# 最新证券公司实践报告总结体会 证券公司实践报告(模板8篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-04-29

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**证券公司实践报告总结体会篇一**

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。但是找个工作最好是与我的专业挂钩。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最大化，是否存在最高限价与最低限价，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有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润最大化，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。

**证券公司实践报告总结体会篇二**

在20xx年xx月号至20xx年xx月xx日期间，我在光大证劵股份有限公司进行了长达两个月左右的实践。实践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光大证劵为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

一、实践目的或研究目的

通过实践，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。

这次在光大证劵股份有限公司的实践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。

二、实践内容

光大证劵的发展历程及其在中国证劵业的地位：

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大(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。光大证劵价值理念：

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。

光大证劵公司业务：

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，并和中国光大银行、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。光大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。光大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。光大证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。

光大证劵的竞争优势：

光大证资产管理业务优势：

(1)研究与投资互动。光大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，将光大证券研究所、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。光大证券资产管理部门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。光大证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被光大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光大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，光大证劵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。

实践的工作：

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，浏览一下里面的证劵分析报告，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。

二、实践总结或体会

在光大证劵股份有限公司实践的两个月里，我了解了光大证劵股份有限公司的发展历程，公司文化，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，深入学习了中国证劵市场的相关知识，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,我也能作为其中一份子,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。通过实践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。开户是证劵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。在实践之前我就有过一年的炒股经验。在实践期间，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。特别是现在实践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。

1概述

1.1实践单位简介

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20xx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、xq)，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客户服务的每个环节。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实践过程的基本回顾

1.2.1实践过程介绍

这次实践主要有：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的情况进行了解。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。整理实践过程中记录的资料。查阅相关资料进行实践的总结。

1.2.2具体实践内容介绍

1.2.2.1熟悉证券开户流程以及临时情况的处理方法

实践的第一天，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”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，卖盘小于卖盘，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。最后张老师了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举基金和离岸基金。

2.1实践收获和体会

通过本次的实践我对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。在此次实践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践的对象之一，通过此次实践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。此次实践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，在本次实践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

在实践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暴的原因之一，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能活的买卖机制。

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践机会!此次实践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。经过这次的实践，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。

xx年x月份，我有幸得到了xx的实践机会，从而开始了为期两个月的毕业实践生活。通过了人力资源部门的介绍，我被安排在位于xx总部的信用交易部门进行实践，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。

在此期间，我近距离了解了xx的发展历程以及公司文化，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，并且通过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的能力，为将来的求职打下了坚实的基础。

一、具体实践内容

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，首先简要介绍一下融资融券业务：

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提供担保物，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，xx作为试点必须严格按规定执行。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间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，证券公司必须办理客户征信，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。

对其以往的投资情况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求提供有关情况、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、缺乏风险承担能力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，按实际情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，当接到通过审核客户的资料后，便可以为其进行开户。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，还必须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起交由客户签，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，可以进行融资融券交易。

随着开户的完成，第三流程也随之启动，证券公司应当委托证券登记结算机构根据清算、交收结果等，对客户信用证券账户内的数据进行变更。然而，为了避免信用风险所导致的损失发生，xx有一套完备的账户监管制度。同时根据证监会最近刚出台的第三方存管制度规定，必须与客户及商业银行签订客户信用资金存管协议，此举更是加强了对于证券交易的监管，保障了客户以及证券公司的利益。而xx将依据制定的各类保证金的限额比例强制规范融资融券客户，一旦发现存在账户金额不符合保证金比例规定，意味着该账户处于信用风险中，公司将通知客户进行必要的补仓，如出于此状态超过一定时间，将按规定强制平仓此账户以保障公司利益。

最后，也可说是最为关键的流程，在客户的融资融券业务到期后，将通过各种方式还款或还券，实行平仓。因此，我们此时必须计算出客户在期限内的交易盈亏情况，并且计算出证券公司应收利息和融资融券业务委托费，并且将每天到期客户的详细情况汇总成表，每日完成结算后上报最后统计结果。

