

最新基金公司年度工作总结 基金公司渠道工作总结(优秀9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

基金公司年度工作总结篇一

二零一一年十月，面对着满校园的招聘会，正当我为步入大学的最后一年而感到困惑迷茫之际，一场模拟炒股大赛的出现又重新燃起了我对活动的热情，也激发出了我内心一些莫名的冲动。但当时的我并不知道，其主办方无锡智盈投资咨询有限公司已经开始逐渐走进我的世界，并将带领我去探索金融世界的奥秘。

十一月，在这个金黄色的季节，我来到了无锡，我知道，此时此刻，我的人生，将会迈出坚实而重要的一步。

看着漫天飞舞的落叶，感受着世间纷繁变迁。在这收获的季节，我深信，我将会在智盈收获更多。

记得刚来到无锡的那天晚上，在给我们安排好住宿之后，郑师兄就给懵懂的我们进行了一场生动而精彩的培训，使我们接触到了好多以前想都不敢想的东西。包括像房地产、短期理财、信托、黄金、期货、股权投资等不同的投资理财方向，价值投资和技术分析的不同，投资和投机的区别，价值投资可操作的方向等等各个方面的知识，听的我们朦朦胧胧的，就好像发现了新大陆似的。同时，郑师兄渊博的知识和生动的讲解让我们更添一份崇敬之情。

第二天，来到了公司，更是见到了传说中的洪师兄，第一眼见到洪师兄，给我的感觉就是一种超凡脱俗的智慧与沉稳。在之后四个星期的学习中，洪师兄教会了我们很多很多，他让我们知道了什么是价值投资，让我们学会如何去进行行业分析，如何对一个上市公司进行一个完整而全面的分析以及许多的案例分析等等。在这之中，我们看到了洪师兄对于坚持价值投资的坚定信念，看到了洪师兄对于公司未来发展的美好的规划及期望。我们坚信，智盈作为一个新成长起来的公司，必将会以它独特的企业价值文化在这个复杂多变的世界中迅速而茁壮的成长！

智慧、价值、财富、梦想！金色的落叶映衬着智盈逐渐成长的轨迹，展望未来，一个充满光明的世界正在等待着我们！

我在首创基金的实习时从7.8开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的总好多，投资总监p总，基金经理xu总，还有研究主管wu总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理制度和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理xu总。xu总是一个很低调的人平时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里□xu总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天xu总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权证和可转债定价。后来做着做着工作就多了一些，再xu总的指导下开发了一个企业估值模板，还协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢

价(equityriskpremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利性指标、估值指标、流动性指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，主要是指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

019.)的股价如果在权证发行后两个月中下跌到4.53元以下，将拿出不超过20亿元的资金来回购公司股份，这个条款可以看作是宝钢对股价的保护，可以认为权证发行后两个月宝钢股份(600019.)的股价不会低于4.53元，再montecarlo模拟过程中就可以把这个条件设到matlab程序里面，然后得到在限定条件下股价的运行路径。这种方法对于处理亚式期权，路径依赖期权比较方便。在权证定价中用起来感觉特别爽，不过在可转债定价中用起来可能会比较繁琐一点，因为可转债的含权比较多，程序编起来很复杂。

期权中定价的另一个很重要的因素就是波动率，以前我们使用的一般都是固定的历史波动率，现在在做期权定价过程中，一般用garch模型预测出未来各个时点的波动率，然后将各个时点的波动率结合到二叉数和montecarlo方法中。大家如果对权证和可转债定价比较感兴趣的话可以读一下招商证券的《权证中》这份研究报告，这份报告在7月的中期投资策略会上得到了很高的评价，里面的东西做得确实很不错。后来这份报告的作者也出差到北京来了，有幸跟他聊了一下权证和转债的定价方法，不过他说的一些东西还是没有理解，偶的功力还差得远：在做这部分工作的过程中天天在看书看报告，

感觉以前学的东西远远不够，特别是时间序列部分简直就是从零开始。所以建议计量没学好的xdjm要补一补，这门课对于做研究工作确实很有帮助，特别是时间序列部分的，我们接触到的大部分数据都是时间序列方面的。

第三项工作是开发企业估值模板，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的：)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了excel功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的支持，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为国内企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过高盛的报告里面好像用的就是后一种方法。erp一直是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关性很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛中国跟他们聊erp的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理

的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想对呀，怎么自己没想到，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

基金公司年度工作总结篇二

bosera全部员工加总大概有250人左右，包括20xx年的校园招聘新招的约50人□20xx似乎暂时还没有校园招聘计划。工作时间是每天早晨8点半上班，中午的午休时间和股市休市时间一样，下午5点钟下班。8点40是公司的晨会，主要由研究员介绍一下之前去考察某些公司的结果，或者前段时间某个市场的发展态势。晨会10-20分钟就开完了，一般有研究部和投资部的员工参加。

bosera在总部共占了招商银行的三层楼，会议室有十几个。经常有券商或者上市公司过来做各种路演，也会有bosera自己的顾问过来讲课，由于赶上了新员工入职，我们幸运的赶上一次bloomberg的培训师过来培训。

每个实习生配一台电脑，可以免费使用天相，也分配了wind的临时帐号，一般的临时帐号使用期是一个月，不过实习生查数据的权限ms小一些□bloomberg只有几台固定的机子上面有，没有reuters□

关于券商的报告□bosera这边一堆一堆的...尤其是我们赶上了20xx年下半年策略发布的时候，有很多纸板的行业报告可以参考，其他的电子版报告每天应该会有很多了，不过都没

有转发到实习生这里。每天的报纸和杂志也有很多，因此从信息量角度来看bosera已经相当强大了。

2、我每天在做什么

我一过来就被分了三个任务，分别是改进bosera原有系统的业绩归因模型fof策略设计以及债券型基金业绩归因模型的设计。因此主要任务是在看paper以及国外一些知名机构的模型和策略设计，以打开我的思路。除此之外的时间就是参加会议了。平时会有很多小活，因为主要的基金内部数据在产品规划部这边，因此会有研究部、市场部、销售部什么的要求我们算一些东西，比如投资某项产品的定投收益率是多少、各研究员覆盖的公司占全市场流通市值的比例等等。有的时候mentor要去参加某些会议，竟然也会征求一下我的意见...(mentorgg很平易近人的，十分可爱，一开始已经提到过了)

每周二下午，我们部门都会有例会，会有一个主要的汇报人，然后大家来针对汇报的内容讨论。是一个很好的平台，每个人的任何想法都可以毫无保留的讲出来，开始我还比较拘谨，后来也干脆和大家很融洽的开始讨论了。这也是我喜欢这个部门的原因，在一个具体问题面前，每一个人都是平等的，没有等级之分、没有前辈后辈之分。在我设计归因模型期间，除了mentor以外，也得到了另外一个帅哥的帮助，这两个都是金融圈工作若干年的大牛了。很喜欢我们三个人讨论的气氛，每个人各有一个想法和算法，从相互辩驳到相互理解，最后达到共识，我为自己能够参与到这样的讨论中感到荣幸，这个过程在其他的公司也许是永远不会发生的。

一般都不用加班的，5点半左右就开始往回走。只是在没干完活(脸红一下)或者需要赶学校的活时才会加个班，平时大楼一直开着，只要有卡，随便出入大楼和公司。周末没有空调，也好，可以穿短裤加班了mm们平时在办公室绝对不可以光

腿穿裙子，空调开得太低。

3、待遇

公司的茶水间很人性化，早餐从这里取(各种面包+牛奶)。咖啡、凉茶、各种立顿、麦片、芝麻糊、豆奶、奶粉...各种速溶饮品应有尽有。配备冰箱和微波炉。电视目前信号很差，搞得我们奥运都没看好。大玻璃窗，视野很赞。即使有空气净化器，下午的茶水间也会变得乌烟瘴气，男士的烟瘾实在厉害。

4、关于公司附近的消费水平

俩字：很高...对于我们习惯了食堂7、8块钱一顿饭的学生来说，20块钱左右的商务套餐还是很奢侈的。后来就都吃十二三块的饭了...之后我们又挖掘到津味馆、饺子馆、兰州拉面馆等小店，北方人在这里也不用太发愁吃不习惯。

基金公司年度工作总结篇三

证券投资基金管理公司(基金公司)，是指经中国证券监督管理委员会批准，在中国境内设立，从事证券投资基金管理业务的企业法人。下面是本站小编为大家带来的基金公司年度考核个人总结公司，欢迎阅读!

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

- 1、证券知识还须加深了解，需不断学习。
- 2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。
- 3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但中国银行和中银国际很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

一、加强学习，提升素质

进入公司工作以来，我深深知道自己的知识水平和综合素质，还存在许多不足，特别是自己尚未通过证券从业人员考试，必须进一步加强学习，提高综合素质。一年来，我时时不忘抓紧学习。第一，加强政治理论学习。半年来会同全体公司员工坚持理论学习，了解国家的政策、法律法规、相关文件精神不断完善和提升自己的理论素养。第二，加强业务学习。除参加公司集中组织的培训外，我利用平时的业余时间，学习了证券业的相关业务知识书籍，及时给自己的知识充电，提升自己的知识应用能力。第三，加强修养学习。在平时的生活中我牢记“细节决定成败”这句化的深刻道理，时时、处处，向领导、向同事学习为人处事的方法，不断提高自身的道德修养水平，争取工作从细节学起，从小节抓起，从小事做起，一步一个脚印，在工作的点点滴滴中积累知识，提升素质，搞好自己的本职工作。

二、积极上进，踏实工作

自进入公司以来，我首先便开始积极的学习适应，后根据公司安排，7月至12月在柜台做业务和开户工作，由于之前忙碌于【学习之类或者是学习不够之类】到11月才取得证券从业资格证。基金任务完成情况不是很理想，几个月的开户任务资金也不是很到位，截止到现在，一共开户25个，客户总资

产18万。在领导安排其他工作的同时，我还和大家一起整理公司档案，对每天办理的业务和新开户资料登上台账，存进档案。现在做柜台辅助工作，复印、扫描等等。

三、正视问题，继续努力

一是加强学习还不够。我参加证券从业资格考试到11月才通过，说明我在业务学习方面还不够，还需要加强。

二是业务水平还不够。由于自己进入公司不久，虽然业务水平有了提高，但基金任务和开户任务完成都不理想，还需要非常大的提高。

在今后工作中，我会继续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素质，积极主动地参与公司工作，脚踏实地，真抓实干，争取早日成为一名优秀的证券从业者。

1、深圳bosera的概况

bosera全部员工加总大概有250人左右，包括20xx年的校园招聘新招的约50人□20xx似乎暂时还没有校园招聘计划。工作时间是每天早晨8点半上班，中午的午休时间和股市休市时间一样，下午5点钟下班。8点40是公司的晨会，主要由研究员介绍一下之前去考察某些公司的结果，或者前段时间某个市场的发展态势。晨会10-20分钟就开完了，一般有研究部和投资部的员工参加。

bosera在总部共占了招商银行的三层楼，会议室有十几个。经常有券商或者上市公司过来做各种路演，也会有bosera自己的顾问过来讲课，由于赶上了新员工入职，我们幸运的赶上一次bloomberg的培训师过来培训。

每个实习生配一台电脑，可以免费使用天相，也分配了wind

的临时帐号，一般的临时帐号使用期是一个月，不过实习生查数据的权限ms小一些[]bloomberg只有几台固定的机子上面有，没有reuters[]

关于券商的报告[]bosera这边一堆一堆的...尤其是我们赶上了20xx年下半年策略发布的时候，有很多纸板的行业报告可以参考，其他的电子版报告每天应该会有很多了，不过都没有转发到实习生这里。每天的报纸和杂志也有很多，因此从信息量角度来看[]bosera已经相当强大了。

2、我每天在做什么

我一过来就被分了三个任务，分别是改进bosera原有系统的业绩归因模型[]fof策略设计以及债券型基金业绩归因模型的设计。因此主要任务是在看paper[]以及国外一些知名机构的模型和策略设计，以打开我的思路。除此之外的时间就是参加会议了。平时会有很多小活，因为主要的基金内部数据在产品规划部这边，因此会有研究部、市场部、销售部什么的要求我们算一些东西，比如投资某项产品的定投收益率是多少、各研究员覆盖的公司占全市场流通市值的比例等等。有的时候[]mentor要去参加某些会议，竟然也会征求一下我的意见...(mentorgg很平易近人的，十分可爱，一开始已经提到过了)

每周二下午，我们部门都会有例会，会有一个主要的汇报人，然后大家来针对汇报的内容讨论。是一个很好的平台，每个人的任何想法都可以毫无保留的讲出来，开始我还比较拘谨，后来也干脆和大家很融洽的开始讨论了。这也是我喜欢这个部门的原因，在一个具体问题面前，每一个人都是平等的，没有等级之分、没有前辈后辈之分。在我设计归因模型期间，除了mentor以外，也得到了另外一个帅哥的帮助，这两个都是金融圈工作若干年的大牛了。很喜欢我们三个人讨论的气氛，每个人各有一个想法和算法，从相互辩驳到相互理解，

最后达到共识，我为自己能够参与到这样的讨论中感到荣幸，这个过程在其他的公司也许是永远不会发生的。

一般都不用加班的，5点半左右就开始往回走。只是在没干完活(脸红一下)或者需要赶学校的活时才会加个班，平时大楼一直开着，只要有卡，随便出入大楼和公司。周末没有空调，也好，可以穿短裤加班了。mm们平时在办公室绝对不可以光腿穿裙子，空调开得太低。

3、待遇

公司的茶水间很人性化，早餐从这里取(各种面包+牛奶)。咖啡、凉茶、各种立顿、麦片、芝麻糊、豆奶、奶粉...各种速溶饮品应有尽有。配备冰箱和微波炉。电视目前信号很差，搞得我们奥运都没看好。大玻璃窗，视野很赞。即使有空气净化器，下午的茶水间也会变得乌烟瘴气，男士的烟瘾实在厉害。

4、关于公司附近的消费水平

俩字：很高...对于我们习惯了食堂7、8块钱一顿饭的学生来说，20块钱左右的商务套餐还是很奢侈的。后来就都吃十二三块的饭了...之后我们又挖掘到津味馆、饺子馆、兰州拉面馆等小店，北方人在这里也不用太发愁吃不习惯。

5、题外话

基金公司年度工作总结篇四

专业实习，就是把我们在学校所学专业的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么就真正的成为了在象牙塔里的人。正如歌德说的：“经验是永久的老师。”理论就应该与实践相结合，

有了实践的经验才能真正的发挥出知识的力量。另一方面，实习能够为以后找工作打基础，是未来踏入工作岗位的前站。通过实习的这段时间，可以学到很多在学校里学不到的东西。因为所处的环境不同，接触的人际与事务不同，从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中实践。如今中国的经济迅猛发展，在拥有越来越多的机遇的同时，也同时面临着更多的挑战。对于人才的要求自然会水涨船高，我们不只是要学好在学校里所学到的知识，更要不断的从生活中，实践中学习更多其他的知识，不断从各方面充实自己，才能在激烈的竞争环境中突出自己，表现自己。使自己在茫茫求职市场中占得一席之地。

本次实习单位为国开泰富基金管理有限责任公司。位于北京市西城区西直门南小街国英园9号楼。企业秉承着专注，责任，稳健和创新的企业文化。是一家致力于打造具有鲜明业务特色和独特竞争优势的财富管理机构，以向投资者提供长期、稳健回报和优质服务为责任，以向员工提供专业职业发展空间为责任，以向股东创造良好投资回报为责任，稳健经营，合规守法，控制风险，长期发展。以创新带动公司发展，以创新树立市场品牌，以创新引领行业趋势的基金管理公司。因此有幸进入公司实习，是对我未来从事金融行业强有力的助推器，是帮助我踏上金融行业的第一块基石。从大学校园踏入社会的第一步，公司给予了我莫大的帮助，使我的各方面能力均得到了锻炼，使自己成长了许多。

工欲善其事必先利其器。所以进入公司的第一天就要先从熟悉自己周围的环境，周围的人物事务开始。进入办公室之前在门口踱步，想着进门第一句介绍语，想着怎么称呼办公室里的前辈们。然而这些紧张的顾虑在进入办公室之后便逐渐褪去。办公室里前辈们亲切的问候与关怀，让我觉得不再那么紧张。在这个快节奏的时代，时间是如此金贵。因此进入办公室不久便开始了正式的实习。首先从公司状况开始，厚厚的报表放在眼前，首先是不知所措无从下手，但经过前辈的指导，便开始有条不紊的熟悉业务熟悉报表熟悉这个我未

知工作的内容。只有熟悉了要完成的工作的内容，才能知道自己如何进行下一步的工作。在熟悉公司数据的期间，自己不断的开阔眼界，不断丰富自己的知识面，逐渐的意识到学习能力，适应能力在以后工作中的重要性。以后的工作可能并不是与自己所学专业高度相关的，因此当接触新事物的时候，学习与适应能力就显得尤为重要。这也正是实习所给我带来的提升，在学校里的自学仅仅是接纳新的知识，而实习工作中所要学的不仅是新的知识，更多的是新的知识要学会如何运用起来。更锻炼了自己的动手操作能力。这便是设置专业实习的目的所在。

在逐渐的熟悉了公司的各项数据之后，便是迎来了自己要独立完成的各种任务，即使这些任务是最基础的任务，但一样怀着严谨认真的态度来完成所交代的任务。通过认真的倾听布置的任务内容，训练自己的记忆力，提炼关键的能力，以及如何合理安排各部分工作的能力。实习期间任务虽简，但其中可以带来的收获可是让我受益匪浅的。接手任务，开始规划如何进行任务，任务的主次和难易以及相关性等等便可以结合所学的专业知识来进行解决（如项目管理，运筹学等等），使学校中学到的知识得到了在实际生活中的运用。

在慢慢熟练的完成一些基本的数据核对与演算之后，是到了检验前段时间实习训练的结果的时候了。我接到了独立完成数据分析的任务。通过熟练的运用office软件，以及对数据的了解。也顺利的独立完成了数据分析。随后更是通过与公司前端部门的沟通，了解到公司的基本金融产品与公司基本运作。学习脱离书本的实际生活中的金融知识，实现了理论与实践的结合，学习能力，专业技能，沟通能力等均得到锻炼与增强。

短短两个月的工作过程使我受益很大。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。同时也感受到学校和社会的距离：在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在

那里是工作的场所，每个人都会为了创造更多价值而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，移提高自己的潜力。记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归持续着学生的身份，而走进企业，接触各个同事，上司等等，关系复杂。得去应对从未应对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的状况。

虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。作为一个新世纪的大学生，就应通过在大学时期对自己所学专业的相关行业的实习，更多的了解到实际生活中的知识，与脱离了书本的社会环境。不仅锻炼了自己的能力，使自己坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，这更是为步入社会打下了坚实的基础。如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，感谢帮助我的每个人。回顾实习生活，感触颇深，收获颇丰。

基金公司年度工作总结篇五

二零xx年十月，面对着满校园的招聘会，正当我为步入大学的最后一年而感到困惑迷茫之际，一场模拟炒股大赛的出现又重新燃起了我对活动的热情，也激发出了我内心一些莫名的冲动。但当时的我并不知道，其主办方无锡智盈投资咨询有限公司已经开始逐渐走进我的世界，并将带领我去探索金融世界的奥秘。

十一月，在这个金黄色的季节，我来到了无锡，我知道，此时此刻，我的人生，将会迈出坚实而重要的一步。

看着漫天飞舞的落叶，感受着世间纷繁变迁。在这收获的季节，我深信，我将会在智盈收获更多。

记得刚来到无锡的那天晚上，在给我们安排好住宿之后，郑师兄就给懵懂的我们进行了一场生动而精彩的培训，使我们接触到了好多以前想都不敢想的东西。包括像房地产、短期理财、信托、黄金、期货、股权投资等不同的投资理财方向，价值投资和技术分析的不同，投资和投机的区别，价值投资可操作的方向等等各个方面的知识，听的我们朦朦胧胧的，就好像发现了新大陆似的。同时，郑师兄渊博的知识和生动的讲解让我们更添一份崇敬之情。

第二天，来到了公司，更是见到了传说中的洪师兄，第一眼见到洪师兄，给我的感觉就是一种超凡脱俗的智慧与沉稳。在之后四个星期的学习中，洪师兄教会了我们很多很多，他让我们知道了什么是价值投资，让我们学会如何去进行行业分析，如何对一个上市公司进行一个完整而全面的分析以及许多的案例分析等等。在这之中，我们看到了洪师兄对于坚持价值投资的坚定信念，看到了洪师兄对于公司未来发展的美好的规划及期望。我们坚信，智盈作为一个新成长起来的公司，必将会以它独特的企业价值文化在这个复杂多变的世界中迅速而茁壮的成长！

智慧、价值、财富、梦想！金色的落叶映衬着智盈逐渐成长的轨迹，展望未来，一个充满光明的世界正在等待着我们！

基金公司年度工作总结篇六

大家好！

保安部是物业管理企业中非常重要的部门，肩负着大厦的治安、消防、监控、车场管理等多项工作，在这半年中，我部员工本着_业主至上，服务第一_的企业宗旨作好每一件事，站好每一班岗，确保了大厦的安全并通过日常的服务与沟通

赢得广大客户及业主的一致好评，在这半年里保安部的工作有得有失、有好有坏，下面就半年来的工作做一下简单的述职报告。

消防工作作为日常保卫工作的重点，我部对大厦敏感单位每月进行多次检查，下达隐患整改通知单10余份并督促相关单位进行了整改，其中工作重点为酒家及b1施工现场。多次组织本部门员工进行消防常识培训、灭火实战技能演习，在培训中员工掌握了基本的消防常识。与工程部配合每月对消防设备进行测试、保养、维护，达到了消防设备完好率100%，保障了在紧急情况下消防设备的灵敏度。

烟感探测器由于长时间未做清洗，部分已经开始出现误报、错报、不报警现象。经公司同意我部正在考察厂家调研价格、质量及保修时间，调研结束后计划在近期对大厦所有烟感探测器进行清洗，工期约30天左右。同步还在进行中控室维保事宜的洽谈，与维保单位已基本达成一致意见，计划近期内签署维保合同并对中控室设备开始维修保养工作，确保设备的正常运转。

保安管理设大堂岗、巡逻岗、监控岗、车场岗、许可证局大堂岗，岗与岗之间密切联系，对大厦实行全方位365天24小时的安全保卫，严格的管理制度确保了上半年本大厦无治安、刑事案件、火灾事故的发生。

对新招聘的保安员进行上岗前岗位的基本知识和操作技能培训，加大对在职保安员的培训力度，注重岗位形象、礼节礼貌、应急处理能力等多项培训，从而增强保安员的工作责任心和整体素质；强化服务意识，树立_友善与威严共存、服务与警卫并在_的服务职责，保安人员在做好治安管理职能外，还为业主提供各种服务，形成了一道亮丽的风景线。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我部在队伍建设上就坚持_两手抓_：一

手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在队伍建设上，我部把_相马_、_赛马_、_驯马_、_养马_相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我部都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。队员上岗后，我部还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。一年来，保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，_不以规矩，不成方圆_。团队组建后，对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。

三是抓思想建设。由于队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。

在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住警队先进人员、同志拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开_人的价值在哪里?_、_怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?_每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。形式多样的思想品德教育。

谢谢大家！

基金公司年度工作总结篇七

对于掌管着全球最大矿业基金的美林集团明星基金经理韩艾飞 [evy hambro] 来说，投资小型矿业公司，就意味着能有好的回报。

34岁的韩艾飞出身于矿业世家，他的父亲目前仍在运营一家在俄罗斯开采金矿的公司。韩艾飞就读于英国纽卡斯尔大学，在校期间他主修市场营销与金融课程。毕业3年后，他创立了世界矿业基金，当时管理的资产规模为500万美元。2000年，他与该基金一起被美林集团收购，矿业基金开始对更多的投资者开放，个人投资者最低的投资金额仅为5000美元。

明星基金经理

美林世界矿业基金一般投资30至40家矿业公司的股票，为平衡组合风险，韩艾飞有时也会分散投资。他对白金、钻石和银生产企业的投资，在2002年的回报分别达25%、32%和79%。而该基金的综合回报率在2001年更达到了40%的高水平。

今年以来，美林世界矿业基金的资产规模已经达到66亿美元。而在标准普尔跟踪的270多家投资中、小型矿业公司的投资基金中，韩艾飞掌管的这只基金在今年的成绩最为出色。今年截至上月底，这只在卢森堡注册的基金回报率达到了25%。

目前，在全球对于金属的需求量大增的同时，关于生产方面的投资却相对不足，这造成金属商品市场今年出现了自上世纪50年代以来最大的一波牛市。基本金属中以铜的表现最好，铜价今年大涨逾70%。与之相对应的由67家成分股组成的摩根士丹利资本国际 [msci] 金属与矿业指数今年涨幅也超过了20%。

坚决看好小型公司

美林世界矿业基金重仓持有的股票，如澳大利亚的perilya公司、中国的紫金矿业公司股价目前都已经翻番。

“这些公司比起那些大的矿业公司，对于商品期货价格的敏感度无疑更高，”34岁的韩艾飞去年曾多次前往澳大利亚、中国、南非等地的矿产公司进行调研，他说：“我们投资中、小型矿业公司的策略对基金的表现至关重要。”目前市值低于10亿美元的中、小型矿业公司股票在韩艾飞的基金投资组合中的比例已超过了20%。

受各种因素影响，小型矿业公司一般不采取在期货市场上进行对冲以防止产品价格下跌的做法，这反而令它们在今年不断单边上涨的金属期货牛市中获利匪浅；而大型矿业公司就没有这么幸运了，世界第三大铜生产企业——美国菲利普斯道奇公司[phelps dodge]上周披露说，由于采取了对冲策略，该公司今年以来的业绩下降了31%。

在韩艾飞的投资组合中最多时曾有70家公司的股票，中国江西铜业公司与在非洲开采铂金、钯的hamilton公司股票，两只股票的价格今年飙升了一倍还多；而澳大利亚的oxiana公司（在泰、中、澳从事开采业务）的股价也大涨72%；作为组合，韩艾飞也不会把矿业巨头公司完全剔除，但他持有的世界第一、二大矿业公司——必和必拓[bhp billiton]与力拓(rio tinto)公司的股价今年仅分别上涨22%、7.4%。

投资分歧仍在不过，并不是所有人都同意目前是投资商品期货的“黄金时期”。在5月11日升至记录高点后，包含19种商品期货的路透/jefferies crb指数的跌幅已达到4.5%。这主要是由于市场担心各大经济体为对抗通胀会持续加息，进而导致经济增长速度放缓，影响了对金属的需求。

不过市场瞬息万变，外界的许多预测在事后看来也未必准确。就在今年年初，一次权威机构主办的市场调查结果显示，铜、

铝价格今年将分别下跌至3681美元/吨、1900美元/吨，但今年迄今这两种金属的平均价格则为6218美元/吨、2559美元/吨。

早在两年前，韩艾飞就指出全球黄金产量在未来数年内无法满足需求增长，单是中国内地对黄金的需求未来就会翻番。因此虽然当时中国政府开始实施宏观调控政策，但却也是韩艾飞介入中国矿业股的开始。

金属期货未来新高可期

在今年5月的伦敦市场上，铜价创下了8800美元/吨的历史记录，而锌、镍、金、铁矿石价格也都集体出现了暴涨。随后市场虽然出现调整，但鉴于未来需求力度不减，很多人仍预期这些金属价格仍有上行空间。在1987年美股惊现著名的“黑色星期一”前，美国知名市场人士马克·法伯[marc faber]曾准确做出了大跌的预言，此人近日又预言说：商品期货的这轮牛市至少持续30年。

另外，为争夺更多的上游资源，全球矿业公司之间的并购大战近来也此起彼伏，米塔尔吃下阿赛洛就是最突出的例子，而加拿大市场上鹰桥、国际镍业、飞利浦斯道奇公司等多家国际巨头公司的连环并购战至今仍未结束。韩艾飞强调：“与扩充产能相比，现在许多公司更愿意把大笔金钱用于并购。”而行业整合机会增多，势必也会提升相关企业的股价。

开支也下跌多年，目前投资黄金生产企业的股票，会更胜投资黄金本身。今年以来，韩艾飞已开始逐步加大了对黄金生产企业股票的投资比重，对黄金资产的持仓量已由一年前的11.5%升至16%。他强调指出，一方面受需求影响，黄金价格持续上涨；另一方面，世界最大产金国——南非的货币兰特[rand]持续贬值，由于金价最终以美元结算，这将大幅提高黄金生产企业的盈利。“这足以致使它们（黄金生产企

业)的业绩翻番，”韩艾飞断言。(中证网)

基金公司年度工作总结篇八

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使xx服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但中国银行和中银国际很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们xx来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

基金公司年度工作总结篇九

一、加强学习，提升素质

进入公司工作以来，我深深知道自己的知识水平和综合素质，还存在许多不足，特别是自己尚未通过证券从业人员考试，必须进一步加强学习，提高综合素质。一年来，我时时不忘抓紧学习。第一，加强政治理论学习。半年来会同全体公司员工坚持理论学习，了解国家的政策、法律法规、相关文件精神不断完善和提升自己的理论素养。第二，加强业务学习。除参加公司集中组织的培训外，我利用平时的业余时间，

学习了证券业的相关业务知识书籍，及时给自己的知识充电，提升自己的知识应用能力。第三，加强修养学习。在平时的生活中我牢记“细节决定成败”这句化的深刻道理，时时、处处，向领导、向同事学习为人处事的方法，不断提高自身的道德修养水平，争取工作从细节学起，从小节抓起，从小事做起，一步一个脚印，在工作的点点滴滴中积累知识，提升素质，搞好自己的本职工作。

二、积极上进，踏实工作

自进入公司以来，我首先便开始积极的学习适应，后根据公司安排，7月至12月在柜台做业务和开户工作，由于之前忙碌于【学习之类或者是学习不够之类】到11月才取得证券从业资格证。基金任务完成情况不是很理想，几个月的开户任务资金也不是很到位，截止到现在，一共开户25个，客户总资产18万。在领导安排其他工作的同时，我还和大家一起整理公司档案，对每天办理的业务和新开户资料登上台账，存进档案。现在做柜台辅助工作，复印、扫描等等。

三、正视问题，继续努力

一是加强学习还不够。我参加证券从业资格考试到11月才通过，说明我在业务学习方面还不够，还需要加强。

二是业务水平还不够。由于自己进入公司不久，虽然业务水平有了提高，但基金任务和开户任务完成都不理想，还需要非常大的提高。

在今后工作中，我会继续加强学习，向书本学，向领导学，向同事学，全面提高自身综合素质，积极主动地参与公司工作，脚踏实地，真抓实干，争取早日成为一名优秀的证券从业者。