# 最新国际业务工作总结 国际业务部工作总结(实用9篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-12-01

*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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!国际业务工作总结篇一在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也...*

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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**国际业务工作总结篇一**

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的`机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。

我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

由于近来公司业务部人员变动较大，因此给交接工作带来一定难度。我希望在9/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!经理及各位同仁工作顺利!

辞职申请人：xx

**国际业务工作总结篇二**

我今年6月毕业，一走出学校就直接来到了深圳。在离开学校之前，我仍然感到困惑。我不知道该做什么，也没有为自己找到一个明确的位置。我知道我不是那种生活在贫穷和满足中的人。我想为自己设定目标，努力工作。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，另一份是商务接待。由于种种原因，我无法继续这样做，直到9月24日，我才幸运地进入了新起点的大家庭。在公司领导和同事的帮助下，我极大地提高了对产品的认识，熟悉产品，推广产品。在此，我要感谢我的领导和同事们的帮助。

10月中旬，该公司参加了第七届广州国际采购博览会，参加博览会的客户基本上都是外国人。同时，由于同行很少，参加比赛的人也不多。现在是我们再次比赛的时候了。几位同事正在推广公司的产品，发送名片和材料，并试图吸引更多的客户参观我们的展厅。与外国客户沟通已成为另一项技能。为了吸引感兴趣的客户，让无意接触和了解我们产品的客户，归根结底，我们绝不会放手。在与外国客户的交流中，我还学会了如何向客户介绍我们的产品，以及如何解释和分析产品优势。展会举办后，一小批产品被临时出售，收到了许多外国客户的\'名片，也寄出了一些他们自己的名片。我希望将来能联系一些感兴趣的客户。

**国际业务工作总结篇三**

虽然只是从20\*\*年5月初在xx银行xx分行国际业务部实习至今，但几乎是和正式员工一样的作息时间，并且全面参与国际业务部的工作。7个月的工作经历，让我深刻理解了国际结算的相关知识及相关的政策法规。同时对其他部门的观察和相互交流，也让我对银行的整体运作有了一定了解。

对于任何工作，总怀着极高的热情去对待，善于钻研，接受能力强。工作中积极主动，尽职尽责，力求尽最大努力出色得完成自己的.工作。并以最高的效率去处理银行客户的问题！

为人诚信开朗，有很强的责任感，也具有较强的组织协调能力与沟通能力，能很好的处理与同事与客户之间的关系。

**国际业务工作总结篇四**

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。 2024年5月22日，我行正式成立国际业务部。2024年是不平常的一年，今年截至2024年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。2024年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的

心得体会

。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。 xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。篇二：支行国际业务部2024年工作总结 xx支行国际业务部2024年工作总结 2024年，在面对国际金融市场风云变幻、外贸进出口持续下滑的不利局面，在支行党委的正确领导和大力支持下，2024年我行国际业务取得了长足发展，较好地完成了各项工作任务，现将全年工作简要总结如下：

年末，累计办理国际结算xx万美元，同比多办理xx万美元，完成市行年度计划的124.06%,任务完成率居系统内第一名；累计全年实现结售汇xx亿美元，完成市行年度计划的x%,任务完成率居系统内第一名。国际结算量和结售汇指标均超额完成市行年度计划，是系统内唯一完成这两项指标的支行。全年实现国际结算手续费收入xx万元，实现结售汇手续费收入xx万元。实现外汇中间业务收入xx万元，同比下降20.78%，完成市行计划的37.80%。

识型员工，经常进行集中学习和业务交流，多次参加上级行、外管局组织的各种业务培训，着力在解决外汇业务发展中遇到的难点和热点问题上下功夫，不断提高业务水平和驾驭、管理外汇业务的能力。

借助下半年市行开展客户大普查契机，我部高度重视客户营销工作，进一步将客户普查作为完善客户基础壮大客户群体的一项基础性工作来抓，作为破解我行国际业务客户营销乏力、业务发展受限的一项突破性工作来抓。在客户普查中，我部把普查目标进一步锁定为2024年度进出口额100万美元以上的所有客户及2024年度办理跨境人民币业务的所有客户，共普查63户，其中新开户1户。通过普查我们对客户、对市场有了更深入、系统、细致的了解，尤其是对潜在客户的业务办理情况，同业产品的开办情况，有了更进一步的认识，从而明确了我行产品与政策方面的优劣势，为以后开展业务打下了坚实的基础。如在普查中，我们进一步了解到xx有xx这一产品需求，为此我们积极与企业沟通了解，并会同市行相关部门把材料逐级申报到上级行，目前，该项业务正在进一步运作中。

