

2023年交易中心年度工作总结(实用8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

交易中心年度工作总结篇一

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决

的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

交易中心年度工作总结篇二

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从xx储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组□xx路邮政储蓄能有今天的业绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上□xx路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有xx师专□xx大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高□xx路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

交易中心年度工作总结篇三

一期甲供材料库存资金为958万元，同比上周库存资金下降7.23%。一期甲供材料各标段的库存情况如下：一标段库存资金183万元占一期库存资金19.11%；二标段库存资金69万元占一期库存资金7.23%；三标段库存资金125万元占一期库存资金13.14%；四标段库存资金44.6万元占一期库存资金4.66%；五标段库存资金326万元占一期库存资金34.08%；总图、厂前区（外管、地管、全厂供电）库存资金208万元占一期库存资金21.78%。

二期甲供材料库存资金1906万元，较上周库存资金下降15.23%。各标段的库存情况如下：一标段库存资金301万元占二期库存资金15.81%；二标段库存资金242万元占二期库存资金12.69%；三标段库存资金103万元占二期库存资金5.4%；四标段库存资金96万元占二期库存资金5.05%；五标段库存资金71万元占二期库存资金3.73%；总图（外管、地管、全厂供电）库存资金1092万元占二期库存资金57.29%。

1、共审核材料计划577条，其中提报有库存可调拨材料79条，物料编码描述和备注中描述前后不一11条，已将存在问题当日反馈专工修改后进行审批，确保材料计划的及时性，创建

转储订单30条，由于甲供材施工单位变更，更改接收方150条。

2、物资调拨平库计划共35条，其中钢材调拨平库14条计划，共25吨, 金额为13万元，其余2条为过量入库的材料平库，其他项目不再使用材料平库共19条计划，合计金额27.9万元。

3、累计审核领料申请单1420张，从源头上杜绝了专工之间抢材料的情况发生，确保了材料领用的准确性。

4、对各专业专工申报的新增编码物料描述在系统中逐一核对、排除重码，对单位、物料组在系统中逐条进行检查，核对无误后提交新增流程。流程提出后打电话对各节点逐一催促流程，对遇到的问题及时与专工和物装相关人员沟通，确保新增编码流程顺利通过，将编码再第一时间反馈专工。

5、对经过协调沟通无法解决的问题，及时上报主管领导，做到日事日毕、日清日结。关注材料计划的订单形成情况、关注材料计划的到货情况。对于sap系统里滞留时间较长的计划及时与相关专工和物装的相应业务人员沟通，确保材料计划的有效实施和采购。

1、本月共计审核项目物资入库金额1.1亿，审核项目物资出库金额1.2亿；审核生产物资入库金额642万元，审核生产物资出库金额903万元；完成项目与项目调拨、生产与项目调拨共计33万元；审核并申报新增物料编码共计1500个。

2、根据《造价咨询工作手册》中的要求，物流中心及时提供施工方的材料出库及退库明细表，为了完成次项工作，多次与合同预算组专工进行工作沟通、分析研究，按照要求完成了工作。

3、依托sap软件系统管理物资，仓储中心从源头进行管理，从审核计划、物资到货、验收入库、出库，掌握库存物资状态，及时督促各专业组专工领用物资。

4、根据股份公司对加强存货资产盘点管理的要求，及时做好存货的盘点工作。物流中心会计根据《xx能源存货盘点管理规定》配合财务处组织原材料保管共同对现场物资进行盘点，并及时根据盘点情况写出书面报告，上报主管领导，达到降低库存，减少资金占用率，加速资金周转的目的。

1、对临时库房进行规范管理，将库房合理布局，规划出合理摆放区域，组织仓储全体员工对露天库房进行清理整顿，提高了库房利用率，最大限度的发挥现有库房的作用。

2、为使xx能源有限公司项目物资入库、出库进行规范化管理，保证出入库帐目物资清晰，有据可查，组织会计及材料员编制了《xx能源物资管理规定》《xx能源存货盘点管理规定》《xx能源项目物资出入库管理规定》《xx能源项目物资计划管理规定》目前已下发执行。

3、为建立和完善物流中心分级管理的全面管理体系，充分调动全体员工的工作积极性，形成闭环式管理，促使中心各项管理更加规范化、制度化、标准化，中心通过“以奖代罚”、“打开员工晋级通道”、“员工评优选先”、“我心中班组评选”等管理模式激励全体员工，让员工自主提高工作技能和工作质量，同时依据xx能源公司相关管理规定，编制完成了《xx能源物流中心绩效考核实施方案》现已下发执行并取得了较好的效果。

4、完成了地磅三查四定工作，并整改落实相关问题，保证地磅及时投用，确保公司所有原材料及产成品物资的计量称重，为公司项目按时投产奠定了基础。

5、因罐区v-904b成品酸罐发生轻微泄漏，在试漏过程中罐区共计加水、排水约6900m³后续经过设备制造厂家3次修补后，完成了v-904b成品酸罐的修补工作，目前v-904b成品酸罐运行正常。

6、按照天辰设计院的变更，完成了罐区新增废酸送回泵的安装及配管工作，目前已完成了两台废盐酸泵的单机试车工作，对泵出口管线及废酸装车管线进行了试漏工作，共发现两处漏点，均为法兰连接部位，目前已消漏，现两台泵处于备用状态，同时完成了罐区全部静设备标注沉降标识工作。

7、自9.30开车后，针对目前生产施工特点，对物流中心管理人员、新进及转岗人员、岗位人员及劳务人员进行了安全技能培训，培训内容包括安全基础管理制度、中心现场所涉及到的危化品的物化性质及伤害应急急救、罐区危化品泄漏应急处置方法、消防器材的使用及日常维护保养、固体装卸作业规范，特种车辆现场作业规范及环保排污规范要求、现场安全技术交底形式及内容要求等。通过培训促使岗位进员工及基本掌握了安全基础知识，提高安全防护意识和自我保护能力。

8、为杜绝物流中心各班组事故的发生，开展中心反三违活动，中心发现三违现象2项，对中心发现的三违按“三违就是事故”的原则，依据中心考核管理规定进行考核处理，举一反三，对今后类似三违事件杜绝发生。

目前安排材料员每周五对一二期库存物资进行统计汇总，并将统计汇总表发至各标段负责人处，要求施工方及时领用，因到项目建设后期，施工方领用量逐渐下降，造成项目物资库存仍在两千八百万左右。

pvc片碱发货平台处拉货车辆进出通道是单行道，现场拉货车辆、叉车、及外协施工单位车辆交叉作业，易发生厂内交通事故，且影响作业安全的硬件设施不完善，经中心各级管理人员共同努力，通过对现场人员职责分工、车辆出入库行驶路线规范、作业场地安全指示标示规范、针对外来司机和内部发货库管叉车司机及装卸人员的分工进行危害辨识并修订安全技术交底单来规范作业行为，现除现场标识因制作未完成外，其他作业以基本规范，但仍有待继续改进。

特种车辆所报的铲车、叉车已全部到货，目前铲车、叉车无固定停放地点，冬季到来后□xx能源气温偏低，车辆不易发动；其次，铲叉车维护保养无法正常进行（如黄油补加及日常维护保养因无场所，无法进行），现需设计院及时提供施工蓝图，并修建特种车辆检修厂房，以保证生产正常运行后对特种车辆设备的有效管理。

因公司安排近期将中央大道东侧临时露天库房内物资清空并拆除，物流中心急需另行选址修建临时露天库房，以确保露天库物资的安全存储及保管问题，目前中心已进行选址，望相关处室及时修建完成，同时满足库房内硬化、排水、监控等要求，确保库存物资的有效管理和存放。同时针对此问题□20xx年5月打过专题报告，并提交设计意见和图纸，公司领导也审核通过由新疆设计院设计好施工图纸，同时对选址处树木也进行移位，但到目前一直未施工，中心建议及时施工投用，为今后三四期项目建设及物流中心的正常管理做好前提保障工作。

（一）寒冬将至，为配合xx能源二期项目建设尾项施工需求，物理中心未雨绸缪，提前做好物资尤其是冬施物资的入库管理工作，现场安排库管、装卸工及中心管理人员值班，在确保安全的前提下保证库房24小时进行材料的收发，保证生产及二期项目物资供应正常，同时对冬季入库物资做好防冷防冻措施，需室内保存物资及时倒运入库，对室外存放物资做好上苫下垫工作，保证物资的正常保存及发放。

（二）不断梳理工作流程，确保物资从入库到出库的整体流程通畅，同时根据工作流程制定相应制度，使所有工作有章可循，对已制定下发的制度，根据实际操作情况，在保证项目和生产正常稳定运行的前提下不断进行修改和完善，使之更好的为项目建设和生产服务。

（三）开展好物流中心各级员工及新进员工的安全培训工作。

（四）开展好物流中心班组两级反三违活动。

（五）按xx能源公司要求作好本年度危害辨识工作。

（六）密切关注罐区酸碱储罐及相连管线冬季安全隐患的变化情况，做好标识警戒防护工作。

（七）后期物流管理将致力于如何最大化的实现现代化的物流操作，将在陆续做好基础管理的前提下，逐步规范现场管理，对所有物资进行分区、分库、分类摆放，及时申报采购先进的仓储物流操作使用工具，同时加强对库管的培训和要求，努力向先进行业的物流管理学习和靠近，加快向公司提出的“旗舰店”式企业靠近的步伐。

交易中心年度工作总结篇四

不知不觉加入xx证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，要常去给他解说。

阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

截至11月底金桂四季理财产品的收益率在同行业甚至与银行产品收益还高。今年理财市场经过余额宝等收益产品冲击，互联网金融产品地位越来越重要。虽然金桂四季每季度开放一次，但是客户合理安排资金还是可以的。我们在营销客户同时也在给客户寻找货币基金或其他稳健产品去和客户推荐。

今年总共新增将近100万左右；与此前定下目标相差甚远。

20xx年互联网金融可能还会持续发力，现在手续费及网上开户的放开。要好好利用这一块，加大撒网力度。最重要的还是要加强学习，更好的应对客户的需求。潜在客户的持续服务还是要跟进，利用公司现有的资源去给客户做服务，时间是最好的导师相信客户会为我华丽转身。

交易中心年度工作总结篇五

xx年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质办

事为中心，警备风险为根本，进步效益为目的，支持办事中小企业，尽力打造信用浙江”的经营理念。全体员工齐心协力，尽力工作，共解决保证业务264笔，保证金额12940万元，累计保证金额15538万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而增强内部治理，建章立制，是公司规范经营，稳健成长的根基，因此我们首先从根基工作入手。一是零丁设立业务经营部，配备了专业查询访问人员；二是参照兄弟保证机构的经验，订定了各种业务材料；三是订定了业务操作规定，风险警备步伐和各岗位职责；四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息通顺，实时上报业务经营环境。

保证是高风险行业，对付从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有富厚的业务知识和实际业务操作才能。因此，我们异常看重自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，实时控制经济范畴的新动向。保证公司积极参加业务培训，进步业务技能。另一方面向兄弟保证公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

我们以“热情、实时、高效、双赢”为公司的办事理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企颐魅找到我们，必要我们的保证，我们总是实时地进行查询访问，尽快作出回复，主动与银行沟通，赞助企业办理资金艰苦。

保证是一项高风险行业，如不加以警备，就会造成损失。因此看待每一保证，我们都严把风险关，不搞人情保证，认真做好客户保前外部信用信息的查询访问，对企业的生产经营环境、财务状况、还款才能进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。

1、警备风险，讲求一个实字。警备和节制风险是保证业务安身立命之本，是为中小企业办事和公司自身成长的前提，保

证业是高风险行业，只有切实警备和节制风险能力更好的为中小企业办事。而要有效的警备风险，必须讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，能力有效警备风险。

2、开发业务，讲求一个稳字。作为一家保证企业，要担任起为中小企业办事的重任，必须要鼎力开发业务。但由于保证公司自己的特殊性，又不能急于求成，必须讲求一个稳字，只有稳健经营，能力可持续成长。

3、办事企业，讲求一个诚字。保证企业既是高风险行业，也是办事行业，既然是办事行业，那么就要讲求一个诚字，恳切诚意的为中小企业办事，要急企业所急，想企业所想，尽力为他们排忧解难，只有这样能力密切企、保关系，达到双赢的目的。

1、对保证企业要增强培训，分外是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

2、企业没有权证的反保证资产到当局有关部门挂号艰苦，一旦呈现风险，保证公司的利益难以获得司法掩护。如何办理这一问题，必要探讨，必要对策法子。

1、增强与互助银行沟通，争取进步原有保证放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的互助银行。

2、积极开发立异业务，增加保证种类，更好的为中小企业办事，为缓解中小企业融资作出应有的供献。

3、增强内部治理，树立完善稽核体系，进步员工主看能动性，进步工作效率和办事程度。

交易中心年度工作总结篇六

20xx年在紧张和忙碌中过去了,回首过去的一年,内心不禁感慨万千,这一年,虽没有轰轰烈烈的战果,但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。从年初的三月份,跟着团队来到了我们营业部。

回顾20xx年年度我们营业部的整体工作,收获与不足并存,但收获很多;经验与教训同在,但经验不少;下面就根据一年来的总体情况作一简要小结和来年的重要事件计划。

工作上,首先是做好本职工作。在营业部是技术岗位,所以每天要保证公司网络、服务器等的正常实用和数据更新、病毒查杀。再者就是配合总部技术部的工作,包括下班后加班完成网络的布置,休息日时间来公司进行软件的升级检测。在交易时间内,保证客户的网络畅通,当然中间真的遇到过片区电信网络的维修、物业大厦对电源的检测造成的断电。这些突发事情也均在总部技术人员、公司同事的一起帮助下很好的解决了,保证了客户的正常交易,也挽回了客户一些因为突然事情造成的损失。另外,在之前朱峰带领下,也设计了营业部网页。至于培训方面,也都准时参加了,包括协会组织的、公司内部培训,也都通过了考核。

再者,身为营业部的一员,也积极地和团队一起开展业务,包括网上搜集资料、上门拜访客户,跑到我们区的写字楼进行宣传推广,寻找意向客户。也试着进行客户现场培训,但由于培训当天天气状况不佳,所以效果不是很好,但我们还是以积极的态度认识这一切,从中学习吸取教训,改进方法,继续开展客户的搜集工作。

由于营业部刚成立,所以20xx年营业体整体效益不是很好,但我们不气馁、不放弃,在明年的20xx[]我们会在领导的带领下,整个我们营业部团队会积极向上,努力把我们的营业部打造成宁波知名的营业部而努力。

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。

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。

*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。

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。

20xx年即将过去□20xx年正款款走来, 那些“打脸”的年初计划, 你完成了多少?在过去一年里, 海通期货24小时全球交易中心的新生代操盘手们严守纪律、稳踏时间节奏, 力争在年末画上完美的句号。

海通期货24小时全球交易中心“全球对冲操盘手青年人才计划”自开办以来, 累计收到近4000名怀揣操盘手之梦的青年学子报名, 100多位学员通过笔试、面试等形式筛选进入到交易中心学习, 超过20xx学员成功通过考核, 实现实盘操作, 去年4月至12月初, 总体绩效净值达1.9。

回首一年的时光, 细数走过的脚步, 这里有汗水、有欢笑, 有磨砺, 也有梦想。初进时的不知所措、学习中的历练、不断进步时的喜悦, 以及朝着操盘手之路不断进阶的努力, 都承载着学员们的梦想一路前行。成长是最美好的时光, 在这辞旧迎新的时刻, 让我们与这些新生代的操盘手们一起分享操盘手道路上的收获与感悟。

在交易中心的日子, 学会了止损, 学会了遵守纪律, 学会了自己调整心态。收获了策略, 收获了志同道合的朋友, 收获了一个找准前进方向的更好的自己。也许在未来的人生路上, 迷雾还未散去, 但在交易的路上, 有交易中心导师的指点、学长的帮助、朋友们的互相扶持, 自己的内心会更加坚定。既然选择了远方, 就要风雨兼程。

交易上, 生活中, 不畏、不怖、不怂、不退、不磨叽, 大家

共勉。

进入交易中心两个月的时间里，我学到了很多，对操盘也从零到渐悟，但要成为一个合格的操盘手，还需要积累。

进入交易中心的第一天，导师就叮嘱我们要把一天当三天用，只有这样，才能把成功的时间大大缩短。相对于刚进交易室，现在的自己克服了很多自身的弱点，比如惰性和交易当中的情绪化。但是在关键点和大局观上，还需要完善。20xx年，我不能预见市场会变成什么样，但我希望能够尽快完善自己，力争成为一名合格的操盘手。我对自己有信心，希望20xx年上半年能够从渐悟到顿悟，然后在交易上找到适合自己的模式，把绩效做上去！

在交易中心半年的时间里，我的交易有了长足的进步。更重要的是，我明白了自我管理的重要性，心态、技术、逻辑都在不断的失败中得到了全方位的练习，也从学长身上学到了很多经验教训。不管未来的路多么坎坷，我会与交易中心的勤勉坚强的学员们一起，结伴前行。

曾经交易时全凭感觉，亏盈全靠运气，内心煎熬烦躁。现在交易时，我可以做到开仓有理、平仓有据，内心自信笃定。操盘是一种人生，既可朝九晚五上班，又可以说走就走。交易可以实现我的人生梦，在交易中心的学习实现了我的交易梦！

在交易中心导师及助教的帮助下，我逐渐形成了自己的一套研究和交易体系，虽然中间走了很多弯路，遭遇了很多挫折，但我变得更加成熟了。新的一年即将到来，我希望早日过关上线，真正开始自己的专业期货投资人之路。

成为优秀操盘手的道路充满艰辛，感谢经验丰富的导师和师兄的指导，感谢真诚、热心的同学与我共同学习研讨，有了你们，我才能渡过难关，在交易的道路上越走越坚定。我希

望在新的一年里遇见更好的自己。

在交易中心短短的学习时间里，我明显感觉到了自己交易水平的提升。虽然稳定性还有待提高，但我已经找到了适合自己的交易系统，对交易也有了更深层的认识和理解。20xx年，用心前行，收获未来。

近四个月的培训让我对交易的专业性有了更深的了解，交易不仅仅需要一颗智慧的大脑，更需要一颗勤奋执着的心，每日十几个小时的培训，虽然让我身体很疲惫，但对交易的执着与热爱一直支持着我前进，痛并快乐着！也祝愿交易中心的学员们都能早日迈向自己的投资之路。

我今年3月初来到交易中心，12月通过考核正式上线实盘操作。交易是一件痛苦的事，不过，在痛苦中，进步才能更快。在交易中，最重要的是要保持好的心态：宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。这是交易中最好的状态，在激动快乐的时候要保持谦逊，不论市场好坏，保持敬畏之心。

20xx年，我的梦想很简单，就是赚到100万元。在交易中，我充满自信，不会被一时的亏损所击退，做我应该做的，将自己的潜力发挥到极致。

海通期货24小时全球交易中心从无到有，从起步到壮大，学员们在这里互帮互助、共同成长，进而走上操盘手之路。20xx年，24小时全球交易中心将继续带领着学员们青春不老、不畏将来，一路演绎不平凡。

交易中心年度工作总结篇七

本日我们相聚这里，召开年总结表彰大会。在这里，我要真诚地向各位道一声~费力啦！给勤劳办事的所有员工整以深深

的敬意，为得到先进个人和优秀称号的列位表示衷心地祝贺。

公司一年来的稳定发展，并从内心深处为公司成长而自满。在这一年中，员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作的精神让我冲动，我相信“xx团体”在所有人的配合尽力下，必然会有一个美好的将来。众所周知，我们xx自成立以来，受到了各界普遍承认亲睦评，也获得了各级领导的关切和赞助。20xx年对付我们的公司来说，是一个安稳成长及壮大的一年，在全体员工的配合尽力下，公司取得了稳定成长、取得了骄人造诣。20xx这一年款待许多客人，此中包括县、市、省、国各级领导，充分阐明了对xx工作的确定，对我们也是极大的鼓舞，进步了士气、鼓舞了干劲。企业的成长，得益于党的好政策，得益于各级领导，得益于各级互助伙伴、全体员工的配合尽力。企业成长应存有一颗感德的心。

这次要分外表扬的是我们每一位亲爱的员工。你们勤奋而有成效的工作使我冲动，同时还要感谢列位互助伙伴，正是有了他们的鼎力大举赞助及共同，我们xx能力在竞争如此激烈的市场情况下生存并赓续成长。我坚信只要有你们，xx就必然会在新的一年更上一层楼。

新的一年意味着新的动身点，新的机遇与新的挑战，这些对我们来说有必然的压力和影响，但只要我们把细节做好，把办事做细，秉承“一切为了办事，办事好顾客”的经营理念，以顾客需求为中心，同时严把办事质量关，就能让所有客户满意，我们就事业就会兴旺蓬勃。

展望新的一年，中国经济阅历了30年的高速成长，现在是保持晋升品质阶段，所以xx也一样，现在我们也要保持晋升品质和办事体验。

亲爱的xx家人们，我相信踏踏实实，山让路；持之以恒，海可移。愿我们斗志高昂的xx人以细节治理为工作基础措施，扬

长避短，与时俱进、谱写xx新篇章。

这里再次为得到先进个人和优秀称号的列位同仁们表示衷心地感谢与祝贺。最后祝全体员工身体健康，万事快意！

交易中心年度工作总结篇八

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体化的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知知识。“面”要广，“点”要专。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的'能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！

总之，这一个月与实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。