最新证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告(通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇一

尊敬的公司及部门领导：

很遗憾在这个时候提出辞职报告。

因为个人原因，本人提出辞去目前资产委托管理部基金经理工作一职。

自本人于xx年6月18日正式加入公司以来，至今刚好12年，期间经历了公司合并、部门合并及股市的风风雨雨。

在此期间，本人衷心感谢贾总、毛总等公司及部门领导在本人工作期间给予的指导及栽培，正是在各位领导及同事的关照之下，本人才能够成为一名合格的职业证券从业人员。

无论对于国泰君安还是证券业，本人仍然十分热爱并且对自己能够在证券业和国泰君安证券工作感觉骄傲与满足。

鉴于个人发展原因，本人计划在自身创业方面做一些尝试，希望能够将一些多年的梦想变成现实。

诚望各位领导能够谅解，并请在今后本人创业的过程中，继续给予本人指导与支持!

祝贾总、毛总等各位领导、各位同事身体健康、工作顺利!

祝国泰君安证券业务顺利，飞速发展!

愿中国股市早日走出漫漫熊市，天天向上!

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇二

xxx证券有限责任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，注册资本达到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)有限责任公司、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。

xxx证券有限责任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”的发展战略，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

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

(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

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

(一)了解华龙证券概况

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

了解并领悟华龙证券的企业文化

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，提供咨询服务;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)具体实习内容

我们每天下午4：00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

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，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以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。

紧接着就是电话营销，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，帮助客户在了解、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，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态可以看出。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内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

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择。

(2)估值、政策与股市走势。

(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格□bdi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。在通胀受益的情况下，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、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为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。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为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接受，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，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

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。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的bias线。

w&r威廉指标(williams%r)□低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与rsi□mtm指标配合使用，效果更好。参数□n统计天数一般取14天。

实习之前，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：(一)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。(二)区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率(正常是千分之三)。

虽然时间很短,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，圆满完成了实习任务。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇三

实习时间：12月7日—1月7日。

实习地点：爱建证券北京证券营业部。

实习内容：

1、证券公司业务培训。

2、柜台业务。

3、公司客户开发技巧。

4、证券营销实践。

为期一个月的实习任务结束了，期间有苦有甜，我不仅收获了知识，还认识了公司里边其他比我们年长的实习生，大家一起学习，一起工作度过了愉快温馨的实习期，证券公司营业部实习总结。下面我要说一下我们实习的主要内容以及实习中我的收获与所感。

前三周是公司为我们上的培训课，课程内容包括：爱建证券公司简介，金融市场简介，证券——朝阳行业发展前景，证券公司礼仪培训，证券公司业务(主要围绕经济业务讲解)，简单的股票分析，专业化营销流程(如何在银行展业、电话营销)等。

首先，第一堂课我们学习了证券公司礼仪，礼仪不仅展现出个人涵养、气质，更是代表着公司的形象，与客户交流，与陌生人见面，与熟人见面都有不同的礼仪规范要求，例如，两人并排走右为尊，三人并排走中为尊，上下楼梯时靠右行，年长或客人走上一台阶，引路时走在客人左前方等，这些都是我在学习中学到的的礼仪知识。接下来的课程经理为我们介绍了目前证券行业的就业前景以及爱建公司的简介与优势。最后请专业的分析师，为我们简单介绍股票分析，例如k线的识别与运用，如何利用市场行情，公司状况方面来分析股票走势，这让我的基础知识进一步牢固。

这三周，公司对我们主要进行了营销技巧的培训，先学习一些营销技巧(主要学习了电话营销技巧)，然后再分组进行模拟演练。最后两周进入到实战演练。实战之前觉得没什么，但真正打电话营销的时候会遇到各种各样的人，有的破口大骂，有的直接挂掉，有的话说到一半就挂了，各种状况都有。自己在打电话的时候有几个客户就破口大骂，感到自己心理承受能力还是有限，还需锻炼。

其中我印象较深的有一位张老师，他的那堂课使我获益匪浅。起先张老师从事it行业，后来转行到了证券公司，他说虽然初涉这个行业很艰辛，但是只要不怕苦，能坚持，不断充实自己专业知识，发挥自身优势与客户真诚交流还是能有一番作为。他说“与其完善自己不如找到自己的优势并将其发扬光大”，这句话给了我很大的鼓舞，因为现在我们掌握的专业知识并不多，而且社会经验也不丰富，做经济业务主要靠拉客户来提高自己的业绩，而初出茅庐的我们只能从自身的优点出发，发掘自身优点开发客户。如果你比较健谈那就发挥自己与人沟通的能力，多与人交流;如果你比较有耐心，富有亲和力，那就发挥自己这些优势用自己的热情打动客户。寻找自身优点，把优点发挥到最大来弥补自身不足也是一种获得成功的捷径。

