

2023年期货交易心得体会(实用5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

期货交易心得体会篇一

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 and 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，积极向上，努力创造佳绩。

期货交易心得体会篇二

首先很感谢各位领导、各位同事能在百忙之中抽出宝贵的时间来参加我的述职会。

我叫abc男、汉族、毕业于安徽合肥工业大学机械工程系通用机械设计专业，籍贯：安徽省。

从我踏入拓璞的第一天开始，我就对拓璞充满了信心。这种信心来自公司对我的培养，来自于全体员工精神风貌和朝气蓬勃的企业文化。拓璞的快速发展，振兴壮大，使我有坚定的信心并努力地工作着。现在，我向各位领导述职，请予以审议。回顾一下近五个月来的工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。五个月以来，在上级领导和同事的共同支持帮助下，本人有了很大的进步。在公司领导的领导下，以及钟总及唐司令地直接指导下，我扎实工作，在诸多方面得到了学习和锻炼。现将五个月的工作汇报如下：

一、三个月中做了什么：

(一)、在装配厂车间实习当了十天顾问，了解我司水壶、多仕炉等产品的结构特点、装配现状、品质测试要求和生产中的薄弱环节等，协同其它顾问解决生产中效率低下和不良品偏高的问题，总结实际经验，避免以后在产品设计时范同样的错误。

(二)、在新五金厂实习了一个月，了解了五金件的冲压拉伸及热处理和焊接工艺，学习了五金冲压接伸模具的制作流程和五金件的加工精度和控制难点，为以后新产品五金件设计

时打下一定的基础。

(三)、调入研发中心team2任高级工程师，师从唐司令负责salton客户产的开发和设计，3月开始，在李总监的直接指导和关怀下，先学习了制图规范并了解了我公司园林景观设计图纸案例，使我认识到了园林景观图纸所设计的内容和制图的深度，后我又参与了割丽滨江园建02版施工图的修改、江苏昆山光大花园部分园建景观的设计和结构专业施工图的设计、白浪河扩初文本的cad描图、武汉江南春城结构专业施工图、江苏昆山萧林结构专业变更的设计、景墙大门的设计、水边景桥结构图设计、斜坡凉亭结构图等，使我逐步熟悉了我所涉及的结构专业所需要设计的内容和怎样把它做到更深，更细，更专业，在此过程中按照李总监把园建施工图和结构施工图分开的意图，我收集了大量的相关资料和规范，并负责了建立结构专业施工图以后的方向，和所设计的内容，结构专业施工图我想很快也能像其它专业的施工图一样做的专业，并能向一定的深度发展。

(二)、协助设计部杨梅编制了规范的预算书：

从刚开始吉相合设计部杨梅的流水式预算，到后来预算的逐步深入和细化，我从园林景观行业预算的工程量计算规则、计价规范、预算定额、取费标准入手，从原来的单体估算到现在的构造细部，甚至到每一项分项工程的具体做法列项并计算；从原先只有材料价格而没有其它价格的预算到现在的定额计价，分人工费、材料费、机械费，管理费等分别计价；从原来的乘系数取费到现在的规范化表格列表取费；这我都做了大量的工作，现已形成了一套更具专业性的预算书范本。

二、三个月有哪些体会：

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和氛围。在这个适应过程中，怀着对人生的无限憧憬，我走入期货行业。在试用期间，一方面我严格遵守公司的各

项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，在完成领导交办工作的同时，努力学习新知识，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。

在刚入司的期间，积极参加公司组织的业务培训，让自己尽快熟悉期货公司的工作流程、业务开展。前阶段按照林总经理的要求熟悉开户岗位的各项工作流程及要求，做好开户风险控制工作，并与总部开户结算岗建立友好的工作关系。九月底专程到总公司进行了风险控制工作培训，学习了风险控制工作的流程及金士达交易监控终端和柜台管理系统软件的使用。现阶段进入客户务服工作的学习及开展中，按照公司及林总经理的要求努力做好客户服务的各项工作内容，在业余时间不段加强自身的业务能力，多看材料多学习，以便充实自己的业务技能，尽所能的做到让客户满意，让公司满意的优秀员工，这也是我的工作目标。作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多，为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：积极学习，努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个颠峰！

期货交易心得体会篇三

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人！

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小

伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。

还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

期货交易心得体会篇四

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Ⓕ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书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。

期货交易心得体会篇五

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。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。