

最新证券公司报告多久报一次(优质8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

证券公司报告多久报一次篇一

尊敬的领导：

您好！

很荣幸成为公司的一员，无论对于xxxx公司还是证券业，本人仍然十分热爱并且对自己能够在证券业和xxx证券工作感觉骄傲与满足。在此段时间里，我也发觉自己在各方面的能力也不够，自己的表现也不能让自己感觉满意，也感觉自己没有给公司做过点贡献，所以我还需要努力改进和突破。离开公司后，我打算去进修一些专业知识，考证，学习实用的技术，充实自己。经过我长时间的考虑之后，结合我自身的实际情况，我不得不作出辞职申请，因为很多的实际情况，因此我将辞去在xxx公司担任的xx位，我已经无法继续在公司中工作下去。

再这里感谢领导对我在这段时间的帮助和照顾，希望领导批准！

辞职人：

20xx年xx月xx日

证券公司报告多久报一次篇二

尊敬的领导：

首先，感谢领导及同事在这一年里，对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多，得到了很多。在xx公司这段时间将会是我一生中，都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处，需要改进的`地方也很多。

在技术部的日子里，因为工作的关系，与同事朝夕相处，建立了深厚的友谊。我从内心希望这份友谊能继续并永久维持下去。

在弟弟妹妹身上，我看到了朝气，看到了这个公司的未来。在大哥大姐身上，我看到了亲切与平和，看到了这个公司的历史和积淀。

首先致以我深深地歉意，怀着及其复杂而愧疚的心情我写下这份辞职信，很遗憾自己在这个时候突然向公司提出辞职，纯粹是出于个人的原因，不能在公司继续发展！

但现在因为我个人的原因，经过深思熟虑地思考，我决定辞去我目前在公司所担任的职位。对由此为公司造成的不便，我深感抱歉。同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

最后，我真心的希望xx公司能在今后的建设与发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

时间□20xx年xx月xx日

证券公司报告多久报一次篇三

20__年已经过去，回首过去，20__是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，证券营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到__路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样证券营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着证券营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时证券营销我放下了，新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为证券营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从证券营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行

对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

证券公司总结报告

证券公司报告多久报一次篇四

20xx年7月，我有幸来到中国民族证券西安营业部进行为期一月的实习。在这段时间里，我近距离接触了中国民族证券西安高新路营业部，在了解民族证券的发展历程、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服务范围等。同时学习了证券行业的一些专业知识，并且在销售基金的过程中锻炼了自己与客户交流、沟通的能力以及销售基金的一些话术。

实习地点：中国民族证券西安高新路营业部

指导老师：

主要工作：柜台服务、客户服务

公司简介：中国民族证券有限责任公司成立于20xx年4月，是经中国证监会批准的综合类证券公司，注册地在北京市，现注册资本13、9亿元人民币。公司总部位于北京市西城区金融大街，在全国共设有50家分支机构，主要分布在北京、上海、深圳等大中城市及若干省会城市，并且在鞍山、通化、乐山等多个地区确立了绝对竞争优势。公司是上海证券交易所、深圳证券交易所的会员单位，目前公司拥有上交所席位30个、深交所席位19个。该公司始终坚持依法稳健的经营理念，内部管理严格，运作规范，业务资质齐全，目前已取得的业务资格有：受托投资管理业务资格、证券投资咨询业务资格、银行间债券市场成员、交易所债券市场成员、证券业务外汇经营资格、经营股票主承销商资格、网上证券委托业务资格、保险兼业代理资格、经营证券业务资格、企业债券主承销商资格、IPO询价对象资格、证券投资基金代销业务资格、QDII基金申购、赎回代理销售业务资格、上证基金通业务资格、定向资产管理业务资格。公司坚持合规经营，近三年来公司整体实力显著增强，各项业务排名逐年上升。相信在民族证券积极健康的经营理念的引导下，在民族证券全体员工的不断努力下，民族证券将会更加强大。

