# 2025年金融专业实习报告(汇总18篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-02-20

*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，那么什么样的报告才是有效的呢？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。金融专业实习报告篇一20××年××月××日，我们在指...*

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，那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**金融专业实习报告篇一**

20××年××月××日，我们在指导老师的带领下到××××银行××××路分行进行专业认识实习活动。

××××银行××××分行地处××××路，规模并不大，由于只是一个小分行，它主要经营的业务是存款和借贷。本次活动，由指导老师带队，在银行内主要有分行大堂经理××××老师为我们介绍本分行基本情况。通过马老师的介绍，我们基本了解本分行的工作流程和业务分类。

(1)工作流程：

第一、需要办理业务人员在本行门口叫号机叫号，叫号机上显示有不同业务的相关名称，需要那类服务，只要轻轻一点，它就会指示你到相应的业务窗口办理相应的业务：

第二、到相应窗口办理相应的业务。

(2)业务分类：本分行主要经营的是借贷和存款业务，按需办理业务人员性质的不同，可分为三类——个人业务、公司业务、大客户业务。

根据我的观察，这三类业务放在了三个不同的地方，首先在分行门口附近，放的是主要办理公司业务的地方，它是一个开放式的业务办理平台，并没有设置窗口，银行员工可以和公司业主面对面交流，提供全方位服务，据说这是中银的一个创新，赢得了很多客户的好评。

在公司业务相对面稍靠里一点的地方放的是办理个人业务的窗口，窗口一共有三个，中间一个窗口是“××××银行绿色通道”，专门为支援玉树抗震救灾准备的。

和个人业务相挨，但在最里面的是专门办理大客户业务的地方，所谓大客户指办理业务款项在50万元以上的业主，此地方分为三个部分——大客户休息室、大客户理财室(大客户和银行经理交流的地方)、大客户办理业务窗口(有银行专职人员为其服务)。

以上是有关本分行的基本情况。在大堂经理介绍完分行基本情况后，我们作为一个将来要参加银行工作的人，向大堂经理询问了一些有关××××银行的问题，问题主要有：

(2)b同学：马老师，银行卡主要有几类?马老师：银行卡主要有三类：借记卡、贷记卡(信用卡)、准贷记卡;所谓借记卡，就是可以提前透支的卡，卡额为10000元，必须在钱透支后50天内还完;贷记卡就是通常大家所熟知的信用卡，可以用来存款取现金和刷卡;准贷记卡是一类集合了借记卡和贷记卡功能为一体的银行卡，即既可以透支，也可以存款和取现金，还可以刷卡。

(3)c同学：马老师，作为银行的一名员工，你觉得员工之间最大的竞争是什么?马老师：我觉得最大的竞争还是自身的服务水平以及销售技巧(营销技巧)，我们每年都要参加好多的业务培训，相应资格证考试等等，所以我感到压力也蛮大的。

(4)d同学：马老师，××××银行作为一个独立的银行，它有什么特色?马老师：××××银行作为一个独立的银行，它的一个特色是发行了一款专门针对女士女士的信用卡，此卡可以透支，卡额10000元，必须在透支后56天内将所透支额补上，此卡还提供女士保险，主要是购物方面和疾病方面，如果你买东西遇到假货，可以拿着发票到中银相关部门，它可以对你的损失进行理赔，以减少你的损失，此外它还会为女士提供全面的消费报表，能让你清楚的看到你把钱主要花在哪些方面，通过对比，对女士的合理消费观念的培养也有一定的好处。

(5)e同学：马老师，信用度是怎么测得?马老师：信用度主要从两个方面测;第一、贷款是否按时还?第二、银行卡透支后是否按时将透支的钱补上?如果你没有和银行发生任何相应的业务，那信用度就无法测。

(6)f同学：马老师，贷款的时候，银行会看你那方面的情况?如果是一个刚刚毕业还没有工作的大学生呢?马老师：贷款时，银行主要看：1)个人信用记录;2)个人近三个月的收入状况;3)个人就业公司的运行状况。如果是个刚毕业的大学生，没工作，要贷款，就得看监护人的上面三种情况，若没监护人，那就只能申请创业基金，否则就带不了款。等等。

三

1.存款业务。

××××银行积极应对资本市场快速发展对人民币公司存款业务的冲击，大力发展人民币公司存款业务。

2.贷款业务。

××××银行继续强化贷款结构调整，加大对重点支持类行业的投入，实现信贷资源优化配置。

××××银行注重与金融机构的全面合作，通过互荐客户、资源共享和共同开发新产品，为客户提供更加全面的服务。

××××银行亦通过纽约、法兰克福和东京分行进行美元、欧元和日元清算，上述分行和新加坡分行均为当地一级清算银行。

4.国际结算及贸易融资业务。

国际结算业务是××××银行优势业务。××××银行加强境内外机构联动，实现国际结算及贸易融资业务快速发展。

××××银行提供支付结算业务，主要包括银行汇票、本票、支票、汇兑、银行承兑汇票、委托收款、托收承付、集中支付、支票圈存及票据托管等。

1.储蓄存款业务。

××××银行顺应个人金融资产保值增值的需要，主动调整经营策略，推进储蓄业务与理财业务的协调发展。

2.个人贷款业务。

××××银行大力推广“直客式”营销服务，推广并完善在线集中审批系统。

3.个人中间业务。

××××银行个人中间业务包括：本外币汇款、个人结售汇、外币兑换、代理。

4.保险和基金业务、代收付业务等。

个人结售汇和个人国际汇款业务是××××银行传统优势业务。××××银行不断扩大结售汇业务受理网点，加强与国际汇款公司的合作，增加了外汇业务来源。进一步细分个人外汇业务市场，将众多的外汇产品整合为“一站式”服务，创建了“中银汇兑”品牌。