此流程看似简捷，然其工作量十分浩大，并且要求做到效率与准确度的统一，可算在整个业务中最为艰辛的流程，因此，我们部门的大部分精英分子被安排在这一流程，可见其重要性。而当我已经充分明晰了融资融券业务，并且在其他流程能够熟练操提岗位作后才被安排至这一岗位，目的当然是为了让我能够不拖累整个工作进度，保持一贯的高效，并且使我能够更快的适应这一快节奏的工作环境。因此，在这里必须特别感谢我的部门主管对我的良苦用心。

二、自己的一些心得和建议

在此次实践经历之前，虽然从书本上获得了不少有关证券公司的信息，但对于其实际业务操作流程并不十分了解，因此，虽然拥有不少相关的理论知识，但真正到了时间的时候仍遇到了不小的问题。可见理论与实践相结合的重要性。在不断克服困难的实践过程中，不仅对于证券行业有了更深一步的了解，更重要的是在此期间累极了许多资深证券从业人员在处理交易时的宝贵经验，这些绝非是实践工资能够衡量的。同时，通过这两个月的实践，我获得了许多宝贵的经验，并且思考了不少问题。

1、与以往实践的不同之处

首先，就正式度而言，本次毕业实践与以往的暑假实践经历是不可同日而语的。前几次的实践只是在一些中小型企业，外贸公司等，其对员工的衣着，服饰，言谈举止的约束性较弱，虽然气愤比较轻松，却缺少了一种工作应有的紧张态度。而在xx的是细则大为不同，公司上下必须严格遵守严格的

规章制度

，不能有丝毫的轻视。而在xx金融中心上班无形之中增加了一份神圣之感。

其次，实践的目的也有很大的区别。在大一、大二的实践并没有明确的目标，只是为了不想荒废暑假时间并且能够锻炼一下自身的工作能力，拓展视野，因此投入的热诚有限，最终的收获不大。然而在此次实践之前，我早已把为将来的工作打下坚实的基础作为目标，因此针对性很强，尤其是在此次实践过程中有意识的将所学的金融知识尽可能运用到工作中去，两者相得益彰，相辅相成。因此，在摆脱了以往的迷茫后使得此次的实践更有效率，收获颇丰。

最后，实践的内容同样大相径庭。以往的实践更多的是被安排做一些周边性质的工作，如打印、复印或接电话等较为简单的工作，很少涉及到核心的工作内容，可算是当了一回廉价劳动力。而此次被安排进入了xx的信用交易管理部门，专门负责融资融券这一新兴业务。在两个月的过程中，我几乎在各个流程的岗位上都进行了实践，从而对于这项业务以及我们部门的重要性能够有了充分的了解，为将来的求职打下了坚实的基础。

2、人际关系的处理问题

刚到xx，部门里的同事给我的第一印象便是待人热诚，谦逊有礼，比以往我所有去过的公司都更为出色，因此我也就此打定了尽早融入团队的决心。然而毕竟我并非正式员工，要在短时间内完成这一任务难度不小。在实践之初，这方面我做的不够出色，总觉得与部门里的同事存在一些代沟，没有能够进行良好的沟通，也间接导致了我的实践工作停滞不前，未能取得较大进展。

**证券公司实践报告总结体会篇三**

在20xx年xx月号至20xx年xx月xx日期间，我在光大证劵股份有限公司进行了长达两个月左右的实践。实践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光大证劵为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

通过实践，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。

这次在光大证劵股份有限公司的实践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。

光大证劵的发展历程及其在中国证劵业的地位：

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大(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。光大证劵价值理念：

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。

光大证劵公司业务：

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，并和中国光大银行、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。光大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。光大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。光大证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。

光大证劵的竞争优势：

光大证资产管理业务优势：

(1)研究与投资互动。光大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，将光大证券研究所、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。光大证券资产管理部门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。光大证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被光大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光大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，光大证劵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。

实践的工作：

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，浏览一下里面的证劵分析报告，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。

