务诸如开户与转户的流程、客户开发的方式、如何选择股票的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

(一)思想决定行动。

“做一行，爱一行”。我认为这是一种工作的态度，也是一种人生的态度。这句话说出了无论对待每一份职业都要有一份荣誉感，有爱岗敬业的精神。在证券公司这个舞台，我也能作为其中一分子，献出自己的一份力量，我感到非常的骄傲，同时也很珍惜这次工作机会。只要用心，相信自己能做出成绩。

(二)看通做透，学以致用。

有了爱岗敬业的工作态度,宣传公司产品时,我们还需掌握扎实的业务知识和对市场的敏感力。通过实习我学会了前台的服务。理财中心在进门处设有前台经理,主要负责客户需要在柜台办理各种业务,如开户,转托管,撤销指定交易,变更客户资料和银证通及银证转账的开通和取消等等的表格填制,征信的前期业务。

开户是证券公司最一般也是最基础的业务,因此对于开户流程,手续进行了详细的了解。对柜台业务有了一定的了解后,我们可以指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证,银行卡及股东代码卡等,以提高工作效率。提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验。在实习期间,我就更加关注股市的运行和对股民心里的揣摩,并对一些个股运用各种指标进行了分析和讨论,把所学的相关知识又回顾了一遍,熟练并且能充分的操作股票行情及分析软件,学到了一些新的知识。

(三)团队合作,合理分工是提高工作效率的关键。

团队之间合作,进行互补,提高了工作的顺畅度。最重要的是体会到了相互之间的关爱,看到了同事的坚强,我们重视的是一个团队的凝聚力,相信众人拾柴火焰高,一定能把工作做得更好。

(四)保持积极进取的工作态度。

在工作中,你不止为公司创造了效益,同时也提高了自己;像我们这样对这行业没有经验的新人,更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围,所以工作态度要积极,这样就有更多机会提高自己的工作效益。要始终保持积极进取的精神,没有工作可以给你一直保持新鲜感的,即使是你的兴趣所在。因此会有很多人在一成不变的工作中斗志一点一点地被磨灭掉。这可以是工作的致命点。

一份耕耘一份收获，勇敢的尝试不一定成功，但是，我艰辛不尝试就一定不成功。付出跟回报不一定是成正比的，但是我愿意为工作付出，我愿意用心血让自己成长，因为，我也坚信那是值得的。