××××银行紧紧抓住资本市场快速扩容、各类新兴投资产品迅速发展的良好机遇，大力发展基金代销、代理保险等业务，实现了代理业务收入跨越式增长。

5.“中银理财”服务。

××××银行积极拓展个人理财业务，致力于“中银理财”专业化建设。统一标准的理财中心已达366家，并拥有1，000余家理财工作室及众多的网点理财专柜，形成了广泛覆盖、多层次的个人客户理财服务渠道;组建了一支由200多名理财投资顾问和2，500多名理财经理组成的.专业化理财队伍，向客户提供投资理财方案和投资理财系列产品等专业化服务;在境内主要城市机场开通“中银理财”贵宾专享通道，进一步完善“中银理财”客户增值服务体系。

6.私人银行业务。

××××银行为个人金融资产在100万美元以上的高净值个人客户提供私密、专享、创富、高质量的服务，成为××××银行个人金融业务新的发展平台。××××银行私人银行客户及管理资产快速增长，先发优势明显。

7.银行卡业务。

××××银行继续加大银行卡产品的研发、营销、服务和系统建设力度。

××××银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。××××银行主要通过在××××、××××等设立的五个交易中心经营资金业务。

(三)全球投资。

银行全球投资主要包括外币投资和本币投资。

××××银行外币投资主要包括政府债券、机构债券、信用债券、住房贷款抵押债券(mbs)、资产抵押债券(abs)、货币市场资金拆放等。

2.全球交易。

××××银行交易主要分为自营交易、做市报价交易和相关代客交易。

在做市报价业务方面，××××银行强调业务发展与市场流动性风险控制的平衡，在银行间市场，××××银行保持了在结售汇、贵金属、人民币债券及人民币掉期业务的领先地位。

在代客交易方面，××××银行积极把握人民币利率上行以及汇率波动加剧的市场时机，加大了对远期结售汇、人民币结构性利率掉期等保值类工具的推广力度，带动了非利息收入的增长。

3.资产管理。

××××银行本外币结构性理财推出331款产品。人民币资产管理推出16期8款产品。

4.债务资本市场。

××××银行进一步优化客户服务，于年内推出了融资顾问业务.

5.基金代销与托管。

××××银行紧紧抓住资本市场快速发展的有利时机，大力拓展基金代销、托管和年金、社保、保险、qdii、qfii、信托、专户理财、直接投资基金等各类资产托管业务，同时加强风险管理和内部控制，不断提升代销和托管业务的信息科技水平和服务质量，实现了基金代销与托管业务的持续、快速增长。

6.企业年金管理。

××××银行于20××××年成功获得了企业年金账户管理人资质，具备了账户管理人和托管人双资质，为企业年金业务发展创造了有利的条件。

(四)中银××××业务。

1.代理业务。

中银××××持续优化股票业务服务平台并提升服务水平，代客买卖股票业务表现突出。此外，新推出的私人配售服务亦受到客户欢迎。

地区的人民币业务。

中银××××获得中国××××银行授权继续担任××××银行人民币业务的清算行。并继续拓宽服务范围，积极推广人民币综合理财服务。20××××年，配合××××获得发行人民币债券的机遇，中银××××陆续成功担任国家开发银行、中国进出口银行和中国银行发行的人民币债券的联席牵头行及簿记行和配售银行之一，进一步巩固市场地位。

包括结构性票据和股票衍生权证产品，以及中国合格境内机构投资者(qdii)产品。新产品获得客户欢迎，销售成绩理想。20××××年，中银××××进一步扩展了现金管理的服务平台，为重点客户提供量身定做的现金管理服务。

4.中国内地业务。

中国内地业务方面，中银香港在积极发展自身业务的同时，继续与××××银行发挥联动效应，双方通过相互的业务转介，互利共赢。

(五)投资银行业务。

1.业务经营。

中银国际全力推进“商人银行”发展战略并取得突破性进展，产品线持续拓宽，服务品种不断增加，战略转型成效显著，与本集团的业务联动日益密切，核心竞争力与品牌知名度与日俱增，在动荡加剧的资本市场和日趋白热化的市场竞争中创下公司成立以来的经营业绩新高。

2.承销与财务顾问。

中银国际以全球协调人、账簿管理人、保荐人或牵头经办人的身份成功完成了多个上市项目的公开发售工作。按照承销额计算，中银国际在××××行政区20××××年新股承销榜上蝉联第三名。

3.证券销售交易。

中银国际建立了全球化的机构客户网络。得益于××××行政区和内地资本市场的迅速发展，中银国际在股票销售及交易市场继续保持旺盛的增长势头，中银国际与中银香港通力合作，通过其广阔的分销网络加强证券销售及交易业务。年内跻身港股现货市场交易量前三名。

4.定息收益。

中银国际于20××××年以安排行、联席全球协调人和簿记行等身份成功在香港为多家企业及金融机构发行债券(包括人民币债券)，并在××××集团的首次海外债券发行中首创了债券连接期权证的产品结构，荣获《亚洲货币》杂志颁发的“20××××年度最佳高收益债券奖”。

5.资产管理。

××××国际旗下合资的资产管理公司-中银保诚的业务继续保持香港市场前列，20××××年管理的总资产增至433亿港元，较上年上升51%。中银保诚在××××联交所主板推出了第一只以沪深300指数为标的境外交易所买卖基金产品，引起市场的广泛关注。

