

期货交易总结报告(大全6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

期货交易总结报告篇一

一、无知

201x年10月20日买入海普瑞，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201x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□201x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沫的破裂，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。

期货交易总结报告篇二

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，到时国内方面就不必过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

期货公司必须下大力气加强专业队伍建设，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(managed futures)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。

期货交易总结报告篇三

导语：期货交易所是买卖期货合约的场所，是期货市场的核心。它是一种非营利机构，但是它的非营利性仅指交易所本身不进行交易活动，不以盈利为目的不等于不讲利益核算。我们一起来看看期货交易所管理办法的相关内容吧。

1. 期货交易所分为 会员制和公司制的组织方式

会员制注册资金分为均等份额由会员出资认缴

公司制期货交易所采用股份有限公司的组织形式

由证监会实行集中统一的监督管理

1. 期货交易所还需要履行下面的职责：

制定并实施交易所的交易规章和细则

查处违规行为

2. 申请设立期货交易所，应当向中国证监会提交下列文件和材料：

3. 期货交易所章程应该有下列的事项：

管理人员的产生 任免和职责

基本业务 ， 风险准备金管理， 财务会计， 内部控制制度

变更， 终止的条件 程序和清算办法

章程修改程序 在章程中规定的其他事情

4. 另外会员制期货交易所还应该载明下列事项：

会员资格和管理方法

会员的权利和义务

对会员的纪律处分

5. 期货交易所交易规则应当载明下列事项

风险管理制度和交易异常情况的处理程序

保证金的管理和使用制度

违规违约行为及其处理方法

交易纠纷的处理方式

需要在交易对着中注明的其他事项

6. 期货交易所合并 分立 名称变更 由证监会批准

7. 期货交易所联网交易的 应当于决定之日起10日内报告证监会

1. 会员制交易所的权力机构是会员大会 行使的权利有：

审定期货交易所章程，规则和修改方案

选举和更换会员理事审议 批准理事会和总经理的工作报告。
交易所的财务预算，决算报告。风险准备金使用情况。

决定增加或者减少期货交易所注册资金

决定期货交易所的合并 分立 解散和清算事项

决定期货交易所理事会提交的其他重大事项

2. 会员大会由理事会召集 每年召开一次。

但是有下列情况的应该召开临时的会员大会

会员理事不足期货交易所章程规定人数的2/3

1/3 以上会员联名提议

理事会认为必要的

理事会每一届任期3年。理事会是会员大会的常设机构对会员大会负

4. 理事会行使下列的职权

召集会员大会 并向会员大会报告工作

制定期货交易所的章程 规章和修改的草案提交会员大会审定

监督总经理组织实施会员大会和理事会决议的情况。监督高级管理人员的相关规章的遵守。

组织期货交易所年度的财务汇集报告 审计工作。

5. 理事由会员理事和非会员理事组成 其中 会员理事由会员大会选举产生。非会员理事由证监会委派。

6. 理事会设理事长1人 副理事长1-2名，理事长和副理事长由证监会提名 理事会通过。理事长不兼任总经理。

7. 理事长的职权：

主持会员大会 理事会会议和日常的工作。

组织协调专门委员会的工作。

检查理事会决议的实施情况

8. 理事会每半年召开一次，前10天通知所有的理事

有下列情况之一，应该召开理事会

1/3的理事联名提议

中国证监会提议

理事会2/3以上理事出席才有效，1/2表决通过采有效

会议结束后10天内将会议决议报告证监会

总经理是期货交易所法定代表人 当然理事

总经理的职权：

组织实施会员大会理事会通过的制度和决议

根据章程和交易规章制定有关细则和办法

决定结算单保金的使用

拟定风险准备金的使用方案

实施经批准的期货交易所发展规划 年度工作计划

批准期货交易所对外投资计划

拟定期货交易所财务预算方案 决算报告

拟定期货交易所合并 分立 解散和清算的方案

决定期货交易所机构设置方案 聘任和解聘工作人员

决定期货交易所员工的工资和奖惩

1. 公司制期货交易所所设股东大会 股东大会是期货交易所的权利机构 由全体股东组成。

2. 股东大会行使下列职权：

选举和更换非由职工代表担任的董事 监事。

审议批准董事会 监事会和总经理的工作报道

决定期货交易所董事会提交的其他重大事项

会议结束后10日内将文件报到中国证监会

3. 期货交易所设董事会，每一届任期3年

董事会对股东大会负责，行使下列的权利

召集股东大会会议 并向股东大会报告工作

拟定期货交易所章程 规则 和修改草案提交股东大会审定

审议总经理提出的财务预算 决算报告 审议期货交易所合并分立 解散和清算方案提交股东大会通过。

督促总经理组织实施股东大会和董事会决议情况

4. 期货交易所设董事长1人，副董事长1-2人，由中国证监会提名 董事会通过，董事长不得兼任总经理。

董事长行使下列职权：

1. 主持股东大会，董事会会议和日常工作

2. 组织协调专门委员会的工作

3. 检查董事会决议的实施情况并向董事会报告

工作结束10日内 文件报告给中国证监会。

5. 期货交易所设总经理1人 副总经理若干个。总经理 副总理由中国证监会任免。总经理每届任期3年 连任不得超过两届。

总经理行使下面权利：

组织实施股东大会 董事会通过的制度和决议

监事会行使下列权利：

监督期货交易所董事 高级管理人员执行职务行为

向股东大会会议提出提案

会议在10日内 报告给中国证监会

1. 会员制期货交易所会员享有下列权利：

参加会员大会 行使选举权 被选举权和表决权

从事规定的期货交易 结算和交割等业务

使用期货交易所提供的交易设施 获得有关期货交易的信息和服务

按规定转让会员资格

联名提议召开临时会员大会

按照期货交易所章程和交易规则行使诉讼权

2. 会员制期货交易所会员应当履行下列义务

遵守法律 章程 交易规则

按规定缴纳费用 执行会员大会 理事会决议 接受交易所监督管理

公司制交易所还能够行使申诉权

结算会员由 交易结算会员 全面交易结算会员和特别结算会员组成

第五章 基本业务规则

4. 保证金包含的内容：

向会员收取保证金的标准和形式

专用的结算账户会员结算准备金的最低余额

5. 期货交易所可以接受的一下有价证券冲抵保证金：

可流通的国债

中国证监会认定的其他有价的证券。

6. 有价证券冲抵的金额不高于如下标准：

有价证券基准即使价值的80%

会员在期货交易所专用结算账户中实有货币资金的4倍

但是期货交易的相关亏损 费用 贷款 和税收 应当以货币资金支付不得以有价证券冲抵金额支付。

7. 结算担保金分基础结算担保金和便佛那个结算担保金

8. 期货交易所应当按照手续费收入的20%的比例提取风险准备金。

期货交易实行限仓制度和套期保值审批制度

9. 有违反交易规则的可以做如下的措施：

限制入金 开仓 出金 提高保证金 限期平仓 强行平仓

10. 期货出现同方向的连续涨跌停 可以采取调整涨跌停的幅度和保证金的增加，减仓来化解一部分仓位。

11. 期货交易所宣布进入异常情况并决定暂停交易不得超过3个交易日。

12. 期货交易所发布的信息有：即时行情 持仓量成交量排名情况 。

期货交易所对期货交易 结算 交割资料保存期限不少于20年。

期货交易所工作人员与本人或者亲戚有利害关系的期限应该回避。

2. 期货交易所应该向证监会履行的报告义务：

3. 以下情况期货交易所需向证监会报告：

未经批准变更名称或者注册资金，设立分所和其他交易场所

期货交易总结报告篇四

一、加强学习，不断提高政治、业务素质和执法水平

一年来，我始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养和党性锻炼，增强政治敏锐性和鉴别力，自觉学习党的xx大精神和“三个代表”重要思想，积极参加共产党员先进性教育。在检察工作中坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，恪守检察官的职业道德，要求干警做到的，自己首先做到，要求干警不做的，自己坚决不做，时时刻刻用共产党员的标准规范自己的言行。并结合当前在检察系统开展的“强化法律监督，维护公平正义”的活动，加强学习，牢固树立了公正执法，文明办案，全心全意为人民服务的思想。在努力学习政治理论的同时，我也紧抓业务理论学习，结合渎检科工作实际需要，我学习了及高检院、高法有关国家工作人员渎职犯罪案例及相关司法解释，在学习中我注意始终坚持理论联系实践的优良学风，注意理论学习着眼于解决现实问题，注意实践中遇到的问题联系所学理论，尽量避免失误。在学习理论的同时，我也注意从实践中学习，向身边的每一个人学习，从身边每一件事中学习。一年里，领导和同志们教了我很多做人做事的道理，学到了很多书本上学不到的东西。

二、清廉从检，搞好党风廉政建设

我深刻地体会到，检察官肩负着法律监督职责，又处在反腐倡廉的第一线，搞好党风廉政建设尤为重要。一年来，我认真履行与院里签订的《党风廉政建设责任书》，切实加强自身的廉洁自律意识和纪律作风建设，并且自己做出表率，在办案和履行职责中，能认真按照廉政责任状的要求，遵守检察人员办案纪律及政法委的有关禁令，自觉抑制不正之风和腐败现象的侵袭，不办人情案，不接受案件当事人的吃请和礼品，做到公正执法，一身正气，维护了法律的尊严。教育干警自觉地用党纪法规严格要求和规范自己、制约自己，使自己的言行与有关廉政准则的要求相符，与所从事的事业要求相符，以提高干警的廉政意识。

三、尽心尽责、踏实肯干，努力完成好各项业务工作

在工作中，我按照院里检察工作的总体目标和工作思路，找准自己位置，当好科长的助手和参谋。协助科长抓好科内的各项检察工作。只要院党组决定的事就要坚决执行，做到令行禁止，时时处处牢记自己是一名人民的检察官，带头遵守院里的各项规章制度，发挥表率作用，并教育全科同志增强集体荣誉感，使全科同志在思想上和行动上与院党组保持一致。使全科在科长的领导下拧成一股绳，形成合力。工作中，身先士卒，率先垂范，识大体，顾大局，出满勤，干满点，和同志们一道加班加点从没有怨言。办案中，始终坚持依法办案，认真执行各项办案规定，及时发放两个须知。在协助科长完成科内工作的同时，积极查找案源，努力办案。对调查的每一件线索都做到认真负责，渎检工作干扰大，阻力大，风险大，不同于反贪。春节刚过，我就和科里的同志们一起排查案件线索，投入了紧张的工作中。在调查某房管局人员涉嫌滥用职权的线索时，为了不给发案单位造成影响，我们利用周六、周日的公休日在档案室查阅了近1000份房屋档案，而后，又查询了银行、拆迁办等相关单位的档案，经过大家的努力，最后一举立案1件3人，取得了开门红，受到了市院的

表扬。截至目前，我科已立案2件5人，已经提前完成了全年的办案指标。

总的来说，一年来我问心无愧。因为我觉得自己过的很充实，我做了自己该做的事。但这只是自己的开头，以后的路将会更长、更艰巨。不管以后遇到什么困难，我都会努力克服，并继续发扬吃苦耐劳的精神，为检察事业做出应有的贡献，为天津大发展贡献自己的力量。

以上是我一年来的个人总结，如有不妥请指正。

期货交易总结报告篇五

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，将培训日常工作化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

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

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用e_cel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20__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120__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。

期货交易总结报告篇六

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。

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。

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。

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。