

# 期货业务人员年度总结 期货个人工作总结 (精选9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 期货业务人员年度总结篇一

本站后面为你推荐更多期货个人工作总结！

20xx年，受国家宏观政策影响，资产业务发展受到一定制约，与此相反的是，随着经济发展，人民越来越富裕，对理财的需求却是越来越大，同时，对理财服务水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行大量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，极力以各种方式手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营环境之下，为增强我行对外竞争力，行领导果断决策，通过竞聘方式，组建了财富管理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财队伍素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕建设省内卓越银行□20xx年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大

涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行跑赢大市和率先实现百亿利润目标的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。

做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作是在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

### (一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训日常工作化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到

了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评；在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

## (二) 极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。

对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20xx年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。

在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国

庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

### 三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行保本、保息、不保值的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

#### (一)将财富管理工作日常规范化，全面提升财富管理综合能力

对理财经理的销售活动量检验纳入日常工作，通过增加必要的量化日常工作，规范日常工作，积累优秀经验，全面提升理财经理的销售技能。

二是提升我们自己财富管理服务的的能力，提高客户忠诚度。为片区中高端客户分类、分层营销做好指引，完善针对高端客户的增值服务活动常规化，提高客户贡献度。

#### (二)完善网点理财经理配置，做好队伍建设

理财经理作为我行一线重要的营销力量，在业务的发展中贡

献度占比较高，我们要克服困难，与支行共商协作，争取在明年之初实现网点理财经理的配置率达到100%。同时，要落实督导未有基金、保险等销售从业资格证书的理财经理尽快考取资格证，以保障我行的依法合规销售工作顺利无阻。

在主任室的肯定与鼓励下，我们提出业务竞赛新的工作模式。计划每季度选择一家原来销售比较落后、业务基础比较薄弱的网点，向同业抢客户，夺资源□pk跨片区绩优明星网点，以各业务的任务完成率决胜败，挑战自我，并希望由此能将我行的销售工作推向热火朝天的新高度。

(四)继续联动网点、私人银行团队，上下一致，做好中高端客户的维护与开拓工作

客户是银行的重要核心资源，未来银行市场，同业竞争会越来越激烈，除了企业品牌的选择外，中高端客户对服务人员素质的选择要求也越来越高，我们要内修专业，外塑形象，持之以恒地为中高端客户提供个性化的、高质量的综合金融服务，有计划地做好系列客户增值活动，借百年中银品牌，力创中银财富管理的美誉度，达到我行中高端客户数量与资产的双增长。

未来的20xx年，对我们将会是更具挑战性的一年，在新的工作年度，我们团队将以更强的大局观念和更积极主动的工作态度，努力克服工作中可能遇到的各种困难，加强日常工作的沟通、交流和协作，在分行和主任室的领导下，认真贯彻落实分行的各项战略决策和工作部署，努力推动我行财富管理工作即健康稳步、又较快较好发展，为分行取得更好的经营业绩和理财经理队伍的稳定良好发展做出应有的贡献。

## 期货业务人员年度总结篇二

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理□iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\*\*\*\*年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界□20xx年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

### 三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\*\*\*\*年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项

业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

#### 四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

### 期货业务人员年度总结篇三

时光如梭，进入公司至今，已有三个多月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。在同事们的关心帮助下，我完全融入到了公司这个大家庭。在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！下面，我将自己工作情况作简要总结：

#### 一、工作表现和收获：

##### 1、工作表现：

a□能够较好地完成本职工作；

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

c□能够较好地完成上级安排的任务；

d□能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次

发生；

e□与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺，要做到无微不至！

2、公文写作有待于加强！

三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这三个月工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，相信接下来的，在此岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的金源人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的辉煌奉献自己的一份力量。

中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

七、标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、

各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组

来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

八、不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争

强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

九、着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才；大海之润，非一

流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能、效率的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我的欣慰。

十、存在的问题和努力方向。回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在1.知识面小；2.在工作中的方式方法上存在较大差距；3.工作不细。

十一、在今后努力的方向

1. 要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己的贡献。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以新世纪模范党员的风范来要求自己，以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

## 期货业务人员年度总结篇四

毕业两年多了，毕业之后换过一次工作，都不是很满意。亲友劝我不要频繁跳槽，好好的在一个岗位待下去，我也迷茫过，奋斗过，找份相对安逸但并不是自己很喜欢的工作，然后结婚生子，度过余生。俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，但我认为现今社会男孩子应该找准自己的行业，不应该以工作是否安逸为主。这一点很像找伴侣，一定要找适合自己，自己也喜欢的，并且有发展潜力的，这样是才是对自己负责。

国外把职业生涯分为三个阶段，第一个阶段为见习，学徒阶段(28岁以前)，在这个阶段人应该尝试各种行业和工作以选定终身从事的职业。经过两年的摸索期，我初步感觉找到了自己喜欢的职业，而期货行业也正是朝阳行业。但是否适合自己，还要看以后的工作感受。我一定会付出全部努力的。

### 2、经验体会

来弘业三个多月了，我最大的感受，竟是又回到了学校，又感受到了那种大家一同努力拼搏互帮互助的气氛。这是我在

其它行业从业时没有体会到的。很感谢弘业能给我这次学习成长的机会，也很荣幸和各位同仁共事。感谢徐经理给我来到这里的机 会，感谢大家耐心的指专业知识，同时帮助我了解期货业务，我谢谢大家的帮助。在我们最年轻最风华正茂的时候一起度过，这将是 我们一生宝贵回忆和财富。

在工作上，我基本了解了我们的工作重点是开发客户，写期货分析报告。之前因为对金融行业感兴趣，看了不少关于经济学和金融学的知识的书籍，但都是走马观花，不是很深入。在这次的期货从业资格考试的过程中让我找到了学习的方法，同时在次感受了久违的考试的感觉。

我的职位是期货客户经理，客户经理可以分为销售，咨询服务和综合服务三种类型。我们都在努力成为综合服务类的，不仅要自己去开发客户，营销金融产品，发展市场，而且要负责为客户提供信息咨询，专业分析等服务。这一岗位充满竞争与挑战性，要求我们必须掌握丰富的金融专业知识，市场营销知识与技巧才能成为一个合格的客户经理，才能为此职业奉献最大的力量。

### 3、今后打算

作为期货公司的客户经理，首先要遵守职业道德，德字当先，遵守国家法律法规和行业规则。其次把从事期货行业当做一份事业去做，而不仅仅是为了生计，努力提高自己的业务素质，爱岗敬业，无私奉献，乐观向上。

接下来，我会利用上班之余，把期货的基础知识好好巩固，不懂的知识虚心想前辈请教。熟悉期货法律法规。以法律法规绳约束自己的行为，按照操作准侧严格执行业务流程，自觉接受组织和客户的监督。

在上次开发客户的过程中因为没有和客户说清楚铜是单边别人说了单边等问题让我认识到表达清楚，同时还有很多问题

我可能没有考虑到的有待提高，语音表达能力，收集成功案例，开发客户的突破。等等，我还要提高的地方太多太多。我只想静下心来完成做好自己的每一件事，不浪费自己的时间充实的过完每天就无悔了。

## 期货业务人员年度总结篇五

今年的股票市场一直处于冷清低迷的状态，在大盘市盈率处于历史最低阶段，我只能耐心持有我的银行股，另外就是不断地学习和思考。成为一个成功的投资人必须学习和培养正确的投资理念、较强的企业分析能力和很好的情绪控制能力，围绕这个目标，总结今年的工作和学习情况，制定明年的计划，不断提高和进步。

### 一、价值投资思路

#### 1、投资理念的认识

开卷有益，今年主要学习了《证券分析》《经济学原理》《邓普顿教你逆向投资》《金融炼金术》《商业银行业务与经营》《乌合之众》几本书。巴菲特们已经坚持了70多年的价值投资理念，实践证明是正确的，我不需要也没能力再去发明研究新的投资理念。通过向名人学习吸取他们的经验和教训，不断总结完善自己的投资理念期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。

价值投资理论很简单，一但理解就容易接受。我遵守逆向投资理念，坚持 好股好价+适度分散+耐心持有 的价值投资原。

好股首先必须是业务简单的。业务越简单就越容易理解，对未来判断的确定性就越高，成功的概率越大，投资才是最安全的这些企业最好是身边的能经常接触到可以随时了解经营情况的，对企业的经营模式及未来发展变化能准确分析判断的，能力圈范围内的企业。

第二就是选择的企业必须有成长性期货公司个人工作总结范文工作总结。成长是价值的源泉，一个人只有通过学习和成长才能够成为一个成功的人士；一个企业只有通过不断的发展才能成长壮大，具有强大的风险控制能力和赢利能力；一个国家只有发展才能真正成为一个强国，人民生活幸福安逸。企业的成长使企业的价值不断提高，只有投资具有成长性的企业才能给价值投资者带来满意的收益和安全边际。历史上产生的大牛股都是在企业高速发展的阶段产生的□xx年的有色金属业发展和股市的表现证明了成长与收益的强相关性。

成长性分为三种，第一种是因产品具有护城河特征价格不断上涨带来业绩成长的大众情人型；第二种是因规模扩张或同时价格上涨引起业绩增长的芝麻开花型；第三种是因经济周期的波动带来的业绩增长的否极泰来型。这些都是我们平时要关注和寻找的投资标的。预测企业的未来是否具有成长性是非常困难的，特别是对复杂和不熟悉的行业，因信息的不对称和局限性或个人能力的问题更容易错误判断。为避免判断失误在选择企业时一定要遵照简单的选股原则，另一方面要不断学习和研究不断扩大能力圈范围。成长是美丽的，但投资成长必须时刻防止成长的陷阱，不要为成长性付出过高的价格。特别是经过券商包装过刚上市的新股、热门概念股题材股、大家都在追逐的热门高成长股。

第三选择的股票必须具有很低的价格，即具备很大的安全边际。价值投资最重要的一条就是投资的产品必须具有很大的安全边际，安全边际就是买入的股票的价格要远远低于其内在价值，只有以一个很低的价格买进才是安全的，才是一个好的价格期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。出现好价时机往往出现在经济不景气，大盘大幅下跌人人谈股色变恐惧气氛正浓的时候，企业因经济低迷、暂时的困难、偶尔的质量问题、天灾人祸等原因而变得前景暗淡股价大幅下跌的时候，也就是在邓普顿的极度悲观点出现的时候，这时人们过度悲观的主流偏向形成的趋势与股票价格之间自我强化，产生错误的报价，聪明的投资者能够把握

好机会，获得满意的投资收益，反身性理论解释了巴菲特 别人贪婪我恐惧，别人恐惧我贪婪 的逆向投资道理。在逆向投资中的极度悲观点是很难预测准确的，但是大致的区域是可以预测的。正象格雷厄姆在证券分析中说的 买早了你必须做好买入后还会下跌的心理准备 ，只要能够根据大盘历史市盈率的运行规律做出决策，在底部区域内买入坚定信念耐心持有，一定能够成功。

适度分散的道理我理解的很透彻，不适度分散就会吃大亏. 我不是巴菲特，对企业现状及其未来的分析和认识远远达不到能力圈要求的程度，别说别的企业包括银行，就是我工作将近20年的企业，它详细的财务状况，市场份额的变化，未来的发展趋势，战略规划，在行业内变化的竞争格局，外部因素的影响等我也不敢信心满满地保证能判断正确，因此在投资中为避免黑天鹅事件的发生，适度分散是必须的。

耐心持有是手段不是目的，谁都想今天买入明天涨停，但绝大多数是今天在认为的最低点买入后明天又创新低，不过没太大关系，在市场参与者的偏向影响下的股市中，寻求最低点是徒劳无益的，只要是在底部区域中买入就具备安全边际，耐心等待影响主流偏向基本因素的变化，从而引起其形成的基本趋势与股票价格之间自我强化，形成牛市中的价格大幅上涨，实现投资收益。影响主流偏向的基本因素就是我们所说的利好和价值发现，比如重组、收购、规模扩张、竞争力增强、销售量上升、产品价格上涨等能引起收益大幅增长预期的因素。这些基本因素什么时候出现，我们并不知道，即使出现了它什么时候能引起主流偏向的变化，还不知道，但是靠专业的感觉和判断知道肯定会出现，所以只好耐心持有守株待兔了。研究能力圈内的企业，就能更确定地判断出这些因素的出现。

## 2、企业分析

企业分析的任务是发现好企业，对企业基本面进行分析和研

究了解企业的经营模式和盈利模式，做到这些并不复杂，银行、制造业、农业、酿酒、煤炭等行业通过研究企业年报都能搞清楚，但是影响利润变化的因素却很难把握，特别是能力圈外的、不在身边的、不能接触到的行业但是研究身边的能力圈范围内的企业就比较容易，企业规模的发展变化、企业产品及原材料价格的变化、企业的经营形势的变化等影响利润变化的因素能随时了解和掌握，不需要准确的数据就能判断出这个企业是好还是坏

期货公司个人工作总结范文工作总结。对电解铝来说自备电厂的建设、电解节能技术的应用、新疆煤电铝项目的建设会大幅降低生产成本增加收益，运营转型工作的开展会提高管理能力减少浪费，投资身边的公司可以降低投资风险。

企业分析的另一个任务是对企业进行估值。只有当好企业具有好价钱的时候才是好股票，只有投资具有很高性价比的股票才能给投资者带来收益。《证券分析》告诉我们要正确评估股票内在价值就有必要用怀疑的眼光对资产负债表和损益表进行仔细分析，去除非经常性损益，确定企业真实的收益，按照估价原则进行价值评估。

对企业估值首先是定性估值分析，然后才是定量估值分析。定性分析就是对着镜子问自己两个问题：第一，你要投资的企业明天会不会变得更好？第二，现在这个价格是不是很便宜？如果答案是肯定的这个企业就是可以投资的。对企业进行估值的目的是要买到偏宜的股票，什么时候股票会变得偏宜？经济形势恶化、人们对未来的预期变差争相出售股票的时候。股价大幅下跌甚至腰折以上，对业绩稳定的非周期股、业绩波动的周期股、成长股都会变得十分偏宜。估值本身是个模糊的估计，越复杂越容易出错。股价大幅下跌才是真的便宜，在大盘低迷的时候，买入熟悉的企业不用费神去估值就能达到投资的目的

期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。

常用的定量估值指标是市盈率和市净率，它表面看非常简单，

但要掌握估值的灵魂，给一支股票估算出较为准确的价值却是不容易的，不仅需要对企业过去十分熟悉，还要能够预测企业未来的发展及盈利能力，了解市盈率和市净率估值中隐藏的含义，并结合起来分析，更能反映出股票具有的风险和机会。

市盈率是最常用的估值指标， $\text{市盈率} = \text{股价} / \text{每股净利润}$ ， $\text{利润} = \text{收入} - \text{费用}$ 在损益表中收入和费用在很多情况下被人为的会计调整含有大量水分，而以此数据计算得出的市盈率则更是会出现很大的偏差，这也是单一市盈率估值法的一个局限性。由于收益的大幅波动它并不总是能反映企业真实的盈利能力，因此用市盈率估值时，经常会出现静态市盈率很高，但动态低估的假象，或反之，即使利润中不含水分，市盈率的高低也不能作为判断企业价值是否高估或低估。

没有调查研究就没有发言权，脱离了具体企业，只简单看市盈率就下结论的投资人，很容易落入市盈率的陷阱！。那些没有护城河、没有定价权而因竞争加剧收益急剧下降的企业，收益已增长好几年的强周期行业，蕴藏高风险的高财务杠杆型企业、重资产型企业，亏钱也得干停产亏得更多的化工类、冶炼类企业，被先进技术淘汰型企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型企业，因投资者对企业的未来收益有悲观趋势导致股价大幅下跌，容易形成当前的低市盈率陷阱即价值陷阱。我们不但要防范15倍pe以下的价值陷阱，还要防范30倍pe之上的成长陷阱，认认真真的做企业深度研究，实事求是，具体企业具体分析，才能挖掘出真正被错误定价的企业。

市净率是股价与每股净资产的比值。因净资产的变化相对很慢，相当于一个常数，可以认为pb的变化与股价成正比，如果 $\text{pb} = 2$ 它反映的是你愿意用2倍净资产的价格把这个企业买下来吗？如果企业的长期的净资产收益率较高，投资者愿意用较高的价格买下企业，市净率就高期货公司个人工作总结范

文工作总结。反之市净率就低。正常情况下市净率与净资产收益成正比，当企业具有垄断特征能给企业带来稳定的长期较高收益的公司理应获得高的市净率和市盈率，但是资金具有趋利特性，高成长高收益的行业在竞争的压力下很快会变得无利可图，高成长没有持久性，所以高市盈率和市净率也没有持久性。

高pb 高pe□它反映的是一个极其危险的、完全是全民情绪化的、泡沫化的市场，一些题材股或短期业绩突增大幅上涨后又下落的股票容易出现的风险。

不同的pb□pe组合代表不同的内涵，识别清楚是机会还是陷阱的唯一方法就是了解企业知道企业的未来是什么。

### 3、情绪控制

投资者进入股市怀揣着一个共同的目标，都是为了获取投资收益实现财务自由期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。价值投资理论虽然简单，但它是一门学问，它是反常态反大众化的逆向投资理论，要求投资者必须具备极强的情绪控制能力，克制自己不被大众的情绪所传染。只有通过不断学习和总结才能理解价值投资理论，面对充满诱惑和片面观点导向的市场，价值投资者必须独立思考，才能做出正确决策期货公司。反之，那些没有正确投资理念没有主见的投资群体，不管是伟大的科学家还是一个凡人，不管是世俗的老人还是刚踏入社会的年青人，天天泡在股市中不断接受被人利用的电视股评、报纸评论、网络财经新闻等媒体片面观点的暗示和诱惑，随波逐流，最终走向失败。

价值投资者还必须培养强大的自信心，特别是在底部区域内买入后股价仍然继续下跌的时候。《乌合之众》对群体的情绪及控制力进行了研究 具有强大个性足以不被群体情绪感染的人寥寥无几 ，面对广大股民悲观情绪感染必须具有足够的自信心和良好的情绪控制能力。离开热闹的股市，不去人

多的地方，能尽量避免大众情绪的传染，聪明的投资者在投资过程中他们往往选择独处期货公司个人工作总结范文工作总结。巴菲特为躲避喧闹的华尔街选择独处奥马哈小镇，离开充满暗示和诱惑的地方。逃避也是一种制胜策略。

## 期货业务人员年度总结篇六

**【导语】**当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回我们来对前段时期所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，以便于更好的做好下一步工作。本文是工作总结频道期货工作总结范文**【三篇】**，希望能够很好的帮助到大家。

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理。xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为

软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\*\*\*\*年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界[]xx年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用  
利。

三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\*\*\*\*年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项

业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

#### 四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

x月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组 and 传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接主管部门的副总裁决定压缩人员，成立四人小组。我是其中一人。北京的期货公司，外地的期货公司我们按约定一一打电话联系，邀请他们参加我们的期货大赛。从刚开始客户反应比较好，我们策划的不错，说着到价格方面，客户感觉贵。我和领导，和期货频道的同事，和策划部的同事都拜访过客户，也很多问题也有很多我们没有想到的。按照单位的统一部署6月中旬我们要正式开始大赛前期的投资者教育活动。

同事也在联系。我也在联系。北京的期货公司大部分都是我在联系。宏源期货公司，首创期货公司，安信期货公司，中粮期货公司，中期期货公司，天汇期货公司等联系了。从目前看来，宏源期货领导说客户不参加了，中期期货也不参加了。这不是我想要听到与看到的结果。北京期货公司见得多了，也参加过很多的什么这大赛那仿真交易大赛等，最终的效果不太好。于是对于我们的活动有很多的质疑，常常报的

观望态度。我在努力着改变。因为我在为自己做，也是为了这次活动的主要发源地是北京，具有了非常多的政治意义了。

同成员间的客户交流过程中，发现自己的思维反应是非常的不灵活。就事论事了，没有放开思维。不会变通，不能很好的领会。联系了好一阵子了，每天都是很忙，有时候还搞的头晕晕的，但是效果在哪儿呢？目前还是没有看到。下午临下班前，组长组织我们开会介绍介绍彼此联系的期货公司的情况，大家都说了。现在我们这儿必须马上就要见一个单子，价格不再是主要的，就是为了一个“脸面”，一个荣誉。我，我们都很清楚这一点。上海，在三个分公司内面是做的最好的一个。我也同上海的同事交流了，也没有问出来个所以然。看来归根到底还是自己的能力或者说没有抓住期货公司真正的需求或者所要的东西。总结，善于总结。至关重要。这么多年来，我进步的比较慢，很大一部分都跟不善于总结有关。从这个地方摔倒了，就要从这个地方爬起来，这样才能进步。

来到单位已经两个月了。我很庆幸我遇到了一个好领导。领导从多方面的支持我，给我机会，给我希望。有时候手把手的教我。把很多希望都寄托在我身上，并且还是其他部门的同事，领导都看着我，我没有理由做不好。我身后看的人很多。我要为自己为关心为关注我的人，做出点像样的事情来，这样才不至于对不起大家。我努力，我进步，我坚信我能干好的。

## 1、情况回顾

毕业两年多了，毕业之后换过一次工作，都不是很满意。亲友劝我不要频繁跳槽，好好的在一个岗位待下去，我也迷茫过，奋斗过，找份相对安逸但并不是自己很喜欢的工作，然后结婚生子，度过余生。俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，但我认为现今社会男孩子应该找准自己的行业，不应该以工作是否安逸为主。这一点很像找伴侣，一定要找适合自己，自己也喜欢的，并且有发展潜力的，这样是才是对自

己负责。

国外把职业生涯分为三个阶段，个阶段为见习，学徒阶段(28岁以前)，在这个阶段人应该尝试各种行业和工作以选定终身从事的职业。经过两年的摸索期，我初步感觉找到了自己喜欢的职业，而期货行业也正是朝阳行业。但是否适合自己，还要看以后的工作感受。我一定会付出全部努力的。

## 2、经验体会

来弘业三个多月了，我最大的感受，竟是又回到了学校，又感受到了那种大家一同努力拼搏互帮互助的气氛。这是我在其它行业从业时没有体会到的。很感谢弘业能给我这次学习成长的机会，也很荣幸和各位同仁共事。感谢徐经理给我来到这里的的机会，感谢大家耐心的指专业知识，同时帮助我了解期货业务，我谢谢大家的帮助。在我们最年轻最风华正茂的时候一起度过，这将是我們一生宝贵回忆和财富。

在工作上，我基本了解了我们的工作重点是开发客户，写期货分析报告。之前因为对金融行业感兴趣，看了不少关于经济学和金融学的知识的书籍，但都是走马观花，不是很深入。在这次的期货从业资格考试的过程中让我找到了学习的方法，同时在次感受了久违的考试的感觉。

我的职位是期货客户经理，客户经理可以分为销售，咨询服务和综合服务三种类型。我们都在努力成为综合服务类的，不仅要自己去开发客户，营销金融产品，发展市场，而且要负责为客户提供信息咨询，专业分析等服务。这一岗位充满竞争与挑战性，要求我们必须掌握丰富的金融专业知识，市场营销知识与技巧才能成为一个合格的客户经理，才能为此职业奉献最大的力量。

## 3、今后打算

作为期货公司的客户经理，首先要遵守职业道德，德字当先，遵守国家法律法规和行业规则。其次把从事期货行业当做一份事业去做，而不仅仅是为了生计，努力提高自己的业务素质，爱岗敬业，无私奉献，乐观向上。

接下来，我会利用上班之余，把期货的基础知识好好巩固，不懂的知识虚心想前辈请教。熟悉期货法律法规。以法律法规绳约束自己的行为，按照操作准则严格执行业务流程，自觉接受组织和客户的监督。

在上次开发客户的过程中因为没有和客户说清楚铜是单边别人说了单边等问题让我认识到表达清楚，同时还有很多问题我可能没有考虑到的有待提高，语音表达能力，收集成功案例，开发客户的突破。等等，我还要提高的地方太多太多。我只想静下心来完成做好自己的每一件事，不浪费自己的时间充实的过完每天就无悔了。

## 期货业务人员年度总结篇七

挥手之间，已经接近了尾声。回顾今年期货市场，可谓熬尽寒冬初春来。首先，从年初中国期货业协会成立，标志着我国期货市场的三级管理体系已经形成，市场结构进一步完善、合理；其次，今年市场交易日趋活跃，一改往年低迷不振的态势，以大商所的大连大豆为突破点，成交量稳步放大，持仓急剧增扩，高达百万张以上总持仓水平创历史之最；宣传方面，由于市场的规范发展，期货被媒体长期冷落的局面，在今年也得到了明显的改善，各方相关媒体都纷纷对期货市场进行全面的报道，形成了良好的社会宣传氛围。

回顾这一年以来所取得成绩，也要看到目前期货市场依然存在很多的问题，随着社会各界对期货市场关注的增强，市场交易量稳步增长，但这种增长从发展角度来看只是恢复性。从品种结构上过于单一，未形成百花齐放的局面，甚至个别品种出现了负增长。同时，期货市场应该发挥的市场功能还

没有得到充分的体现。尽管市场参与各方为发展市场做了大量工作，但目前来看，仍未有实质意义的政策性突破，三家交易所在xxxx年甚至未有一个新品种推出。同时在人才的培育方面，也未取得实质性进展，期货市场的发展过程中，由于自身的原因，在过去的几年中造成人才的大量流失，直接导致目前期货行业在人才储备方面的相对匮乏，同时期货行业本身并不完善的经纪管理制度，也成为难以吸引优秀人才加入的主要原因。在法律法规制度的健全以及适应新的交易规则修改、创新方面仍需要进一步完善与加强。以上这些存在的问题，掩藏在表面繁荣的背后，在未来的发展中需要格外注意。

## 期货业务人员年度总结篇八

1、不断完善机构设置，各部门密切配合，通力合作。

期货部自成立以来，一直没有相关成功模式可供参考，期货部只能在边工作边学习中逐渐摸索出与国内各期货公司营业部相同的模式，并逐步加以完善。20xx年年初，期货部在总结前一年度工作的基础上，调整了工作人员的分工情况，并形成合理交叉，以便在特殊情况下能保证工作顺利开展。各部门各分工人员都能团结协作，互相配合，在高效、和谐的前提下出色完成了各自工作。

2、历时四个月顺利完成从五洋期货到五矿海勤期货的过渡。

由于五洋期货公司违规质押注册资本金，引起中国证监会的重视，随即五洋期货公司驻大连办事处撤销，考虑到通辽客户参与大连品种并最终交割的实际情况，并且五洋期货公司最后极有可能是被停业整顿。为了保证通辽客户的资金安全和交易、交割不受限制。xx年4月起，在市场领导的支持下，期货部积极考察相关期货经纪公司，力求能安全平稳地转移通辽客户资金并提供顺畅的交易通道，5月下旬，通辽玉米批发市场与中国五矿集团下属的五矿海勤期货经纪公司签署合

作意向书，六月起，期货部全体员工积极稳妥地做好每一位客户的说服工作，逐步转移客户，至9月底，已经全部转移完毕。

### 3、成功召开“20xx年中国玉米企业增利避险研讨会”。

早在三月下旬，期货部就已经向大连商品交易所递交了玉米期货套期保值方面的培训会的申请报告，由于五洋公司在大连的办事处已经撤销，该项申请报告就没有了音讯，与五矿海勤期货公司签定合作意向后，以五矿海勤期货经纪公司的名义正式向大连商品交易所提出申请并获得批准，于20xx年6月23日，由通辽玉米批发交易市场、大连商品交易所、五矿海勤期货经纪公司、通辽市场粮食局、国家粮油信息中心等五家主办单位共同合力的“20xx中国玉米企业增利避险研讨会”顺利举行，此次会议影响深刻，取得了很好的社会效益。

### 4、遵守责任状规定的各项条款、积极配合市场各项工作。

期货部除紧张投入到盘中交易的工作外，积极参加市场组织的各项活动，努力遵守各项规章制度，配合市场各部门组织的各项工作。

### 5、期货部xx年全额完成经营指标。

期货部的业务xx年开展顺利，营业部客户由xx年26户增加到xx年54户，保证金由xx年210万元增长到xx年1400万元，年成交额xx亿元。为期货部成立以来水平。

一、加强对套期保值业务的研究力度，加大对有参与套期保值现货商的开发力度。继续营业部在玉米主产区的优势，利用玉米期货的逐渐成熟，发展稳定的套期保值业务，在加大期货普及推广力度的同时，重点向旗县级私营粮食现货商的开发。

二、加强市场研发，提高员工业务素质，提升客户服务水平。客户服务工作除了为客户提供标准化、规范化的服务以外，更重要的是树立公司形象，与客户进行良好的沟通，让客户信任我们了解我们，使更多的客户成为老客户或者是终身客户。

三、以服务吸引客户、以服务赢得竞争。积极创新营销理念。根据不同的客户提供不同特色的服务，提高咨询和市场研究分析的水平，致力于帮助客户有效地利用期货的套期保值功能服务于生产经营，而对于投机客户则要注重其在市场的盈利。

四、关注股市，加大力度开发股民。利用股指期货即将上市的契机，扩大市场开发范围。因为股民多为成熟的投机者，大、中客户更容易顺利进入期货投资状态。同时加大通辽周边地区的客户开发工作，以高额的返佣制度吸引经纪人去开发市场。

五、根据业务需要积极开展培训学习活动，努力提高员工素质，

六、在xx年基础上经营利润力争再创新高。

## 期货业务人员年度总结篇九

### 期货公司年度工作总结(一)

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理□iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应

用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\*\*\*\*年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。2006年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

## 二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工

作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看,我处在“辅助者”地位,从执行角度看,在“执行者”地位;对处理一些具体事物,又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位,因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守,勤于职守的助理。在工作中尽职尽责,把“位置”认准,把“政”字搞清,及时的把自己想法与领导进行沟通,虽然自己主要分管计算机工作,但是,我还积极参与其他管理与协调工作,无论是在生产经营计划的制定,年终审计,还是在各种文件的起草,各项活动的组织,我都积极协助经理做好落实,尽管在实际的工作中难度不小,但领导和同志们都给予了我很大的支持,我也力争作到对主动催办和协调,做好承上启下,沟通左右,协调各方的作用,因此一年来的工作相对比较顺利。

### 三、加强自身学习,提高服务企业能力。

\*\*\*\*年4月感恩于领导对我的关怀,把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼,我深刻的认识到,新的岗位已经对自己提出了新的要求,而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求,还是具有一定的距离,所以不敢掉以轻心,因此,我时刻不忘学习,虚心的向周围的领导学习,向同事们学习,先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力,感觉自己还是有了一定的成长进步,能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题,在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面,经过一年的锻炼也都有了很大的提高,保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节,重点进行了加强学习,努力提高自身各项业务素质,使自己以更高的标准对待各项工作任务,提高了工作效率和工作质量。

### 四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。期货公司年度工作总结(二)

挥手之间□201x年已经接近了尾声。回顾今年期货市场，可谓熬尽寒冬初春来。首先，从年初中国期货业协会成立，标志着我国期货市场的三级管理体系已经形成，市场结构进一步完善、合理；其次，今年市场交易日趋活跃，一改往年低迷不振的态势，以大商所的大连大豆为突破点，成交量稳步放大，持仓急剧增扩，高达百万张以上总持仓水平创历史之最；宣传方面，由于市场的规范发展，期货被媒体长期冷落的局面，在今年也得到了明显的改善，各方相关媒体都纷纷对期货市场进行全面的报道，形成了良好的社会宣传氛围。正是这样的背景下，在度过长达7年治理整顿的困难时期之后，2001年，期货市场终于迎来了发展的一年。

### 一：政策方针大力支持 期货市场步入发展

今年期货市场的发展，主要源于国家政策暖风的频吹。标志性的一页在2001年3月掀开，在九届全国人大四次会议上，审议通过的“十五”规划纲要中，在经济领域中对金融投资市场提出了“稳步发展期货市场”的政策方针，这一政策性方针的推出，大大鼓舞了期货人的士气，为期货市场在今年步入发展时期打下坚实的基础。中国证监会周小川主席在201x年年底中国期货业协会成立大会上，对中国期货市场作了重新定位的发言。贯穿全年，证监会对稳步推动期货市场的发展作了很多研究和部署，提出今年期货市场要更新监管理念和监

管方式;积极推进市场技术创新和制度创新等。回首这过去的一年,在政策面暖风频吹的宏观背景下,伴随着交易的逐渐活跃,在量的配合下期货市场才发生了质的改变。对于明年的展望,满足期货市场发展所迫切需要推出的新品种,证监会期货部杨迈军主任,在今年12月份在南京举行的高级管理人员培训会议上强调,促进市场发展和加强监管是处于同等重要的位置上,同时在会议上透露在不久的将来,时机一旦成熟将立即推出股指期货。

## 二:改革调整不断进行 市场结构发生转变

201x年,以《期货交易管理暂行条例》为核心的期货市场法律体系已全面建立,3家交易所在原来的基础上进行了调整与改制,其中属老字号期货交易所郑商品所变化最大,不但进行主打品种小麦交易规则的修改与重新制定,而且针对目前期货市场的发展需要,对领导班子进行了部分的调整与更换,促进新鲜血液的循环;而大连商品交易所,则表现最为突出,在稳定运作的基础上,将大连大豆期货品种做成了发展中期货市场的中流砥柱。同时,在市场宣传方面下了更大的功夫,一年的时间里,大商所在全国各地相继成立了期货培训基地,为期货市场的宣传做出了非常大的贡献;上海期交所则针对股指期货的即将推出,加强了研究力度,并上交证监会开展股指期货的研究报告,为股指期货的早日推出做出了相应的贡献。期货经纪公司和代理机构在这过去的一年中,在积极开发市场加强自身业务发展的基础上,主要致力于改制与重组,在完成治理、整顿之后,期货经纪公司由先前的上千家缩减到目前的100多家。今年在这个基础上全国各地一些主要的期货经纪公司,为了适应新时代的发展,进一步通过改制与重组,来加强自身实力。其中,一些有实力的大型期货经纪公司甚至提前开始进行新一轮的增资扩股,为发展成为综合性期货经纪公司打下坚实的基础,其中最具有影响国字号期货经纪公司中国国际期货经纪公司在今年上半年,吸引新股东增资扩股到3个亿,成为今年期货经纪公司中的亮点。期货经纪公司的规范与完善以及实力的增强为期货市场在今后的发展,

奠定了良好的基础，针对期货市场的特点，增强了抵御风险的能力。

### 三：中流砥柱大连大豆 成交水平稳步增加

13.09万手和47.99亿元，同比减少92.56%和93.91%。郑州商品交易所的小麦期货合约1—11月以来的交易量和交易金额分别为1242.42万手和1578.69亿元，同比增长14.91%和5.76%。大连商品交易所大豆期货合约1—11月以来的交易量和交易金额分别为8137.60万手和17228.41亿元，同比增长163.10%和148.92%；豆粕期货合约1—11月以来的交易量和交易金额分别为318.99万手和536.43亿元，同比增长206.39%和183.72%。从现存在上述6个主要品种来看，今年大连大豆依然起到中流砥柱的作用，其占据市场总成交量的70%以上。今年交易增幅最上海期铝与大连豆粕，而唯一出现负增长的是天然橡胶。通过对比分析，不难发现，目前期货市场存在着大连大豆一仓独大的局面，其他品种有待进一步活跃，而且成交布局相对并不均衡，天然橡胶更是由于种种原因更是空前低迷。

### 四：业务利润不断增长 经纪行业前景光明

今年期货市场交易量大幅增长，是建立在各家期货经纪公司入市资金量明显增加的基础上。2001年期货经纪公司的客户保证金均有较大幅度的增长，业务利润大幅增长使经纪公司全年实现了扭亏为盈。据调查显示，目前位于国内中部地区的一些具有一定规模的期货经纪公司平均每月的入市资金量超过了1000万元，这种发展势头在近几年来非常罕见的；来自山东地区调研报告显示：几家有代表性的期货经纪公司月盈利基本能够实现20万-30万左右水平，这是前几年所不能想象的。在主营业务实现扭亏为盈的基础上，今年一些有势力的期货经纪公司在业务开展逐步的基础上，开始针对目前一些地区城市仍无期货经纪公司的现状，在国家严格审批的基础上，纷纷开设营业部，在营业部的开展上期货大省浙江走

在了最前面。同时，为了辅助主营业务的开展提高客户的盈利率满足客户专业化程度较高的期货市场的需求，今年各大期货经纪加强了对研究力量的投入，一些经纪公司纷纷开始进行招聘，主要侧重于研发力量的投入。同样，出于对期货行业前景的看好，一些有势力的上市公司及业外机构也纷纷入驻、参股期货经纪公司。在对股指期货的推出寄予高度希望的前提下，国内一些大型券商、证券公司也开始高度关注期货市场，通过并购或者买壳的方式介入期货行业，同时作为一个行业领域，从业者开始逐渐增加，从今年期货从业资格考试报考人数明显增加，很大一部分更是来自证券从业人员的报考现象，可见一斑。

## 五：宣传力度逐渐加大 行情发展趋于理性

成交量逐步放大的同时，我们同时宜注意到，今年期货市场行情总体而言，走势相对规范稳健，虽然大连大豆超越百万的持仓，一度令曾经遭遇过“一朝被蛇咬十年怕井绳”的市场人士感到担忧，但事实我们还是看到行情的发展完全是在一种理性的趋势轨道上运行。参与期货市场的投资群体正在扩大，风险意识也在逐步增强，以前对期货市场的认识认为“暴涨暴跌、过分投机”，今年通过广泛积极正面的宣传，这种错误的观念认识正在逐渐改变。在宣传方面，证券市场的主要媒体《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》纷纷推出期货专版，定期对期货市场进行介绍宣传以及推出行情分析评论报告。使社会各界对期货市场重新投入关注的目光，各省市地区的期货经纪公司亦加大了对宣传方面的投入，使期货两字开始逐渐向证券一样逐渐深入人心。今年，期货市场相比往年还有鲜明的特征就是行情发展日趋稳定、理性，全年没有大风险事件发生。在期货市场中进行交易的投资者，在参与过程中基本是以稳健的投资风格，按商品自身的供求规律进行操作。同时，今年下半年股指的连续性下跌，亦成为具有双向操作功能的期货市场吸引证券资金的主要优势。

## 六：品种结构过于单一 发展过程存在问题存在回顾这一年以来所

取得成绩，也要看到目前期货市场依然存在很多的问题，随着社会各界对期货市场关注的增强，市场交易量稳步增长，但这种增长从发展角度来看只是恢复性。从品种结构上过于单一，未形成百花齐放的局面，甚至个别品种出现了负增长。同时，期货市场应该发挥的市场功能还没有得到充分的体现。尽管市场参与各方为发展市场做了大量工作，但目前来看，仍未有实质意义的政策性突破，三家交易所在2001年甚至未有一个新品种推出。同时在人才的培育方面，也未取得实质性进展，期货市场的发展过程中，由于自身的原因，在过去的几年中造成人才的大量流失，直接导致目前期货行业在人才储备方面的相对匮乏，同时期货行业本身并不完善的经纪管理制度，也成为难以吸引优秀人才加入的主要原因。在法律法规制度的健全以及适应新的交易规则修改、创新方面仍需进一步完善与加强。以上这些存在的问题，掩藏在表面繁荣的背后，在未来的发展中需要格外注意。最新期货上半年工作总结(三)

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，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

## 一、英语能力

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。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体化的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听

说能力提出了更高的要求。

## 二、专业知识

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。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知识。“面”要广，“点”要专。

## 三、学习能力

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。

## 四、适应能力

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、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，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为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，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(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。

更多信息请查看工作总结