6.直接投资。

20××××年，××××产业投资基金成功参股包括××××钢管集团等数个大型项目，在人民币产业投资基金领域继续保持领先优势，并荣获《亚洲资产管理》杂志颁发的“20××××年度中国最具创新产品奖”。

7.杠杆及结构融资。

××××国际致力于为客户设计和提供高质量的融资策划方案，专注于财务顾问、过桥融资、杠杆融资、结构融资等服务，为杠杆收购、企业重组、策略性并购、项目建设及其他投融资活动提供资金支持。

8.私人财富管理。

××××国际密切关注亚洲财富管理市场的发展趋势，20××××年在××××组建了私人财富管理部，向拥有高资产净值的合资格个人客户提供全面投资咨询、证券买卖、资产组合咨询以及一系列量身定制的产品和服务。

9.中国内地业务。

××××国际通过××××国际证券经营内地业务。××××国际证券主要经营证券发行、上市保荐与承销业务，证券经纪业务，债券自营业务，证券资产管理业务，证券投资咨询(包括财务顾问)业务等，在中国内地17个主要城市设有20家营业部。××××国际证券是内地主权政府债券及中国公司及金融机构债券的承销商。20××××年，以中国主权政府债券和政策性金融债券承销份额计算，××××国际证券在内地券商中蝉联第一。

五、实习心得。

关于本次实习，我觉得它对于我们最大的收获并不是对中银的业务有多深的了解，而是我们作为一个将来也许会投身银行工作的将来人了解一下银行的环境，银行的业务配置以及作为一名员工自身方面需要注意点什么，有哪些要求，看看银行到底是怎么运行的，因为我们毕竟是新生，说的太详细了也记不住，再一个银行员工也没有那么多时间和精力来给我们讲解，这样也会影响银行的正常工作，这就好比一名新员工刚到银行，会有专人带你熟悉环境，而具体操作则靠你自己，他们并不会直接告诉你，所以我认为这是一件看似非常普通但对我们意义重大的实践活动。

**金融专业实习报告篇二**

作为一名金融专业的学生，也是根据学校暑期实习要求，我在20xx年7月7日至8月7日在中国邮政储蓄银行连云港支行进行实习工作。在学校学习了整整三年，还是第一次利用在学校所学的专业知识与技能与实际应用相结合。因为还是第一次参加正式实习，还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。毕业实习具体情况及体会总结如下：

20xx年7月7日——8月7日。

中国邮政储蓄银行，全称中国邮政储蓄银行股份有限公司，中国邮政储蓄银行于20xx年3月20日正式挂牌成立，是在改革邮政储蓄管理体制的基础上组建的商业银行。中国邮政储蓄银行承继原国家邮政局、中国邮政集团公司经营的邮政金融业务及因此而形成的资产和负债，并将继续从事原经营范围和业务许可文件批准、核准的业务。20xx年2月27日，中国邮政储蓄银行发布公告称，经国务院同意，中国邮政储蓄银行有限责任公司于20xx年1月21日依法整体变更为中国邮政储蓄银行股份有限公司。

此次实习的目的在于通过在邮政储蓄银行的实习，了解银行合规部日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

在实习的大部分时间里，主要是跟着师傅做各样的报表。根据巴塞尔协议相关规定：银行合规部门是识别、评估、通报、监控并报告银行合规风险的一个独立的职能部门。其中所说的银行合规风险\"是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。合规管理究其实质是一种风险管理。用巴塞尔银行监管委员会《指导原则》的话说：\"合规应被视为银行内部的一项核心风险管理活动。\"合规管理其实并不是什么陌生的东西。古话说：没有规矩不成方圆。合规，顾名思义就是合乎规则，\"循规蹈矩\"。

师傅告诫我，银行工作是风险性很高的一项工作，如果不按规章制度办事，当风险发生时可能就会酿成严重的后果。所以在工作中一定要按照相关规章制度去办。如果总是认为，这样也是小事那样也没有多大的事，很多的制度都没有切实落实到实处，比如说有时临时离柜一下马上就回来时没有锁屏锁箱；偶尔为了图方便也没有将大额现金全部放入保险柜等，这种现象现在已经全部都得以纠正了，防范意识也得到了明显的提高。我想，在我们前台办理业务，只要按制度办事了，就会减少很多案件的发生。比如在开户和挂失时，一定要认真审核客户的有效证件的真实性，不要用复印件替客户开户和挂失，这样就会有效的减少诈骗案件的发生；大额存取款时要审查是否属于可疑交易和洗钱交易；自己保管的各种印章也要妥善保管好，不能借用给他人使用和加盖。只要我们在办理业务过程中始终认真仔细，坚持按制度办事，就不会有风险的存在，相反如果我们粗心大意，不遵章守纪，随时都有可能铸成大过。

通过这一个月的实习，除了让我对邮储银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证件去办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。最后，还要有明确的`职业规划。通过实习，从一个在职员工的角度来了解邮储银行，又从一个客户的角度来审视邮储银行，体会到的感受远远超过书本上对银行的介绍。读万卷书，不如行万里路。想要真的进入银行工作，融入银行这个圈子，成为真正的银行人，不可能仅仅凭借考取的银行从业资格证，也不可能凭借学过读过的寥寥基本关于银行的书。需要的是一个端正的心态，需要的是献身银行事业的决心，需要的是埋头苦干的恒心。否则，会在进入银行之后倍感失望，对反复重复的工作唉声叹气，这样的应聘者，也不会成为最终的银行人。