第一天来到营业部，王主任给我们简单的介绍了营业部的构成。营业部主要有综合部和业务部这两个部门。综合部负责电脑与财务部门的工作，为工作人员提供一些后期保障；业务部分为客户服务中心和营销管理部两个部门，客服部提供柜台服务并为大户提供一些服务，营销管理部顾名思义就是营销产品了。

这一周，我被安排在客户服务部工作，与另外两名同学在柜台跟着学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨九点到，在散户室里看早晨民族证券的电视节目，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。

等到九点半开始，我就在前台准备一些开户的文件。等到客户来时就能顺利快速的为客户办理开户手续。下面我简要介绍一下开户流程及所需证件：

- 1、本人及本人身份证(用第二代身份证)设置交易密码。
- 2、填写相关的资料，开立股东帐户卡。
- 3、签第三方存管协议，你自己选择一个银行作为指定银行，(有银行卡，或者还没办的，都可以)。
- 4、柜台办完所有手续后，去银行办理第三方存管确认手续，如果没有银行卡，可以马上办一张，如果本来就有，直接确认就可以了，需要填一张单子，我营业部有银行驻点办公人员，可以直接办理。
- 5、目前网上交易都是默认开通的，如果不放心，可以在开户的时候提出来。

在这个过程中我们协助客户填表、复印证件、并在客户完成后进行简要的查看以确保重要的地方都有填到。机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和填的合同不一样。

在这一周的时间中，我们三个会轮流去客户资料室进行资料整理的工作。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。我在前台工作的一段时间内，资料室里有大量未归档的客户知情确认书，我们实习生的工作就是按照编号找到客户的资料夹，对姓名信息进行核对，完全无误的将其放入客户的资料夹中。刚开始做这些时，我事前没有进行计划，整理的很慢，也没有规律。后来将单子按照编号排序、归类后，就整理的快多了。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐。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，这是很重要的小事。

带我们的王主任让我们参加每周二、四下午的fc会议，还记得第一次参加这个会议时心情很忐忑。但公司的工作人员对我们都很好，之后就带着学习的精神来参加这个会议啦。在fc会议上，大家会对近期的空方及多方消息进行讨论、总结。并根据这些消息，预测股市的未来走向。会议上，老师们还会推荐几支股票，并从专业的角度为大家分析这些个股。每次会议都是一个难得的学习机会，许多专业术语我都一知半解，于是在会后对这些进行了着重了解。一下是我总结的一些：

空方：对后市不乐观，正在卖出股票的投资者。

多方：对后市乐观，正在买入股票的投资者。

建仓：一般是指大的投资者分阶段、分价位有计划地大量购入股票。

主力基金：是持有指某股票数量的基金公司或基金公司联名，他们的买卖决定，自然就成为主力了。

主力资金：空方或多方较有代表的机构或公司。

跳空：指受强烈利多或利空消息刺激，股价开始大幅度跳动。跳空通常在股价大变动的开始或结束前出现。

打压：是用非常方法，将股价大幅度压低。通常大户在打压之后便大量买进以取暴利。

洗盘：做手为达到炒作目的，必须于途中让低价买进，且意志不坚的轿客下轿，以减轻上档压力，同时让持股者的平均价位升高，以利于施行养、套、杀的手段。

k线：这种图表源处于日本德川幕府时代(1603~1867年)，被当时日本米市的商人用来记录米市的行情与价格波动，后因

其细腻独到的标画方式而被引入到股市及期货市场。通过k线图，我们能够把每日或某一周期的市况完全记录下来，股价经过一段时间的盘档后，在图上即形成一种特殊区域或形态，不同的形态显示出不同意义。插入线、抱线和利好刺激线这三种k线组合是最常见的经典见底形态。

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但是短线投资具有高风险性。股票交易出现跟风现象，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。

我们在民族证券实习期间，公司代销一种lof型基金——国泰价值经典基金。在次之前，我对基金的知识一窍不通，很幸运有此次实践的机会当然不能错过。我们在下班以后对基金的知识进行了全面的了解，下面是对lof基金的简单介绍：

lof基金：上市型开放式基金，同样属于开放式基金。投资者既可以在代销机构也可以在二级市场(股市)进行交易。也就是说，既可以申购赎回基金份额，也可以买卖基金份额。

在二级市场的交易中，基金的买入和卖出与股票的买入和卖出是一样的，所有的交易是在投资者之间进行的，基金公司并不参与。也就是说，你是从别的投资者手中买入基金份额，不想要的话再卖给别的投资者。再说得明白点，如果没有投资者想卖出自己手中的基金份额，你是无法买到的；如果没有

投资者想要买进基金份额，你手里的基金也是卖不掉的。

在对lof基金进行了适当了解后，我们实习生制定了简单的销售计划：

1、在民族证券周围的写字楼里针对白领阶层进行推销。由于基金股票都是在生活基本问题解决了之后才会注意到的理财产品，有特定的人群，所以我们把地点定在周围的写字楼上。

2、之前去证券公司开户时，我注意到很多老年人对基金这种理财产品兴趣浓厚。所以我建议可以去老年人晨练的公园或老年人集中地家属院进行推销。

3、针对散户室的股票投资者宣传国泰价值，由于此基金可以在二级交易，相信很多股票投资者会动心。

之后公司的罗敏老师针对此次基金销售给大家讲解了销售基金的一些话术。让我们受益匪浅。下面我简单介绍几个：

1、我只做股票，不买基金的？

所以说，您不妨从您投资股票的闲散资金中，抽出一部分，配置一点基金。毕竟把所有的资产投资在一两只股票上风险还是很大的。

2、我买的好多基金都深套着，别让我买了。

答：的确投资是会有风险的，尤其经历了去年市场的大幅调整后，许多投资者都有一定损失。但与此同时，市场在经历了高点单边下跌以来，风险已得到了大幅释放，整体来讲，市场已处于底部区域，获得长期收益升值的可能性要大于损失的可能性。您在这个时候投资，风险应该说已经很小了，而且从长期来看，以“低位建仓”的原则进行分批建仓，可以摊低您前期的投资成本。

3、对基金不太懂，听买过的人说赔了好多钱，我也不敢买。

答：的确投资是会有风险的，尤其经历了去年市场的大幅调整后，许多投资者都有一定损失。但与此同时，市场在经历了高点单边下跌以来，风险已得到了大幅释放，整体来讲，市场已处于相对低位，获得长期收益升值的可能性要大于损失的可能性。而且您也可以根据自己的风险收益偏好来选择恰当的基金产品。基金产品种类丰富，相信总会有适合您的产品。

第二天，我们两人一组，开始了我们的销售之旅。我在的组被分配在一直五层。实战经验告诉我，理论是一回事，做起来是另一回事。在客户回答我们说没钱或是没兴趣时发现实际上不会和我们设想的一样。我们大家回去后一交流，发现大家都遇到了同样的问题。当陈经理看到我们都很沮丧时，跟我们说这些都是必经之路，刚开始做这些就是练胆量，毕竟实践出真知嘛！

时间过的好快，转眼间，我们的实习生活就过去了一个月，我从对证券业一无所知，到初窥门径，其中学习了很多，人也更加成熟。在这里的实习生活，让我学着开始面对社会，让我对证券专业知识有了兴趣，相信在以后的学习生活中，我会开始关注留意股市行情，关心各种新鲜金融政策，用全新的视角观察周围的新闻动态，既不会盲目入市，更加不会放过每一个能够创造稳定收益的投资机会。在此，也要感谢此次实习过程中帮助并指导我们的王主任、陈辉经理、宫晨经理！

证券公司报告多久报一次篇五

前言：20__年4月份，我有幸被__证券选中，从而开始了我在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。

2、区分客户

3、交易所交易机制

沪市实行全面指定交易制度，即凡在上海证券交易所交易市场从事证券交易的投资者，均应事先明确指定一家证券营业部作为其委托、交易清算的代理机构，并将本人所属的证券账户指定于该机构所属席位号后方能进行交易。如果要到其他证券营业部做股票交易，需要先撤销原指定再做新指定；转托管，是专门针对深交所上市证券托管转移的一项业务，是

指投资者将其托管在某一证券商那里的深交所上市证券转到另一个证券商处托管，是投资者的一种自愿行为。

4、银证转帐和第三方存管制度

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近的银证转帐和第三方存管制度等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

有了银证转账业务，一方面，投资者可以就近到相关银行办理存取资金，另一方面，可以随时通过电话划账，方便投资者的投资活动。但是，银证转账毕竟还存在个“转”字，需要耗费一定的人力物力，有时转帐不成功，还影响股民的操作，于是第三方存款制度便诞生了。

关于即将推出的第三方存管制度

(1)概念：客户证券交易结算资金(俗称“保证金”)第三方存管制度是指证券公司将客户证券交易结算资金交由银行等独立第三方存管。实施客户证券交易结算资金第三方存管制度的证券公司将不再接触客户证券交易结算资金，而由存管银行负责投资者交易清算与资金交收。客户证券交易资金、证券交易买卖、证券交易结算托管三分离是国际上通用的“防火”规则。

(2)背景：我国证券市场是在体制转轨过程中建立和发展起来的新兴市场，由于证券市场法律体系不完善，交易管理制度设计存在缺陷，证券公司法人治理结构不健全和自我守法合规意识不强等因素，一些证券公司出现了挪用、质押客户证券交易结算资金，占用客户资产等违法违规现象，给客户造成了巨大经济损失，已经严重损害了证券公司的行业形象，挫伤了客户的信心。因此，必须探索从制度上杜绝挪用客户证券交易结算资金的行为，换回行业信誉和客户信心，督促证券公司规范发展。2003年末，证监会在设计南方证券股份

有限公司风险处置方案时，提出实行客户证券交易结算资金第三方存管制度。

(3)目的：建立客户证券交易结算资金第三方存管制度，旨在从源头切断证券公司挪用客户证券交易结算资金的通道，从制度上杜绝证券公司挪用客户证券交易结算资金现象的发生，从根本上建立起确保客户证券交易结算资金安全运作的制度，达到控制行业风险、防范道德风险、保护投资者利益、维护金融体系稳定的目的。

(4)原因：实行客户证券交易结算资金第三方存管制度之所以能确保客户证券交易结算资金不被券商挪用，是因为该制度有效地在证券公司与所属客户证券交易结算资金之间建立隔离墙。具体而言，实施客户证券交易结算资金第三方存管制度后，客户可以在存管银行网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，公司形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积极，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一定很令人振奋。

四、经过一个月的实习，也想对自己和股民提一些建议

1、正确认识股票投资与人生的关系

股票投资之所以这样吸引人，主要在于它的刺激性。它能够在很短的时间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，就必须正确认识股票投资。只有正确认识股票与人生的关系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系呢？的投资家巴菲特对股票投资与人生的关系有一个非常正确、清晰的认识。

回首巴菲特的成功之路，我们可以看出他是一个用“善念”投资的人。所谓善念，可以归纳为善立志、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，之所以造成这种情况，主要是他们错误地认识了股票投资与人生的关系，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，我们就应该明白投资家巴菲特的“善念”。只有领悟了善念的真正意义，才能够保持清醒的头脑，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，帮助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。他的投资观念非常独特，且

非常实用。

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，重视企业的赢利能力，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希望股票投资来发大财的人，必须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么样强调这几个字的重要，我也不知道该怎么解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

最后，虽然这次实习时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历；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能力。

证券公司报告多久报一次篇六

实习目的：

实习时间：

实习地点：

实习单位和部门：

实习内容：

经过在_证券营业部一周的实习，我从客观上对自己在学校里

所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要包括证券经纪业务中的开户与转户的流程，熟悉三方存款需要注意的事项，熟悉客户开发的各种方式和技巧，选择股票的应该考虑的各种因素以及证券的技术分析。现将本次的实习做一个全面的总结，报告如下：

在这一周的实习中，对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解。我想对我今后的工作会有很大的帮助。

1 开户与转户的流程

证券公司的开户与转户的流程

第一步：经纪人所开发客户需带齐以下证件亲临公司与经纪人联系办理业务。

新开户的：客户本人身份证，和银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

转户的：客户本人身份证，股东卡，银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

第二步：

新开户的：填写自然人申请表两张并复印本人身份证在其(两张自然人申请表)的背面，然后去打股东账户卡。股东账户卡的费用为□a股(深圳50元，上海40元);b股(深圳120元人民币，上海150元人民币);开了基金账户可的费用为5元。

1、转户的：因有股东卡，所以无需以上操作。

第三步：新开户或转户：复印沪深股东卡，身份证，银行卡在同一张a4纸上;填写开户文本，风险警示书，银行卡所对应

的三方存款单，客服确认书，员工营销确认单。

第四步：取号，带所填资料与相关证件等待叫号，客户亲临柜台由相关工作人员核实签名，并设定资金转户密码与股票交易密码。

第五步：在办理完相关业务后，若所用的银行卡由要求到银行去确认第三方存款的，则拿柜台人员所交的资料去所对应的银行办理相关业务。

第六步：将员工营销单交于所属团队助理。

在做完上面的基本步骤之后客户的开户或转户业务也就完成了。

2三方存款需要熟悉的事项

第三方存款开户模式

3客户开发的方式与技巧

在证券公司当一个经纪人，所有的工作最终都是为开发客户服务的。所以掌握客户开发的方式和技巧是一件非常重要的事情，是关系到能不能在这个行业生存下去的大事。所以公司也特别注重这个能力的培养。总的来说客户开发的方式主要有十种，但经常用的也就是那么几种。

第一种就是电话营销。这种客户开发方式看起来是最简单的，因为你只要做在电话前打电话就行了，其实不然。我觉得这种营销方式是最难掌握的，也是需要较多技巧的。首先，这中营销方式要求你具有良好的口才和较强的心理承受能力。这是因为你打电话的对象是一个你素未谋面的人，你在打电话的头十五秒钟你得让对方对你感兴趣，要不然很多的时候对方是会直接挂掉电话的，那你就没有任何机会了。

所一在前十五秒钟你的交代你所有的信息，比如你是做什么的，你是代表那个公司的，打电话给对方的目的是什么，能给对方带来什么好处。所以在开始时，你的话得简洁且速度掌握适当。如果对方能够和你对方，说明对方对你的话题还是比较感兴趣的。为了能够和对方较好的交谈，我必须掌握和多和客户聊天的话术。

同时还得具有较强的心理承受能力。有的时候你打电话给对方，而对方正好心情不好或者正在忙碌的时候，那么对方可能对你的这不合时宜的来点会感到恼怒的，甚至是恶语相加，这时候就要保持一颗平和的心态。同时我在实习的过程中，也发现这种方式也比较适合女同志的。

第二种就是银行驻点。我们是到中国建设银行去驻点，我们在银行中认真观察每个客户，耐心解答他们的问题，随时准备开发新的客户，同时跟带我们的周先生交流，也学到了很多的东西。

第三种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种级的方式。这种方式首要条件就是你的服务能够得到你现有的客户的肯定然后由你的现有客户向他们的亲戚朋友介绍。所以作为一名证券公司的经纪人，这也是客户开发的终极目标，因为唯有如此，你才可能由稳定的客户资源。

4如何选择股票

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。这是非常重要的。同时也得关注一些热点话题，也就是常说的题材股。

这种股票比较适合短期偏好者。公司在交给我们选股的方法哟很多。有以技术分析为主要参考标准的，如18日均线，布

林线等等。有以行业为参考标准的，如那个行业发展的比较好，那个行业现在受到政策的扶持，那个行业的盈利能力比较高，那个行业抗击风险的能力比较强。等等。总之在学习如何选股的过程中同时也是充实自己专业基础的过程，对专业基础的要求比较高。

5实习心得

通过在兴业证券营业部为期一周的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，让我认识到了自己存在的缺点和不足，也让我对未来的工作充满了信心。在实习的过程中，我的感受颇多。

第一，证券公司是一个能够全面体现出一个人的能力的地方。要在证券公司里生存下去每个人都要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所以在这里的每一个人都要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。唯有如此，你才能够在这个貌似风平浪静实则竞争异常激烈的地方找到一席之地。同时，在证券公司工作必须保持着不断学习的好习惯。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，很多新的规定都在不断地出台。所以要保持不断的学习习惯，才能够跟上时代的发展，才能够把事情做的更好。

第二，在公司中的每一个人都兢兢业业、勤勤恳恳的工作着。他们有着十分纯熟的业务技能，不管业务是多么的简单或困难，他们都会尽自己的努力去做好一切。比如：在营业部的客服部和前台的员工他们的工作是非常的单一、非常辛苦的，但是他们没有怨言，一如既往认认真真的完成每件事。我想在我以后的工作中，也应该学习他们这种精神，并且使自己有一门精通并且熟练的业务，而且在工作中应该扎扎实实，作好每一件事情，使自己能够在人生的道路上成为一个成功者。

第三，在这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上学到的东西有十分大的差距。在以前我仅仅注重理论而忽略了实际操作是无法胜任自己的工作的，这使我真正的懂得了“理论联系实际”的重要性，并且决心将它变为实践。要使自己不断的完善就要进一步的学习，通过学习使理论和实际能够得到有机的结合。

第四，动手能力是十分重要的。在本次的实习中，我深深的感受到动手能力的重要性，在证券公司实习的并不都是本科毕业生，但是他们的业务却比我们本科生要出色的多，他们不仅有扎实的理论基础知识，而且有很强的动手操作能力，能够将自己的业务做的十分出色。这使我明白了为什么在当今社会中会有如此之多的大学生找不到工作。在实习中我体会到，如果能将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用实践来弥补课本中的不足，这才是我们大学学习的真正目的所在。养成良好的动手能力，才能使我们在以后的工作中游刃有余。

通过实习我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台开户业务，但是，这帮助我更深层次地理解证券开户与转户的流程，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这

才是我们学习与实习的真正目的。

证券公司报告多久报一次篇七

前言[]20xx年4月份，我有幸被xx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xx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。

2、区分客户

3、交易所交易机制

4、银证转帐和第三方存管制度

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近的银证转帐和第三方存管制度等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

证券公司报告多久报一次篇八

20xx年春节过后，作为一名即将大学毕业的本科生，我立即投入了对本人所学专业实践操作的实习中，进入方正泰阳证券公司岳阳营业厅学习和实习。在这里短短两个多星期的实习生活中，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了大体的了解，更重要的是结识了一批有十几年证券从业经验的专业人士。在与长辈和同龄人的交流中，我对于证券行业的认识实现了从理论到实践的飞跃。在此我非常感谢给我这个实习机会的严总，以及介绍我进来的黄叔叔和贺叔叔。共事过的同龄人苏莹，吴伟，黎雅莉，以及任总，用他们在证券公司的每日的工作告诉我们许多简单而深刻的道理；在客户服务部，谢总，庆姐(李经理)，姜姐(经理)，易姐也在言行和工作态度中显露了她们十多年从业经验在这一行的老到和熟悉，从她们身上不止是学到了很多的东西，更多的能传达给人的一种精练感觉，不可简单描述。当然，十分荣幸能接近罗老师(罗昊，这里的首席师)，并在最后的几天能和老师交流，学习，这种交流是理论彻底和实践结为一体，其体验更为深刻。再次感谢这十五天里所有和我相识的人们，短短半个月教会我的东西必将终身回味。

方正泰阳岳阳营业部

20xx年2月18日——20xx年3月5日

柜台服务，以及客户服务部工作

记得刚刚进入泰阳的时候给我的第一印象就是这个公司的内部控制比较严格，虽然我已经说明了我的来意只是简单实习，不涉及找工作就业的问题，但主管人士还是需要我制作好自己的简历递交上去，以备以后复查情况。下面是我从网上找到的泰阳公司简介，自己描述公司概况不如这个来得贴切，摘录一些，以便观者更好的了解公司概况：