期间经理带领我们每人开基金账户，通过开户我们对基金、股票的开户流程有了大致了解，虽未亲身实践，但是看到公司柜员为我们开户时谨慎认真的工作态度就知道柜台业务不是一项简单的工作了。面对这么多的开户资料，得保持清醒头脑，还得指导客户如何正确填写资料，真不是件简单的事。

问题与不足：这次实习虽然让我有机会亲身实践，把所学应用于实践，但还是有很多问题需要在今后的学习中来逐渐完善自己。随着实习愈发现自己所懂得的只是皮毛而已，而且很后悔平时没好好听老师上课讲的基础知识，自认为没什么用但实际中用到的就是这些基础知识，试想一下，连最基础的知识都不懂，谈何跟客户讲解更深的理论呢。所以，在以

后的学习中要牢牢掌握好基础知识，然后有能力再作深入的学习。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇四

八月中旬，我步入了漫长而充实的暑假，这已经是我大学生涯第二个暑假了，所以我要尽己所能让这个假期过得与众不同值得回味。

在老师的介绍下来到了一家证券公司实_--西南证券股份有限公司西南证券股份有限公司是西部地区成立最早的一家综合类券商，成立于1999年12月28日，注册资本16.3亿元，是在重庆市原四家证券经营机构基础上经资产重组和增资扩股组建而成的证券公司。__年_月_日，西南证券股份有限公司在上海证券交易所挂牌上市，股票简称“西南证券”，股票代码“600369”。

公司前身西南证券有限责任公司成立于1999年12月28日，是唯一一家注册地在重庆的综合性证券公司，也是重庆地区第一家金融类上市公司。

__年_月_日我来到了西南证券大渡口区营业部投入了我的实习中。虽然只有短短三个星期的实习时间，但是收获颇丰，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。

客户经理的管理细则，开户合同书等等。我看了这些资料后，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。虽然有些东西看起来很抽象，但是我还是很认真地看完了，不是很懂，总也有收获。高经理还教我使用他平时工作用的软件，很简单的，就像我们用金算盘软件做业

务一样，我帮经理做了经纪业务的稽查。就是使用软件查询经纪业务，比如查询今天有多少个客户开户，有多少客户来查账等等，要稽查的东西很多，都是一步一步慢慢来的。

实习的第二周行政部的吴老师带我到柜台熟悉前台业务。柜台人员的举止和专业化程度是一个公司形象的首要体现。柜台主管是个很有魅力的人，她很耐心的教了我们很多。前台工作人员就是要以客户为中心，以客户需求为中心。为客户办理业务并保证客户资料和资产的保密和安全性是我们的主要任务。我们的原则是确保客户和证件的匹配性、真实性;客户身份证的有效性和合法性;客户资料的真实性、完整性。主顾和所有的柜台人员都让我们深切体会到一个柜员应具备的职业操守就是谨慎的对待工作和亲和的对客户。

在柜台的学习中我了解西南证券股份有限公司概况和前台的基本流程和常规工作主要包括：开户、办理转托管、销户、开通创业板、推销新产品等。我重新认识了很多表格还有掌握了一些比较少见表格的用途如：跨市场业务申请表、激活小额休眠账户申请表、非上市公司股份认权申请表，同时熟悉了下打印机、扫描仪、读卡器的操作。主管让我自由学习积极提问，现在我已经了解了一些基本业务，懂得看表还原业务，还能亲自带客户开户，同时学习了一些接待客户的技巧。

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，我都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;

现在开户越来越严格，开户资料必须要本人填写，有些老人写字比较困难，想让我们帮他们填写资料，我们都没办法。除此之外还多了一项以前没有的，就是要进行电子摄像。

因此也几乎不用股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我比较关注股市动态。熟悉了沪深两市和很多上市公司，并对各股运用各种指标进行了分析，把所学的知识回顾了一遍，虽然不能熟练操作股票行情分析软件，但对股票市场也有了比原来更深刻的认识。

在实习的最后一周里我的工作主要是辅助经理联系客户，为客户介绍我们的服务。而联系顾客的主要途径就是电话营销，每天我们都会打上百个电话，由于是第一次打电话，上手不久就遇到了许多困难，顾客无情的挂电话，使我的信心备受打击，虽然经理已经给我作了思想准备，但是那种失落感还是有的。我不断地在尝试着克服，但是效率仍然很低，肯搭理的人还是很少。而其他人中也有埋怨的声音，也有马上挂电话的，这样更打击我的激情。我告诉自己：要忍耐，要坚持。一直到我被挂电话已成为家常便饭的时候，我知道我终于过了自己那一关，我跨越了心中的阻碍。我的声音很硬，我就尽量放软，让客户感觉到我很有耐心和诚意。渐渐地，和我谈话的人多了，我更有积极性了。人是很奇妙的，和人谈话我能学到很多，也让我见识到了各种各样的人。有些人他们一听我说就知道我是新人，我知道谈话的时候我表现得不是很专业，才让他们有这种感觉。为了避免这种情况，就要表现出专业，而要表现出专业，就要加强自己的证券方面的基础知识，还要不断提高电话营销技术，深刻了解他们的需要，让他们接受我们的服务，把潜在的客户发掘出来。

为期三周的实习结束了，回顾这三个星期来的实习，我发现了自身许多不足。如在面对客户时表现的不够自然，在处理问题时不够主动。信心来于专业，细节决定成败!所以在后期实习中我会不断总结、改进!在此我也了解到作为新人我们要多学多看多做，有什么问题尽量自己先思考有了自己的观点

后再提问，这样才能更深刻的理解并培养创新的意识!

