

期货交易员年终工作总结 期货年终工作总结(优质5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

期货交易员年终工作总结篇一

期货部自成立以来，一直没有相关成功模式可供参考，期货部只能在边工作边学习中逐渐摸索出与国内各期货公司营业部相同的模式，并逐步加以完善。20xx年年初，期货部在总结前一年度工作的基础上，调整了工作人员的分工情况，并形成合理交叉，以便在特殊情况下能保证工作顺利开展。各部门各分工人员都能团结协作，互相配合，在高效、和谐的前提下出色完成了各自工作。

由于五洋期货公司违规质押注册资本金，引起中国证监会的重视，随即五洋期货公司驻大连办事处撤销，考虑到通辽客户参与大连品种并最终交割的实际情况，并且五洋期货公司最后极有可能是被停业整顿。为了保证通辽客户的资金安全和交易、交割不受限制。xx年4月起，在市场领导的支持下，期货部积极考察相关期货经纪公司，力求能安全平稳地转移通辽客户资金并提供顺畅的交易通道，5月下旬，通辽玉米批发市场与中国五矿集团下属的五矿海勤期货经纪公司签署合作意向书，六月起，期货部全体员工积极稳妥地做好每一位客户的说服工作，逐步转移客户，至9月底，已经全部转移完毕。

早在三月下旬，期货部就已经向大连商品交易所递交了玉米

期货套期保值方面的培训会的申请报告，由于五洋公司在大连的办事处已经撤销，该项申请报告就没有了音讯，与五矿海勤期货公司签定合作意向后，以五矿海勤期货经纪公司的名义正式向大连商品交易所提出申请并获得批准，于20xx年6月23日，由通辽玉米批发交易市场、大连商品交易所、五矿海勤期货经纪公司、通辽市场粮食局、国家粮油信息中心等五家主办单位共同合力的“20xx中国玉米企业增利避险研讨会”顺利举行，此次会议影响深刻，取得了很好的社会效益。

期货部除紧张投入到盘中交易的工作外，积极参加市场组织的各项活动，努力遵守各项规章制度，配合市场各部门组织的各项工作。

期货部的业务xx年开展顺利，营业部客户由xx年26户增加到xx年54户，保证金由xx年210万元增长到xx年1400万元，年成交额xx亿元。为期货部成立以来水平。

20xx年工作计划如下：

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。

期货交易员年终工作总结篇二

2、 技术部人员配备

目前，技术部有 人，主要负责具体的方案设计，负责文档管理和图纸设计，由于市场的不确定性，有时几个项目的时间间隔太短造成技术部工作严重吃紧，由于上述原因，现时技术部人员的编制较难适应市场变化的需要，我建议公司领导结合实际情况，能否考虑增加2名的有现场工作经验的技术人员，另外必须至少精通一个子系统，以适应未来技术部发展的需要。

3、 关于建立客户演示模板

对于工程商而言，制作各系统的演示模板是非常有必要的，它可以使客户更直观地了解我们公司各种系统解决方案，力争在技术上和实物上使客户达到某种程度上的认知，以更好地辅助市场部工作。

以上是本人在工作中的一些情况，以及针对现时技术部的工

作改善提出的建议。如有不合适的地方，敬请公司领导加以批评指导为盼。期望公司领导能考虑我的实际情况，给予转正，使我以一种全新的姿态来迎接以后的工作。

期货交易员年终工作总结篇三

一、要充分认识到总结的要义。总结是的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。为此，必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。

二、对一年来工作的回顾，对一年来各项工作的完成情况进行总结，全面总结成绩：各项计划完成了多少、销售指标（销量、销售额、回款、利润）完成情况、与去年同期相比各项任务是否有增长、产品结构是否得到优化、渠道建设和客户关系是否得到加强、经销商的素质是否得到提高、经销商与消费者对品牌的满意度和忠诚度是否得到提升、竞争对手衰退了没有、如果作为团队领导还要总结团队建设、培训学习等方面的内容。

三、分析取得成绩的原因。没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。

期货交易员年终工作总结篇四

20xx年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师

格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

20xx年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。

这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。

20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

期货交易员年终工作总结篇五

毕业两年多了，毕业之后换过一次工作，都不是很满意。亲友劝我不要频繁跳槽，好好的在一个岗位待下去，我也迷茫过，奋斗过，找份相对安逸但并不是自己很喜欢的工作，然后结婚生子，度过余生。俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，但我认为现今社会男孩子应该找准自己的行业，不应该以工作是否安逸为主。这一点很像找伴侣，一定要找适合

自己，自己也喜欢的，并且有发展潜力的，这样是才是对自己负责。

国外把职业生涯分为三个阶段，第一个阶段为见习，学徒阶段(28岁以前)，在这个阶段人应该尝试各种行业和工作以选定终身从事的职业。经过两年的摸索期，我初步感觉找到了自己喜欢的职业，而期货行业也正是朝阳行业。但是否适合自己，还要看以后的工作感受。我一定会付出全部努力的。

我的感受，竟是又回到了学校，又感受到了那种大家一同努力拼搏互帮互助的气氛。这是我在其它行业从业时没有体会到的。很感谢弘业能给我这次学习成长的机会，也很荣幸和各位同仁共事。感谢徐经理给我来到这里的的机会，感谢大家耐心的指专业知识，同时帮助我了解期货业务，我谢谢大家的帮助。在我们最年轻最风华正茂的'时候一起度过，这将是 我们一生宝贵回忆和财富。

在工作上，我基本了解了我们的工作内容重点是开发客户，写期货分析报告。之前因为对金融行业感兴趣，看了不少关于经济学和金融学的知识的书籍，但都是走马观花，不是很深入。在这次的期货从业资格考试的过程中让我找到了学习的方法，同时在次感受了久违的考试的感觉。