衷心地感谢邮储银行连云港支行为我提供的这次难得的实习机会，让我在实践中体验、学习和成长。实习的工作是忙碌的，也是很充实的，在这三个月的实习间的确让我学习到了不少，让我更清楚的了解了社会，了解了工作，也更深的了解了我自己。今后，我会更加努力工作朝着理想而奋斗。

**金融专业实习报告篇三**

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3、本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

20xx年3月至20xx年5月。

福建省福州市鼓楼区八一七中路41号新兴大厦3楼。

中国中投证券。

1、了解中投证券概况。

中投证券的发展历程及其在中国证券业中的地位了解并领悟中投证券的企业文化；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。

2、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。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数：n、m1、m2天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：short(短期)、long(长期)、m天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\"s%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。

20xx年9月过后，作为一名即将毕业的专科生，我立即投入了对本人所学专业实践操作的实习中，进入中投证券证券公司八一七中路营业厅学习和实习。

在这几个月的实习生活中，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。

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。

另外,中投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,在这里要特别感谢吴永新老师，教会了我很多在证券方面的知识，让我明白我的理论知识其实一点不扎实，还需要进一步努力才行。也通过和吴老师近距离交流，让我受益匪浅。

这次实习很有意义，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，使理论和实际相结合，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。每个人都有梦想的生活，跌落到现实中的梦想背后有不同的财务缺口，填满它们，唯有投资一途。就如同阿安普罗克特（annadelaideproctor）说的那样：“梦想一旦被付诸行动，就会变得神圣！”

**金融专业实习报告篇四**

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国工商银行绍兴县支行国际部与会计处实习。作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，20xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总与的近五分之一。而工行绍兴县支行在20xx年浙江省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账与复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算与外汇核算。通过看、问与动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票与解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助与指导客户填单与审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不校这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛与谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律与详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习一个多月来的体会：

首先，来工行绍兴县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法与学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新与推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作与学习的基本规律。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在工行已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。

总之，这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作与生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。

现在实习结束了，工行绍兴县支行的领导与同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基矗与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄与我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这一个多月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个月我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。我衷心的感谢工行绍兴县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

**金融专业实习报告篇五**

xx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xx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。

实习内容。

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。

建议。

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。

**金融专业实习报告篇六**

根据学校毕业实习要求，本人于20\_\_年3月1日至20\_\_年4月25日期间在交通银行\_\_支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

一、实习目的。

通过实习，掌握银行业务的基本技能,熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

二、实习单位简介。

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20\_\_年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类);根据英国《银行家》杂志20\_\_年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

一、培训阶段。

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(4)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(5)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段。

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作。

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询。

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作。

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。

业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。

储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。

此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

**金融专业实习报告篇七**

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

四、实习体会及感悟。

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。人，就当如此：该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己不喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

通过这次认知实习我了解了证券公司的组织形式、业务类型、业务流程等相关方面的知识，并且更加清醒地认知了当今社会对金融方面的人才需求形式。在这次金融实习之后，我更加明确了自己的学习方向，通过自己可课下的学习，在将金融方面知识掌握牢固的前提下，参加证券。银行等金融相关从业资格证的考试，从而提高自己在日后应聘中的竞争力。我们当代大学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的峰！

**金融专业实习报告篇八**

八月份在光大证券下属的银行网点进行了社会实践，主要了解银证通业务和股票市场的操作及开放式基金的认购。

在这次社会实践之前，参加了简单业务培训，了解一些股票市场术语、银证通业务的大致情况和如何用软件进行投资分析。虽然经过培训之后对业务有所了解，但毕竟还有许多疑问需要通过实践才能有更全面地了解。就比如银证通到底是什么样的，为什么会产生？会带来哪些便利呢？我带着这些疑问开始了社会实践。

通过与大堂经理的聊天，了解到银证通业务就是通过个人活期账户可以在沪深两市直接买卖股票，使交易变得更便捷，安全。通过此项业务，证券机构与银行建立合作关系，扩大证券机构的业务覆盖面，把原有的潜在客户变为现实客户，在竞争激烈的金融领域占有一席之地。

1、电子通讯技术的快速发展使之渗透到了金融领域并被广泛使用。

2、证券市场日渐规范，为其产生提供了良好的环境。

3、证券机构不满足于原有吸引客户的单一渠道。

4、居民手中的剩余货币增加，而要进入证券市场须从银行把钱取出，存入证券市场账户程序麻烦。

1、对刚进入证券市场的投资者而言，减少了现金从银行转入股票账户的风险，使原来的股票交易更加便捷。

2、提高了证券交易的安全性。

3、投资者在交易中要求变现的难度降低。

4、对于券商而言，争取到了尽可能多的客户资源。

5、为今后业务的发展提供了成功的榜样和平台，可以模仿银证通业务为客户提供其他优质服务。

但对于吸引客户这方面而言，许多金融机构是通过向内部职工分派任务，要求他们必须完成多少分额来拉客户的。这使我想起了九十年代初期各单位被要求买国债，各单位又要求职工买国债，这种落后的配给制还在被许多金融机构所采用着，从一个侧面反映出金融机构的营销策略相当落后，争取客户的渠道狭窄以及金融产品不够成熟不够吸引投资者。当然就算金融机构做到了这些，我觉得要在现在的金融环境下吸引客户还是比较难的。原因有三：