组织的业务培训。今年11月份，我部邀请xx丰共四名业务制单人员参加我行在青岛组织的《新isbp实施后焦点解读与应用》业务讲座，通过共同参加业务讲座，进一部加强了与企业业务人员的相互了解，为以后在工作中更好的开展合作打下了坚实的基础。

总的来说，2024年我部认真贯彻了支行党委的工作要求，加大了工作力度。但是仍然有许多问题存在，整体形势不容乐观，业务发展基础还比较薄弱，发展的道路任重道远。具体表现在以下几个方面：一是外汇存款增长基础不够牢固。外汇存款仅仅依靠xx丰等企业，存款规模有限；二是部分业务指标距市行计划差距较大，短板现象十分严重。如国际贸易融资在系统内仅有我行和xx、营业部三家支行尚未开展；跨境人民币结算业务在系统内仅有我行、xx、xx三家支行未开办；三是客户拓展工作开展不力。新客户拓展工作进展缓慢，优质客户资源不足，发展后劲乏力，客户拓展需进一步加强；四是外汇中间业务发展不平衡现象比较明显。外汇中间业务收入在系统内处于低水平，中间业务收入及收入结构需进一步提高和调整。

在面对当前复杂多变、不利的外贸经济形势下，唯有加快发展、抢抓机遇，乘势而上才能立于市场不败之地。为此我部决心凝心聚力，转变作风，真抓实干。

要坚决打好存款保卫战，夯实有效发展基础。存款是经营的基础，要下大力气抓好外汇存款的组织工作。一是要狠 抓重点客户，提升同业份额。重点做好xx丰外汇存款的维护、拓展工作，把大额外币分层计息活期存款这一工作作为突破口，积极准备相关资料，主动联系市行、省行相关人员，通过部门联动，上下联动，要尽最大努力去争取使该产品能得到总行的成功审批。二是狠抓业务产品，拉动存款稳定增长。要不断加大新产品的营销力度，通过营销产品带动外汇存款增长。

目前我行中间业务收入水平低的重要原因之一就是外汇业务结构不合理。我行中间业务收入主要依托xc等大型企业，对其业务依存度较高，而两个企业均为出口外向型纺织企业，随着人民币升值的压力不断增大，出口交单数量较往年相比已大幅减少，中间业务收入仅仅依靠少量的国际结算手续费收入来维持。国际结算发展到今天，早已不是单纯的资金收付，在结算的同时提高贸易融资等业务是必由之路。

有优势，但近期与中行相比，我行在价格及询价流程上要逊于中行，下一步在可能的情况下，要积极寻求改进。

在当前外汇业务竞争激烈的大背景下，我部要积极转变国际业务的营销观念，树立起市场营销意识。市场营销，绝不能寄希望于“等、靠、要”的被动营销方式，要建立“主动寻找、主动发现、主动出击”的营销理念，要知难而上，采取“争、抢、找”的主动出击方式，提高营销能力和效果。在内部渠道方面，我部要和相关部门积极联手，在信息沟通和业务合作方面建立多边交流和营销机制，努力在同业市场上挖掘业务潜力。

银行国际业务部年度工作总结

结算量超额121完成市行下达任务。从目前已完成的结算量客户构成来看，我行原有存量客户占比65，主要有为？？？？等老客户，几大大客户份额占据绝对地位。其中？？？？？单客户结算量就达到 1.2亿美元，实现结算过亿元大关。

结售汇收入271万元人民币。

外汇中间业务收入完成全年计划70，计划指标没有完成。主要是由于我行具有常年做进出口信用证关联业务，出口议付业务、外币理财业务的客户过少、老客户业务量委缩，又无新客户介入导致。

其中结算量、结售汇指标完成理想，主要亮点是资本金大户的拓展和？？？？？结算过亿；中间业务收入完成不理想，原因是老客户业务量委缩，也无新结算大户介入，而大远利率掉期业务、超远期结售汇业务正在运营过程当中。

的取得主要是因为我们拓展了四个资本金大户。四个客户资本金到位，这就是 1.7亿美元，再办理结汇，这又是110万元人民币结汇收入。这两项计划指标就完成了大半。通过这个案例，我们可以很清楚的看到大而好的优良客户能给我行带来的回报到底有多少。

由此我们想到客户拓展的重要性，客户拓展是我行业务经营能够持续走下去的生命线。我想在客户拓展上，尤其是有国际业务的客户拓展上要把握两点：

如果有了营销机会，不能把存款、结算、信贷等业务隔离开营销，要综合性、打包拓展。给客户提供的是一揽子金融产品。要以信贷资金介入为契机，进行综合营销。刚才提到的四个资本金客户，并不是我行单独为了拓展资本金而拓展资本金，而是去年我们拓展的土地储备项目综合收益的表现，是后续效应的体现。没有土地储备这个项目，也就没有今天的四笔资本金汇入。

我在本职岗位的工作心得

虚度国际业务工作2年余，思及自己所经历的工作岗位，我不禁有些赧然，寸功未立，依旧粗浅。细细总结在本职岗位上的工作体会，大致归纳出以下几点：

日常操作中，我负责国际结算的汇款这一块。国际汇款，涉及对公和对私，涉及贸易和服务，同时，由于人手问题，没有单独的申报人员，也要兼带付汇申报。 其实平心而论，汇出汇款是国际业务中极为基础也极为简单的一块业务。它不像外币结售汇，受到时间的制约，也不似各类贷款，承担风险并在实际运用上需灵活变通。汇出汇款业务，虽说简单，实质是操作单一，但在日常处理时却十分繁琐，需要我具备耐心、细心和恒心。

支付几十笔甚至两百多笔的客户，我会针对不同的客户使用不同的审核顺序，并将发现的问题仔细整理出来，与企业沟通，以免多次联系客户而造成客户不满情绪。

其次，操作人员要确定客户提供的收款人信息能够准确指向。收款人信息包括收款人名称、账号、地址、收款人银行以及银行代码。只有保证这些信息正确才能将汇款准确汇给收款人，当然前提是收款人信息与发票、合同所示资料一致。 同时最重要的，操作人员的每笔业务输入要保证正确。根据审核的资料填写汇款记录，必须保证正确无误，虽然在录入之后有复核岗和授权岗，但自己的工作不能依赖于人，惯性思维下，复核人员也会被误导。尤其是曾经汇出过的记录，在录入时更要注意收款人的收汇银行有否变更，这一点很容易被忽略。

当然，这些也仅仅是汇出汇款日常操作的一些粗略概括，所有的细枝末节，经过不同的业务日积月累，我也逐渐归纳总结出一套比较实用的经验资料，可以方便查阅。

汇出汇款业务做熟了，总结了经验，就是十分单一的工作，但我对待每一笔都要求自己兢兢业业，尽量做到周到服务客户，让客户满意。

精深。对于信用证、托收业务，以及对于在此基础上的单证运用，我会在工作中通过与同事探讨或是在网上查阅资料，不断充实自己。

当然还有证书。我常常在矛盾，需要考那些个的fect、cdcs、citf证书么？这些证书虽然被炒得很热，但事实上有用么？学习是为了能更好地掌握工作要领，对于自己工作的领域了解透了，其实也是在提升自己。学习其实是个持续的工作，而不是为了应付考试而退化成一个临时性的任务，所学必须能所用。

两年的时间说长不长，说短也不短，国际业务仍有太多的东西需要我去学。任何工作都一样，易学难精，我一直觉得，汇款也好，结售汇也好，单证也好，贸易融资产品也好，就算是自己做两年，也未必能将规范与实务融会贯通，更何况是这个长期在变动中的国际业务。学而不思则罔，思而不学则殆，只有让自己静下心来，在不断的实践中思考问题，汲取知识，提升修养，才能做一个有深度的丁字型人才。 工作中有得有失，才能积累经验，有学有思，才能不断进步。

**国际业务工作总结篇五**

虚度国际业务工作2年余，思及自己所经历的工作岗位，我不禁有些赧然，寸功未立，依旧粗浅。细细总结在本职岗位上的工作体会，大致归纳出以下几点：

日常操作中，我负责国际结算的汇款这一块。国际汇款，涉及对公和对私，涉及贸易和服务，同时，由于人手问题，没有单独的申报人员，也要兼带付汇申报。

其实平心而论，汇出汇款是国际业务中极为基础也极为简单的一块业务。它不像外币结售汇，受到时间的制约，也不似各类贷款，承担风险并在实际运用上需灵活变通。汇出汇款业务，虽说简单，实质是操作单一，但在日常处理时却十分繁琐，需要我具备耐心、细心和恒心。

首先，操作人员需要审核客户提供的汇款资料。无论是贸易项下或者是服务项下的汇出汇款，外汇管理局都有不同的要求，因而汇款人需要提供不同的资料。只有汇款资料提供完整了，我们银行才能予以支付。而汇出汇款的收集，常常是企业会计将一堆很多笔业务一起拿来，这给汇款资料的及时审核带来很大的困难。在实际操作中，需要我对汇款资料的审核十分熟练，对于当场需要汇出的款项或是笔数较少的业务，快速翻阅核对并及时跟企业会计反映问题。而像一次性支付几十笔甚至两百多笔的客户，我会针对不同的客户使用不同的审核顺序，并将发现的问题仔细整理出来，与企业沟通，以免多次联系客户而造成客户不满情绪。

其次，操作人员要确定客户提供的收款人信息能够准确指向。收款人信息包括收款人名称、账号、地址、收款人银行以及银行代码。只有保证这些信息正确才能将汇款准确汇给收款人，当然前提是收款人信息与发票、合同所示资料一致。

同时最重要的，操作人员的每笔业务输入要保证正确。根据审核的资料填写汇款记录，必须保证正确无误，虽然在录入之后有复核岗和授权岗，但自己的工作不能依赖于人，惯性思维下，复核人员也会被误导。尤其是曾经汇出过的记录，在录入时更要注意收款人的收汇银行有否变更，这一点很容易被忽略。

当然，这些也仅仅是汇出汇款日常操作的一些粗略概括，所有的细枝末节，经过不同的业务日积月累，我也逐渐归纳总结出一套比较实用的经验资料，可以方便查阅。

汇出汇款业务做熟了，总结了经验，就是十分单一的工作，但我对待每一笔都要求自己兢兢业业，尽量做到周到服务客户，让客户满意。

精深。对于信用证、托收业务，以及对于在此基础上的单证运用，我会在工作中通过与同事探讨或是在网上查阅资料，不断充实自己。

当然还有证书。我常常在矛盾，需要考那些个的fect、cdcs、citf证书么？这些证书虽然被炒得很热，但事实上有用么？学习是为了能更好地掌握工作要领，对于自己工作的领域了解透了，其实也是在提升自己。学习其实是个持续的工作，而不是为了应付考试而退化成一个临时性的任务，所学必须能所用。

两年的时间说长不长，说短也不短，国际业务仍有太多的东西需要我去学。任何工作都一样，易学难精，我一直觉得，汇款也好，结售汇也好，单证也好，贸易融资产品也好，就算是自己做两年，也未必能将规范与实务融会贯通，更何况是这个长期在变动中的国际业务。学而不思则罔，思而不学则殆，只有让自己静下心来，在不断的实践中思考问题，汲取知识，提升修养，才能做一个有深度的丁字型人才。

工作中有得有失，才能积累经验，有学有思，才能不断进步。带着热血走进农行的我，曾遭遇梦想与现实、理想与磨砺的碰撞，然而我始终相信，我们可以被磨去的是棱角与稚气，不可以失去的是信仰与坚持，终将获得的是幸福与学识！

**国际业务工作总结篇六**

为配合国家外汇管理局以“维护国家经济和金融安全，严厉打击热钱跨境流动”为主题的违法违规资金专项检查，同时也加强国际业务的管理工作，确保国际业务安全、稳定、持续运行，根据要求对支行xxxx年度的外汇业务开展情况进行一次自查。整个自查工作情况汇报如下：

一、自查相关内容

我支行检查人员于xxxx年xx月xx日对支行xxxx年xx月xx日-xxxx年xx月xx日发生的经常项目、资本项目、国际收支等三大类外汇业务，主要包括货物贸易、服务贸易、个人、外商直接投资项下的国际收支交易以及跨境资金流入等相关内容进行自查。其中：

1． 出口收汇业务：出口收汇xxx笔，全部为贸易项下的款项，无转口贸易和非贸易等服务贸易项下款项，所有出口收汇款项全部入待核查账户核查，我支行已按规定出具出口收汇核销专用联xxx笔，客户签收手续齐全。

2． 结售汇业务：结汇业务xxx笔，售汇业务xx笔，结汇业务全部是贸易项下出口收汇结汇，无其他项下结汇业务。结售汇业务严格执行分级审批制度，业务操作严格按照外管及我行外汇操作规程和操作流程办理，手续齐全。3． 资本金业务:我支行开立一户资本金账户，且已销户。在操作中严格按照资本金账户管理办法，及时在直投系统中进行了业务反馈，无资本金收汇及结汇业务发生。

4． 境外汇款业务：境外汇款xx笔，其中预付货款xx笔全部进入国家外汇管理局网上服务平台进行预付货款付汇登记，严格按照《贸易信贷登记管理系统（预付货款部分）操作指引》的指引进行审核，货到付款x笔按照我行业务操作规范进行账务处理。

5． 境内汇款业务：境内汇款x笔提供的资料完整，柜员按要求保管装订。

6． 个人外汇业务：我支行受理个人外币现钞结汇业务xx笔，售付汇业务xx笔，均按照外管及我行操作规程要求办理，留存客户身份证复印件及其他相应档案，无超权限、超限额等现象。

7． 对外付款/承兑通知书业务：对外付款xx笔，都为信用证项下付款，款项根据分行要求申报，申报内容正确手续齐全。

8． 人民币跨境交易发生一笔，款项性质为服务项下收款客户已提供相应合同及发票，均按照外管及我行操作规程要求办理入帐。

二、落实整改情况

本次自查，总体情况良好，今后，我支行要进一步加强外汇管理政策的梳理和培训，规范各项业务的操作和制度执行，以保证我支行外汇业务健康、合规、有序的发展。

**国际业务工作总结篇七**

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每31营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想 (一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。 2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

(二)、工作设想 1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动遥20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

2024年5月22日，我行正式成立国际业务部。2024年是不平常的一年，今年截至2024年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

1、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

2、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程。 “和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

3、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。2024年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。2024年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在2024年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的

心得体会

。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

**国际业务工作总结篇八**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的2024年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的2024年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一.完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二.与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection 公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为. 整理库存样品并报价;给.准备从日本带回的新样品; 给 morris 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯;催goodfela 生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的2024年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**国际业务工作总结篇九**

虚度国际业务工作2年余，思及自己所经历的工作岗位，我不禁有些赧然，寸功未立，依旧粗浅。细细总结在本职岗位上的工作体会，大致归纳出以下几点：

一、事不在重，有心则成日常操作中，我负责国际结算的汇款这一块。国际汇款，涉及对公和对私，涉及贸易和服务，同时，由于人手问题，没有单独的申报人员，也要兼带付汇申报。

其实平心而论，汇出汇款是国际业务中极为基础也极为简单的一块业务。它不像外币结售汇，受到时间的制约，也不似各类贷款，承担风险并在实际运用上需灵活变通。汇出汇款业务，虽说简单，实质是操作单一，但在日常处理时却十分繁琐，需要我具备耐心、细心和恒心。

支付几十笔甚至两百多笔的客户，我会针对不同的客户使用不同的审核顺序，并将发现的问题仔细整理出来，与企业沟通，以免多次联系客户而造成客户不满情绪。

其次，操作人员要确定客户提供的收款人信息能够准确指向。收款人信息包括收款人名称、账号、地址、收款人银行以及银行代码。只有保证这些信息正确才能将汇款准确汇给收款人，当然前提是收款人信息与发票、合同所示资料一致。

同时最重要的，操作人员的每笔业务输入要保证正确。根据审核的资料填写汇款记录，必须保证正确无误，虽然在录入之后有复核岗和授权岗，但自己的工作不能依赖于人，惯性思维下，复核人员也会被误导。尤其是曾经汇出过的记录，在录入时更要注意收款人的收汇银行有否变更，这一点很容易被忽略。

当然，这些也仅仅是汇出汇款日常操作的一些粗略概括，所有的细枝末节，经过不同的业务日积月累，我也逐渐归纳总结出一套比较实用的经验资料，可以方便查阅。

汇出汇款业务做熟了，总结了经验，就是十分单一的工作，但我对待每一笔都要求自己兢兢业业，尽量做到周到服务客户，让客户满意。

二、学无止境，学何以致用

精深。对于信用证、托收业务，以及对于在此基础上的单证运用，我会在工作中通过与同事探讨或是在网上查阅资料，不断充实自己。

当然还有证书。我常常在矛盾，需要考那些个的fect、cdcs、citf证书么？这些证书虽然被炒得很热，但事实上有用么？学习是为了能更好地掌握工作要领，对于自己工作的领域了解透了，其实也是在提升自己。学习其实是个持续的工作，而不是为了应付考试而退化成一个临时性的任务，所学必须能所用。

三、老骥伏枥，精益求精

两年的时间说长不长，说短也不短，国际业务仍有太多的东西需要我去学。任何工作都一样，易学难精，我一直觉得，汇款也好，结售汇也好，单证也好，贸易融资产品也好，就算是自己做两年，也未必能将规范与实务融会贯通，更何况是这个长期在变动中的国际业务。学而不思则罔，思而不学则殆，只有让自己静下心来，在不断的实践中思考问题，汲取知识，提升修养，才能做一个有深度的丁字型人才。

工作中有得有失，才能积累经验，有学有思，才能不断进步。带着热血走进农行的我，曾遭遇梦想与现实、理想与磨砺的碰撞，然而我始终相信，我们可以被磨去的是棱角与稚气，不可以失去的是信仰与坚持，终将获得的是幸福与学识！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn