

证券公司实习报告范文3000字四篇（证券实训报告总结2000字）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/7972df4c3d4816417926c9bc9b9c1b5b.html>

范文网，为你加油喝彩！

【#实习报告# 导语】证券公司实习，不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。在今后的时间里我还需要寻找机会不断的锻炼自己，并积累经验。以下是©无忧考网为大家整理的证券公司实习报告范文3000字四篇，希望对大家有所帮助！

证券公司实习报告范文3000字篇一

一、对毕业实习的认识

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。

二、对毕业实习企业的认识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发起人，联合4家国内投资者共同发起设立，于2015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。

2000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，2004-2015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、2000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。

2015年股票基金交易总金额继续保持市场和行业第一名。

2015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2004~2015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、2015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、2015年公司债券回购交易量位列券商排名第二。

7、截止2015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“2015年最令投资者满意证券公司”、“2015年中国证券经纪商”

2、2015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“2015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”。

三、毕业实习岗位描述

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。

四、毕业实习岗位工作任务工作任务：

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。

五、毕业实习工作总结

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，但这些对于我都是非常重要的。

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！

证券公司实习报告范文3000字篇二

经过在xx证券营业部两个星期的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，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。

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。我想对我的工作做以下简要报告：

1.开户与转户的流程

第一：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。

第二：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。

第三：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。

2.客户开发的方式

第一种就是电话营销

第二种就是银行驻点

第三种方式就是客户转介绍

3.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。

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。

xx证券公司给了我这么好的一个学习平台，让我可以在公司各个不同的部门学习知识，我就充分利用好这得来不易的资源，好好学习。

证券公司实习报告范文3000字篇三

内容摘要：此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习是短暂的，但使我十分受益

1概述

1.1实习单位简介

金元证券股份有限公司简称金元证券，金元证券股份有限公司成立于20**年8月，是经中国证监会批准，由首都机场集团公司作为核心股东出资成立的综合类证券公司，是首都机场集团金融板块的核心企业之一。公司注册资本9亿元，开业以来年年盈利，净资本率达90%以上。公司总部位于深圳，在全国各大中心城市设有25家证券营业部（辽宁、北京、天津、江苏、上海、浙江、广东、海南、湖南、湖北、四川、陕西、新疆），旗下设有金元期货经纪有限公司和金元比联基金管理有限公司等子公司，已形成证券、期货、基金业务良性互动的证券控股集团运作模式。金元证券坚持“诚信、亲和、创新、志成”的企业精神和“稳健经营、规范管理、风险控制”的经营理念，并将其贯穿于经营管理和服务的每个环节。公司全体同仁以使命感、事业心和专业追求致力于为客户提供优质、高效的全方位服务。并努力为繁荣和发展中国证券市场，推动中国资本市场建设进程贡献力量。公司地址：深圳市深南大道4001号时代金融中心大厦17层。邮编：518048。在未来的发展中，金元证券的发展策略是通过实施资本公众化、资产轻型化、经营集约化、服务差异化等战略来增强公司的营销能力、定价能力、风控能力、研发创新能力，同时提升公司的企业文化水平，从而进一步完善公司的治理机制。相信在金元证券积极健康的经营理念的引导下，在金元证券全体员工的不断努力下，金元将会更加强大。

1.2实习过程的基本回顾

1.2.1实习过程介绍

这次实习主要有：熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法，对开户时应注意的一些基本情况进行了解。熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容。熟悉K线理论的实际操作。熟悉切线理论的实际操作。熟悉基金的相关内容。整理实习过程中记录的资料。查阅相关资料进行实习的总结。

1.2.2具体实习内容介绍

1.2.2.1熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法

实习的第一天，公司的职员向我们介绍了开户的相关情况，使我们对开户流程有了相关的了解。证券账户包括股东账户、资金账户和基金账户三种类型。股东账户是客户向证券公司申请开立的，用于证券买卖的账户。股东账户包括上海股东账户和深圳股东账户，他们又各自包括A股股东账户和B股股东账户。上海B股的股东账户用美金进行交易而深圳的B股股东账户则用港币进行交易。上海A股的股东账户不可以复开而深圳的可以。在开立股东账户时客户需填写自然人证券账户申请表、代理开户合同中的开户申请表和第三方存管协议。第三方存管协议有三联：客户联、券商联和银行联。银行联由客户带往相应的银行进行确认。第三方存管的目的是保障资金安全。资金账户是客户向证券公司申请获得的客户号，它是由股东账户对应生成的。基金账户是客户向基金公司获得用于购买基金的账号。一个身份证只能在一个证券公司开一个资金账号，一个资金账号可以向多个基金公司开立基金账号。开立A股账户费用为46元人民币，B股账户则为100元人民币，对于三板股票的账户开户费只需三十元。

学习开户时客户应携带的资料，以及客户日常可能遇到的问题的解决方法。对于未开过户的客户他们需携带身份证件和银行卡。银行卡必须是中行、建行、工商、兴业、农行、交行，还有华夏和招商等八家之一的银行卡。客户如要进行同行换卡则可直接到对应银行的柜台进行换卡。但如果客户是要进行异行换卡，则客户要先对账户进行清仓，即达到零股票零资金。客户要进行转账必须在营业时间进行否则资金会被冻结，如果资金是从证券账户转向银行账户，其上限为50万。

1.2.2.2熟悉资本市场的发展情况和证券交易的相关内容

金元证券股份有限公司乌市黄河路营业部的总经理芦红星先生向我们介绍资本市场和证券交易的相关内容。首先他提到资本市场在中国仍属于新兴的市场，有很大的发展空间。它的主要功能是筹集资金、合理定价和资源的优化配置。在国外资本市场与商业银行混业经营，在中国二者是分业经营。其次他向我们介绍了证券公司的业务。其业务包括经济业务、资产管理业务、自营业务和投资银行业务。

接着芦经理向我们介绍个人投资方面的问题。他说到，个人投资首先要看宏观环境，因为宏观环境反映的是系统风险，是个人无法控制和避免的。其次我们还得关注公司的监管和技术层面的信息。技术信息主要在于我们对知识把握的情况。芦经理讲到“要想口袋满就要脑袋满满”这生动地说明了知识的重要性。在后面的讲述中他向我们介绍了主动性买盘和被动性买盘以及股市与房产价格之间的紧密关系。紧接着他向我们介绍了证券经纪人以及从事证券行业所应具备的工作精神。从事证券行业要具有全力以赴的敬业精神、团结协作精神、个人主义与集体注意相结合、全局观和敢于接受挑战的精神。

芦经理介绍说证券市场有一级市场、一级半市场和二级市场。一级市场是未进入市场，二级市场是进入市场，而一级半市场非法的。之后他向我们介绍了权证的相关内容。其中他主要介绍了期货和基金。现在期货主要以金融期货为主。基金与理财产品的主要区别在于基金的资金全部来自投资者而理财产品的资金部分来自券商，部分来自投资者。

最后芦经理向我们介绍了金元的主要情况。他向我们介绍了金元的交易方式，理财中心和前、中和后台的管理。前台主要负责营销，中台负责咨询，而后台则负责总的管理。

1.2.2.3熟悉K线理论的实际操作

公司的客服部经理张海斌老师向我们介绍K线理论的实践操作。K线是判断多空双方力量的重要工具。张老师首先介绍了单根K线的相关知识。一根K线描述了价、开盘价和收盘价。红色的K线是阳线，蓝色是阴线。红色的代表低开高收，卖盘小于买盘，蓝色的代表高开低收，卖盘大于买盘。有一些特殊的K线——同阶线，它们分别是十字星、T字线、倒T字线和一字线。按时间长短可以将K线分为日K线、周K线、月K线和年线。日K线代表短期走势，周K线、月K线和年K线代表中长期走势。另外还有五分、十五分、三十分、六十分K线，它们代表的是超短期走势，适用于权证模式的分析。

其次，张老师向我们介绍了K线组合。首先是见底形态和上升形态。这包括了早晨之星、好友反攻、曙光初现、旭日东升、垂头线、倒垂头线和红三兵。早晨之星、好友反-攻、曙光初现、旭日东升、垂头线、倒垂头线都是在跌势的末端出现。早晨之星代表的是转势信号，出现好友反攻可以适当买入，到了旭日东升则可以大胆买入，因为它发出的转势信号。其次是见顶形态和下跌形态。它主要包括了黄昏之星、淡友反-攻、乌云盖顶、射击之星、吊颈线和三只乌鸦这几种组合。它们都出现在涨势的末端，发出的都是推出的信号。最后张老师介绍了后势上升和下降都有可能的几中K线。十字星在涨势末端出现发出的是见顶信号而在跌势末端出现则发出的是见低信号。“T”字线在高位出现发出的是见顶信号，在途中出现则继续看涨或看跌，在低位出现则发出的是见底信号。倒“T”线与T线类似。“一”字线在涨势中出现继续看涨，在跌势出现则继续看跌。

1.2.2.4熟悉切线理论的实际操作

公司安排张老师向我们介绍切线理论，也叫趋势理论。所谓趋势就是指股票价格市场的运动方向。趋势主要包括主要趋势、次要趋势和短暂趋势。主要趋势是指市场的主要趋势，次要趋势是指在主要趋势中出现的插曲，短暂趋势则是指构成主要趋势的一个个小的趋势。趋势主要有向上、下降和水平这三中方向。其中水平方向常被忽视，但却是很重要的。

趋势理论中最主要的两条线是压力线和支撑线。压力线是经过上升趋势高点的直线，也称阻碍线。其主要作用是暂时阻碍股票价格创新高的能力。支撑线也称抵抗线，是经过下降趋势低点的直线，其主要的作用是暂时或永久地阻碍股价创新低。压力线与支撑线是相互区别的但二者也是可以相互转化的。同时经过一个高点和一个低点的直线即是压力线也是支撑线。股价要创新高或者新低都要突破压力线和支撑线才能达到。这种突破需要达到三个条件：时间、空间和成交量。时间一般为2到3天，空间为3%，成交量要与之相配合，当成交量不配合时就会出现假突破。

最后张老师向我们介绍了趋势线、轨迹线和8浪主线。趋势线是将两个或多个下降趋势的高点或上升趋势的低点连接起来的直线，轨迹线是两个或多个上升趋势的高点或下降趋势的低点连接起来的虚线。8浪主线主要是分析当前我国的股市行情。

1.2.2.5熟悉基金的相关内容

公司安排一名职员向我们介绍基金的相关内容。基金具有利益共享、风险共担、组合投资和专业管理的特点。基金是间接的投资产品，它的风险适当收益较高。基金主要有以下三个当事人：投资者、基金管理公司和基金托管公司。基金的投资者就是基金的受益人，基金的管理者使用基金的资金进行投资，主要有银行的投资银行等，基金托管公司负责管理基金所筹集的资金，主要是各国有商业银行。基金按照运作方式划分可以分为开放式和封闭式基金。开放式基金的规模是变动的，时间可长可短，一般在一二级市场交易。封闭式基金的规模固定，时间固定，可以转让但不能卖，一般在二级市场进行。按组织形式分分为契约型和公司型。契约型主要通过签定合约来运作基金，公司型则是组成基金公司来运作。按投资目标不同分为股票型、基金型、债券型、货币型和混合型。如果把资金的60%-80%投资于股票则称之为股票型，如果资金的大部分投资于基金则称为基金型，同理可知什么是货币型和债券型，而混合型则是多种投资方式并存的基金。这几种基金的风险和收益依次递减。按投资的方向分可分为成长型、收益型和平衡型。成长型追求的是未来收益，收益型追求的是当前收益，平衡型则处于二者之间。按投资理念分为主动型、被动型和指数型。按募集的方式分为公募基金和私募基金。按资金的用途和来源分为在岸基金和离岸基金。

基金募集必须提前6个月上报证监会，在被批准后产生产品并上报，基金的募集时间大概为三个月。基金要3-6月才会建满仓，因此基金可以用于测算股票的走势。基金募集的费用包括认购费(1%-1.2%)、申购费(1.5%)和赎回费(0.5%)，其中赎回费会随持有年限的增加而减少。

2实习总结

2.1实习收获和体会

通过本次的实习我对证券市场的有了更深一步的认识。在我国证券市场仍然是一个有待完善和不断发展的市场，它在我国有很大的发展空间同时也存在许多有待解决的问题。证券市场是一个收益较快的市场同时也是一个高风险的市场，我们在投资证券市场时要抱着小心谨慎的态度。在此次实习中我对证券公司基本业务也有所了解。不断发展和推出新的业务种类是证券公司不断发展的前提和基础，它能使企业拥有源源不断的生命力。

技术分析也是我们这次实习的对象之一，通过此次实习我对技术分析特别是对K线理论和切线理论有了进一步的认识。技术分析的价值是建立在市场是非有效的条件上，在一个有效的市场技术分析是没有价值的。不管是K线理论还是切线理论的运用都是建立在个人经验的基础上。这些理论看似简单，分析起来似乎有理有据，但是时点的把握需要个人的经验。例如“T”字线在高位出现发出的是见顶信号，在途中出现则继续看涨或看跌，在低位出现则发出的是见底信号。多这个理论的运用首先要判断当前是处于高位、途中还是低位，判断结果的不同就形成了不同的投资方案。因此个人投资应注重经验的积累，多看多想。此次实习促进了我专业能力和技能的提高，使我受益非浅。

2.2问题与建议

2.2.1第三方存管存在的问题以及建议

实践出真知，在本次实习中我接触了一些平常无法学习到知识也形成了自己的一些见解。第三方存管相对于以前的资金管理方法可以更好地保障资金的安全，减少了道德风险，但我个人认为它还存在一些不足的地方。我觉得它存在以下两方面的问题：首先它使得账户的开立更加麻烦。客户首先得拥有八家能进行证券账户开立的银行的卡才能进行账户开立。有些银行还要求客户把第三方存管协议的银行联带到银行进行确认，这程序更加烦琐。其次第三方存管在一定程度上无法根除道德风险。银行和证券公司存在很密切的业务和资金关系，这就无法排除他们会因为业务发展的关系而做出不合法的行为，因此也存在一定的道德风险。针对以上两个问题我有如下的建议：其一另外设立一个机构来管理证券资金，而这个机构必须与证券公司不存在利益关系。这样可以减少客户的迷惑，客户只要拥有这个机构的卡或账户就能进行证券账户的开立。这样可以使第三方存管更加具有科学性。当然这会给银行带来业务上的损失，但相对于证券市场的正常稳定运转这种银行业务减少的经济损失会小得多。其二对银行存管证券资金这部分资金实行特别的监管。银监会对银行的监管都是整体上的，对细化的业务没有很严格的监管，因此如果银监会对银行存管证券资金的这部分业务加强监管力度，对其更加重视，那么其中的道德风险也就相应地降低。当然这个建议无法解决开户烦琐的问题，因此要提高各种银行卡的通用性，这就要求各大银行不断创新自己业务。

2.2.2混业经营带来的金融控股公司监管问题及其建议

在实习中老师提到了分业经营和混业经营。在中国目前的市场已经出现了混业经营，许多金融机构不仅经营资金管理业务，也经营保险和证券业务。但是当前中国资本市场的管理体制是分业管理体制。这就形成金融控股公司管理的矛盾。针对以上问题我提出如下建议：建立伞型的管理模式来解决金融控股公司的监管问题。所谓的伞型管理模式就是在保留分业管理的条件下设立一个上级的管理机构负责统一的协调和监督。银监会仍然监管银行，证监会仍然监管证券公司，保监会仍然监管保险公司，新设立的机构将三者的职责和监管范围进行划分，同时也协调三者之间的矛盾。在中国这样的市场环境下采用伞型模式能使控股公司的监管更加明朗化。

2.2.3基金业务发展存在的问题和建议

基金相对于股票来说具有适当风险和适当收益的特点，它更适合中国人民投资。因为在中国大部分投资者对证券的分析技巧的掌握还比较欠缺，而股票是高风险的。当前基金业务在中国的发展还存在许多问题，表现在如下几方面：

首先基金的买卖相对股票来说比较不方便。投资者常常很难买到开放式基金，封闭式基金就更不

用说。大多投资者需要在银行排很长时间的队才能买到基金，甚至最后没有买到自己想要购买的基金。其次基金的购买需要更多资金，对于小投资者比较难进行基金的买卖。股票的最少购买数是100手，即使投资者只有几百块钱的资金也可以进行投资。

因此针对以上的问题我提出如下建议：第一，降低基金买卖的门槛吸引更多的投资者，引导我国投资更好地进行投资，选择适合他们的投资产品。第二，加强多基金业务的宣传让投资者熟悉基金业务。投资产品的缺少也是中国股市的过度火爆的原因之一，投资者流动性过度的条件下只能选择股票这种较为熟知的投资产品。因此使消费者更加了解基金能分散他们的投资方向。第三，创新基金品种。投资者很难买到自己想要的基金很大原因在于我国基金产品过少，因此要解决这个问题的关键在于基金产品的创新，为投资提供更多的选择。

当然这些问题与我国资本市场不够成熟是分不开的。虽然当前我国的资本市场还有很大的发展空间但是资本市场的进一步发展还需要健全的体制与之相配套。理财产品的发展也需要相适应的政策和机制的支撑，因此基金的进一步发展不仅需要改变基金本身的运作方式，同时也需要国家政策和机制的配合。基金的发展需要一种更加灵活的买卖机制。

3结束语

“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。从风险与收益的关系来看，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，管理能力、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，投资者可以通过投资分散化来消除这部分风险。不仅如此，市场风险与投资收益呈正相关关系。投资者承担较高的市场风险可以得到与之相适应的较高的非市场风险并能得到的收益补偿。

虽然投资证券有一定的风险，但通过专业性的分析大多数是可避免的。我觉得选择股票首先应该从以下标准考虑：1.公司成长性是否高，产品是否被市场广泛地接受并应用；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。当我选择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.相信自己的分析与选择。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”，所以一定要有良好的心理素质。

感谢金元证券给了我这次来之不易的实习机会！此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。在今后的时间里我还需要寻找机会不断的锻炼自己，并积累经验为自己以后从事这方面的工作奠定基础。经过这次的实习，有了实战经验，使我受益匪浅。学习到了在书本上学不到的，感受不到的东西，而且也激发我的斗志，立下志愿，将来做一名优秀的分析师。

证券公司实习报告范文3000字篇四

时光飞逝，转眼间，暑假就快过去，新的学年就要开始。在这个暑假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

暑假期间，我利用此次难得的机会，不断关注家乡动态实践报告。我在一家证券公司当实习生。简单的说，在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比，经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次暑假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。我相信“心有多大，舞台就有多大”。

怀着满心的欢喜与“高人一等”的想法，当然想的是我找工作有什么难的，小菜一碟！“对不起，我们不要暑期工”，“新员工要和我们签合同，一般是一年”，“你有销售本产品的经验吗？我们要熟练工”等等，层出不穷。我知道工厂里很缺人，但是我去年暑假就是在酒店，所以想换换环境。而且工资低的让我觉得不可思议。其实是无所谓的，刚进一个新的领域，你能学到的东西是老板所能给你工资的好几倍。但是找个工作是与我的专业挂钩。后来经过一番努力终于在长城证券找到一份义工---帮助一些客户买卖证券股票。本以为只要会使用软件就可以了，没想到这是万万不够的。客户虽然会告诉你他要买什么，但是我接触的那些人或者不懂电脑，或者不懂证券，更有胜者两者都不懂。在工作的过程中有与交流，就问我那只股好，大盘走势怎样？其实我也不是很懂，也根本不懂证券。虽然实现自学了证券与投资，但是没有和实际联系起来，只是理论上知道熊市牛市均线日线。而且炒股不是那么简单的。这需要宏观经济学，微观经济学，国际经济学的支持。要知道经济全球化环境下那些产业是“绩优股”，哪些产业是夕阳产业，运用比较优势原理和绝对优势原理考虑该买什么样的股票组合；要运用宏观经济学分析整个行业有没有实现利润化，是否存在限价与最低限价，以及国家出台的相关规定法律是否对该产业有良好的导向作用；当然微观分析是少不了的，要看该上市公司销售额与同行业在同期是否有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润化，有没有实现规模效应等等。很多的经济学理论要为证券投资做基础，不仅如此，现在投资学也独立划出来，投资也是一门学问。说炒股不是那么容易，不懂这些，那你肯定赚不到大钱甚至血本无归。所以“股市有风险，投资需谨慎”。

我分析一下自身，不是很了解股市，经济学理论知识也没有和实践挂钩，电脑也只是过了二级，对国家出来的相关政策反映有比较迟钝，不能给客户提供全面的服务。有时候他们问我这些问题时，我很想找个地洞钻进去。于是只好硬着头皮找前辈们指教，这个时候我们才能真正意识到，各方面的知识都需要具备，只有拥有了足够多的知识储备，我们才能在贸易中获益。我相对于那些会炒股的人来说：理论基础不足，社会实践不够，电脑知识关于证券这块没他们懂得多，对企业的分析不够，对国家出台的政策不敏感等等，就像李嘉图说的大部分处于劣势。但是我任可以有“骄傲”的资本。那就是我年轻学的快，掌握的也快。于是我花更多的时间向前辈们学习，花更多的时间向他们指教，我还买了有关于期货和证券的书来钻研，希望在我这段实习生涯内能真正意义上给我的客户带来便利，而不是一问三不知的回避客户的问题。功夫不负有心人，在我许久的努力下，我还是能顺利的解决客户的疑问，比如说，客户来开户，我会分发给他相应的资料，让他填写，有时候客户忘记了密码，或者准备销户，我也可以顺利告知相应的资料指导他填写，然后按着要求让客户到服务台办理相应的手续。整个复杂的过程在努力的半个月之后变得轻松而容易。

在证券行工作其实很轻松，下午3点大盘关闭，我的工作也就结束，下班早就找了些事做。我在图书馆当代课老师，我教的是五年级英语，遇到了活泼而好动的孩子，这次的代课经验给我的启示是这样的：没有思想的人，是很难走出自己的风格的。要真正活出自己怕道路来，就必须拥有自己的思想。必须要善于思考问题。我越来越发觉，我们很多的朋友，恰恰缺少的就是思考，对任何一件事情，无法形成自己的思维，这个时代不能缺少思维，有脑子的人不怕找不到伯乐。记得，在从前，我也不是爱提问的学生，不爱思考，不爱发现问题，如今我希望自己做事时，可以从一个很不起眼的事件中，引申至一个常人难以想象的高度，可以从中看到其背后看不到的东西，可以从中学习到一些平时生活学不到的东西，这就足够了，但是，这种功力不是一时半会就可以锻炼起来的，也不是平白无故就可以达到这种高度的，所以，这就需要我们在平时的生活中，不停地思考，不断地思考，时时思考，处处思考。只有这样才能达到这样的高度，才能达到自己预期的目标，也才会逐步地开阔自己的眼界，拓展自己的思维，也只有这样，才会更快地取得成功！在这，我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

二.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

三.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的要求。

大学是一个虚拟的小型社会，社会是真的社会，凡事都只能靠自己。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](https://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发