

最新期货业务人员年度总结(模板10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

期货业务人员年度总结篇一

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。

期货业务人员年度总结篇二

201x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,20**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。

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

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

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

一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。

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201x年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

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

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

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。

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

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

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

理财经理作为我行一线重要的营销力量，在业务的发展中贡献度占比较高，我们要克服困难，与支行共商协作，争取在明年之初实现网点理财经理的配置率达到100%。同时，要落实督导未有基金、保险等销售从业资格证的理财经理尽快考取资格证，以保障我行的依法合规销售工作顺利无阻。

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

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

未来的201x年，对我们将会是更具挑战性的一年，在新的工作年度，我们团队将以更强的大局观念和更积极主动的工作态度，努力克服工作中可能遇到的各种困难，加强日常工作的沟通、交流和协作，在分行和主任室的领导下，认真贯彻落实分行的各项战略决策和工作部署，努力推动我行财富管理工作即健康稳步、又较快较好发展，为分行取得更好的经营业绩和理财经理队伍的稳定良好发展做出应有的贡献。

期货业务人员年度总结篇三

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。

期货业务人员年度总结篇四

工作情况的汇报：

对于未来技术部工作的一些建议：

1、 技术水平的提高

技术部是服务于市场部的一个职能部门，平时主要工作是配合市场部完成方案设计、为客户作技术答疑和方案演示；为工程部作设备调试技术支持；为最终用户做人员的培训等，以上各项工作都对技术部人员的提出严格的要求，所以提高自身的技术水平和管理水平是以后技术部人员一个要努力的方向，针对目前现状，我认为公司应当考虑让技术部人员参加各种培训及展会，这是件一举三得的事情，一、可使技术部的水平有所提高，二、人员的培训证书是公司的财富，可以提高公司形象和竞争力。三、扩展视野，便于发觉更好的合作伙伴(产品供应商)。

期货业务人员年度总结篇五

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理□iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运

输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

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

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

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

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

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

助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

三、加强自身学习，提高服务企业能力。

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

四、存在的问题和今后努力方向。

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

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

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

一：政策方针大力支持 期货市场步入发展

今年期货市场的发展，主要源于国家政策暖风的频吹。标志性的一页在2001年3月掀开，在九届全国人大四次会议上，审议通过的“十五”规划纲要中，在经济领域中对金融投资市场提出了“稳步发展期货市场”的政策方针，这一政策性方针的推出，大大鼓舞了期货人的士气，为期货市场在今年步入发展时期打下坚实的基础。中国证监会周小川主席在201x年年底中国期货业协会成立大会上，对中国期货市场作了重新定位的发言。贯穿全年，证监会对稳步推动期货市场的发展作了很多研究和部署，提出今年期货市场要更新监管理念和监管方式；积极推进市场技术创新和制度创新等。回首这过去的一年，在政策面暖风频吹的宏观背景下，伴随着交易的逐渐活跃，在量的配合下期货市场才发生了质的改变。对于明年的展望，满足期货市场发展所迫切需要推出的新品种，证监会期货部杨迈军主任，在今年12月份在南京举行的高级管理

人员培训会议上强调，促进市场发展和加强监管是处于同等重要的位置上，同时在会议上透露在不久的将来，时机一旦成熟将立即推出股指期货。

二：改革调整不断进行 市场结构发生转变

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

三：中流砥柱大连大豆 成交水平稳步增加

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

四：业务利润不断增长 经纪行业前景光明

今年期货市场交易量大幅增长，是建立在各家期货经纪公司入市资金量明显增加的基础上。2001年期货经纪公司的客户保证金均有较大幅度的增长，业务利润大幅增长使经纪公司全年实现了扭亏为盈。据调查显示，目前位于国内中部地区的一些具有一定规模的期货经纪公司平均每月的入市资金量超过了1000万元，这种发展势头在近几年来非常罕见的；来自山东地区调研报告显示：几家有代表性的期货经纪公司月盈利基本能够实现20万-30万左右水平，这是前几年所不能想象的。在主营业务实现扭亏为盈的基础上，今年一些有势力的期货经纪公司在业务开展逐步的基础上，开始针对目前一些地区城市仍无期货经纪公司的现状，在国家严格审批的基础上，纷纷开设营业部，在营业部的开展上期货大省浙江走在了最前面。同时，为了辅助主营业务的开展提高客户的盈利率满足客户专业化程度较高的期货市场的需求，今年各大期货经纪加强了对研究力量的投入，一些经纪公司纷纷开始进行招聘，主要侧重于研发力量的投入。同样，出于对期货行业前景的看好，一些有势力的上市公司及业外机构也纷纷

入驻、参股期货经纪公司。在对股指期货的推出寄予高度希望的前提下，国内一些大型券商、证券公司也开始高度关注期货市场，通过并购或者买壳的方式介入期货行业，同时作为一个行业领域，从业者开始逐渐增加，从今年期货从业资格考试报考人数明显增加，很大一部分更是来自证券从业人员的报考现象，可见一斑。

五：宣传力度逐渐加大 行情发展趋于理性

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

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

尽管市场参与各方为发展市场做了大量工作，但目前来看，仍未有实质意义的政策性突破，三家交易所在2001年甚至未有一个新品种推出。同时在人才的培育方面，也未取得实质性进展，期货市场的发展过程中，由于自身的原因，在过去的几年中造成人才的大量流失，直接导致目前期货行业在人才储备方面的相对匮乏，同时期货行业本身并不完善的经纪管理制度，也成为难以吸引优秀人才加入的主要原因。在法律法规制度的健全以及适应新的交易规则修改、创新方面仍需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。最新期货上半年工作总结(三)

一、英语能力

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体化的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

二、专业知识

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知知识。“面”要广，“点”要专。

三、学习能力

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四、适应能力

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！

总之，这一个月实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

更多信息请查看工作总结

期货业务人员年度总结篇六

时间过得飞快，转瞬我来公司已经半年，就要度过毕业后的

第一个新年了。而在过去的半年，虽然已经初步形成了较为完整的分析框架，但不足也是明显存在的，回顾一下，我感觉自己还需要在以下方面进行提高。

作为一个年轻的分析师，过早的形成分析框架是优势也是劣势，优势是在分析行情的时候有比较明确的思路，不会无从下手，劣势是容易把自己固定住，难以吸收新的东西。若分析框架存在重大缺陷，分析结果的胜算将会很低。在今后的工作中，我将试着尝试各种分析理念和分析指标，不断的完善自己的分析框架。

金融市场是一个统一的整体，品种之间具有联动性。一波升势来临时，即使基本面很差的品种也可能会有不小的涨幅，同样，一波跌势来临时，基本面很强的品种也可能下跌。作为一个分析师，单单盯住自己分析的品种就可能对整个市场的强弱格局缺乏必要的敏感性。自己虽然现在已经对全品种走势有所关注，但做得还不够，还不能及时地发现整个市场的强弱情况，今后我会在这方面继续努力。

分析都是根据过去的事情对未来可能的结果做出判断，但在未来条件发生变化时，未来的结果就要做出调整。自己在这方面的掌控还不到位，如果市场走势与自己的判断差别太大的话，往往会手足无措。分析不是目的，目的是指导交易获得收益。如果自己的分析结果与市场走势相背，那就忘掉它，从市场出发进行调整，市场为王，适应市场的人才能获利。我今后需要在这方面勤加修炼，根据市场情况及时地调整。

虽然盯了半年的盘，但目前仍对很多走势琢磨不透。不过有一点肯定的是，比较重大的行情往往与资金的参与有关，而资金的操作思路决定了行情的走势。如果能对主力资金的操作思路比较熟稔，无疑将提高操作的胜算。今后，我仍将保持对盘面的高度敏感性，力求能及早地捕捉到资金的异动。

期货业务人员年度总结篇七

20xx年即将过去□20xx年正款款走来，那些“打脸”的年初计划，你完成了多少？在过去一年里，海通期货24小时全球交易中心的新生代操盘手们严守纪律、稳踏时间节奏，力争在年末画上完美的句号。

海通期货24小时全球交易中心“全球对冲操盘手青年人才计划”自开办以来，累计收到近4000名怀揣操盘手之梦的青年学子报名，100多位学员通过笔试、面试等形式筛选进入到交易中心学习，超过20xx学员成功通过考核，实现实盘操作，去年4月至12月初，总体绩效净值达1.9。

回首一年的时光，细数走过的脚步，这里有汗水、有欢笑，有磨砺，也有梦想。初进时的不知所措、学习中的历练、不断进步时的喜悦，以及朝着操盘手之路不断进阶的努力，都承载着学员们的梦想一路前行。成长是最美好的时光，在这辞旧迎新的时刻，让我们与这些新生代的操盘手们一起分享操盘手道路上的收获与感悟。

在交易中心的日子，学会了止损，学会了遵守纪律，学会了自己调整心态。收获了策略，收获了志同道合的朋友，收获了一个找准前进方向的更好的自己。也许在未来的人生路上，迷雾还未散去，但在交易的路上，有交易中心导师的指点、学长的帮助、朋友们的互相扶持，自己的内心会更加坚定。既然选择了远方，就要风雨兼程。

交易上，生活中，不畏、不怖、不怂、不退、不磨叽，大家共勉。

进入交易中心两个月的时间里，我学到了很多，对操盘也从零到渐悟，但要成为一个合格的操盘手，还需要积累。

进入交易中心的第一天，导师就叮嘱我们要把一天当三天用，

只有这样，才能把成功的时间大大缩短。相对于刚进交易室，现在的自己克服了很多自身的弱点，比如惰性和交易当中的情绪化。但是在关键点和大局观上，还需要完善。20xx年，我不能预见市场会变成什么样，但我希望能够尽快完善自己，力争成为一名合格的操盘手。我对自己有信心，希望20xx年上半年能够从渐悟到顿悟，然后在交易上找到适合自己的模式，把绩效做上去！

在交易中心半年的时间里，我的交易有了长足的进步。更重要的是，我明白了自我管理的重要性，心态、技术、逻辑都在不断的失败中得到了全方位的练习，也从学长身上学到了很多经验教训。不管未来的路多么坎坷，我会与交易中心的勤勉坚强的学员们一起，结伴前行。

曾经交易时全凭感觉，亏盈全靠运气，内心煎熬烦躁。现在交易时，我可以做到开仓有理、平仓有据，内心自信笃定。操盘是一种人生，既可朝九晚五上班，又可以说走就走。交易可以实现我的人生梦，在交易中心的学习实现了我的交易梦！

在交易中心导师及助教的帮助下，我逐渐形成了自己的一套研究和交易体系，虽然中间走了很多弯路，遭遇了很多挫折，但我变得更加成熟了。新的一年即将到来，我希望早日过关上线，真正开始自己的专业期货投资人之路。

成为优秀操盘手的道路充满艰辛，感谢经验丰富的导师和师兄的指导，感谢真诚、热心的同学与我共同学习研讨，有了你们，我才能渡过难关，在交易的道路上越走越坚定。我希望在新的一年里遇见更好的自己。

在交易中心短短的学习时间里，我明显感觉到了自己交易水平的提升。虽然稳定性还有待提高，但我已经找到了适合自己的交易系统，对交易也有了更深层的认识和理解。20xx年，用心前行，收获未来。

近四个月的培训让我对交易的专业性有了更深的了解，交易不仅仅需要一颗智慧的大脑，更需要一颗勤奋执着的心，每日十几个小时的培训，虽然让我身体很疲惫，但对交易的执着与热爱一直支持着我前进，痛并快乐着！也祝愿交易中心的学员们都能早日迈向自己的投资之路。

我今年3月初来到交易中心，12月通过考核正式上线实盘操作。交易是一件痛苦的事，不过，在痛苦中，进步才能更快。在交易中，最重要的是要保持好的心态：宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。这是交易中最好的状态，在激动快乐的时候要保持谦逊，不论市场好坏，保持敬畏之心。

20xx年，我的梦想很简单，就是赚到100万元。在交易中，我充满自信，不会被一时的亏损所击退，做我应该做的，将自己的潜力发挥到极致。

海通期货24小时全球交易中心从无到有，从起步到壮大，学员们在这里互帮互助、共同成长，进而走上操盘手之路。20xx年，24小时全球交易中心将继续带领着学员们青春不老、不畏将来，一路演绎不平凡。

期货业务人员年度总结篇八

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

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

户。

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

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

五、根据业务需要积极开展培训学习活动，努力提高员工素质，

六、在xx年基础上经营利润力争再创新高。

期货业务人员年度总结篇九

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指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理

综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作是在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x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。

你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

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

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

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

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

期货业务人员年度总结篇十

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x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x万元；利润x万元；交易额x亿元，客户保证金增长率x%□

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

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x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x场，与有意向投资期货的客户恳谈x人/次，成功的开发了x名客户参与期货投资，截至本年度末，新增交易量x手，成交金额x元，手续费收入x元。并注重培养与发展居间人，共开发居间人x人，居间人开发客户x人，交易量x手，成交金额x元，手续费收入x元。

今年x期货经纪公司x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x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x个，新增保证金近x万元，实现交易量x手，成交金额x元，手续费收入x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x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。