在光大证劵股份有限公司实践的两个月里，我了解了光大证劵股份有限公司的发展历程，公司文化，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，深入学习了中国证劵市场的相关知识，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。

1、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,我也能作为其中一份子,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。

2、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。通过实践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。开户是证劵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。在实践之前我就有过一年的炒股经验。在实践期间，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。

3、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。

4、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。特别是现在实践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。

**证券公司实践报告总结体会篇四**

在20xx年xx月xx号至20xx年xx月xx日期间，我在光大证劵股份有限公司进行了长达两个月左右的实践。实践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光大证劵为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

通过实践，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。

这次在光大证劵股份有限公司的实践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。

光大证劵的发展历程及其在中国证劵业的地位：

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大(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。光大证劵价值理念：

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。

光大证劵公司业务：

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，并和中国光大银行、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。光大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。光大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。光大证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。

光大证劵的竞争优势：

光大证资产管理业务优势：

(1)研究与投资互动。光大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，将光大证券研究所、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。光大证券资产管理部门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。光大证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被光大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光大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，光大证劵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。

实践的工作：

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，浏览一下里面的证劵分析报告，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。

在光大证劵股份有限公司实践的两个月里，我了解了光大证劵股份有限公司的发展历程，公司文化，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，深入学习了中国证劵市场的相关知识，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。

**证券公司实践报告总结体会篇五**

xx年x月份，我有幸得到了实践机会，从而开始了为期两个月的毕业实践生活。通过了人力资源部门的介绍，我被安排在位于总部的信用交易部门进行实践，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。

在此期间，我近距离了解了发展历程以及公司文化，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，并且通过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的能力，为将来的求职打下了坚实的基础。

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，首先简要介绍一下融资融券业务：

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提供担保物，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，作为试点必须严格按规定执行。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间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，证券公司必须办理客户征信，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。

对其以往的投资情况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求提供有关情况、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、缺乏风险承担能力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，按实际情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，当接到通过审核客户的资料后，便可以为其进行开户。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，还必须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起交由客户签，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，可以进行融资融券交易。

随着开户的完成，第三流程也随之启动，证券公司应当委托证券登记结算机构根据清算、交收结果等，对客户信用证券账户内的数据进行变更。然而，为了避免信用风险所导致的损失发生，有一套完备的账户监管制度。同时根据证监会最近刚出台的第三方存管制度规定，必须与客户及商业银行签订客户信用资金存管协议，此举更是加强了对于证券交易的监管，保障了客户以及证券公司的利益。而将依据制定的各类保证金的限额比例强制规范融资融券客户，一旦发现存在账户金额不符合保证金比例规定，意味着该账户处于信用风险中，公司将通知客户进行必要的补仓，如出于此状态超过一定时间，将按规定强制平仓此账户以保障公司利益。

最后，也可说是最为关键的流程，在客户的融资融券业务到期后，将通过各种方式还款或还券，实行平仓。因此，我们此时必须计算出客户在期限内的交易盈亏情况，并且计算出证券公司应收利息和融资融券业务委托费，并且将每天到期客户的详细情况汇总成表，每日完成结算后上报最后统计结果。

此流程看似简捷，然其工作量十分浩大，并且要求做到效率与准确度的统一，可算在整个业务中最为艰辛的流程，因此，我们部门的大部分精英分子被安排在这一流程，可见其重要性。而当我已经充分明晰了融资融券业务，并且在其他流程能够熟练操提岗位作后才被安排至这一岗位，目的当然是为了让我能够不拖累整个工作进度，保持一贯的高效，并且使我能够更快的适应这一快节奏的工作环境。因此，在这里必须特别感谢我的部门主管对我的良苦用心。

在此次实践经历之前，虽然从书本上获得了不少有关证券公司的信息，但对于其实际业务操作流程并不十分了解，因此，虽然拥有不少相关的理论知识，但真正到了时间的时候仍遇到了不小的问题。可见理论与实践相结合的重要性。在不断克服困难的实践过程中，不仅对于证券行业有了更深一步的了解，更重要的是在此期间累极了许多资深证券从业人员在处理交易时的宝贵经验，这些绝非是实践工资能够衡量的。同时，通过这两个月的实践，我获得了许多宝贵的经验，并且思考了不少问题。

1、与以往实践的不同之处

首先，就正式度而言，本次毕业实践与以往的暑假实践经历是不可同日而语的。前几次的实践只是在一些中小型企业，外贸公司等，其对员工的衣着，服饰，言谈举止的约束性较弱，虽然气愤比较轻松，却缺少了一种工作应有的紧张态度。而在是细则大为不同，公司上下必须严格遵守严格的规章制度，不能有丝毫的轻视。而在金融中心上班无形之中增加了一份神圣之感。

其次，实践的目的也有很大的区别。在大一、大二的实践并没有明确的目标，只是为了不想荒废暑假时间并且能够锻炼一下自身的工作能力，拓展视野，因此投入的热诚有限，最终的收获不大。然而在此次实践之前，我早已把为将来的工作打下坚实的基础作为目标，因此针对性很强，尤其是在此次实践过程中有意识的将所学的金融知识尽可能运用到工作中去，两者相得益彰，相辅相成。因此，在摆脱了以往的迷茫后使得此次的实践更有效率，收获颇丰。

最后，实践的内容同样大相径庭。以往的实践更多的是被安排做一些周边性质的工作，如打印、复印或接电话等较为简单的工作，很少涉及到核心的工作内容，可算是当了一回廉价劳动力。而此次被安排进入了信用交易管理部门，专门负责融资融券这一新兴业务。在两个月的过程中，我几乎在各个流程的岗位上都进行了实践，从而对于这项业务以及我们部门的重要性能够有了充分的了解，为将来的求职打下了坚实的基础。

2、人际关系的处理问题

刚到，部门里的同事给我的第一印象便是待人热诚，谦逊有礼，比以往我所有去过的公司都更为出色，因此我也就此打定了尽早融入团队的决心。然而毕竟我并非正式员工，要在短时间内完成这一任务难度不小。在实践之初，这方面我做的不够出色，总觉得与部门里的同事存在一些代沟，没有能够进行良好的沟通，也间接导致了我的实践工作停滞不前，未能取得较大进展。

**证券公司实践报告总结体会篇六**

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。东兴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。让我对证券行业开始有了全面的认识，有助于我们更新观念，吸收新的思想与知识并尽快融入社会生活。两个月多的毕业实习，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。毕业实习的经历，拉近了我与社会的距离，加深了我对社会百态的认识，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来走上社会，在更加激烈的竞争中不断进步打下了更为坚实的基础。我在实习中得到许多的感悟。

东兴证券股份有限公司是经国务院和中国证监会批准，由中国东方资产管理公司、中国铝业股份有限公司和上海大盛资产有限公司发起设立的全国性综合类证券公司，注册地为北京市，注册资本15.04亿元，20xx年完成增资扩股，注册资本达到20.04亿元。

大股东中国东方资产管理公司是经国务院批准成立的国有大型金融企业，注册资本100亿元人民币，在全国各地均设有分支机构；股东中国铝业股份有限公司是国有大型上市公司；股东上海大盛资产有限公司是上海市政府下属的国有独资综合性投资控股公司。

东兴证券经纪业务形成了实体经纪业务和虚拟经纪业务双轨发展、有效互动的模式，是公司重要的基础业务之一。目前公司业务范围包括证券代理买卖、代理还本付息、分红派息、证券代保管、鉴证、代理登记开户、证券投资咨询及中国证监会批准的其他业务等。

公司在北京、上海、天津、深圳、福州、武汉、杭州、成都、南京、南昌、南宁等中心城市设立了48家经营机构，形成了市场范围与服务辐射全国的经纪业务网络。公司为客户提供多种安全、方便、快捷的委托方式，包括柜台委托、磁卡委托、电话委托、自助委托、网上交易和手机炒股等。

