# 最新证券公司实习日记(推荐)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-07-22

*最新证券公司实习日记(推荐)一1、20\_年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护;银证产品调试安装、电话委托安装等...*

**最新证券公司实习日记(推荐)一**

1、20\_年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护;银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解;对其它xone、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

1、技术业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

5、对公司推出的新产品及时了解。

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

3、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。 部门及公司下一步发展的建议

1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

3、部门能有一个值班手机。

1、多提供一些培训机会给大家。

2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

**最新证券公司实习日记(推荐)二**

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组参见图7-1具体负责本次计划的营销组织工作。图7-1计划的营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，xx证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。协议签订为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《xx证券“xxxx”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《xx证券“xxxx”集合资产管理计划销售代理协议》以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司xx证券“xxxx”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动;销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息;客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

组织安排本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。

在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：

1、路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃;

2、北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作;

3、华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作;

4、南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作;

5、西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

1、本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排;

2、各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作;

3、在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

1、在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源;

2、对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务;

3、发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向;

4、向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;

5、路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

**最新证券公司实习日记(推荐)三**

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部—&md本站声明：本文章收录自互联网，文章版权归原作者所有！如侵犯了您的版权，请来信说明，本站立即删除！本文观点不代表本站观点，本站不负任何法律责任！

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部——止马营营业部进行了为期一个月的实习。在这短短4个星期多的实习生活，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是结识了一批有十几年的证券从业经验的专业人士，在与长辈们和同龄人的交流中以及自己的实习期间的耳濡目染和亲身体会，我对于证券行业有了一些颇深的认识。另外，这次实习经历也让我感觉到了自己今后事业发展的方向，也明确了自己当前的不足，以及自己需要在学校为未来做些什么。

感谢面试我的人力资源总监李总，谢谢您给了我这次实习的机会；感谢营业部总经理马总，谢谢您对大家实习生的大力支持和鼓励；感谢实习生团队带头人季总，谢谢您每天晨会上对大家工作的细致指导和尊尊教诲，特别感谢我的指导老师——张总，谢谢您对我的关心，和不厌其烦地解答我奇奇怪怪的问题的耐心，您的解答让我对证券行业有了更深层次的认识，您的言行和工作态度让我无形中也懂得了许多简单而深刻的道理。还有有幸一起实习的伙伴们，和你们交流和学习，并肩作战的时光很充实，很快乐！

记得刚刚进入的时候，公司给我的第一印象就是内部控制严格，招聘暑期实习生层层把关，严谨而高效率，面试成功后，还签订实习协议，。记得实习的第一天大家被请到证券大厦进行上岗培训，请了的高层老总们给大家讲话，并请业内专业人士给大家做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。下面是我从网上找的的简介：

证券股份有限公司前身为xx省证券公司，1991年5月26日在南京正式开业。证券是中国证监会首批批准的综合类券商，是全国最早获得创新试点资格的券商之一。年年7月，证券在券商首次分类评级中被中国证监会评定为a类a级券商，20xx年7月被评定为a类aa级，成为全国十家获此评级的券商之一。证券旗下拥有南方基金、友邦基金、联合证券、长城伟业期货、金融控股有限公司和紫金投资有限责任公司，同时是xx银行的第二大股东，已基本形成集证券、基金、期货和直接投资为一体的、国际化的证券控股集团雏形。

“以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的”是证券坚持的服务理念。证券拥有证券经纪服务、资产管理服务、投资银行服务、固定收益服务和直接投资服务为基本架构的完善的专业证券服务体系，以及研究咨询、信息技术和风险管理等强有力的服务支持体系。年年，证券在“高效、诚信、稳健、创新”核心价值观的基础上，明确提出了“做最具责任感的理财专家”的品牌精神，得到了市场和社会各界的广泛认同。证券的市场地位和品牌影响力不断提升，正在成长为具有核心服务优势和较强市场竞争能力的综合金融服务提供商。

首先是投简历，记得我是到截止日期那天才看到的招聘信息，本以为最后一天没希望了，后来还是在鹏鹏哥哥的鼓励下鼓起了勇气，凡事得勇于去尝试，才会让自己不后悔！

面试还算顺利，也结识了好几位一同去面试的南大同学。李总的和蔼、淡定、亲和力给了我很轻松的面试氛围。相信我充满概括力的总结和层次清晰的分析，一定给他留下了不错的印象。他总是给人一种谦和的感觉。我想人力资源总监都会是这种处世风格的吧。因为他的工作是和人打交道，协调好各种不同职位上的人的关系，让最适合的人到最适合他的岗位上。他以极具亲和力的姿态和员工相处，了解他们的特点，进行适当的调配，让人力资源发挥最大的效率。另外和他的交流中发现他对公司原则毫不退让的坚持，他的措辞可以相当地无懈可击和圆满，没有任何窜空子的余地，似乎外交官的风范， https:/// 他对公司立场和利益的坚决扞卫以及在细节上的灵活、人性化的处理，可见其素质之高，真让人深深敬佩！

值得谈的是季总，作为客户经理，他每天和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样奇奇怪怪的问题，还要管理大家这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但他总能处理地井井有条，他有几乎让每一个怒气冲冲的客户到他那谈完之后，笑眯眯、乐呵呵的回去的本事。他很注意说话的语气、措辞和分寸，并且很有自己的风格，他说一句话同一个意思，不同的语气可能把人说得发彪，也可能说得舒舒服服的，说话是一门艺术。

而且，在每天的晨会上，他总能为大家觉得枯燥的工作注入鲜活的动力。说实话，在实习中，每天开晨会，对客户做电话营销及回访，账户清理，做创业板开户，前台支持……终于体会到现实中日常工作的单调和枯燥。其实，真实的工作就是这样，没有每天所谓的“新鲜”。比如，公交车司机会几十年如一日地在同一条线路上，绕着一圈又一圈，只是每天旅客不同罢了；商场的售货员每天也在同一个小柜台前穿着同样的服装，说着同样的话，一年又一年；中国移动客户服务中心的小姐们每天都只是坐在电话机前回答着已经被问过上千遍的问题，只是声音不同罢了……“但你得在其中找到乐趣，摸索做得更有趣，更有效率的、更好的方法”，季总如是说，比如，在账户清理的同时，看着那一页页发黄的客户档案，从明细程度和法文规范的变化，都能体会到中国证券行业的沧桑巨变，中国证券行业市场的逐步健全过程，窥斑见豹。再比如，准备一个记事本，开会时记笔记，有客户打电话来，记录好，将一天要做的事，条理清晰地记录下来。好记性不如烂笔头。如雷贯耳！

**最新证券公司实习日记(推荐)四**

实习目的：熟悉证券公司经纪业务的业务。

实习时间：20\_\_年7月9号—7月17号。

实习地点：厦门市莲坂外图书城。

实习单位和部门：兴业证券湖滨南路营业部。

实习内容：

经过在兴业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、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，也学到了很多东西。

第三种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种最高级的方式。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。

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。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。

**最新证券公司实习日记(推荐)五**

我于20xx年4月24日进入《中银国际证券哈尔滨营业部》工作并担任大堂经理一职，首先我感谢各级领导及同事所给予我的帮助和支持，感谢公司为我提供了一个良性的发展和学习空间。在近八个月的工作实战中，我被职位本身存的职业魅力所吸引，它需要我微笑的服务客户、细致的答疑、耐心的解惑以及具备专业的职业知识储备。职位本身也为我充分展现自我工作能力和个人魅力提供了一个优质的平台。

自担任《中银国际证券哈尔滨营业部》大堂经理一职至今，在工作中我竭力让每一位客户感受到我的微笑，感受到我的热情，感受到我的专业，让每位客户宾至如归。在近八个月的工作中，我接触到了很多的股民，我发现每天来办理业务的客户中不经常写字的人居多，老年人也很多，所以要时刻准备一张白纸给不会写字的客户写样例，给老年人准备花镜并且有时说话的声音要大一些避免由于老年人视觉和听觉不好引起的沟通不畅。

下半年公司进行装修，给工作增加了一定的难度，装修不仅声音大，而且声音回声也很大，还有刺鼻的油漆味，再加上一楼大厅的保温设施不佳，致使客户多次抱怨，但值得欣慰的是，没有一位客户因此进行过相关投诉。除了基础的大堂经理本质工作外，我还秉承一人多岗的工作宗旨，除了主要负责客户填写单据指导外，闲暇时和闭市后还有其他五项辅佐业务：

1手机软件的下载：自领导交给我这项业务，我一直在一楼把关，在没有特殊事情的情况下，只要没有填单的客户就直接由我做好软件下载工作，经过半年多的手机软件下载，现在几乎所有类型手机都能快速的下载软件，为客户炒股带来极大方便。

2分期业务：20xx年的分期业务一段时间内吸引了不少的优质客户，我主要负责客户的分期业务讲解，落户填单指导;提醒、帮助指南针等软件公司的工作人员做好开户预约;中行信用卡申请表的填写与整理;以及事后查询办理分期业务客户的资金情况，将达标客户名单交给柜台的相关工作人员，在柜台人员的配合下，将达标的信用卡申请人资产证明打印出来，最后将全套的信用卡申请单据交给下一程序工作人员。

3邮件的邮寄：单位的所有工作邮件全部由我联系快递公司及时邮寄，并且每一个邮件都有电子备份，方便邮件丢失的查找与数据恢复。11年年末由于总部要求提供回访凭据，所以每月又有200封左右的挂号信需要邮寄，由于邮寄量大，每次只能闭市后乘坐公交车到大型邮局办理相关业务。

4中国银行客户介绍联系人：根据公司三年发展规划中服务于集团发展战略规划，依托商业银行业务和资源。致力于“专业、精干、特色”的重要业务单元，我营业部积极的与中行方面进行了有效业务往来，我很荣幸担任中行方面客户介绍联系人，帮助中行员工转借的客户顺利办理业务。

5中行转借客户的跟踪、统计与有效户结算：每一位中行转借的客户都根据其所在中行网点的名称进行相应的电子表格记录。每月进行一次后期跟踪与查询，一旦发生有效户，将有效户的名单统计出来，找领导签完字后，将凭证交给财务，做后期打款事项。

除了做好工作范畴内的工作外，我还始终秉持努力为客户提供高质量、专业化、多元化的投资银行服务的服务宗旨，坚持微笑、细致、耐心的服务态度深受广大客户好评。工作中我时刻保持积极的、向上的工作态度和工作原则，始终坚持每日完成职业专业知识的学习计划，并且顺利通过证劵从业考试《证劵基础》一项考试科目，在以后的学习中我会继续努力，争取在下一次的证券考试中全部通过。在做好本职工作的同时为客户提供更全面的证券知识、更准确的证券信息、更专业的投资建议。

服务性质的工作并不仅仅是广义上微笑的面部工程，我认为与客户真诚沟通，为客户提供贴心、细致、周到的服务才是服务真正的意义和价值所在。我曾在招商银行的年度测评中排名前五，工作意识、服务态度、整体业绩得到了上级领导、同事、客户的全面认可。通过在中银国际证券哈尔滨营业部的进一步的学习和工作，我相信自身工作能力和自身价值都处在不断升华的状态。在工作态度上始终保持“备战状态”，不断充实专业知识，不断提供优质服务，不断虚心接受各方建议并改正。在日常工作中无论面对任何投资客户，出现的任何临时状况都能够应对自如，与客户始终保持着良好的沟通模式，得到了客户的一致好评。

但由于从业时间较为短暂，专业技能掌握还不是特别纯熟，面对部分客户提出的个别专业性问题还不能独自提供全面的解答，在日后的工作当中我会不断完善工作不足，尽早的以最佳专业状态和工作热忱面对接下来的全部工作内容。

**最新证券公司实习日记(推荐)六**

姓 名： xxx

性 别： 女

民 族： 汉族

出生年月： 1988年8月18日

户 籍： 湖南益阳

现所在地： 湖南长沙

毕业学校： 湖南工业职业技术学院

学 历： 专科

专业名称： 金融与证券

毕业年份： 20xx年

职位性质： 全 职

职位类别： 证券/金融/投资；销售行政及商务；行政/后勤

职位名称： 助理 ;

工作地区： 湖南 ;

待遇要求： 1500元/月 可面议 ; 需要提供住房

到职时间： 两周内

技能专长

语言能力： 英语 ; 普通话 一般

时间 所在学校 学历

20xx年9月 - 20xx年7月 湖南工业职业技术学院 专科

20xx年9月 - 20xx年7月 湖南省桃江七中 高中

时间 培训机构 证书

20xx年3月 - 20xx年6月 桨声灯影教育连锁机构

所在公司： 四川省宜宾市新马小学

时间范围： 20xx年6月 - 20xx年7月

公司性质： 其他

所属行业： 教育、培训、科研院所

担任职位： 教师-小学教师

工作描述： 在四川贫困山区义务支教，让我从本质上认识到，只有更加努力奋斗去实现自己的目标、充实自己才能更好的尽自己的力量帮助别人。

所在公司： 云南省楚雄化妆品专卖店

时间范围： 20xx年6月 - 20xx年9月

公司性质： 民营企业

所属行业： 批发零售(百货、超市、专卖店)

担任职位： 销售人员-销售代表

工作描述： 在此次暑期兼职中，体会到了作为一名合格销售人员必须着眼与客户需求和企业效益，并需能与客户沟通，并能通过沟通，了解客户的偏好。

性格活泼开朗，能吃苦耐劳。有着良好的人际交往与沟通能力！在大学期间，不但认真学习专业技能，掌握了较强的专业知识，并把理论知识运用到实践中去，还在第三届素质拓展文化艺术节模拟炒股大赛中荣获三等奖。并在假期努力拓展自己的视野，认真做好每一件事。同时发扬团队精神，帮助其他同学，把自己好的`学习经验无私的介绍给其他同学，共同发展，共同进步，曾帮助贫困同学通过爱心人士资助的湖南省20名助学申请名额且荣获校级优秀团员！并有一定的文字功底，曾经在校刊上发表过文章。

在多次参加义务献血后，更加懂得珍惜生命，热爱生活。在20xx年6月至9月在云南省楚雄化妆品专卖店做销售代表。在20xx年6月，前往四川山区志愿支教，感受到乡村农民的热情，并深深感受山区孩子的活泼和天真，与之融为一个整体。同时，充实了自己的人生，并获得优秀支教志愿者！

希望能充分利用自己的优势为公司带来效益。

**最新证券公司实习日记(推荐)七**

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

一、完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二、交易所应急演练和柜面业务系统xx2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次xx2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三、客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于xx年xx月xx日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四、运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的xx年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找