

2023年期货年终总结(通用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

期货年终总结篇一

坚持为会员服务的工作宗旨，为会员办实事。随着黄金、股指，期货等新品种的推出，客户量将不断增加，做好客户服务与管理工作越来越重要。今年重点是在期货公司客户服务与管理方面，发挥商会平台的优势，建立客户服务与管理平台，降低公司的管理成本，提高服务质量，提高管理效率。

首先做好从业人员的全面培训；

其次，探讨建立中、高管人员的管理平台，对中、高管人员的合理有序流动起到引导作用，提高中、高管人员职业化水平。

第三，探讨建立高管俱乐部（期货商俱乐部、联谊会）。

坚持以市场为中心的工作理念，做宣传期货行业，促进市场发展的工作。今年重点是组织好两个会议。

一是“20××中国·北京期货市场论坛”，

二是第九届期货高管年会。

坚持创新发展的工作精神，开创商会工作的新局面。重点是加强商会自身建设，提高市场化管理和运作水平，研究和探讨如何提高商会的造血机能，实现商会的良性循环。

期货年终总结篇二

20xx年在紧张和忙碌中过去了,回首过去的一年,内心不禁感慨万千,这一年,虽没有轰轰烈烈的战果,但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

从年初的三月份,跟着团队来到了我们营业部。回顾xx年度我们营业部的整体工作,收获与不足并存,但收获很多;经验与教训同在,但经验不少;下面就根据一年来的总体情况作一简要小结和来年的重要事件计划。

工作上,首先是做好本职工作。在营业部是技术岗位,所以每天要保证公司网络、服务器等的正常实用和数据更新、病毒查杀。再者就是配合总部技术部的工作,包括下班后加班完成网络的布置,休息日时间来公司进行软件的升级检测。

在交易时间内,保证客户的网络畅通,当然中间真的遇到过片区电信网络的维修、物业大厦对电源的检测造成的断电。这些突发事情也均在总部技术人员、公司同事的一起帮助下很好的解决了,保证了客户的正常交易,也挽回了客户一些因为突然事情造成的损失。另外,在之前朱峰带领下,也设计了营业部网页。至于培训方面,也都准时参加了,包括协会组织的、公司内部培训,也都通过了考核。

再者,身为营业部的一员,也积极地和团队一起开展业务,包括网上搜集资料、上门拜访客户,跑到我们区的写字楼进行宣传推广,寻找意向客户。也试着进行客户现场培训,但由于培训当天天气状况不佳,所以效果不是很好,但我们还是以积极的态度认识这一切,从中学习吸取教训,改进方法,继续开展客户的搜集工作。

由于营业部刚成立,所以xx年营业体整体效益不是很好,但我们不气馁、不放弃,在明年的xx[]我们会在领导的带领下,整个我们营业部团队会积极向上,努力把我们的营业部打造成

宁波知名的营业部而努力。

期货年终总结篇三

玉米起源于墨西哥和危地马拉为中心的中南美洲热带和亚热带高原地区，大约在16世纪中期，中国开始引进玉米，18世纪又传到印度。目前中国已经成为全球第二大玉米产地。在世界谷类作物中，玉米的种植面积和总产量仅次于小麦、水稻而居第3位，平均单产则居首位。每年4~9月是玉米播种面积和天气(主要反映作物的生育状况)炒作的时候，10月至次年3月的玉米产区天气情况就成为期货市场关注的要素之一。一般情况下，玉米价格在收割期供应量达到时开始下跌，在春天和初夏供应紧缺及新作产量不确定时达到高点。夏天的中期到晚期时，新作产量情况会逐渐明朗。

玉米是全球第二大商品期货品种，也是我国三大粮食品种之一，上联众多的农民和贸易商，下接大量饲料、养殖和深加工企业，其价格变化直接关系到国计民生。大商所上市玉米期货以来，国内玉米产业链条上大量农户、贸易商、生产企业和加工企业均参与到期货市场进行套期保值。

国内玉米期货上市八年来，市场运行保持平稳，功能得到有效发挥，大连玉米期货价格已经成为国际玉米市场代表性价格之一，玉米期货市场在配合国家宏观调控、落实相关产业政策等方面发挥了积极的作用。

二 影响玉米价格变动因素

(一) 玉米的供求情况

- 1、 玉米的供给和需求
- 2、 玉米库存的影响

3、 相关商品的价格（ 小麦和豆粕）

（二） 气候的影响

（三） 经济周期

（四） 货币的汇率

（五） 国家相关政策

（六） 其他因素 在玉米的播种与生长期，还应注意国内经济景气情况、政治局势、军事行动以及一些突发事件对玉米的价格走势的影响。

期货年终总结篇四

【】这篇关于期货销售工作计划的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一份投资计划书应具备如下内容：

一、投资项目，做黄豆就简介黄豆；做原糖就简介原糖。

二、建议投资金额。

三、交易规则。列明合约单位，每口货保证金（注明相当于合约总值百分之几）以及手续费等。

四、走势回顾。将过去一段时期走势作一概括性说明，使客户对“来龙”有所了解。

五、走势展望。对未来一段时间走势作一客观性分析。第一部分讲基本因素，利多因素一二三四要列清楚，利空因素一二三也要讲明白。第二部分写图表讯号，将图表附上，说明

讯号指示性。再加上强弱指数、随机指数、价量变化等角度的分析。第三部分是结论，预测大市主要倾向。

六、投资原则。列出不怕错、最怕拖，摘西瓜、不贪芝麻，分兵渐进、不要孤注一掷等指导思想。

七、入市策略。

首先是将资金作分段入市的分配方案，列出什么价位准备买入或卖出，即投石问路。

第二点是看对的话在什么价位投入第二支、第三支兵，乘胜追击；到什么价位开始套利结算，什么时候全部离场，即鸣金收兵。

第三点是看错了出师不利的话，止损单(slossorder)摆在什么价位(升破阻力线或跌破支持点)，即壮士断臂。

八、盈亏比较。列出计算公式，看对赚多少。看错亏多少，加以比较。在何种情况下追加保证金，加多少也要列明白。

期货年终总结篇五

1、对本地接触过期货相关行业的机构进行逐一盘点，并由专职客户经理进行上门拜访，并在时机成熟的时候开展机构投资报告会。

2、针对区域情况积极开发机构客户市场，通过进一步的接触和了解，挖掘机构客户潜力，将业务在更深、更广的层面合作。

以业务团队为核心，大力推行网络市场的开拓，发展非现场交易客户，让成本与业绩挂钩互动，这是业务工作的重头戏。

1、期证业务拓展，在股指期货推出来前后，加强营业部所在地各证券机构的拜访力度，构建良好的关系，以期为后续工作奠定良好的基础。充分利用证券机构网点，共享客户资源，由点入面地开展业务。在条件成熟的时候，选择1-2个证券机构作为试点，在试点地区派驻专业的骨干人员1-2人，证券机构营业场所现场促销，进行非现场交易业务的开拓。

营业部客户的投资意识和抗风险能力、员工的成长与进步与后期培训工作密不可分，在适当的时间，针对不同人员展开相关培训。利用网络资源共同学习新的知识，全面打造学习化、专业团队。

一个企业的生存和发展必须要有强有力的营销团队支撑。根据期货市场情况和营业部发展的需要，在可以通过各种招聘渠道补充基础市场人员，在3天内完成基础培训，然后由骨干人员带1-2人基础市场人员迅速开展营销活动，做到本周招聘本周启用，人员素质在实战中提高。基础市场人员进行严格的优胜劣汰，团队内部形成若干个专业化程度较高的业务小组。营业部所有员工必须要做到一专多能，在工作中相互配合和支持，整个营业部就能形成，强有力的战斗力。

在做好原有客户服务的基础上，理顺客户的“售后”服务，让服务流程化、日常化、差别化。不断加强与现有客户的联系，增强营业部的凝聚力，实现以现有客户为核心，不断吸引新增客户的目的。

2、针对机构客户。营业部要以宣传公司的背景为主，与机构客户保持定期联络，逐步树立起公司的品牌与形象。把握好机会，争取到时为机构客户提供合理可行的投资分析报告和投资操作建议，为机构客户营造一个安全可靠的赢利氛围。

1、细分个人客户，推出定期拜访计划。普查所有客户，对其进行分类，并将每一类客户的服务落实到每一个员工，同时制定行之有效的服务计划，包括电话联系，短信息，甚至是

上门拜访，举办期货沙龙等方式，使每一个客户都能感受到营业部对客户关心与服务。同时，利用营业部的咨询平台，为客户提供合理的操作建议，在做大客户群体的同时也丰富我们服务的内容，实现老客户带来新客户的良性循环。

为了跟好地对营业部客户进行比较细化的咨询服务，搭建良好的咨询平台，形成咨询的专业化。

1、以行情软件为依托，结合各阶段行情特点，逐渐形成一套行之有效交易公式与交易模式，并形成一定有特色的研究能力。

2、充分消化吸收公司现有的各项资讯、发挥各员工的潜力，分工合作的展开贴近市场的咨询服务，以期提升交易量，为客户提供切实的服务，树立公司良好的工作形象。

3、形成有特色的投资文化。

1、建立良好的咨询反馈机制。在与客户的交流过程中，咨询人员要将客户的意见及时汇总并反馈到相关人员及部门，一方面认真解决客户的问题，另一方面检验基础咨询的实际效果。

2、咨询首先从日常服务做起，扎根于基础咨询。根据分工，有各自的侧重面研究，主要针对期货品种和主力机构的情况进行划分。

3、与营业部客户形成紧密咨询服务关系，咨询直接达成与客户交流的通道，让客户感受到我们期货公司的咨询服务无处不在。

营业部作为期货公司的直属经营机构，尽管有一定的客户资源，但运营成本现在普遍高，主要是场地租赁费用、人员工资及福利费用。作为期货公司一特殊的金融行业，任何在人

才上的吝啬，都能造成人才的流失，特别是国内期货市场面临即将到来的空前发展机遇。

期货年终总结篇六

20__年，我公司认真贯彻总公司在年初的工作会议精神，在总公司领导的大力支持下_期货全体员工振奋精神、开拓进取、努力拼搏，在期货行业严峻的发展形势之下稳步发展，公司经营日趋成熟，对于公司的每一位员工来说，20__年是一个繁忙、充实和不断进步的一年。

一、20__年工作目标完成情况

今年年初总公司的计划工作会议下达给我们公司指标为：营业收入(含投资收入)万元;营业费用_万元;利润_万元;交易额_亿元，客户保证金增长率_%。

截至_月_日我公司客户数达到_人，其中个人投资者_人，机构投资者_户，我公司共计实现收入_万元，其中手续费收入_万元，投资收入_万元，营业收入完成计划的_%;营业费用_万元，与计划相比_%，全年亏损_万元，（完成利润治标情况);期货成交金额_亿元，同比增长_%;交易量达_手，同比增长_%;去年末客户保证金余额_万元，截至今年_月_日我公司客户保证金余额达到_万元，增长_%。

从期货行业20__年大环境来看，全行业重返亏损，期货公司分化日趋加剧。由于市场萎缩、交易量下降、期货公司的业务单一、生存竞争加剧等原因，佣金手续费再次下调。据统计，__年平均佣金收入比例为总交易额的万分之十五，而到今年，该比例还不到万分之一，甚至达万分之零点五。收入锐减，部分期货公司的交易量本来就不大，形成亏损也是必然，所以，今年全行业亏损面达80%以上，这就使得20__年全行业盈利的期货业又出现了交大的回落，即使是交易量靠前的期货公司也出现较大亏损的现象。所以，大部分的中小公

司仅能勉强维持并濒临破产。

二、20__年主要工作回顾

一、业务部在“防范风险、稳健经营”的思想指导下，加强与客户的沟通，积极做好各项客户服务工作，取得了一定的成绩。

今年公司业务部做了期证合作方面的工作，在_证券__营业部开了一个点，向证券客户宣传和普及期货知识，并努力从中开发参与期货的客户。举办了投资报告会_场，与有意向投资期货的客户恳谈_人/次，成功的开发了_名客户参与期货投资，截至本年度末，新增交易量_手，成交金额_元，手续费收入_元。并注重培养与发展居间人，共开发居间人_人，居间人开发客户_人，交易量_手，成交金额_元，手续费收入_元。

今年_期货经纪公司_营业部设址于我公司旁边，开业之初，以极低的手续费吸引客户开户，适逢大有期货经纪公司缩减营业面积，令不少投资者转投其它期货经纪公司。我们抓住机会，想方设法、积极主动的与这些投资者联系，向他们宣传和推介_期货的优势，不但稳住了现有客户，还新开发了多名客户，新增开户数_个，新增保证金近_万元，实现交易量_手，成交金额_元，手续费收入_元。

深入开拓市场，走访客户是业务部今年重要的一环。今年先后走访了近_家企业，对省内饲料、棉花及金属等企业进行了多次调研及开发，通过与来自不同领域的客户交流、沟通，提高了我们对现货市场及行业的认识，更真实地了解了客户的需求，以套保入手，培养企业对期货市场的兴趣和感性认识，这就使客户开发到客户相关的服务均走上了正规。

帮助其完成开户手续;对于潜在客户，热情介绍公司业务;交易客户若有疑难问题，则对其进行解疑答惑。市场部在人手不足的情况下，坚持做好交易大厅的管理工作，得到了客户

的一致好评。

三、电脑部为了保护公司计算机网络系统安全、促进公司计算机网络的应用和发展、保证公司网络的正常运行，电脑部制定了“电脑设备管理制度”、“电脑网络应急处理措施”、“电脑网络安全解决方案”等，并对所有__主机进行了补丁升级，安装防病毒软件，根据网络安全风险和隐患，采取相应的安全防范措施，从而最大限度地解决可能存在的计算机网络安全问题，保障公司网络的安全运行。

随着期货电子化网络的迅猛发展，我公司的日常经营和业务处理对计算机网络系统的依赖性也与日俱增，一旦数据丢失或业务长时间停顿无法恢复对我公司可能带来无法挽回的损失。针对这种情况电脑部现阶段采取了诸如期货交易系统双机硬件热备、双机软件热备、线路备份、机房安全、数据备份等一系列的安全防范措施，保障在遭遇突发情况时能及时恢复数据并在最短时间内恢复交易。电脑部还计划明年能做到公司期货交易所有业务数据异地备份，如果能做到的话，那么在本部机房数据被完全破坏后能异地恢复公司所有期货交易业务，实现公司期货交易正常运行的“三保险”。

四、这一年办公室认真做好文秘档案工作，积极协助公司领导搞好各项工作，撰写相关材料，组织或协助组织召开各种会议，做好会议记录。及时处理总公司及外来文件，领会文件精神，提前进行预期安排，然后再由领导签阅。在复印工作上，办公室落实专人负责，做好文印室保密和节约工作。在往年基础之上，我们完成了公司档案归档工作，分别对历年来员工资料、收发文、大事记等应归档资料进行归档，发挥基础档案功能，切实为公司经营发展服务，这一点也得到了总公司的好评。

20__年以来，办公室按照中国证监会__特派办要求，不断完善风险控制措施，风险实时报告制度落实到人，责任到人，推广实施公司内控和保证金封闭运行等制度，严格督促高管

人员及参照高管人员管理的人员执行季度报告制度，及时完整地向特派办报送各种材料。配合相关部门进行全国经济普查工作，确保数据的准确报送。

健全业务学习制度，重视对业务人员专业技能培训。本年度多次组织相关业务人员和高管参加中国证监会的业务培训，提高了员工的专业素质。《公司法》、《证券法》修订后，办公室组织全体员工进行了认真学习，还购买了相关资料发放给员工自学。

办公室积极配合总公司和中国证监会__特派办完成各项检查工作。按照中国证监会“从严要求”的原则，在客户保证金、注册资本、资产质量以及合规经营情况等方面与财务部一起准备了详实材料，使公司顺利通过20__年的年检。今年年初，我们及时做好了法人变更的相关工作，更换了期货经纪业务许可证和营业执照等。

在保持共产党员先进性教育期间，我公司达到了“提高党员素质、加强基层组织、服务期货市场、促进各项工作”的预期目的，取得了阶段性成果。在活动开展中，我公司认真抓好每个细节，坚决做到把学习贯穿始终，进一步增强实践重要思想的自觉性和坚定性；把求实效贯彻始终，坚持边学边改、边议边改、边整边改；把“两手抓”贯穿始终，使先进性教育成果转化为推动工作的动力，取得学习教育和业务工作两不误、两促进的效果。

四、20__年工作展望

一、市场低迷是由于品种单一。例如，上海期货交易所交易萎缩，致使铜风险加大之后，投资者选择较小，损失较大。但只要新品种上市，即能影响市场信心——至少期铜可以增加交易量。

二、市场低迷是由于期货公司退市，而这仅仅是监管措施加

强而致。但现有近_家的规模明显偏多，若一些恶性公司被清出市场，将会有所好转。

三、市场低迷是由于经纪公司收入低下。但期货公司由于业务太窄，只能是打价格战。若有分级管理，就能得到缓解。

四、市场低迷品种太少，经不住世界经济一体化的冲击。企业进行期货避险的需求在加大，能源、金属、农产品机构投资者，仍然有很多，正等待开发。

五、市场低迷是由于金融期货(国外80%是金融期货)迟迟不能上市，但发行国债的财政部正在积极推出国债的远期交易。

一、知行并重，加快发展。全国人大常委会通过的新《证券法》、《公司法》于明年_月_日正式实施，这对进一步促进我国资本市场发展意义深远。作为资本市场的组成部分，新《证券法》、《公司法》的推出同样坚定了期货市场发展的信心。我公司将根据中国证监会的要求，采取有效措施，大力宣传“两法”，认真贯彻“两法”精神，努力实现公司的可持续发展。要树立科学的发展观，坚持规范运作，采取切实有效的措施加大市场开发力度。以贯彻落实“两法”精神为契机，加强公司法制建设，使公司的制度体系更加适应市场发展的实际需要，在20__年我们还会聘用专门的法律顾问，现在有关事宜正在运作之中。

二、加强培训，提高企业无形资源水平。期货市场在国内已有十三年的历史，自20__年起，已经进入到差异化竞争阶段，即依靠企业核心竞争力争取市场的阶段。差异化竞争的关键是企业形成以无形内部资源为基础的核心竞争力，而内部核心资源的关键是要以人为本。所以企业不仅应引进高素质的专业人才，更应该积极建立学习型组织，实行多方位的全员教育培训。因此，20__年我公司仍然加大员工的教育培训，通过培训使公司的核心竞争力真正得以体现，同时使公司的社会效益和经济效益切实得以同步提高，为公司的健康、持

续、稳定发展注入新的活力。

三、加大期市宣传力度，顺应市场发展要求。我们在开发客户的过程中发现到有很多现货贸易商虽然知道期货市场能帮助企业避险，也习惯于参考期价进行现货交易，却没有涉足期货市场。一些规模较大的企业对期货知识虽比较了解，但因经验不足和心理准备不充分，对期市还处于观望阶段。所以能“走进客户，走入市场”，多与现货贸易商交流、沟通，是有相当市场的。

期货年终总结篇七

所谓期货，一般指期货合约，就是指由期货交易所统一制定的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。商品期货交易是一种通过杠杆作用将实际交易金额扩大十倍的交易形式。

二、投资项目比较

1. 品种：期货比较活跃的品种只有几个，便于分析跟踪。股票品种有1300多，看一遍都很困难，分析起来就更不容易。
2. 资金：期货是保证金交易，用10%的资金可以做100%的交易，资金放大10倍，杠杆作用十分明显。股票是全额保证金交易，有多少钱买多少钱的股票。
3. 交易方式：期货是t+0交易，有做空机制，可以双向交易。股票是t+1没有做空机制。
4. 参与者：期货是由想回避价格风险的生产者和经销商还有愿意承担价格风险并且获取风险利润的投机者共同参与的。股票的参与者基本上以投机者居多(投机者高位套牢被迫成为投资者)。

5. 作用：期货最显著的特点就是提供了给现货商和经销商一个回避价格风险的市场。股票最主要的作用是融资，也就是大家经常说的圈钱。

6. 信息披露：期货信息主要是关于产量，消费量，主产地的天气等报告，专业报纸都有报告，透明度很高。股票最主要的是财务报表，而作假的上市公司达60%以上。

7. 标的物：期货和约所对应的是固定的商品如铜，大豆等。股票是有价证券。

8. 价格：期货价格是大家对未来走势的一种预期，受期货商品成本制约，临近交割月，价格将和现货价格趋于一致。股票价格是受庄家拉抬的力度而定，和大盘的走势密切相关。

9. 风险：期货商品是有成本的，期价的过度偏离都会被市场所纠正，它的风险主要来自参与者对仓位的合理把握和操作水平高低。股票是可以摘牌的，股价也可以跌的很低。即使你有很高的操作水平，也不容易看清楚哪个公司在做假帐，这有中科系股票和银广夏为证。

10. 时间：期货有交割月，到期必须交割。也可以用对冲的方式解除履约责任。股票可以长期持有。

三、投资方案

(一) 投资金额及方向

5万元人民币及以上，投资于中国商品期货市场，推荐关注品种合约。

(二) 投资方式

以杠杆原理，保证金的形式。即投资者以一定比例的保证金

的形式进行商品期货合约买卖，目前提供的比例是1：10。

(三) 投资理念及纪律

1. 坚持“生存第一”的原则，以保住投资者的本金为前提。
2. 以做短线为主，长短线结合。
3. 做单严格遵循技术分析，没有点位不开仓，开仓必拉止损线。
4. 把握获取巨额利润的机会。
5. 在控制风险的前提下，争取利润化。

(四) 风险控制

风险的大小不在于投资项目本身的风险大小，而在于风险控制能力的大小。商品期货投资是属于一般来讲风险比较大的投资，就是所谓的高利润伴随着高风险，但是这个行业的投资风险是完全可以控制的，我们会用严格的资金管理来控制风险，严格控制持仓比例，严禁重仓入市，10%到20%的仓位是比较合理的。

(五) 投资建议

综上所述，即使我们有把握把风险控制到您投资本金的10%—20%的范围内，这样的投资也是有风险的，因此我们真诚的建议您所要投资的资金是可以承担这样风险的资金，我们会根据您的回报要求而采取积极的或是保守的资金管理和严格的操作流程。