# 2024年期货公司工作总结(模板14篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-03-17

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对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，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对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，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**期货公司工作总结篇一**

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。出现好价的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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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，所以高市盈率和高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的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。

**期货公司工作总结篇二**

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。

**期货公司工作总结篇三**

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。出现好价的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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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，所以高市盈率和高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\*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\*，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的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\*的地方。逃避也是一种制胜策略。

**期货公司工作总结篇四**

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，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此好好准备一份总结吧。总结一般是怎么写的呢？下面是小编为大家整理的期货公司年度工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

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，xxxx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“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

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。

xxxx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。

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。

新的一年里已经来临，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。

**期货公司工作总结篇五**

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。

价值投资思路

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。

**期货公司工作总结篇六**

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期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。

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。2024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，勤于职守的助理期货公司年度工作总结工作总结。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。

新的一年里已经来临，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。

**期货公司工作总结篇七**

挥手之间，201\_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，20\_\_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期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。标志性的一页在3月掀开，在九届\_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201\_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

201\_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多家期货公司年度工作总结工作总结。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

岁末来临，回首这一年期货市场所取得的成绩，仅从成交量一项观察，仅今年1-8月份就超越了去年全年的成交量。截止11月份，中国期货业协会最新统计的资料显示：上海期货交易所铜期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为万手和亿元，同比增长和;铝期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为万手和亿元，同比增长和;天然橡胶期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为万手和亿元，同比减少和。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万手和亿元，同比增长和。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万手和亿元，同比增长和;豆粕期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为万手和亿元，同比增长和。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期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。

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。20\_\_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20万-30万左右的水平，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期货公司年度工作总结工作总结。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20\_\_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。

**期货公司工作总结篇八**

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。

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。

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”的价值投资原则。

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。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。出现好价的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。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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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。

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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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。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，所以高市盈率和高市净率也没有持久性。

单独用市盈率或市净率对企业估值存在很多低市盈率陷阱或成长陷阱，综合分析市盈率和市净率能充分了解投资中存在的风险和机会的内在逻辑。

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。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。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的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。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。

二、悲观的市场、满满的仓位

1、今年全球的经济形式仍然很不乐观，欧债危机继续发酵，希腊、法国等西欧国家面临国家破产，美国、日本也被国际评级机构下调国家信用评级，国内很多企业经营惨淡因亏损减员关门的不在少数。叙利亚国内战乱、波斯湾局势不断紧张，中国周边也没清静，黄岩岛钓鱼岛领土争端愈演愈烈，美日、美韩、美菲频繁联合军演，在家门口耀武扬威，国内掀起抵制日货热潮，辽宁号航母下海试用掀起新一轮军备竞赛，不知道各国是靠军费支出来刺激经济还是在转移人们的视线。经济的萧条和混乱的国际局势共同搅局，a股市场一片萧条，投资者情绪极度悲观，上证大盘市盈率最低降至13处于历史最低阶段。

邓普顿的极度悲观点理论极是正确，最悲观的时候正是买进的时机，每每看到股票下跌而变得便宜的时候，我就把我所有资金买进，等到极度乐观的时候我再高价卖给他们。

2、目前的仓位：民生银行、招商银行、兴业银行全部是银行股。

目前银行仍然是比较安全稳健的投资目标。在我们国家银行业具有垄断特性，同时在国家严厉的监管下经营稳健投资风险很低，银行是国家利用货币政策调控宏观经济的执行机构，它承担了货币创造、信用和交易媒介、提供服务等众多重要职能，只要银行不做极端愚蠢的决策破产倒闭的概率极低，在国家发生经济危机涉及银行安全时，政府会毫不犹豫地出手拯救，在全国人民的支援下银行很快会转危为安。20xx年来美国的次贷危机、欧债危机时的银行业无一例外得到了政府的庇护，这是其它行业所不具备的特征;银行由政府罩着自然就有较强的盈利能力，20xx年民招兴的净资产收益率达24%远高于其它行业。

虽然过去的业绩并不能代表未来，但仍然对未来具有较大的参考价值。银行是经营货币的企业，只要国家的经济向前发展，国民gdp增加，货币供应量增加，银行未来的收益必定增加;银行的盈利模式较为简单容易理解，我们平时能接触到，银行存贷款利率的变化都能随时了解，没有极端的经济严重下滑的情况下盈利情况基本可控;目前投资银行的优势是价格很便宜。价值投资理念最重要的一条就是安全边际，足够低的价格就是的安全边际，是控制风险的利器，目前人们对银行的一些不利因素比如政府债风险、经济危机下的坏帐风险、利率市场化、发展小微企业的风险等问题的担忧导致银行目前的市盈率低于5倍、市净率仅1.1倍，同时每年5%的分红率相当于一年期的存款利息，这样便宜的股票值得持有。

兖州煤业虽然只买了几百股但是仍然需要对失败的原因进行深思，20xx年7月4日33.23元买入，20xx年4月13日因资金需要被迫23.19卖出，亏损30%，若坚持持股到20xx年11月12日的17.58元则损失47%，资金缩水一半显然是一次非常失败的投资，这次投资的教训仍然是在决定投资时把风险当作了机会，在同一个地方栽了跟头。未来的增长是机会，正在发生的高增长可能是高风险。买入兖州煤业的时候正是煤炭价格高企，煤炭企业业绩优良生意红极一时的时候，煤炭的未来一片光明，可是现在由于经济危机的影响国内及全球经济形式恶化，煤炭需求量突然大幅减少，煤价大幅下跌煤炭无人问津，兖州煤业201x年前三季度业绩较上年下降21%，股价下跌约50%。实践再一次证明：每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

以后大家热捧的热门股、热门题材股、高速成长股及各种热门投资产品不管什么原因不下跌50%以上看都别看。当然现在兖州煤业下跌50%以后，在人们对其失望的时候适当地进行投资，我认为获胜的概率大于失败的概率。还有新疆区域的钢铁行业、水泥行业在目前市场萧条的时候、股价已经大幅下跌的时候、业绩快要否极泰来的时候，我认为到投资的时候了，另外还有一个原因，现在内地企业特别是电解铝企业的西进必然掀起新疆的公路、铁路建设房地产建设的发展，由于新疆的地域垄断性从而引起新疆地区的水泥、钢材等行业的迅速复苏。这只是个人的想法，我对水泥、钢材行业的经营形势和竞争形式还不了解不能作为投资依据。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。没有随随便便的成功，明年的任务仍然是不断地学习、思考和总结，多读企业年报，从董事长的角度和高度分析和思考影响企业未来利润增长的重大问题，追踪银行经营形势的变化，培养企业分析能力。

1.境外期货业务在国内的发展

境外期货业务一直在中国期货市场存在，只不过其形式随环境条件有所变化。总的来说，境外期货业务从没有限制代理经营权到限制禁止代理经营权转变，从公开经营到地下经营转变。经历了期货市场的治理整顿，目前国内共有6家期货公司拥有资格代理外盘业务，且由于政策以及外汇管制的诸多限制使得开户的手续及出入金非常繁琐。据不完全统计，仅福建、浙江、江苏三地交易国外黄金期货的资金就超过500亿，而国内期货市场目前的保证金总额才有500多亿，可见，进行外盘交易的资金规模已接近内盘。试想，如果这部分资金能全部转移到国内期货公司身上，将会给期货公司带来多么大的收益及成长空间。

在此我们简单回顾一下外盘期货在我国的发展状况。1992年7月，上海外汇调剂中心建立了我国第一个外汇交易市场，外汇期货率先被引入国内，其后各类期货经纪公司陆续出现，由于没有代理品种的限制，他们纷纷引导客户进行外盘期货交易。1992年到1993年是外盘期货的活跃期，其中交易的期货品种既有商品期货，又有金融期货，包括美国标准普尔指数和香港恒生指数以及各种外汇品种等。从事代理业务的有期货经纪公司，也有银行机构等，其中不少是没有合法资格的港台外汇经纪商。1994年8月，中国证监会等四部委联合发文，全面取缔非法外汇期货交易。自此，外盘期货由公开走向地下，由整体交易走向零星交易，由东南沿海中心城市转移到边远地区。

具有外盘期货经验的投资者对规范运行的品种情有独钟，不少人参与外盘期货在当时而言就是因为外盘期货品种比国内品种成熟规范，外盘期货的这个特点使运用技术面分析的投资者找到了用武之地，因为具有外盘期货经验的投资者多擅长或喜欢运用技术面分析指导交易。外盘期货在中国存在既培养了一批经验丰富的市场开发人员，也培养了一批精通技术面分析的投资者，对于丰富中国期货市场投资理念和倡导理性投资具有积极意义。

2.发展境外期货业务的迫切性

当今世界，商品已经实现全球化，国内原材料对外依存度很高。从大宗商品领域来看，我国铜资源自给率不到30%，对外依存度高达70%;我国大豆的对外依存度也高达70%。如此高的对外依存度，使得国内许多品种与外盘的价格关系相当密切，某些品种内盘更是成为了外盘的“影子盘”。

国内期货市场和国际市场的联动性加强，企业有在国际市场定价保值的需求。在商品期货市场暴跌的情形下，境外期货套期保值业务为国内相关企业规避价格风险、锁定成本和利润发挥了重要作用。如果这些获准从事境外期货交易的国有企业，能完全遵循相关规定只做套期保值业务，那么商品市场的暴涨暴跌，对企业影响有限。只要坚持套期保值原则，风险就处于可控范围之内。在套期保值业务中，期货、现货两者有效结合能保证企业正常获取利润。

目前，在内地开展外盘业务的主要是香港和新加坡的公司，其中包括一些欧美金融机构在两地的分支或代理机构。目前国内有30多家国企通过国际投行渠道在境外进行套期保值，在这次金融危机中，许多国际投行出现了问题，导致客户蒙受较大的损失。所以，在国内适时开展境外期货业务已是当务之急。

3.境外期货业务发展模式探讨

外盘交易事实上的普遍存在，说明市场上大量存在通过这种交易进行避险和投资的需求，而且，外盘交易特别是套利盘的存在，加强了境内外市场的联动性。因此，在目前环境下，通过国内期货公司在香港设立的分支机构参与国际期货市场，是较为现实可行的一种方式。但由于国家外汇管制的问题，使得国内6家在港的期货公司仅是一个提供跑道业务的二级代理公司，没有自己的交易平台和研究平台，发展受到局限。因此，应重点探讨境外期货业务可持续发展问题。

建议1：考虑制定“先走出去，再引进来”战略。次贷危机对国际金融中心的纽约华尔街是一次致命打击，世界金融版图可能面临重新调整，应该说这是中国和亚洲的机会，对中国各个产业开拓国际化和全球视野也是一次良机。从6家在港设立分支机构的期货公司经营业绩来看，监管层制定的“走出去”战略是正确的。当前国际主要金融市场成本普遍下降，能否考虑逐步放开内地期货公司在境外增设分支机构的区域性政策，例如纽约、伦敦、新加坡等地。从小规模开始做，即使出了问题，凭国内公司现有实力也完全能够抵御，待熟悉境外市场规则、风险控制和运作模式后，再考虑引进境外机构，到时国内方面就不于担心外资对国内市场的影响了。

建议2：允许国内期货公司直接代理境外交易。这可能需要在政策层面更大程度的放开，尽管央行已经取消了实行多年的企业强制结售汇制度，但外汇管理局可能还需要进一步放宽企业在境内外划拨和流转外汇资金的限制。目前国内共有30家国有企业通过境外机构在外盘进行套期保值，但由于人民币汇率双向波动加剧，很多外向型行业内企业需要利用境外市场进行直接对冲保值，因此不仅要允许大型国企，而且要让更多的中小型国企和大型民营企业参与境外期货交易，这就需要继续根据实际情况重新设定和调整准入条件。

三、发展期货投资咨询业务

1.期货公司的投资咨询业务有很大的发展空间

我国期货市场发展历史较短，缺乏成熟的投资理念，具有典型的“新兴加转轨”特点，投资者对期货投资咨询服务具有强烈的需求。在近年国际大宗商品价格剧烈波动的背景下，我国现货企业和国民经济发展对期货市场风险管理的需求更加迫切，客观上也为期货公司开展风险管理服务、信息服务等期货投资咨询业务提供了广阔的发展空间。因此，鼓励和发展期货投资咨询业务，并将业务的开展真正转化为期货公司的盈利来源，不仅有利于促进期货公司做优做强，而且有利于提高期货行业服务现货企业等机构投资者的水平。

2.风险管理顾问和提供专业化的信息服务是咨询业务的主要利润来源

(1)风险管理顾问

借鉴券商财务顾问业务的定位，在适当的时候成立独立的风险管理顾问。风险管理顾问模式可以为企业提供规避风险、降低企业运营成本的整套方案。由于近年来国际大宗商品波动剧烈，大型企业的经营负担加大，为了规避企业成本的大幅上升，进行期现套期保值是一种切实可行的办法。随着业务范围的拓展、业务内容的深化与创新，风险管理在期货构成中将会越来越重要，风险管理顾问模式可以成为期货公司未来重要的业务增长点，有可能成为期货公司未来重要的盈利来源之一。

(2)信息服务

优秀的期货公司必然有一流的信息服务体系。目前，许多期货公司不注重对信息的搜集、整理和传达，严重影响了客户对公司的印象。金融期货推出后，客户面对的市场是瞬息万变的，客户所面临的选择也是多种多样的，如何把商品期货和金融期货两个方面的信息服务都做好，是值得期货公司认真思考的问题。期货公司从现在开始就要注重金融衍生品人才的培养，预先设计金融期货推出后的信息服务体系。市场需求是拉动产品服务创新的首要因素，现代社会需求的个性化和多层特征日益明显，期货公司需根据客户日益增长的多元化需求，创新期货产品与服务。例如，可以开发数量化分析系统，利用公司对各品种的理论、经验研究形成的多个数学模型和数量化分析，总结一套投资市场理性分析工具为客户提供智能化投资组合管理，包括资产配置、风险评估、投资组合优化和套利策略，并通过数据分析进行未来价格预测，利用数量化分析系统为客户提供个性化信息服务。

3.期货公司开展投资咨询业务必须解决几个问题

笸期货公司必须下大力气加强专业人才队伍建设，以尽快适应开展投资咨询业务的需要。

四、积极发展期货机构投资者

从境外市场运作经验来看，机构投资者在金融市场中的作用已受到全球监管层和投资者的普遍认同。随着创新型衍生产品的不断丰富，以及市场生态链的优化完善，机构投资者的参与程度和主导地位也在日益凸显。尽管期货市场与证券市场同属风险偏好型市场，但前者因杠杆和双向交易机制而更加具备操作难度和高风险特征。此外，由于境外监管机构对个人参与期货交易设置了较为严格的限制，一般投资者通常会选择以申购基金份额的方式获取期货市场敞口，期货投资基金正是受资产管理的强劲需求驱动而得以快速发展的。

1.境外期货投资基金发展概况

期货投资基金，又称管理型期货(managedfutures)，是一种以期货期权等衍生品为主要投资对象的基金结构，与对冲基金和私募股权(pe)等同属另类投资工具。随着金融市场发展的日益深化，股票、债券等传统类金融资产的风险和收益已经难以满足机构组合配置的需要，另类投资因长期超额回报的特点而受到投资机构的青睐，耶鲁大学基金等机构在这方面的运作就非常成功。总体而言，国外期货投资基金经过数十年的发展，无论在投资结构、运作流程、风险控制和法规监管等方面都已经相当成熟。国内方面，股指期货等新型衍生品的适时推出将推动期货市场的交易规模加速扩大，投资者结构也将进一步完善。因此，在与资本市场不断融合的过程中，发展国内期货投资基金所需的市场容量和制度性基础已经初步具备。

韩国kospi200期货投资者结构分布图

2.国内设立cta具备可行性

近年来，境外学术界和投资机构对商品在组合中的作用进行过大量的实证研究，结果表明，在传统类股票债券组合中配置一定比例的商品资产不仅能发挥风险分散化的效用，而且能极大地促进组合的绩效表现。

从目前市场实际情况来看，我们认为，在国内正式设立cta的时机已经基本成熟。一方面，可以将目前市场上许多不受监管的私募理财方式阳光化，对符合条件标准的机构予以正名，事实上也可以为受托客户资产提供更加安全的保障;另一方面，cta作为专业投资机构，在为普通投资者提供新投资渠道的同时，也将吸引并聚集大量的高素质人才，进而为市场的专业化和良性化发展奠定坚实基础。应该说，目前国内设立cta的关键环节，也是业界最关心的问题在于，cta是否能得到有效监管。境外市场监管经验以美国为主要代表，它山之石，可以攻玉，因此监管层可适度参考并借鉴美国cta监管规则。

3.对设立国内cta运作模式的建议

尽管现阶段我国还没有公募期货基金，但存在大量与美国私募期货基金和个人管理期货账户类似的地下期货私募基金，主要有以下几种：期货工作室、投资咨询公司根据行政机关批准的业务经营范围、期货经纪公司的委托理财。

从实际情况来看，我国地下期货私募基金当前存在的主要问题是缺乏稳定的组织结构和规范的运作流程，导致对其监管的无力。在期货市场快速发展的时候，这些地下期货私募基金的危害性暂时没有暴露出来，然而，一旦期货市场价格发生剧烈波动，一系列因地下期货私募基金而产生的经济纠纷将不可避免地爆发出来，这将极大地危害期货市场的长期健康发展。

综合当前期货市场和资金流动等特点，我们建议可以考虑以期货公司下设子公司的形式成立cta。在组织结构上，期货公司与cta之间必须要设置严格的防火墙制度，并从法律上明确两者的责权利关系。

第一，期货公司和cta都不能承担募集客户资金的职能，进而可以有效避免代客理财和恶意炒单给投资者带来的风险损失。

第二，cta只承担操作职能和风险控制职能，并对其业绩建立客观量化评价方法和体系(可参考美国cta业绩评价机制)，这也将发挥出期货公司专业风险控制的能力优势，从而进一步保护投资者利益。

第三，银行或信托公司承担募集资金(cpo)的职能，这样投资者资金账户将受到更安全的保障。

第四，期货公司承担交易通道职能，并利用自身专业优势为cta提供研发和技术方面的支持。

当然，在具体实施时，可先选取资质信誉和资本实力较强的几家期货公司进行试点，若运行效果达到预期，再考虑适度放宽cta申请准入条件。

五、加快期货公司产品创新步伐

我们知道，企业始终是围绕目标市场和客户群体运转的，消费者满意度和忠诚度从外延上决定了企业在市场中的地位和发展空间。金融行业是特殊的智慧型服务行业，而期货公司又是金融服务业中特殊的金融企业。与银行、保险等传统型企业不同，期货公司的经营模式与证券公司和基金较为接近，但后两者不仅可以从事自营交易，而且能以设计集合理财产品的方式募集资金，期货公司的业务范围则非常狭窄。此外，期货产品与基金、信托等集合型产品显著不同，后两者可以根据市场细分制定相应类型的产品结构，如偏股型基金、平衡型基金和债券型基金，以适应风险偏好程度不同的投资者群体，但期货产品相对而言显得极为单一，仅限于交易行情软件和信息咨询服务。面对金融市场和投资者结构的不断深化，期货公司必须主动进行产品创新。

1.期货产品概念及其特点

期货产品是期货公司通过精心设计选择的工具和与之相配套的服务，而向客户提供的能够满足其需要的某种期货运作理念，简单而言，期货产品=期货运作理念+工具+服务。换句话说，期货公司产品开发的过程，实际上就是将无形产品有形化、将服务理念可视化的过程。这对期货公司来说是一个值得挖掘的盈利模式，将对客户有特色服务转变成有价值的可视产品，成为期货公司未来大有可为的商业模式。由于期货产品具有易被仿效性，因此在期货产品开发设计过程中，期货公司应准确把握五大原则：客户需求原则、功能适应原则、差异性原则、扩展性原则、法规性原则。

2.期货公司创新产品应用实例

在近年来国际大宗商品价格剧烈波动的背景下，我国现货企业对期货市场风险管理的需求更加迫切。面对市场环境的不断变化，期货公司应向机构投资者提供满足其需要的各种创新产品。

(1)智能化交易系统

中国国际期货公司控股的深圳国瑞煊投资管理有限公司在分析客户需求的基础上，开发出了中期—国瑞煊智能化交易信息服务系统，以此来服务于国际期货的客户。该系统为投资者确定买卖时机、有效控制风险提供了投资参考。该系统在保持传统业务主体的基础上研制出了智能化的套期保值功能，建立起了包括交易系统预警和行情预警的实施预警机制，并将搜索引擎技术应用到期货市场的信息资讯中，为客户提供完整的市场信息。

交易系统预警和行情预警系统

(2)db-plus期货数据信息及分析系统

国瑞煊投资管理有限公司还开发出了期货市场数据库管理系统，除包含数据存储功能外，还可开发宏观经济预警系统、行业未来价格环境模拟系统和指数跟踪系统等较为复杂和高端的功能以服务机构客户。

**期货公司工作总结篇九**

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\*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“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。

新的一年里已经来临，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。

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，20xx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20xx年3月掀开，在九届全国\*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，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?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。20xx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20万-30万左右的水平，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20xx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。

**期货公司工作总结篇十**

期货业是高风险行业,期货交易的高财务杠杆作用,使得期货市场稍有波动,就会引起投资价值的大幅度增减,甚至招致巨额损失。今天本站小编给大家整理了期货公司

年终工作总结

，希望对大家有所帮助。

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期货公司

年度工作总结

期货公司年度工作总结。

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，勤于职守的助理期货公司年度工作总结工作总结。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。

新的一年里已经来临，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。

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，20xx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期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。标志性的一页在20xx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多家期货公司年度工作总结工作总结。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

岁末来临，回首这一年期货市场所取得的成绩，仅从成交量一项观察，仅今年1-8月份就超越了去年全年的成交量。截止11月份，中国期货业协会最新统计的资料显示：上海期货交易所铜期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为722.25万手和5766.79亿元，同比增长49.07%和26.46%;铝期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为241.26万手和1671.28亿元，同比增长206.55%和162.33%;天然橡胶期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为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期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。

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。20xx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20万-30万左右的水平，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期货公司年度工作总结工作总结。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20xx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。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**期货公司工作总结篇十一**

挥手之间，20xx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，20xx年，期货市场终于迎来了发展的一年。

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20xx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x川主席在20xx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。

20xx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。

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 别为318.99万手和536.43亿元，同比增长20xx39%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?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。

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。20xx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20xx-30万左右的水平，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。

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。

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20xx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。

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。

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。

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 的价值投资原则。

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。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。出现好价的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。期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。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20xx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。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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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。

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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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。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，所以高市盈率和高市净率也没有持久性。

单独用市盈率或市净率对企业估值存在很多低市盈率陷阱或成长陷阱，综合分析市盈率和市净率能充分了解投资中存在的风险和机会的内在逻辑。

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。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。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的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。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。

1、今年全球的经济形式仍然很不乐观，欧债危机继续发酵，希腊、法国等西欧国家面临国家破产，美国、日本也被国际评级机构下调国家信用评级，国内很多企业经营惨淡因亏损减员关门的不在少数。叙利亚国内战乱、波斯湾局势不断紧张，中国周边也没清静，黄岩岛钓鱼屿领土争端愈演愈烈，美日、美韩、美菲频繁联合军演，在家门口耀武扬威，国内掀起抵制日货热潮，辽宁号航母下海试用掀起新一轮军备竞赛，不知道各国是靠军费支出来刺激经济还是在转移人们的视线。经济的萧条和混乱的国际局势共同搅局，a股市场一片萧条，投资者情绪极度悲观，上证大盘市盈率最低降至13处于历史最低阶段。

邓普顿的极度悲观点理论极是正确，最悲观的时候正是买进的最佳时机，每每看到股票下跌而变得便宜的时候，我就把我所有资金买进，等到极度乐观的时候我再高价卖给他们。

2、 目前的仓位：民生银行、招商银行、兴业银行全部是银行股。

目前银行仍然是比较安全稳健的投资目标。在我们国家银行业具有垄断特性，同时在国家严厉的监管下经营稳健投资风险很低，银行是国家利用货币政策调控宏观经济的执行机构，它承担了货币创造、信用和交易媒介、提供服务等众多重要职能，只要银行不做极端愚蠢的决策破产倒闭的概率极低，在国家发生经济危机涉及银行安全时，政府会毫不犹豫地出手拯救，在全国人民的支援下银行很快会转危为安。期货公司个人工作总结范文工作总结。20xx年来美国的次贷危机、欧债危机时的银行业无一例外得到了政府的庇护，这是其它行业所不具备的特征;银行由政府罩着自然就有较强的盈利能力，20xx年民招兴的净资产收益率达24%远高于其它行业。

虽然过去的业绩并不能代表未来，但仍然对未来具有较大的参考价值。银行是经营货币的企业，只要国家的经济向前发展，国民gdp增加，货币供应量增加，银行未来的收益必定增加;银行的盈利模式较为简单容易理解，我们平时能接触到，银行存贷款利率的变化都能随时了解，没有极端的经济严重下滑的情况下盈利情况基本可控;目前投资银行的最大优势是价格很便宜。价值投资理念最重要的一条就是安全边际，足够低的价格就是最大的安全边际，是控制风险的利器，目前人们对银行的一些不利因素比如政府债风险、经济危机下的坏帐风险、利率市场化、发展小微企业的风险等问题的担忧导致银行目前的市盈率低于5倍、市净率仅1.1倍，同时每年5%的分红率相当于一年期的存款利息，这样便宜的股票值得持有。

兖州煤业虽然只买了几百股但是仍然需要对失败的原因进行深思，20xx年7月4日33.23元买入，20xx年4月13日因资金需要被迫23.19卖出，亏损30%，若坚持持股到20xx年11月12日的17.58元则损失47%，资金缩水一半显然是一次非常失败的投资，这次投资的教训仍然是在决定投资时把风险当作了机会，在同一个地方栽了跟头。未来的增长是机会，正在发生的高增长可能是高风险。买入兖州煤业的时候正是煤炭价格高企，煤炭企业业绩优良生意红极一时的时候，煤炭的未来一片光明，可是现在由于经济危机的影响国内及全球经济形式恶化，煤炭需求量突然大幅减少，煤价大幅下跌煤炭无人问津，兖州煤业 20xx年前三季度业绩较上年下降21%，股价下跌约50%。实践再一次证明：每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

以后大家热捧的热门股、热门题材股、高速成长股及各种热门投资产品不管什么原因不下跌50%以上看都别看。当然现在兖州煤业下跌50%以后，在人们对其失望的时候适当地进行投资，我认为获胜的概率大于失败的概率。还有新疆区域的钢铁行业、水泥行业在目前市场萧条的时候、股价已经大幅下跌的时候、业绩快要否极泰来的时候，我认为到投资的时候了，另外还有一个原因，现在内地企业特别是电解铝企业的西进必然掀起新疆的公路、铁路建设房地产建设的发展，由于新疆的地域垄断性从而引起新疆地区的水泥、钢材等行业的迅速复苏。这只是个人的想法，我对水泥、钢材行业的经营形势和竞争形式还不了解不能作为投资依据。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。没有随随便便的成功，明年的任务仍然是不断地学习、思考和总结，多读企业年报，从董事长的角度和高度分析和思考影响企业未来利润增长的重大问题，追踪银行经营形势的变化，培养企业分析能力。

20xx年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

20xx年10月20xx买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51% ，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢?我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、 能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环 境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业;

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

根据投资理念的十个方面分析hpr：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股,盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)，一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

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。

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为 同比增长 户，中高端客户资产额为 万元，同比增长 万元。重点产品营销，包括基金营销 万元，各支产品完成率分别为 人民币理财产品共，同比增长。

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，将培训工作日常化，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12019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。

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。

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人!

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩!

20xx年对于股票市场可谓是经历了一个严冬，股指从年内的最高点3067点一路下探到2134点跌了30%。 随着大盘的一路下跌，工作越来越困难，信心一天天丧失，情绪一天天低落下去，有段时间在外面发材料，发现人们只要一听是证券，就像躲瘟疫一样，老股民们告诉我，现在他们谁也不信了，死套就死套了，干脆不动了，更不想了解了，免得闹心伤神。个别新股民们直接惊讶“你们还在卖股票啊?听说都赔死了，你们还想再让别人赔啊?”简直其气死人。对于股市，大家心底第一念头就是排斥和否定。客户要么不给交流的机会，要么你说什么他都反对。由于行情不好，潜在客户进入股市的意愿不强，老股民投资亏损，资产严重缩水，股票被套，交易量骤降。总之，今年算是白过了，自己从自信到迷茫，从迷茫到失落，从失落到习惯，习惯了就是没有感觉了的意思。习惯了很可怕，但也正是因为习惯了，才不觉得可怕。希望这样的失落不要再继续，希望明年可以慢慢好起来。

现对于今年的工作总结如下：

本人严格遵守公司规章制作，不迟到不早退，认真完成领导交待的每项工作。在客户招揽和客户服务过程中遵循：诚实守信、勤勉尽责、公平对待客户客户利益优先原则。遵守法律、行政法规、监管机构和行政管理部门的规定、自律规则以及职业道德，遵守所服务证券公司的相关管理制度，规范执业，自觉维护证券行业及所服务证券公司的声誉，保护客户合法权益。

银行驻点，是每个证券经纪人必须经历的，因为银行是证券经纪人招揽客户的渠道和营销的平台，在银行可以接触到很多优质客户。20xx年通过银行驻点，使我总结出以下几点：

(1)亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。努力帮助大堂做事，银行有什么事情都帮忙做好，不懂的不要胡乱回答，而是问柜台或大堂经理，有把握正确的才回答。主要与三个人打好关系：一个是大堂经理，一个是银行负责人(主任或行长)，还有一个是最重要的，就是银行的理财经理或客户经理。

(2)在银行驻点中最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的证券公司咨询和开户，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂。

按照公司人力资源部的培训安排，2024年度参与公司组织的视频培训，认真学习了公司及证券业协会的新业务与规章制度。并积极参与证券业协会组织的证券从业资格考试《证券投资基金》《证券投资分析》《证券发行与承销》且已全部通过考试。通过这些课程的学习，提高了我的职业素质和服务水平，增强合规意识、服务意识以及荣誉感、责任感。

对现有的客户定期或不定期地进行电话回访和上门回访，了解其需求，沟通对股市行情的看法，每天将公司的资讯以短信或邮件的方式发给客户，对成交及资产排名靠前的客户专门将电话、邮箱、生日进行统计，发送生日祝贺和订送生日蛋糕，提升客户满意度。这样做的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求，就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开必能力的体现，因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来(介绍)新的客户。对现在有客户的培养，最后基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们要尽最大的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户。

自20xx年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么20xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益最大化与最优化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容;其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力;最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任xx。上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约 60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对

工作体会

更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论;其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息;最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务!相信自己在证券行业中也将更加的如鱼得水，实现人生价值的实现!

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

“找到自己的价值，不断学习，再学习，每天进步一点，离目标更近一点，离成功更近一步!”刚入职没几天的我更新了自己的空间说说。

从大学以来我在n家公司做过兼职，接触过不同行业的人，但迷茫中的自己一直不知道自己适合做什么。虽然我有自己真正喜欢做的事情，但并没有勇气让自己的爱好变成自己的事业方向，直到加入锦泰期货，期货行业的神秘深深的吸引着我，我大声的告诉自己，我终于找到自己想要的方向，一种发自内心的满足让我找到自己人生的价值。

我每天的工作就是打电话、发帖子，联系客户就是我工作的全部。电话在一次次“您好，锦泰期货”声中开始，在一次次拒绝声中结束。发表的无数条帖子也在几秒中瞬间消失。这些对于我来说都可以接受，因为这就是“销售”，在无数次拒绝中寻找机会，不管哪一行的销售都是这样。当遇到愿意听完自己的讲解或回帖的人，不管会不会成为自己的客户，我都会很满足很满足，因为这就是自己每天默默工作取得的小小的成就，是对自己工作的肯定。尽管可能在别人看来是那么的微不足道，但这就是促使自己每天默默工作的强大的精神动力，即使一次又一次的失败也要继续一次又一次的去尝试去坚持。

其实真正吸引我的并不是这些工作，而是期货行业的本身，虽然我只是一个门外人，我也仅仅是打开了期货行业这扇门，还没有成为期货行业专业的从业人员，还没能真正踏入这个行业，但期货行业犹如一个巨大的磁场，无穷的力量深深的吸引着我，成为我以后事业的方向、人生的方向。尽管未来是不可知的，但期货确实已经介入了我的人生。不管未来会怎样，但现在的我、今天的我正在从事这个行业，正在创造自己的价值。

前几天开全体员工会议，领导说年轻的时候你要做一个值得别人帮助的人，小有成就以后你就要做一个给别人机会、帮助别人的人。现在进入期货行业的我就犹如一张白纸，在身边各位领导及同事的引领与帮助下，我有了自己崭新的色彩，感谢身边所有帮助过我的人，谢谢你们热情的接纳偶尔不自信的我，谢谢你们耐心的指导偶尔无知的我。当领导说到你们市场部的努力我们都有看到，虽然仅仅是这简单的几个字，我已经很感动了，很感谢领导的肯定与支持。我会更加努力的工作，做好自己喜欢的，做好最喜欢的自己!

新的一年—20xx，首先我会继续努力向身边的领导及同事们学习，继续学习期货专业知识，不断的充实自己，做到面对形形色色的客户侃侃而谈，让自己成为更加合格的期货从业人员。其次我会继续探索不同的渠道寻找更多优质客户，积极热情的与客户保持联系与沟通，把最真挚的合作情意传达给他们，让他们感受到我们公司强大的力量。即使工作过程中可能会遇到各种各样的问题和考验，即使偶尔会不自信的质疑自己的能力、怀疑自己的选择，即使暂时可能看不到自己的未来，即使……但正如聚美优品的创始人陈欧在为自己代言的广告中说的：“梦想是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样;哪怕遍体鳞伤，也要活得漂亮!” 20xx，我们会证明这是谁的时代。

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。

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

**期货公司工作总结篇十二**

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。

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 的价值投资原则。

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。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。出现好价的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。期货公司

个人工作总结

范文期货公司个人工作总结范文。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20xx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。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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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。

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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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。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，所以高市盈率和高市净率也没有持久性。

单独用市盈率或市净率对企业估值存在很多低市盈率陷阱或成长陷阱，综合分析市盈率和市净率能充分了解投资中存在的风险和机会的内在逻辑。

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。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。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的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。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。

二、悲观的市场、满满的仓位

1、今年全球的经济形式仍然很不乐观，欧债危机继续发酵，希腊、法国等西欧国家面临国家破产，美国、日本也被国际评级机构下调国家信用评级，国内很多企业经营惨淡因亏损减员关门的不在少数。叙利亚国内战乱、波斯湾局势不断紧张，中国周边也没清静，黄岩岛钓鱼岛领土争端愈演愈烈，美日、美韩、美菲频繁联合军演，在家门口耀武扬威，国内掀起抵制日货热潮，辽宁号航母下海试用掀起新一轮军备竞赛，不知道各国是靠军费支出来刺激经济还是在转移人们的视线。经济的萧条和混乱的国际局势共同搅局，a股市场一片萧条，投资者情绪极度悲观，上证大盘市盈率最低降至13处于历史最低阶段。

邓普顿的极度悲观点理论极是正确，最悲观的时候正是买进的最佳时机，每每看到股票下跌而变得便宜的时候，我就把我所有资金买进，等到极度乐观的时候我再高价卖给他们。

2、 目前的仓位：民生银行、招商银行、兴业银行全部是银行股。

目前银行仍然是比较安全稳健的投资目标。在我们国家银行业具有垄断特性，同时在国家严厉的监管下经营稳健投资风险很低，银行是国家利用货币政策调控宏观经济的执行机构，它承担了货币创造、信用和交易媒介、提供服务等众多重要职能，只要银行不做极端愚蠢的决策破产倒闭的概率极低，在国家发生经济危机涉及银行安全时，政府会毫不犹豫地出手拯救，在全国人民的支援下银行很快会转危为安。期货公司个人工作总结范文工作总结。20xx年来美国的次贷危机、欧债危机时的银行业无一例外得到了政府的庇护，这是其它行业所不具备的特征;银行由政府罩着自然就有较强的盈利能力，20xx年民招兴的净资产收益率达24%远高于其它行业。

虽然过去的业绩并不能代表未来，但仍然对未来具有较大的参考价值。银行是经营货币的企业，只要国家的经济向前发展，国民gdp增加，货币供应量增加，银行未来的收益必定增加;银行的盈利模式较为简单容易理解，我们平时能接触到，银行存贷款利率的变化都能随时了解，没有极端的经济严重下滑的情况下盈利情况基本可控;目前投资银行的最大优势是价格很便宜。价值投资理念最重要的一条就是安全边际，足够低的价格就是最大的安全边际，是控制风险的利器，目前人们对银行的一些不利因素比如政府债风险、经济危机下的坏帐风险、利率市场化、发展小微企业的风险等问题的担忧导致银行目前的市盈率低于5倍、市净率仅1.1倍，同时每年5%的分红率相当于一年期的存款利息，这样便宜的股票值得持有。

兖州煤业虽然只买了几百股但是仍然需要对失败的原因进行深思，20xx年7月4日33.23元买入，20xx年4月13日因资金需要被迫23.19卖出，亏损30%，若坚持持股到20xx年11月12日的17.58元则损失47%，资金缩水一半显然是一次非常失败的投资，这次投资的教训仍然是在决定投资时把风险当作了机会，在同一个地方栽了跟头。未来的增长是机会，正在发生的高增长可能是高风险。买入兖州煤业的时候正是煤炭价格高企，煤炭企业业绩优良生意红极一时的时候，煤炭的未来一片光明，可是现在由于经济危机的影响国内及全球经济形式恶化，煤炭需求量突然大幅减少，煤价大幅下跌煤炭无人问津，兖州煤业 20xx年前三季度业绩较上年下降21%，股价下跌约50%。实践再一次证明：每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

以后大家热捧的热门股、热门题材股、高速成长股及各种热门投资产品不管什么原因不下跌50%以上看都别看。当然现在兖州煤业下跌50%以后，在人们对其失望的时候适当地进行投资，我认为获胜的概率大于失败的概率。还有新疆区域的钢铁行业、水泥行业在目前市场萧条的时候、股价已经大幅下跌的时候、业绩快要否极泰来的时候，我认为到投资的时候了，另外还有一个原因，现在内地企业特别是电解铝企业的西进必然掀起新疆的公路、铁路建设房地产建设的发展，由于新疆的地域垄断性从而引起新疆地区的水泥、钢材等行业的迅速复苏。这只是个人的想法，我对水泥、钢材行业的经营形势和竞争形式还不了解不能作为投资依据。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。没有随随便便的成功，明年的任务仍然是不断地学习、思考和总结，多读企业年报，从董事长的角度和高度分析和思考影响企业未来利润增长的重大问题，追踪银行经营形势的变化，培养企业分析能力。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**期货公司工作总结篇十三**

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，年度审计，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。

新的一年里已经来临，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。

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。

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 的价值投资原则。

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。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。出现好价的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。期货公司个人工作总结范文期货公司个人工作总结范文。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20xx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。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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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。

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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入—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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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。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，所以高市盈率和高市净率也没有持久性。

单独用市盈率或市净率对企业估值存在很多低市盈率陷阱或成长陷阱，综合分析市盈率和市净率能充分了解投资中存在的风险和机会的内在逻辑。

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。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。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的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。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。

二、悲观的市场、满满的仓位

1、今年全球的经济形式仍然很不乐观，欧债危机继续发酵，希腊、法国等西欧国家面临国家破产，美国、日本也被国际评级机构下调国家信用评级，国内很多企业经营惨淡因亏损减员关门的不在少数。叙利亚国内战乱、波斯湾局势不断紧张，中国周边也没清静，黄岩岛钓鱼山领土争端愈演愈烈，美日、美韩、美菲频繁联合军演，在家门口耀武扬威，国内掀起抵制日货热潮，辽宁号航母下海试用掀起新一轮军备竞赛，不知道各国是靠军费支出来刺激经济还是在转移人们的视线。经济的萧条和混乱的国际局势共同搅局，a股市场一片萧条，投资者情绪极度悲观，上证大盘市盈率最低降至13处于历史最低阶段。

邓普顿的极度悲观点理论极是正确，最悲观的时候正是买进的最佳时机，每每看到股票下跌而变得便宜的时候，我就把我所有资金买进，等到极度乐观的时候我再高价卖给他们。

2、 目前的仓位：民生银行、招商银行、兴业银行全部是银行股。

目前银行仍然是比较安全稳健的投资目标。在我们国家银行业具有垄断特性，同时在国家严厉的监管下经营稳健投资风险很低，银行是国家利用货币政策调控宏观经济的执行机构，它承担了货币创造、信用和交易媒介、提供服务等众多重要职能，只要银行不做极端愚蠢的决策破产倒闭的概率极低，在国家发生经济危机涉及银行安全时，政府会毫不犹豫地出手拯救，在全国人民的支援下银行很快会转危为安。期货公司个人工作总结范文工作总结。20xx年来美国的次贷危机、欧债危机时的银行业无一例外得到了政府的庇护，这是其它行业所不具备的特征;银行由政府罩着自然就有较强的盈利能力，20xx年民招兴的净资产收益率达24%远高于其它行业。

虽然过去的业绩并不能代表未来，但仍然对未来具有较大的参考价值。银行是经营货币的企业，只要国家的经济向前发展，国民gdp增加，货币供应量增加，银行未来的收益必定增加;银行的盈利模式较为简单容易理解，我们平时能接触到，银行存贷款利率的变化都能随时了解，没有极端的经济严重下滑的情况下盈利情况基本可控;目前投资银行的最大优势是价格很便宜。价值投资理念最重要的一条就是安全边际，足够低的价格就是最大的安全边际，是控制风险的利器，目前人们对银行的一些不利因素比如政府债风险、经济危机下的坏帐风险、利率市场化、发展小微企业的风险等问题的担忧导致银行目前的市盈率低于5倍、市净率仅1。1倍，同时每年5%的分红率相当于一年期的存款利息，这样便宜的股票值得持有。

兖州煤业虽然只买了几百股但是仍然需要对失败的原因进行深思，20xx年7月4日33。23元买入，20xx年4月13日因资金需要被迫23。19卖出，亏损30%，若坚持持股到20xx年11月12日的17。58元则损失47%，资金缩水一半显然是一次非常失败的投资，这次投资的教训仍然是在决定投资时把风险当作了机会，在同一个地方栽了跟头。未来的增长是机会，正在发生的高增长可能是高风险。买入兖州煤业的时候正是煤炭价格高企，煤炭企业业绩优良生意红极一时的时候，煤炭的未来一片光明，可是现在由于经济危机的影响国内及全球经济形式恶化，煤炭需求量突然大幅减少，煤价大幅下跌煤炭无人问津，兖州煤业 20xx年前三季度业绩较上年下降21%，股价下跌约50%。实践再一次证明：每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

以后大家热捧的热门股、热门题材股、高速成长股及各种热门投资产品不管什么原因不下跌50%以上看都别看。当然现在兖州煤业下跌50%以后，在人们对其失望的时候适当地进行投资，我认为获胜的概率大于失败的概率。还有新疆区域的钢铁行业、水泥行业在目前市场萧条的时候、股价已经大幅下跌的时候、业绩快要否极泰来的时候，我认为到投资的时候了，另外还有一个原因，现在内地企业特别是电解铝企业的西进必然掀起新疆的公路、铁路建设房地产建设的发展，由于新疆的地域垄断性从而引起新疆地区的水泥、钢材等行业的迅速复苏。这只是个人的想法，我对水泥、钢材行业的经营形势和竞争形式还不了解不能作为投资依据。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。没有随随便便的成功，明年的任务仍然是不断地学习、思考和总结，多读企业年报，从董事长的角度和高度分析和思考影响企业未来利润增长的重大问题，追踪银行经营形势的变化，培养企业分析能力。

20xx年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

一、无知

20xx年10月20xx买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51% ，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、 能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环 境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业;

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析hpr：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股（hpr），一部分是题材股（如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板）还有一部分是业绩变脸股（金风科技）或者是高市盈率加业绩变脸股（汉王科技）。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

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，将培训工作日常化，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12019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。

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人！

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩！

20xx年对于股票市场可谓是经历了一个严冬，股指从年内的最高点3067点一路下探到2134点跌了30%。 随着大盘的一路下跌，工作越来越困难，信心一天天丧失，情绪一天天低落下去，有段时间在外面发材料，发现人们只要一听是证券，就像躲瘟疫一样，老股民们告诉我，现在他们谁也不信了，死套就死套了，干脆不动了，更不想了解了，免得闹心伤神。个别新股民们直接惊讶“你们还在卖股票啊？听说都赔死了，你们还想再让别人赔啊？”简直其气死人。对于股市，大家心底第一念头就是排斥和否定。客户要么不给交流的机会，要么你说什么他都反对。由于行情不好，潜在客户进入股市的意愿不强，老股民投资亏损，资产严重缩水，股票被套，交易量骤降。总之，今年算是白过了，自己从自信到迷茫，从迷茫到失落，从失落到习惯，习惯了就是没有感觉了的意思。习惯了很可怕，但也正是因为习惯了，才不觉得可怕。希望这样的失落不要再继续，希望明年可以慢慢好起来。

现对于今年的工作总结如下：

一、遵守公司

规章制度

本人严格遵守公司规章制作，不迟到不早退，认真完成领导交待的每项工作。在客户招揽和客户服务过程中遵循：诚实守信、勤勉尽责、公平对待客户客户利益优先原则。遵守法律、行政法规、监管机构和行政管理部门的规定、自律规则以及职业道德，遵守所服务证券公司的相关管理制度，规范执业，自觉维护证券行业及所服务证券公司的声誉，保护客户合法权益。

二、银行驻点

银行驻点，是每个证券经纪人必须经历的，因为银行是证券经纪人招揽客户的渠道和营销的平台，在银行可以接触到很多优质客户。20xx年通过银行驻点，使我总结出以下几点：

（1）亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。努力帮助大堂做事，银行有什么事情都帮忙做好，不懂的不要胡乱回答，而是问柜台或大堂经理，有把握正确的才回答。主要与三个人打好关系：一个是大堂经理，一个是银行负责人（主任或行长），还有一个是最重要的，就是银行的理财经理或客户经理。

（2）在银行驻点中最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的证券公司咨询和开户，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂。

三、业务培训与学习

按照公司人力资源部的培训安排，2024年度参与公司组织的视频培训，认真学习了公司及证券业协会的新业务与规章制度。并积极参与证券业协会组织的证券从业资格考试《证券投资基金》《证券投资分析》《证券发行与承销》且已全部通过考试。通过这些课程的学习，提高了我的职业素质和服务水平，增强合规意识、服务意识以及荣誉感、责任感。

四、电话回访

对现有的客户定期或不定期地进行电话回访和上门回访，了解其需求，沟通对股市行情的看法，每天将公司的资讯以短信或邮件的方式发给客户，对成交及资产排名靠前的客户专门将电话、邮箱、生日进行统计，发送生日祝贺和订送生日蛋糕，提升客户满意度。这样做的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求，就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开必能力的体现，因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来（介绍）新的客户。对现在有客户的培养，最后基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们要尽最大的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户。

自20xx年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么20xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益最大化与最优化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容;其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力;最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任xx。上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约 60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对

工作体会

更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

二、严于律已，实现飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论;其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息;最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务！相信自己在证券行业中也将更加的如鱼得水，实现人生价值的实现！

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

“找到自己的价值，不断学习，再学习，每天进步一点，离目标更近一点，离成功更近一步！”刚入职没几天的我更新了自己的空间说说。

从大学以来我在n家公司做过兼职，接触过不同行业的人，但迷茫中的自己一直不知道自己适合做什么。虽然我有自己真正喜欢做的事情，但并没有勇气让自己的爱好变成自己的事业方向，直到加入锦泰期货，期货行业的神秘深深的吸引着我，我大声的告诉自己，我终于找到自己想要的方向，一种发自内心的满足让我找到自己人生的价值。

我每天的工作就是打电话、发帖子，联系客户就是我工作的全部。电话在一次次“您好，锦泰期货”声中开始，在一次次拒绝声中结束。发表的无数条帖子也在几秒中瞬间消失。这些对于我来说都可以接受，因为这就是“销售”，在无数次拒绝中寻找机会，不管哪一行的销售都是这样。当遇到愿意听完自己的讲解或回帖的人，不管会不会成为自己的客户，我都会很满足很满足，因为这就是自己每天默默工作取得的小小的成就，是对自己工作的肯定。尽管可能在别人看来是那么的微不足道，但这就是促使自己每天默默工作的强大的精神动力，即使一次又一次的失败也要继续一次又一次的去尝试去坚持。

其实真正吸引我的并不是这些工作，而是期货行业的本身，虽然我只是一个门外人，我也仅仅是打开了期货行业这扇门，还没有成为期货行业专业的从业人员，还没能真正踏入这个行业，但期货行业犹如一个巨大的磁场，无穷的力量深深的吸引着我，成为我以后事业的方向、人生的方向。尽管未来是不可知的，但期货确实已经介入了我的人生。不管未来会怎样，但现在的我、今天的我正在从事这个行业，正在创造自己的价值。

前几天开全体员工会议，领导说年轻的时候你要做一个值得别人帮助的人，小有成就以后你就要做一个给别人机会、帮助别人的人。现在进入期货行业的我就犹如一张白纸，在身边各位领导及同事的引领与帮助下，我有了自己崭新的色彩，感谢身边所有帮助过我的人，谢谢你们热情的接纳偶尔不自信的我，谢谢你们耐心的指导偶尔无知的我。当领导说到你们市场部的努力我们都有看到，虽然仅仅是这简单的几个字，我已经很感动了，很感谢领导的肯定与支持。我会更加努力的工作，做好自己喜欢的，做好最喜欢的自己！

新的一年—20xx，首先我会继续努力向身边的领导及同事们学习，继续学习期货专业知识，不断的充实自己，做到面对形形色色的客户侃侃而谈，让自己成为更加合格的期货从业人员。其次我会继续探索不同的渠道寻找更多优质客户，积极热情的与客户保持联系与沟通，把最真挚的合作情意传达给他们，让他们感受到我们公司强大的力量。即使工作过程中可能会遇到各种各样的问题和考验，即使偶尔会不自信的质疑自己的能力、怀疑自己的选择，即使暂时可能看不到自己的未来，即使……但正如聚美优品的创始人陈欧在为自己代言的广告中说的：“梦想是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样;哪怕遍体鳞伤，也要活得漂亮！” 20xx，我们会证明这是谁的时代。

**期货公司工作总结篇十四**

回首20xx年，内心不禁感慨万千。自20xx年2月工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了能够更快的适应新工作，在闲暇之时，我翻阅了大量的关于期货方面的书籍。紧接着又跟着几个老同事一起出去，接触了一部分客户。短短一个月时间，公司在我们这边的营业部正式开业，我有幸成为了其中一员，随着公司的其他5位同事一起来到了我们营业部。

在我们营业部，我的工作岗位是交易风控。俗话说投资领域风险放第一，所以我在这岗位的处事必须严谨。每天早盘之前，我必须对营业部所有客户帐户进行审查，如果有风险暴露，及时通知客户追加保证金或平仓以降低帐户风险，并告通客户如果风险继续扩大会出现的强平可能性，这样不仅为客户控制风险，也为公司控制了风险。经过这大半年的锻炼，使自己对这份工作对这个岗位有了更多更深的认识与了解。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。随着业务开展工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

明年，20xx年，我们团队会在领导的带领下，积级向上，努力创造佳绩。

根据年初与市场签定的责任状，现将期货部20xx年

工作总结

如下：

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，15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15年全额完成经营指标。

期货部的业务15年开展顺利，营业部客户由05年26户增加到15年54户，保证金由05年210万元增长到15年1400万元，年成交额15亿元。为期货部成立以来水平。

20xx年

工作计划

如下：

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15年基础上经营利润力争再创新高。

在繁忙的工作中不知不觉又结束了一年的工作，在过去的20xx年这一年中是有意义的、有收获和价值的。回顾这一年的工作历程，作为元开投资的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，公司同仁之拼搏的精神。过去的一年在公司领导和师兄们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一点小成果，但也存在了诸多不足回顾过去的一年，先将一年情况总结如下：

从去年7月份进入公司后，我走出了一个大学社区，面对这复杂的世界，进入元开公司。随着工作的开展和时间的推移，我不仅了解元开的各个运作机制，也初步认识到整个期货行业的基本情况，也看大致清楚了社会的模样。来到元开后，元开给予我帮助，意识克服自身的一些弱点。比如说交际能力，工作能力，在工作中的沟通和交流中，我意识到期货工作对于我的精彩和意义。

从去年的工作数据来看，7—8月开始电话量势头保持良好，但在10—11月份中，数量减小，尽管这段时间出差次数较多，但12月份数据下滑了，同时保证金增速也变小，这刚好印证一句话，“行情只是开发工具，而不是左右开发的主导因素。最后我得出的结论是现在的成绩取决昨天的努力，而明天的成绩就必须一步一步踏踏实实的从现在的每一个电话开始。”

经过这段时间的努力，我的目前成绩是月均电话量160个、月均拜访客户6人、开户10个、入金客户5个、保证金49w。入金率50%，电话量只是保持在基本水平，回首过去，今年年终没有达到自己的转正目标，但是总结过去自己取得的成绩时，也积累了部分的经验。一是从外界得到的帮助，对于一个新手而言，尽管我在校学习的金融专业，基本就是与期货相关的，但实际操作起来，还是有难度的。至少课堂不会学习具体分析美元现在所处的“特里芬难题”。初入期货门槛，我感觉不到太大的学习压力，因为公司的良性循环的学习机制和氛围。

这让我各方面的知识水平和能力都在短时间内有很大的提高。尤其是电话模拟，和营销技巧培训，让我段时间内有很大的提高，让我体会到知识增长的乐趣和能力提高的自信。二是在自己快速入门后，坚持一定的电话数量和质量，主动大胆邀约拜访客户，开户后，紧密跟踪客户，加快入金节奏。同时在主管的行情感染和熏陶下，我也每天做好自己的功课，练笔写投资报告，及时反馈工作中的问题和行情思维。保持及时沟通，制定各个客户的不同攻克战略。出差拜访完客户后，有时间的话，把握机会，陌生拜访客户，搜集潜在客户信息。同时向优秀的同事学习，一步一步积极摸索进取。

通过去年的数据和工作情况也反应了自己工作中的诸多不足之处：

第一、电话量不足，电话量不足，又反应了工作中的时间把握不够，浪费时间纠缠一些价值不大的东西。比如聊qq、刷网页等。不仅个客户留下证据，还让自己工作时间没有做好应该的工作，效率不高。第二、是在客户开发过程中，技能不完善，面对多样化的客户，不能拿出相应合理的解决方案。同时反应了工作中缺乏计划性，这一点在360测试中体现出来，并且这是做营销行业的致命点。

第三、客户跟踪的紧密度和接凑，无法准确区分开，对客户的性质，把握不到位。比如像老莫，许晨，黄龙是属于3种不同性质的客户，而在此之前无法区分跟踪维护方法，导致结果迥异。

第四、行情缺少独立的思考能力，毕竟客户的不同持仓和开发大客户都需要自己的行情思维。需要放大资金和求稳的客户，操作思路都不一样，需要根据行情区别对待。

最后、面对工作状态不好时，调整周期难以把握，与领导沟通缺乏连贯性。要正确对待状态问题，当问题出现时，不应该放任，而是自己要及时想办法沟通解决。

面对过往自己的成绩和不足，通过自我反思，首先这将这些制约自己后续工作顺利开展的顽疾改正。摆正态度，从量变到质变需要自我意识的提高，反思每一电话的是否达到效果，每一天的工作时间是否充分利用，每一天工作的计划和总结是否都实施并有提高，每一次拜访客户是否能达到目的，每一个在开发客户了解程度是否达标，每一个在做客户是否服务到位，转变自己的工作观念，认识自己职业规划中的需求，要做到这一步，我要做对的事，继而从中提高自我价值，创造自我价值，实现自己今年的奋斗目标。

对此列出自己的一年目标，首先是基本的电话量，维持在180左右，保证其质量，其次是开户数目30个，平均一个月2—3个，继而是按照入金率50%来计算，入金客户达到15个，即一个月至少1个客户入金操作。最后是在年底达到保证金突破500w。面对自己的目标，执行方法是关键，首先维持电话量180个的同时，要保证电话数目的质量，增加工作的计划性和执行力，并且要保证电话号码的新鲜性，主动寻找电话网站，保持工作的主动性。另外分时间短完成30个开户目标，把握跟踪客户的紧密度，对入金客户，多与上级沟通，对于年前积累的线索年后要抓紧时间梳理，能开户的，尽快开户，紧密跟踪，促成入金。最后提高入金率，最后一点也是最重要的是要贯彻执行，提高自身各方面能力水平，以致达到最终保证金目标。

20xx年，我相信通过自己的努力会实现自己的目标，我坚信未来是我的，而我时刻准备着。

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