东兴证券股份有限公司于20xx年7月获得中国证券监督管理委员会批准的从事受托资产管理业务资格，可以从事集合资产管理业务、定向资产管理业务和专项资产管理业务。

在实习期间，我按照公司安排，和其他同事、同学一道参加了实习期间的公司培训课程；报名参加了证券从业资格考试；进行了一系列对知识自我完善和学习的工作；完成了公司布置的一些工作任务。实习期间，我被安排在见习客户经理岗位，每天按时参加晨会，进行电话营销，参加公司相关会议，以及到银行驻点等内容。主要职责是通过电话营销、银行驻点等方式开发客户，进行客户关系管理，完成公司分配的各项任务指标，拓宽公司业务渠道。在实习期间，大家在工作中互相协调积极配合，建立了友谊。下面我将分点汇报我在实习期间的主要内容和有关收获。

从2月13日刚进入公司开始，我们同组的4人就在公司的统一安排下进行了为期三天的从业资格培训。由于我在学校的时候通过的证券从业资格考试，所以我需要培训的也就是关于业务如何开展和客户经理如何进行风险控制的事宜。其中包括电话营销基础培训；电话营销训练；开户流程；如何进行客户关系管理等。我们的小组长以及组长对我们进行了简单的培训。这使我了解了公司的相关情况，了解了公司的相关规定以及相关的企业文化。同时，简单的讲述和培训也使我对自己的这个实习岗位有所期待。证券行业作为金融相关行业中占有重要地位的一个分支，确实值得人去了解。而我对它了解的第一步就是从营业部——证券经纪业务开始的。我们所学的课本上可没有详细的说明营业部如何进行经纪业务，我也没有上过有关客户关系管理和营销方面的任何课程，所以对于我来说，这就像是在一张白纸上作画。起笔总是这么艰难。在培训期间，发了一些电话营销的话术，模拟了一系列可能出现的情形和如何应答，我就自己在家里慢慢研究这些话术，逐渐形成自己的一套回答方式。当然理论总是需要实践的检验的。

我们的每天的实习上班时间也同正式员工一样，早上8：30晨会，9：00正式上班，到11：30结束。下午2：00开始工作，到5：00结束。小组长会给我们一些银行驻点的电话，利用电话进行客户的回访和营销，在电话营销的过程中我的培训的营销话术不断得到改进……对我来说，这也是一种锻炼。从一开始完全不敢播出电话，到后来熟练地讲出自己写好的开场白，从一而再、再而三的拒绝而感到心里严重受挫到愈挫愈勇，自己确实变得更加自信和有勇气去说。当然，成绩并不是这么容易就取得的。虽然意向客户慢慢地多了起来，但是还是没有人来开户。经过了一段时间，这种情况可急坏了我们这些新进的经理们，也严重影响了我们的工作情绪。我们于是有些懈怠，但是我们组员们相互鼓励相互支持，重新继续着我们的工作。

我们东兴进行客户开发和营销及维护的方式很多种，没有固定的一套模式，许多客户经理选择使用电话营销和银行驻点的方式相结合，先通过银行驻点留下客户的联系方式，进而与之进行交流，进行自身的客户区分，保留客户，业务的开展很重要是对自己专业知识的考验和个人营销技巧的考验，要求有过硬的专业知识的过人的营销技巧，和客户成为朋友就成为我们最为成功的营销方式。

在日常的电话营销过程中，我们几乎每天都要对我们已经收集到的意向客户进行关系管理，以增强客户对我们服务的认同和接受，加强客户对我们的接受度，这也有助于我们顺利开发客户。我进行客户关系管理的时间一般是每隔两三天一次。询问他们近期的操作情况，给出我们自己的建议和意见，再次向他们说明我们公司提供的优惠活动来吸引客户。当然也存在一些意向客户仅仅是处于其他心里才接受我们的电话营销的，这类客户往往在进行了几次关系管理活动之后就表示不耐烦或者表示没有意向，我也就不再进行后续的维护工作。