1、居民缺乏对金融基础知识的了解，投资意识不强，降低了对于金融产品的需求。

2、金融从业人员业务水平参差不齐，如有些基金管理人的道德素质与基金管理团队的研发能力差，使大众对于其信赖度降低。

3、金融监管还不够健全，对于从业人员的约束不强。

因此要想在短期内改变这种情况，投资者、金融机构与监管机构必须同时有所改观，建立一个良好的投资环境，促使金融行业有长足的发展。

要推广银证通业务当然需要了解一些证券市场的基础知识，我在了解基础知识的同时掌握了如何运用软件分析股市的走势，但在我看来软件不是万能的，要学会真正的投资还需掌握宏观面上经济政策的分析能力，经济的总体走势和个别行业受宏观经济影响的预期；微观方面对公司财务报表的解读能力和公司未来前景的预期。

由于我的实习与证券相关，所以对股市最近的表现比较关心，但同时发现了一个比较奇怪的现象：中国经济在最近发展还是比较健康的，为什么股市近期的表现却如此的截然不同呢？下面是自己对这一问题在两个不同方面的阐述。

1、宏观经济政策的影响。

去年公布的gdp增长率为9.3%，今年年初的gdp增长率也相对较高，货币供给及固定资产投资增长率这些数据均表明如果想要经济继续良好的发展下去，必须进行宏观调控。但由于搜集统计数据占用了一定的时间，数据得出的时间相对较晚，加上宏观经济政策的出台需要一定的时间，因此在四月中旬才运用货币政策，调高法定存款准备金率。

而当时的情况是一些行业投资过热另一些相对比较健康，主要是钢铁，电解铝，能源等固定资产投入大的行业需要控制。为了对各行业区别对待，不久又出台了由差别的贷款利率制度。由于经济的发展有一定的惯性，政策出台又比较晚，因此控制效果的显现需要相对长的时间。钢铁，能源等所对应的上市公司都是大盘股，在指数的计算中占的权重很大，所以指数下挫如此之久主要受宏观经济政策对这些行业影响时间较长有关。

2、投机盛行。

但看现在的股评，大多数都从投机的角度来分析，很少是从投资角度来分析。在比较债券市场与股票市场的活跃程度时，可以发现股票市场更加活跃参与面更广，因为大众只看到股票市场的收益比债券市场的收益高，而忽略了收益与风险是成正比的，从这些现象就不难看出中国的股市投机现象严重。投机为短期持有以赚取差价或大量持有一只股票以达到操纵股价的目的，而投资一般为长期持有预期业绩良好的股票。正如商品市场的投机活动只是使市场交易更加活跃，不会创造出真实的商品价值，投机活动过度很可能打乱原有的经济活动，破坏社会经济体系。金融市场上的\'投机活动的唯一好处就在于活跃市场，但其给整个市场带来的坏处远远大于其带来的好处。

（1）投资者在股票下跌时可能还会持有股票，他们以获得股利为目的，看好个股的长期盈利能力，投机者则一见行情不好，只会抛售股票，助长下跌。

（2）投机者不注重公司的盈利能力，机构投机者只要手中有足够的筹码便可通过拉高派货得到利润，而股市中有羊群效应，中小投机者一般都会跟风，所以业绩差的公司也有人追捧。这种投机活动破坏了金融市场中对企业优胜劣汰的机制，加大了市场风险，结果只能搬起石头砸自己的脚。在最近一轮的熊市中，机构和中小散户几乎都亏得很惨便是最真实的写照。

我认为造成投机盛行的原因有，股民总体文化水平不高、对上市公司缺乏深入分析的能力、监管不严惩罚力度不够等。在一个股民总体水平不高的情况下很难有一个健康的市场，因为在一定程度上股民也是“监管者”，他们所作的投资决策是对上市公司的一种变相评价，但股民现在以投机代替投资的观念，扭曲了这种评价机制影响了股市的健康发展。要想改变这种情况，市场参与者首先要把投机的观念改为投资的观念，提高自身的文化水平，特别是机构投资者还得从根本上提高道德素养。

以上就是我在社会实践中得到的知识和产生的想法，由于水平有限，点到为止。

**金融专业实习报告篇九**

金融专业的同学们实习之旅即将结束，一份实习报告总结实习生活是必不可少的，下面小编特此呈上金融专业实习报告范文，欢迎阅读与参考。

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2025年5月18日成立的综合类证券经营机构。2025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

(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。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。 参数：n、m1、m2 天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。 参数：short(短期)、long(长期)、m 天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\'s %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。

**金融专业实习报告篇十**

月日：下午组织学生听取银行柜面业务专题报告，晚上组织学生听取银行职业道德与银行风险防范专题报告。

除了周一与保险公司两位经理落实日程用了近一小时和周四上课缺席一个半小时以外，几乎所有的课我都听了，也算善始善终了吧，可能比有些学生的出勤率还高呢。并且尽可能地作了听课笔记，还按照领导要求对讲课内容录了音，所以应该还是有资格谈点心得体会的吧。总结起来，有以下三点：

1.实务和理论的确很不同。上学的时候也有实习环节，记得安排了到耀华玻璃厂还有一家福利纺织厂(厂名忘了，好像是生产帆布的)实地参观，也请了贸易公司的负责人到校内讲课，看了些单证，当时被“赠送”的几份样张至今仍妥善保存着呢。当时就感觉企业中的贸易实务跟教材里的差别很大，即便像《国际贸易实务》这样的书本都念得烂熟了，碰到具体的业务尤其是那些花花绿绿的票证还是不知如何下手。这次带学生们实习感觉也大体如此。比如教材里面介绍银行业务肯定放很大注意力在传统的存贷业务方面，但是今天才知道目前的商业银行中居然50~70%的业务和利润来自于代理业务，而讲课老师更是坦言，本地大中型企业(原来的骨干企业)几乎没有景气的，例外的只有福利厂，而传统的贷款业务领域面向企业的坏账死账着实不少，亮点只在房贷这一块。我没有任过保险方面的课程，不过就自己浅薄的保险知识来讲，课程中肯定不会很生动地描绘个险营销中如何与客户沟通，银保产品的渊源与发展，更不会涉及银行柜员拉存款与推销银保产品之间悬殊的提成差距。虽然当老师与当学生的时代不同了，立场不同了，见识不同了，但是有一点认识似乎没有变——实务往往不似理论那样系统严谨且冠冕堂皇，尤其是就某一岗位而言好像有些程序化得索然无味，不过大部分人始终是要从事实务的。

2.专业人士的风范值得赞许。上周去联系实习单位的时候是临时得到通知的，所以当时穿得不仅casual简直有点humble了，进入保险公司看到那些西装革履的工作人员感觉自己失礼得无地自容。本周到学校来给学生们讲课的几位专业人士，不论年资、岗位如何，也一律是仪表得体。即使前几天天气阴冷，几个年纪不大的小经理还是坚持衬衫西装的职业打扮，老实说我看着都有点替她们冻得慌，不过保持职业风度这一点确实值得佩服。作为金融从业者，无论是保险营销经理，还是内勤业务人员，还是银行工作者，言谈举止中都透露出行业特色——专业与敬业。营销经理自信满满，对自己的专业侃侃而谈，很善于调动现场气氛；内勤业务人员特别严谨，讲话井井有条，连ppt都比营销经理的严肃得多；银行工作者则更多地是注重语言表述的准确，并且好像对多媒体这些东东都不怎么感冒，这是不是表示他们对很多事情的态度上更倾向于保守呢?不管讲课中个体表现差异多么大，有一点是共通的，那就是他们无一例外地都特别守时——提前至少15分钟到场，讲课中也很少东拉西扯耗时间的现象。

3.从不同的演讲者身上汲取经验教训。这些天接触的这几位演讲者，表面上看表现最好的是保险公司的几位年轻的组训讲师，不过之所以加上“表面上”几个字，也暗含着在下对他们的风格不是十分认同——激情澎湃有余，内功不足。本来挺好的保险产品，怎么越听越像传销的呢，有些技巧颇有本山大叔忽悠的风范。还是周二的时候那位个险营销经理推荐的joejordan的那个演讲精彩，呵呵，不过让他们达到那个水平……确实是吹毛求疵了。相形之下，运营部的主管讲课的风格就有点沉闷了，虽然也有很多案例穿插其间，不过还是感觉理论多了点，而且系统性太强，呵呵，有点像老师上课了。银行的两位人士表现差距太大，尤其是在同一天中时隔三小时先后出场更是强化了这个感觉。前面那位显然不只是紧张，主要是准备工作不充分，这一点值得所有想站住讲台的人引以为戒；后面这位是本人最欣赏的，主题明确，见地精到，案例丰富，准备充分，谦虚有加，字写得满好的，而且还有那么点紧张，呵呵，其实我觉得紧张是因为重视(准备不充分的除外)，当然太紧张就容易出错甚至出丑了，所以窃以为小小紧张的状态是最好不过了。

**金融专业实习报告篇十一**

\_\_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20\_\_年5月18日成立的综合类证券经营机构。20\_\_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。

\_\_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。20\_\_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20\_\_、20\_\_、20\_\_连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点。

20\_\_年6月27日—————20\_\_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。

四、实习内容。

(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。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数：n、m1、m2天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：short(短期)、long(长期)、m天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\'s%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。

五、实习认识及有关思考。

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)。

六、实习总结。

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。

**金融专业实习报告篇十二**

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

（二）学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的\"苦练\"，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如\"您好，请签字，请慢走\"；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

**金融专业实习报告篇十三**

暑假期间，我有幸来到xx农业银行xx支行进行了为期一个月的实习，学到了很多使我受益匪浅。这次实习的岗位是大堂经理助理，以下是我对这次实习的总结。

1、通过在中国农业银行xx支行实习，并进一步巩固在大学期间学习的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中国农业银行xx支行的实习，在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在中国农业银行xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

(一)总体情况

农行的前身最早可追溯至1951年成立的农业合作银行。上世纪70年代末以来，农行相继经历了国家专业银行、国有独资商业银行和国有控股商业银行等不同发展阶段。20xx年1月，农行整体改制为股份有限公司。20xx年7月，农行分别在上海证券交易所和香港联合交易所挂牌上市，完成了向公众持股银行的跨越。

作为中国主要的综合性金融服务提供商之一，农行致力于建设面向“三农”、城乡联动、融入国际、服务多元的一流商业银行。凭借全面的业务组合、庞大的分销网络和领先的技术平台，向最广大客户提供各种公司银行和零售银行产品和服务，同时开展自营及代客资金业务，业务范围还涵盖投资银行、基金管理、金融租赁等领域。截至20xx年末，本行总资产116,775.77亿元，各项存款96,220.26亿元，各项贷款56,287.05亿元，资本充足率11.94%，不良贷款率1.55%，全年实现净利润1,219.56亿元。

农行境内分支机构共计23,461个，包括总行本部、32个一级分行、5个直属分行、316个二级分行、3,479个一级支行、19,573个基层营业机构以及55家其他机构。境外分支机构包括3家境外分行和4家境外代表处。主要控股子公司包括6家境内控股子公司和3家境外控股子公司。

20xx年，在美国《财富》杂志全球500强排名中，本行位列第127位;在英国《银行家》杂志全球银行1,000强排名中，按20xx年税前利润计，本行位列第7位。20xx年，本行穆迪长期存款评级/前景展望为a1/稳定;惠誉长期主体评级/银行稳定评级为a/b+，前景展望为“稳定”。

(二)实习所在分行情况

农业银行xx支行主要负责办理人民币存款、贷款、结算;代理发行金融债券，代理发行、兑付、销售政府债券，代理收付款项及代理保险业务;网上银行业务;外汇存款，外汇贷款，外汇汇款，外币兑换，国际结算，代客外汇买卖;资信调查、咨询、见证业务;其总行在中国银行业监督管理委员会批准的业务范围内经授权的其他业务。

此次实习在于通过在中国农业银行xx支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

1.了解实习单位基本情况和机构设置等。

2.学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

3.跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

4.协助客户使用atm机和网银体验机

(一)学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟着主任学习相应的理论基础知识和银行相关的各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占绝大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方面和动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。同时通过实习还让我了解了银行的业务、农行的业务结构较为多元化，有公司业务、个人业务、资金业务、网上银行业务以及国际业务。惠农支行主要划分有4个板块，有对公业务、对私业务、其他业务以及和保险公司联合的银邮保险业务等。我实习的主要是对私业务、主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里我除了跟着主任学习相应的理论基础知识以外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。必须做好以下四个方面：干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

1、解答客户问题。

2、营业中分流客户。

3、维护大堂秩序。

4、适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。

作为一名大四的在校大学生，没有实际工作经验，相对来说还无法胜任对银行专业业务的处理。但是，在银行的工作中，除了业务之外，最重要的就是服务了，有幸能够成为建设银行的大堂经理助理，成为第一个接触到客、了解客户需要的人。

在大堂的工作，主要是接待客户并引导客户办理业务。比如指导客户填写各类单据，解决客户疑问等等。首先，作为大堂经理助理，我要熟悉客户办理哪些业务时需要填写单据以及如何填写，例如，现金汇款时填写存款单，建行账户转账至对方建行账户时填写转账单，建行账户跨行转账时则需填写汇款单，密码丢失需填写挂失单等等。在银行实习的前几天，我主要熟悉了这些单据的填写方法，并指引客户完成，减轻柜台负担，帮助缩短柜台办理业务时间。

在大堂内，面对客户咨询时，一定要有耐心，要清晰的知道他们需要什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，以及及时引导客户办理各种业务。在交流过程中，要学会捕捉信息、反馈信息，了解客户需求后有针对性的提供帮助。遇到表达不畅，难以捉摸的客户，要运用亲切婉转的言语与之交流，以减少和避免客户对自己的反感情绪。这一点，不但让我感受到沟通的重要性，更让我意识到作为一个银行工作人员的专业性。

作为大堂经理助理，在与客户交流的过程中还需要进一步了解客户理财需求，主动为其介绍、推销适合客户的理财产品。这一点就要求我熟悉甚至是精通银行品类繁多的理财产品，以及不同的档次、适合人群、办理条件等等，主要集中在信用卡、理财产品和基金产品。由于在银行实习时间有限，这一方面我还有很大欠缺，对银行产品了解较少，不能全面的为客户提供相关产品信息，主要依赖于大堂经理的帮助和讲解，针对这一点我在今后会加强学习。

(三)协助客户使用atm机和网银体验机

atm机的使用频率提高可以有效的起到客户分流工作，同时也可以减少客户排队等候办理业务的时间。在通过与客户的沟通中了解客户所要办理业务，对于两万元以下的整存整取款业务、无卡存现业务以及转账汇款业务，建议客户尽量在atm机上完成，可以简化办理业务的手续。但由于一些中老年客户不熟悉atm机的操作流程，所以在这个过程中我主要是协助客户自助使用atm机。除此之外，我还负责网银体验机的管理和使用工作。主要是在客户初次办理了网上银行业务之后，在网银体验机上协助客户下载k宝证书，设置密码以及交客户使用和操作流程，方便客户日后在家里的使用。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的.人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要去工作傍晚才回到家。难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

努力学习银行相关知识，只有这样以后才能在自己个工作岗位上得到更好的发展。

**金融专业实习报告篇十四**

金融专业是运用性极强的一门专业，它适用于任何人事部门、企业、机关及其他组织的活动中。通过大学两年的课程学习，我学习了各种有关金融专业的理论知识。但是却还没有把所学知识淋漓尽致的运用到实践生活中去。所以我的实习目的就是把所学知识运用于实践，这是必须的。我的实习目的就是负责了解实习单位的业务流程及财务运作模式，进一步加深对金融专业理论知识的理解和运用。是自己理论知识和实际操作更加扎实，使专业技能更加提高，为毕业投身于社会工作打下良好的基础。

我所在的实习单位是江西省兴泰建设工程有限责任公司，是依法设立、从事招标代理业务并提供相关服务的社会中介公司。其性质不是一级行政机关，是从事生产经营的企业。是一个复杂的系统化公司，工作程序多，环节多，专业性强，工作人员分类精细，有造价工程师，工程造价预算员，会计师，项目经理，文员，出纳等等，我所实习的职位是该公司的一名财务。

(一)原始凭证的审核、整理。

所谓原始凭证就是当一笔经济业务发生时最先取得或填制的，我的任务是把每次工作人员送来的凭证先审核其真实性，看看是否有填制单位公章和填制人员签章。然后在确认凭证的完整性，看是否有涂改，数字是否清晰。确认其真实性之后再按时间顺序整理装订，再将其进行分类，以方便记账。

(二)原始凭证的录入。

原始凭证的录入就是把填制的凭证数据将其归类，然后填写到单位的账本里。我所在的实习单位的这一程序是由电脑来完成的。电脑有自己编织好的账单表，然后我的任务就是对应手头上的填制单，将其数据一个个的输入进电脑。然后根据借贷双方的原则，电脑自动生成账本。这一步骤主要取决于细心程度，不然一个小数点，都可以使工作发生纰漏。

(一)真诚。

你可以伪装你的面孔或者外表，但是绝不能伪装你的心。第一次在这种公司实习，心里不免有些困惑，不知道周围同事怎么样。应该怎样与别人相处，第一次踏进办公室，我就知道自己到了一个新环境，必须开始去适应这一切。但是无论你想怎么去适应它，真诚是唯一的方式。比如见面了一句微笑的问候，就能给自己和他人带来很好的心情。也代表了对同事和周围人的尊重，然别人感受到了尊重和关心。

(二)沟通。

想要实习期间学到更多的东西，除了用耳朵，还要学会用嘴去沟通，跟领导之间，同事之间都需要有交流才会有收获。刚开始领导并不会了解你的工作能力，也不清楚你的个人优势在哪，沟通，是了解一个人最快的方式。跟老板之间的沟通同时也在考验你的应变能力和口才水平，这就需要你发挥你的智慧，在短时间内让老板知道你的个人长处，让老板加深对你的印象。跟同事建立起好的关系也是从沟通开始的。很好的沟通能力其实这也是我们走向未来社会必须要具备的一项基本技能。

(三)讲究条理。

你不想让你在上班期间忙的手忙脚乱，养成良好的有条理的习惯，在整理凭这一阶段，各种各样的凭证很多，这就需要学会有条理的去给它们分类，以便很好的区分。避免翻箱倒柜的找，凭证很小，但是你不能忽视它们，一张小小的凭证可能是整个工作任务是否能成功完成的关键。这使我联想到一个故事，一个企业里，总有那么一个人每天都能把堆积如山的资料整理完成，而其他同事们却每天都在为这些文件而烦恼，别人问他的成功之处，他就说虽然每天的信件很多，但是他可以将他们按紧急性和重要性来分类，是工作变的井然有序，办事效率也随之提高了。所以养成有条理的好习惯，能使我们在工作中受益匪浅。

转眼间，暑假即将过去了，我也即将成为一名大三的学生了，这意味着大三过后，我们就要踏入社会，静下心来回顾了一下自己的实习生涯，发现短短的一个月给我带来的感触颇深，实习真的是一个相当重要的环节，它不仅是对你一个学期下来对所学知识的一种检验，更是一个把理论跟实际相结合的最好方式。锻炼我们所学的基础理论，基本技能和专业知识。学会去独立分析解决实际问题的能力，提高我们实际动手的能力。在整个实习过程中，我每天都有新的体会，和新的收获。

**金融专业实习报告篇十五**

根据学校毕业实习要求，本人于20\_\_年3月1日至20\_\_年4月25日期间在交通银行\_\_支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

一、实习目的。

通过实习，掌握银行业务的基本技能,熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

二、实习单位简介。

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20\_\_年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类);根据英国《银行家》杂志20\_\_年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。

在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。1进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是1个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。

**金融专业实习报告篇十六**

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。

1、华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位。

2、了解并领悟华龙证券的企业文化。

3、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。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数：n、m1、m2天数，一般取9.3.3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：short(短期)、long(长期)、m天数，一般为12.26.9。

w&r威廉指标(william\'s%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)。

**金融专业实习报告篇十七**

一个月的说长不长，说短不短。\*\*投资咨询管理我们公司是家主要投资于国际\*\*的投资我们公司。由于我们该专业课还没具体学习。故对我而言是个全新的领域。刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，我们公司的一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。一星期过去了，渐渐开始适应我们公司的环境和企业文化。也开始能够初步看懂一些图表和数据了。我们公司领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。都是摩根斯坦利等著名投资银行的研究报告。这时才发现，英文到用时方恨少啊!这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。刚松了一口气，我们公司就提高了要求，要求我翻译两篇宏观经济评述的文章。那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。这时才发现专业英语应该好好地学。随时在网上查找信息了。每日下午，我们公司投资部成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我出了个人在以下几个方面的心得：

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了我们公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的`商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

金融行业是个专业性较强的专业，故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟本文来自悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对我们公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和我们公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对我们公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助我们公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为我们公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢\*\*咨询管理我们公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**金融专业实习报告篇十八**

通过这次毕业前的实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。

做为一名金融专业的学生，我此次选择了成安县漳河店信用社做为实习单位，此次实习的目的在于通过成安县漳河店信用社的实习工作，充分掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的.工作奠定基础。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票。银行的信用卡业务，如借记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。(4)学习柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

(一)跟信用社主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件，在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。实习报告实习报告格式实习报告注意事项。

银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，信用社的业务结构较为多元化，有公司业务，个人业务，资金业务，以及网上银行业务，我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务。

行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制,就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务,即开户,存取现金,挂失,解挂,大小钞兑换,受理中间业务及外汇业务等.对于每一笔业务,我学习了营业终了时需要进行的轧账和中间业务轧库,学习如何打印流水,平账报告表,重要空白凭证销号表,重要空白凭证明细核对表,审查传票号是否连续金额是否准确,凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询，在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则,成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对漳河店信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证件办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

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