

# 最新期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结(精选6篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得感悟，从而不断地丰富我们的思想。那么心得感悟怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇一

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。

## 期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇二

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。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。

## 期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇三

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，（完成利润指标情况);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。

## **期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇四**

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。

## 期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇五

### 一、及时调动初三学生语文学习积极性

本学期注重激发学生语文学习兴趣，提高学生语文素养，努力提高学生成绩。但感觉语文成绩并不乐观，今后还需要加大教学力度。

语文是一门充满思想、充满人文精神、充满智慧的学科。在新课改的大背景下，学生的自主学习，培养学生的创新能力，已成为教师关注的热点，讨论、交流、探究等学习方式已成为课堂的主流。尤其是要提高学生的成绩必然要注重学生的学习积极性。我在语文课堂教学中，力求做到让学生变得鲜活，让学生学得兴致盎然，使学生在语文学习中享受学习的乐趣，从而发展学生的语文素养。逐步提高学生语文成绩。

### 二、培养学生积极探究习惯，发展求异思维能力

在语文教学中，学生对语言意义、语言情感、语言技巧的感

悟，在很大程度上与学生的生活经历、知识积累、认识能力、理解水平有关。为此，在语文教学中，构建语义的理解、体会，引导学生仁者见仁，智者见智，大胆，各抒己见。在思考辩论中，教师穿针引线，巧妙点拨，以促进学生在激烈的争辩中，在思维的碰撞中，得到语言的升华和灵性的开发。教学中，让学生对问题充分思考后，学生根据已有的经验，知识的积累等发表不同的见解，对有分歧的问题进行辩论。通过辩论，让学生进一步认识了自然，懂得了知识无穷的，再博学的人也会有所不知，体会学习是无止境的道理。

### 三、认真做好作业批改和反馈工作

课后的作业能很好地反映学生课上的学习情况，因而本学期精选课后作业，并且及时批改，认真记分析学生的作业中存在的优缺点，并及时反馈，杜绝学生作业重复犯同样的错误。从而提高学生的作业质量。

有目的地做好作文指导和批改工作。作文一直是语文教学的一大难点，更是初三学生考学的关键。学生一上作文课就愁眉苦脸，他们感到无话可说，无事可写，本学期改变了上学期的做法，认真指导学生作文，鼓励他们多关注社会，观察生活，注意从生活中搜集素材，写出自己的真情实感。平时多给学生创造写作的氛围和写作的灵感，使他们真正地爱上作文。能写出真正的内容。课后加大作文批改力度，分析好学生作文中的优缺点，在反馈时让学生注意发扬优点，并改正缺点；在作文批改课上，让学生相互批改，使他们自己发现别人作文中的优缺点，以“择其善者而从之，其不善者而改之”，从而提高学生的作文热情和作文能力，也提高了学生自己修改作文的能力。

### 四、努力做好提优补差工作

(1)、巩固基础知识，把七至九年级的语文基础知识进行有计划的巩固。加大字词的理解掌握。

(2)、加大阅读能力的培养，有部分学生从未看过什么文学书籍，因此知识面太窄，平时做题理解能力上不去。本学期将有意识地指导他们阅读分析，鼓励他们广泛地阅读，拓宽他们的知识面，丰富他们的文学视野。

(3)、提高作文水平，鼓励学生多写多练，力争三天一篇，并且保证质量。教师做到及时批改，并尽量找相同题目、相同体裁的例文让其比较，以扬长避短，提高作文能力和作文质量。

从成绩来看效果还可以，但个别优生考得不够理想。可见，语文学科的可变性较强。

五、结合

## 期货工作总结心得感悟 期货公司年终工作总结篇六

一是行领导高度重视，成立了以总行行长为组长，各部门负责人为成员的反洗钱工作领导小组，设立反洗钱工作领导小组办公室，领导全行的反洗钱工作。同时，各支行也成立了相应的领导机构，配备了专职人员负责反洗钱工作。

二是结合我行实际，会计结算部特增设反洗钱主管一名，构建了一个较为完善的反洗钱组织体系。

一是邀请人行领导现场指导。

3月召开了“xx银行20xx年反洗钱工作会议”，特邀xx市人民银行支付结算科xx科长□xx副科长莅临指导。会议传达了全市金融机构反洗钱会议精神、回顾20xx年我行反洗钱工作、安排布署我行20xx年反洗钱工作。反洗钱领导小组成员(总行领导班子成员、总行高管、各经营单位负责人)、营业室经理、市场营销部经理共xx人次参加了会议。

二是夯实理论基础。

我行统一征订了《金融机构反洗钱实用手册》、《金融机构如何识别、分析和报告重点可疑交易典型安全解析》、《中国洗钱犯罪案例剖析》、《反洗钱调查实用手册》等书，并对“一法四规”进行了汇编印刷，全行员工人手一册。

三是学习形式多样，总行集中培训和支行分散培训相结合。

一是制度先行。出台了□xx银行反洗钱客户风险等级划分实施细则(试行)□□□xx反洗钱工作考核办法(试行)》、《关于规范核验客户身份证件的通知》、转发《关于加强金融机构客户身份识别制度执行有关问题的通知》的通知。

二是执行至上。如认真落实人行xx号文件,重新印制了.《个人开户申请书》与《个人客户基本信息修改申请书》，加了职业、身份证有效期、国籍等要素，并对必填项作了星花标注;不断进行客户身份持续识别与客户信息补录工作;账户年检工作中对账户资料过期的账户，限制其账户使用;对公账户开户时，对法人或负责人的身份证进行联网核查后，并将核查结果打印在身份证复印的背面;认真做好大额交易及可疑交易数据报送工作，人工甄别后，可疑上报数量较同期明显减少;认真做好反洗钱非现场监管报表的报送工作等。

一是定点宣传□20xx年我行分别在夷陵广场与步行街等地进行了7次大的反洗钱宣传，其中xx支行在解放路时代广场开展的打击洗钱宣传活动，刊登在了20xx年8月13日□xx日报》周末版上，对提高社会的反洗钱认识起到了一定的作用。

二是全面宣传。各营业网点通过悬挂横幅，张贴标语、宣传图片，摆放宣传资料等形式，全面开展《反洗钱法》宣传。据统计，宣传活动共发放《反洗钱法》知识宣传资料7500多份，各网点门前悬挂《反洗钱法》宣传横幅25幅，营造了浩大的反洗钱宣传声势，在一定程度上增强了市民对反洗钱认

识。

三是联合学校开展反洗钱宣传。我行针对小学生流动性强、分布广，接受知识快的特点，与学校共同组织学生开展有关《反洗钱》的课外活动。并深入xx小学开展广播讲座，动员学生将在校学会的反洗钱知识传授给家庭成员。