“泰阳证券有限责任公司创建于19xx年，其前身为湖南省证券公司，是经中国银行批准成立的全国首批证券公司之一。xx年10月18日，经中国证券监督管理委员会批准增资扩股至12.05亿元人民币，并更名为“泰阳证券”。xx年，在湖南省和证监部门的领导下，公司实施市场化重组，由北大方正集团有限公司、方正证券有限责任公司注资重组公司，注册资本变更为10.50亿元。xx年年5月，完成全部工商变更登记手续。目前，公司拥有证券营业部28家，其中湖南省内有15家，其余均分布在、上海、深圳、重庆、广州、杭州、南京等省会和经济发达城市，形成立足湖南，辐射全国的`网点布局。公司各项业务发展态势良好。xx年，在中国证券业协会公布的全国券商七项排名中，我公司有五项目进入前二十名。xx年，随着证券市场行情回暖，公司业务全面走出低谷，经营业绩突飞猛进，全年利润高达2.289亿元。xx年底，公司在湖南省委、省和证监部门领导下顺利完成重组，由我国著名的it行业龙头企业——北大方正集团注资重组公司，公司新增股东还包括方正证券、股份制商业银行和国内一些实力雄厚的国有企业，公司实力进一步壮大。现在，“持续创新，方方正正做人，实实在在做事”成为了公司新的管理理念和企业文化，它为公司经营管理注入了无穷活力，各项业务呈现出前所未有的增长态势。至xx年年4月，公司实现股票基金交易量2741亿元，创下了历史最高水平。今年内公司将全面完成集中交易和客户保证金第三方存管工作，并在证监部门和董事会的领导下，实施“方正证券”和“泰阳证券”合并，使公司的资本实力和核心竞争力得到进一步充实和增强。同时，作为全国六家合规制度试点的证券公司之一，通过合规管理制度的施行，

公司内部控制和抗风险能力将得到极大的提升。”

见面后，主管们简单问了情况之后就我和同学带到了柜台服务，让负责这里的任总安排我们工作。任总相当和善，深得员工喜欢。他安排我们跟随苏莹和吴伟学习，非常凑巧的是，这两位仁兄和我们还都算得上有交情，苏莹的好友曾经到游玩，和我有几天的交情，而吴伟和我居然是初中校友。一见面距离就拉近了，没什么好拘泥的，我们有问题就问他们，而他们也把所有我们能做的工作都毫不犹豫的给了我们。(题外音：啊！剥削啊！)没想到最开始学会的竟然是如何使用复印机。这的确也是现代办公室必备技能之一啊——一天下来向任总汇报的时候，他就是用这样一句简单的话深刻诠释了这第一天的所有意义(话外音：一语道破天机的感觉)。

其实在柜台的第二天我们就多了除复印之外的另一个重要工作：资料归档。说得简单一点就是把那些已经开好户的资料装进资料袋按顺序存放在资料室里。可是当时吴伟兄真是一点都不“怜香惜玉”，(话外：寒自己一个。)给了我们半人高的资料慢慢装袋。同学看到直接说：怎么弄得完啊。我衡量了一下速度，估算两个小时弄得完，吴伟兄给我的最后期限是下个星期三，当时是星期二的下午。果然两人通力合作在我预计的时间内完成了。后来还加了跟第一次差不多的摞，也在第二天上午全部完成。这个工作并不复杂，主要是把开户表装袋，然后按顺序装入资料(提供)盒，但是工作量大，而且上午的两个半小时工作中我们必须有一个人在柜台上协助复印，一个人弄那上百份的资料还是有点吃力。这一环节主要是把开户表装袋，然后按顺序装入资料盒。为了使工作能更有效率，我和同学想的办法是把所有的好归类，然后很容易就能排好序，装盒的工作就很简单了。这样的安排至少使我们的工作进度快了三倍。