实习是大学生走向社会的一道门槛，其中充满着磨砺与再学习的机会，这对未涉世的我们来说是非常重要的。从实习期间的每一件小事中，我体会到了人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。此次的实习我学到了很多书上没有的知识，也让我意识到今后努力的方向，收获颇丰，为真正跨入社会走上工作岗位打下了坚实基础。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇五

尊敬的xx领导：

20xx年11月份，我有幸到xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了xx证券xxxx营业部，在了解xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，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，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。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，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作

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，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

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，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，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查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的'扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中□xx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，在这里特别要感谢xx和xx□在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

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。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自

己以后从事这个方面的工作奠定基础。

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向和选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

特此报告

xx

xxxx年xx月xx日

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇六

在20xx年11月15号至12月25日期间，我在光大证券股份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光大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。

这次在光大证券股份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。

光大证券的发展历程及其在中国证券业的地位：

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。

光大证券公司业务：

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xx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领先□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。 光大证券的竞争优势：

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。客户资料包过客户申请书、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。 四、实习总结或体会 在光大证券股份有限公司实习的两个月里，我了解了光大证券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。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报告篇七

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、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。

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

理实习过程中记录的资料。查阅相关资料进行实习的总结。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

通过本次的实习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。

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。

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。

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。

“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。

证券公司年度报告应当附有出具的内部控制评审报

告篇八

短短的2个星期就这样转眼即逝，为期5天在证券公司的实习，一样让我们铭记于心，这是一场经历也是一种经验。这种经历和经验就是这5天结出的实习果实。

这次的实习我们班的实习地点有2个，一个是a证券公司，另一个是b证券公司，全班同学按照时间又被分成2批，一个星期一批同学去证券公司实习。我被分到了第二批，第一天去证券公司实习，我和同学们很高兴地来到b证券股份有限公司的--证券营业部进行为期1周的实习工作。

来到营业部实习，我被分配到了财富中心，和我一起被分到财富中心的有3位同学。

证券营业部对于关心中国证券市场的人来说，应该并不陌生;同时这样的一个部门对于各位普通股民来说，不免充斥着不少的神秘感。在这个星期中，我作为营业部工作人员中一员，学到了不少，同时这一段经历也给了我不少感悟：股市有风险，入市须谨慎!

在财富中心实习5天，学到了很多关于证券的东西，他们每一位工作人员都非常的友善和亲切，都很愿意传授一些关于股票、期货等投资方面的知识。在该部门里面，我的工作是坐在分析师的旁边，看着他工作，他看一些股票做出一些分析，还有接客户打来的电话，给客户提供一些股票的信息。我跟的是他们部门的唯一一位女士，她姓徐，我称呼她为徐老师。我坐在她旁边看着她工作，她的工作看上去很简单，可是她自己列的一张每日工作流程中列了将近20项工作，这些工作都是在股市开盘前和收盘后的工作，在股市开盘后和收盘前这段时间，她的工作就是观察股票，给客户发信息提供股市行情，接客户打来的咨询电话提供咨询服务。

因此，她的工作没办法分给我，她说现在全球经济危机，股

市行情不景气，股票大盘一直处于下跌趋势，她们自己都很空，客户都不打电话咨询，每天都做一些基本工作，她让我了解了一下她的工作。然后教我看股票，让我学到了很多在大学校园这座象牙塔中学不到、看不到的知识，相信这次的经历将成为我日后真正社会工作的一个难得经验。

最开始我看了他们公司自制的财富周刊，有很多地方看不懂，比如说那本周刊上经常出现eps的字眼，可是我不知道eps是什么，后来问了老师，她说这个是每股收益。很多不懂的地方，很多没学过的东西，在这次实习中，学到了很多，也可谓是收获颇多。

虽然经济不景气，股市很萧条，我们实习工作很空，但是这也同时给了我们学习的好机会，因为空闲，所以他们有时间来教我们，才让我们学到很多东西。

2个星期的时间说长不长说短不短，要学东西靠自己，嘴巴长在我脸上，要靠自己问，没有人会主动来教你学一些东西，这是我在这个星期学到的人生道理。

虽然实习期已过，但是这将是我人生中永远不会忘记的事，曾经有那么2个星期我们到证券公司实习的经历，让我积累了许多工作经验，也许我以后不会从事该项职业，但是这次的实习对我来说是一次很好的磨砺。