在实习工作期间，我们还统一要求参加证券从业资格考试，由于我通过了从业资格证的考试，我就被安排学习东兴的融资融券业务的学习，其实最大的学习收获来源于我的师傅，他无论是在股市的`大盘以及一些融资的业务，基金的销售中都给我很多建议，教会了我太多的知识，非常感谢我的师傅，如今，我也能够对股市的基本面得出自己的一些分析和意见，自身的能力得到了很大的提升。

的我来说，是个非常大的优势。看着其他同学和同事在为各种专业术语所困惑的时候，我觉得专业知识确实非常有用。它也许并不能够处理一切事情，但是只有学习过这些知识，你才能在更深的知识领域里如鱼得水地运用，也能帮助你更快的吸收新的专业知识从而快速提升自己。例如有一次我们要销售基金产品，团队长要求我们对基金产品进行学习并在第二天上交对基金认识的报告。我比较轻松就完成了这个任务而其他同事还在为此头疼，选择简单抄材料这样一种徒劳的方式。当然更多的情况下，我们的专业知识还是不够应付这庞大而真实的资本市场的。比如各种的指数、各种的比率还有各种各样的行业专业名词等等。这些都亟待我去掌握，去深造。

前面一点已经提到了专业知识的重要性。当然不仅仅限于知识方面，在待人接物方面坚持学习也是非常重要的。在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手、慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人，不懂得坚持学习跟上社会进步的脚步的人，迟早要被企业和社会所淘汰。

经过此次实习，我对证券业有了较为系统的了解与认识，包括各类机构组织构架、管理模式、业务范围等，并进一步明白了以后往证券业发展的方向,虽然现在距证券从业要求还有一定距离，但我会努力。这次实习提高了我的市场敏感度和市场开发能力，经过对东兴证券的实习，由于对市场有了较为全面的了解，对我讲所学的知识用于分析运用起了很大的启导作用。同时在与人交流沟通方面有了长足的进步，特别是与工作人员方面的交流。培养了我的职业素养，通过走访，实习使我感受严谨、高效、真诚的办公氛围，并且潜移默化地影响着我，使我逐渐退去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，实习中我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手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，感受不到的的东西。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。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，也是这次的实习，让我在剩下的最后大学时光中有了更加明确的努力方向，为争取更加美好的职业前景而做更多更充实的准备。最后，我还要感谢在实习过程中给予我指导的专业导师，感谢所有帮助过我的人。

**证券公司实践报告总结体会篇七**

在实践的工作中，我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的鉴定:

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。

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

在公司的实践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。

在实践过程中，我还掌握了以下几个要点:

第一是真诚:你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通:想在短暂的实践时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心:激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

实践期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。认真学习业务知识，在很短的时间内就掌握了工作的要点和技巧，并将其合理的运用到工作中去。积极主动的向老员工学习，弥补自己的不足。工作积极主动，学习认真，尊敬他人，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己。

**证券公司实践报告总结体会篇八**

20xx年x月份，我有幸得到了实践机会，从而开始了为期两个月的毕业实践生活。通过了人力资源部门的介绍，我被安排在位于总部的信用交易部门进行实践，其主要的任务便是融资融券这一证券市场上的新兴业务。

在此期间，我近距离了解了发展历程以及公司文化，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，并且通过与客户的交流沟通进一步锻炼了自己处理问题的能力，为将来的求职打下了坚实的基础。

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，首先简要介绍一下融资融券业务：

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提供担保物，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，作为试点必须严格按规定执行。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间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，证券公司必须办理客户征信，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。

对其以往的投资情况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求提供有关情况、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、缺乏风险承担能力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，按实际情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，当接到通过审核客户的资料后，便可以为其进行开户。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，还必须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起交由客户签，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，可以进行融资融券交易。

随着开户的完成，第三流程也随之启动，证券公司应当委托证券登记结算机构根据清算、交收结果等，对客户信用证券账户内的数据进行变更。然而，为了避免信用风险所导致的损失发生，有一套完备的账户监管制度。同时根据证监会最近刚出台的第三方存管制度规定，必须与客户及商业银行签订客户信用资金存管协议，此举更是加强了对于证券交易的监管，保障了客户以及证券公司的利益。而将依据制定的各类保证金的限额比例强制规范融资融券客户，一旦发现存在账户金额不符合保证金比例规定，意味着该账户处于信用风险中，公司将通知客户进行必要的补仓，如出于此状态超过一定时间，将按规定强制平仓此账户以保障公司利益。

最后，也可说是最为关键的流程，在客户的融资融券业务到期后，将通过各种方式还款或还券，实行平仓。因此，我们此时必须计算出客户在期限内的交易盈亏情况，并且计算出证券公司应收利息和融资融券业务委托费，并且将每天到期客户的详细情况汇总成表，每日完成结算后上报最后统计结果。

此流程看似简捷，然其工作量十分浩大，并且要求做到效率与准确度的统一，可算在整个业务中最为艰辛的流程，因此，我们部门的大部分精英分子被安排在这一流程，可见其重要性。而当我已经充分明晰了融资融券业务，并且在其他流程能够熟练操提岗位作后才被安排至这一岗位，目的当然是为了让我能够不拖累整个工作进度，保持一贯的高效，并且使我能够更快的适应这一快节奏的工作环境。因此，在这里必须特别感谢我的部门主管对我的良苦用心。

在此次实践经历之前，虽然从书本上获得了不少有关证券公司的信息，但对于其实际业务操作流程并不十分了解，因此，虽然拥有不少相关的理论知识，但真正到了时间的时候仍遇到了不小的问题。可见理论与实践相结合的重要性。在不断克服困难的实践过程中，不仅对于证券行业有了更深一步的了解，更重要的是在此期间累极了许多资深证券从业人员在处理交易时的宝贵经验，这些绝非是实践工资能够衡量的。同时，通过这两个月的实践，我获得了许多宝贵的经验，并且思考了不少问题。

1、与以往实践的不同之处

首先，就正式度而言，本次毕业实践与以往的暑假实践经历是不可同日而语的。前几次的实践只是在一些中小型企业，外贸公司等，其对员工的衣着，服饰，言谈举止的约束性较弱，虽然气愤比较轻松，却缺少了一种工作应有的紧张态度。而在是细则大为不同，公司上下必须严格遵守严格的规章制度，不能有丝毫的轻视。而在金融中心上班无形之中增加了一份神圣之感。

其次，实践的目的也有很大的区别。在大一、大二的实践并没有明确的目标，只是为了不想荒废暑假时间并且能够锻炼一下自身的工作能力，拓展视野，因此投入的热诚有限，最终的收获不大。然而在此次实践之前，我早已把为将来的工作打下坚实的基础作为目标，因此针对性很强，尤其是在此次实践过程中有意识的将所学的金融知识尽可能运用到工作中去，两者相得益彰，相辅相成。因此，在摆脱了以往的迷茫后使得此次的实践更有效率，收获颇丰。

最后，实践的内容同样大相径庭。以往的实践更多的是被安排做一些周边性质的工作，如打印、复印或接电话等较为简单的工作，很少涉及到核心的工作内容，可算是当了一回廉价劳动力。而此次被安排进入了信用交易管理部门，专门负责融资融券这一新兴业务。在两个月的过程中，我几乎在各个流程的岗位上都进行了实践，从而对于这项业务以及我们部门的重要性能够有了充分的了解，为将来的求职打下了坚实的基础。

2、人际关系的处理问题

刚到，部门里的同事给我的第一印象便是待人热诚，谦逊有礼，比以往我所有去过的公司都更为出色，因此我也就此打定了尽早融入团队的决心。然而毕竟我并非正式员工，要在短时间内完成这一任务难度不小。在实践之初，这方面我做的不够出色，总觉得与部门里的同事存在一些代沟，没有能够进行良好的沟通，也间接导致了我的实践工作停滞不前，未能取得较大进展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn