

# 期货新手工作总结(实用9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 期货新手工作总结篇一

转眼间，在某某期货渡过了将近一年的时间了。回首20\*\*年，内心不禁感慨万千。自20\*\*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最大的努力。

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最大的力量。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。

## 期货新手工作总结篇二

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

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

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

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

市净率是股价与每股净资产的比值。因净资产的变化相对很慢，相当于一个常数，可以认为pb的变化与股价成正比。如果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

## 期货新手工作总结篇三

### 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；

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！

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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，是要成为性能最好、效率最高的一颗。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最大的欣慰。

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。

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最大的贡献。

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。

## 期货新手工作总结篇四

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度，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門的规定、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

(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，11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发能力的体现，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。

## 期货新手工作总结篇五

### 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，结合读检科工作实际需要，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。

## 期货新手工作总结篇六

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。2006年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

## 二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理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。

## 期货新手工作总结篇七

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。

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。

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。历史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。出现好价的机会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。

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

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

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

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

市净率是股价与每股净资产的比值。因净资产的变化相对很慢，相当于一个常数，可以认为pb的变化与股价成正比，如果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，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。

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，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，离开充满暗示的地方。逃避也是一种制胜策略。

## 期货新手工作总结篇八

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的日子里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好

的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

## 期货新手工作总结篇九

### 一、日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，根据工作需要提取现金备用。
- 2、核对保单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的投保工作。每月按时交公司按揭款。
- 3、做为现金出纳，每天对收入和支出的凭证要认真核对，及时记帐。月底和会计对帐、盘点，做月报表。
- 4、做好20\_\_年各种财务报表，并及时送交部门领导。

### 二、其他工作

- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交部门领导。
- 2、为迎接税务部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

### 三、在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。从无坐支现金。
- 2、根据会计提供的凭证，及时发放职工工资和发放工费。
- 3、坚持财务手续，严格审核，对不符手续的票据不付款。

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识。我的工作可以说既简单又繁琐。例如登账，公司各项目独立合算，账本有十几本之多，要逐笔登记汇总。庞大的工作量，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。

随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，学习新的知识早已经显得十分重要。知识是浩瀚的海洋，我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。一方面需要借助计算机完成财务核算工作；另一方面是不断推陈出新的财经法规。于是对于我们来讲，熟练掌握计算机操作、不断学习新的财经法规条例都是必需的。或许任何一种产业，一个行业都有各自的背景和发展。要想使自己不被时代抛弃，只得紧紧的跟上时代的步伐。学习，也是的途径。

综上所述，在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。