# 期货个人总结

来源：网友投稿 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-29

*期货个人总结(优秀10篇)期货个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的期货个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【期货个人总结(优秀10篇)】，供你选择借鉴。>期货个人总结篇1201\_年是我树立价值投资理念非常重要的...*

期货个人总结(优秀10篇)

期货个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的期货个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【期货个人总结(优秀10篇)】，供你选择借鉴。

>期货个人总结篇1

201\_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：

一、无知

201\_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201\_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。201\_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沬的破裂，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。

二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘PE45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

8、集中投资：集中但必须适度分散，股票数量在3～5只范围。

9、长期投资：不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待。

10、安全投资：遵守安全边际原则，永远不要亏损。不买热门股和市盈率很高的高成长股，虽然某些企业看起来很优秀但是安全投资的股票的市盈率必须小于15，不要为所谓的成长股付出很高的价格。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

11、极强的情绪控制能力是在股市取胜的另一个关键点。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析HPR：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家FDA认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：HPR是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股,盘点20\_\_年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(HPR)，一部分是题材股(如20\_\_年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

>期货个人总结篇2

挥手之间，201\_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，20\_\_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20\_\_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201\_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

201\_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，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

岁末来临，回首这一年期货市场所取得的成绩，仅从成交量一项观察，仅今年1-8月份就超越了去年全年的成交量。截止11月份，中国期货业协会最新统计的资料显示：上海期货交易所铜期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为722.25万手和5766.79亿元，同比增长49.07%和26.46%;铝期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为241.26万手和1671.28亿元，同比增长206.55%和162.33%;天然橡胶期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为

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?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。20\_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20万-30万左右的水平，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《\_\_报》《\_\_报》《\_\_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20\_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。

>期货个人总结篇3

在繁忙的工作中不知不觉又结束了一年的工作，在过去的20\_年这一年中是有意义的、有收获和价值的。回顾这一年的工作历程，作为\_\_投资的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，公司同仁之拼搏的精神。过去的一年在公司领导和师兄们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一点小成果，但也存在了诸多不足回顾过去的一年，先将一年情况总结如下：

从去年7月份进入公司后，我走出了一个大学社区，面对这复杂的世界，进入\_\_公司。随着工作的开展和时间的推移，我不仅了解\_\_的各个运作机制，也初步认识到整个期货行业的基本情况，也看大致清楚了社会的模样。来到\_\_后，\_\_给予我帮助，意识克服自身的一些弱点。比如说交际能力，工作能力，在工作中的沟通和交流中，我意识到期货工作对于我的精彩和意义。

从去年的工作数据来看，7—8月开始电话量势头保持良好，但在10—11月份中，数量减小，尽管这段时间出差次数较多，但12月份数据下滑了，同时保证金增速也变小，这刚好印证一句话，“行情只是开发工具，而不是左右开发的主导因素。最后我得出的结论是现在的成绩取决昨天的努力，而明天的成绩就必须一步一步踏踏实实的从现在的每一个电话开始。”

经过这段时间的努力，我的目前成绩是月均电话量160个、月均拜访客户6人、开户10个、入金客户5个、保证金49w。入金率50%，电话量只是保持在基本水平，回首过去，今年年终没有达到自己的转正目标，但是总结过去自己取得的成绩时，也积累了部分的经验。一是从外界得到的帮助，对于一个新手而言，尽管我在校学习的金融专业，基本就是与期货相关的，但实际操作起来，还是有难度的。至少课堂不会学习具体分析美元现在所处的“特里芬难题”。初入期货门槛，我感觉不到太大的学习压力，因为公司的良性循环的学习机制和氛围。

这让我各方面的知识水平和能力都在短时间内有很大的提高。尤其是电话模拟，和营销技巧培训，让我段时间内有很大的提高，让我体会到知识增长的乐趣和能力提高的自信。二是在自己快速入门后，坚持一定的电话数量和质量，主动大胆邀约拜访客户，开户后，紧密跟踪客户，加快入金节奏。同时在主管的行情感染和熏陶下，我也每天做好自己的功课，练笔写投资报告，及时反馈工作中的问题和行情思维。保持及时沟通，制定各个客户的不同攻克战略。出差拜访完客户后，有时间的话，把握机会，陌生拜访客户，搜集潜在客户信息。同时向优秀的同事学习，一步一步积极摸索进取。

通过去年的数据和工作情况也反应了自己工作中的诸多不足之处：

第一、电话量不足，电话量不足，又反应了工作中的时间把握不够，浪费时间纠缠一些价值不大的东西。比如聊QQ、刷网页等。不仅个客户留下证据，还让自己工作时间没有做好应该的工作，效率不高。第二、是在客户开发过程中，技能不完善，面对多样化的客户，不能拿出相应合理的解决方案。同时反应了工作中缺乏计划性，这一点在360测试中体现出来，并且这是做营销行业的致命点。

第三、客户跟踪的紧密度和接凑，无法准确区分开，对客户的性质，把握不到位。比如像\_\_，\_\_，\_\_是属于3种不同性质的客户，而在此之前无法区分跟踪维护方法，导致结果迥异。

第四、行情缺少独立的思考能力，毕竟客户的不同持仓和开发大客户都需要自己的行情思维。需要放大资金和求稳的客户，操作思路都不一样，需要根据行情区别对待。

最后、面对工作状态不好时，调整周期难以把握，与领导沟通缺乏连贯性。要正确对待状态问题，当问题出现时，不应该放任，而是自己要及时想办法沟通解决。

面对过往自己的成绩和不足，通过自我反思，首先这将这些制约自己后续工作顺利开展的顽疾改正。摆正态度，从量变到质变需要自我意识的提高，反思每一电话的是否达到效果，每一天的工作时间是否充分利用，每一天工作的计划和总结是否都实施并有提高，每一次拜访客户是否能达到目的，每一个在开发客户了解程度是否达标，每一个在做客户是否服务到位，转变自己的工作观念，认识自己职业规划中的需求，要做到这一步，我要做对的事，继而从中提高自我价值，创造自我价值，实现自己今年的奋斗目标。

对此列出自己的一年目标，首先是基本的电话量，维持在180左右，保证其质量，其次是开户数目30个，平均一个月2—3个，继而是按照入金率50%来计算，入金客户达到15个，即一个月至少1个客户入金操作。最后是在年底达到保证金突破500W。面对自己的目标，执行方法是关键，首先维持电话量180个的同时，要保证电话数目的质量，增加工作的计划性和执行力，并且要保证电话号码的新鲜性，主动寻找电话网站，保持工作的主动性。另外分时间短完成30个开户目标，把握跟踪客户的紧密度，对入金客户，多与上级沟通，对于年前积累的线索年后要抓紧时间梳理，能开户的，尽快开户，紧密跟踪，促成入金。最后提高入金率，最后一点也是最重要的是要贯彻执行，提高自身各方面能力水平，以致达到最终保证金目标。

20\_\_年，我相信通过自己的努力会实现自己的目标，我坚信未来是我的，而我时刻准备着。

>期货个人总结篇4

时光飞逝，岁月如梭!在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，回顾这半年的工作历程，作为信达证券的一名员工，我深深感到信达证券蓬勃发展的热情，营销团队每个人拼搏的精神!

回想自己这半年的工作中，有压力也有动力，有高兴也有悲伤。压力是证券大环境差，致使营销困难、任务重!动力是营业部领导和团队同事给予的帮助和鼎力支持!悲伤的是自己在工作过程中所付出的努力、辛苦!高兴的是自己的努力和辛苦也算没有白费。对比去年年底的业绩情况，略有增长，但也仅是略有增长。

这半年中自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，在日常的事务工作中，自己积极着手，在确保工作质量的前提下尽力完成任务。对潜在客户方面给予耐心细致的讲解理财知识。对公司老客户积极进行客户反馈工作，拉近与客户之间的距离做好沟通。让客户能理性投资，很好的树立了公司的良好形象。

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，在新的半年里自己首先要在去年工作得失的基础上取长补短，积极做好业务宣传工作，同时严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护。其次要多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。不断的充实自己提高业务能力水平!

下半年，我会满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向既定目标进发! 为更多的精彩加油!

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了下半年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

二、自身素质方面

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务!

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步!望公司领导和同事多多帮忙和指正。

我认为最重要的一点就是激励制度：

那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差?郭凡生认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

证券客户经理工作总结4篇工作总结激励制度的核心是调动人的积极性，管理制度的核心是使激励制度调动起的干劲科学化、高效率。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。

激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为好人制定的，它使好人工作更努力、更有创造性和自主性。

而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成好人。

在管住坏人的同时，也使好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

>期货个人总结篇5

201\_年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

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。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防

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。20\_年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“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。

新的一年里已经来临，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。

>期货个人总结篇6

20\_\_年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

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。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防

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。20\_年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

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。

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。

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。

新的一年里已经来临，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。

>期货个人总结篇7

20\_年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了\_\_\_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：

一、无知

20\_年\_月买入\_\_，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\_\_\_一只股票，在20\_年\_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。20\_年\_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沬的破裂，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。

二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资\_\_\_失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业;

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平;

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘PE45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析\_\_\_：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家FDA认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为\_\_\_付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：\_\_是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20\_年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(\_\_\_)，一部分是题材股(如20\_\_年\_月11日的\_\_啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(\_\_科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(\_\_科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

>期货个人总结篇8

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最好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。历史上产生的大牛股都是在企业高速发展的阶段产生的，\_\_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。出现好价的时机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，你要投资的企业的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，越复杂趆容易出错。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，不仅需要对企业的过去十分熟悉，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，市盈率=股价/每股净利润，利润=收入-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，被先进技术淘汰型的企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型的企业，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，所以高市盈率和高市净率也没有持久性。

低PB高PE：强周期股因行业不景气业绩大幅下滑甚至亏损，股价大幅下跌形成，虽然到了企业经营的底部区间，但并一定是股价的底部，因PE较高如果市场形势不好仍然有较大的下跌空间，转变为低PB低PE释放风险。如果企业的基本面发生了变化向好的方向快速发展，则这种股票会成为很好的投资机会;

高PB 低PE：说明业绩的高速增长已经充分反映在了股价的大幅上涨中，是一种值得警惕的现象，连续性的高增长基本是个神话，投资任何一个红极一时的产品都会让你倾家荡产，当股价反映了高增长的时候基本就快走到了悬崖边了，下一步就是花样跳水比赛了;

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唯一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，面对充满诱惑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诱惑，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，离开充满暗示和诱惑的地方。逃避也是一种制胜策略。

>期货个人总结篇9

各位领导、同仁们您们好：

新年伊始，万象更新。在这崭新而充满挑战的20\_年，我回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”。现本人将20\_年的主要工作向各位领导和同仁们汇报，请予于批评指教。

20\_年6月份进入锻造事业部锻造分厂工作。在公司的正确领导下，我按照公司的要求积极宣传、贯彻、落实年度的各项生产任务，带领分厂全体员工强化管理，精益求精，铸造品质、增创效益。现将一年来主要工作作如下总结：

一、进厂以来，我积极融入到分厂中去，并迅速的了解分厂的运作和现状，同时抽出时间学习自身的锻造知识，从金属材料到成形基础，从工艺规范逐步过渡到领会工艺的内容，影响产品质量的重要节点。

二、质量是技术提高的见证，面对受大环境的影响造成产量低、效益低、薪水低等困难面前，分厂从思想上教育员工们在压力面前不低头、不抱怨、不气馁、不回避、不害怕。我们本着“效益靠质量，质量靠技术”的理念，强化自己的加工水平，为稳定和提高产品成品率做出实效。

三、在任职期间改造煤气站设备;利用加热炉废弃，增加蒸汽换热器，让煤气站使用，并解决水压机、粗热分厂及科技楼、行政楼、办公楼、中心实验室等的供暖问题。

四、组织员工，改进加热炉操作手法，降低煤气单耗。

五、安全警钟我为提高员工安全文化知识和安全防范技能，强化安全意识和安全制度责任化理念。组织开展“安全知识的认识与观念”及“我要安全;我会安全;我懂安全;杜绝人为责任的事故发生”为主题的安全大讨论。安全生产事关员工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有集中力量抓安全生产，严格落实坚持“安全第一，预防为主”的方针。使全员牢牢树立安全意识，切实抓好安全工作，确保安全生产正常进行。分厂在每月中旬进行一次安全、设备、现场管理等综合大检查，对检查出来的问题定时、定人及时整改。加强平时的安全巡视检查力度。消灭安全隐患，充分发挥班组长和安全员作用，发现并及时解决生产过程中存在的不安全因素，达到安全生产目的。

六、推行“5S”管理。“人造环境，环境育人”，通过对整理、整顿、清扫、清洁、素质修养的学习、改进、遵守。整个分厂的环境面貌随之改观：生产现场整齐、干净，物品摆放有条不紊，一目了然，程度上提高员工的工作效率和士气，让员工工作的更安全、更舒畅，这不仅给员工们创造一个具有良好氛围的工作场所，同时很大程度上提升了员工良好素质和企业形象。员工们在这缔造良好的工作环境与和谐融洽的工作气氛.

>期货个人总结篇10

20\_\_年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

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。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防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。20\_年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“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。

新的一年里已经来临，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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找