# 最新国际业务工作总结(优质8篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年...*

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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，过去的一年，在公司领导的正确指导下，在各部门同事的积极支持和大力帮助下，我才能够较好得完成工作任务，在此非常感谢中健大家庭的每一位家人对我工作的支持和帮助，我相信在新的一年里，我们这个团队会配合的更好，我们能共同创造更好的业绩。

回首过去，是为了更好地面向未来。总结经验，是为了克服不足，发扬成绩。针对20xx年的工作情况，现从以下五个方面做如下总结：

20xx年总体上来讲，工作完成情况还是可以的，当然业绩的取得离不开公司领导们的正确指导和同事们的支持。

公司角度来分析，感谢公司领导对我们工作的大力支持。

1）20xx年12月30日，公司出资购买阿里巴巴增值服务外贸直通车（p4p），来增加产品的曝光量。

2）20xx年9月，购买橱窗，增加产品的曝光量。

3）20xx年10月份，谷歌推广。

4）客户来访时，张总总是放下自己的工作，亲力亲为，全程陪着，印象很深刻的是今年4月份时，一个印度客户过来，张总亲自去北京接的客户，虽然最后并没有谈成大的订单，但是这种对客户真诚的态度是值得我们好好学习的，好多来访客户在回去时都会跟反映张总是个greatman，并对咱们公司给予很高的评价。

公司的大力支持是我们做好工作的坚实后盾，新的一年，在公司的全力配合下，我们会做得更好。

个人角度来分析，我主要做了一下几点工作：

1）通过不同方式搜索好的关键词，在阿里巴巴上发布产品信息来增加网站的曝光量；并及时的更新产品信息。

2）对于网络销售，存在一定的风险性，所以国外的买家会非常的谨慎，我们不能一味的只把目光集中在订单上，要加强与客户的沟通联系，多想办法，建立良好的合作关系，在沟通的过程中，你能很好的了解你的客户，也会增加客户对你的信任度。

3）工作到位，服务也要跟上。凡事都要多用心，有些事，可能你做的时候客户看不到，但是他会感觉的到。

当然，在工作过程中也发现了自己的不足之处：

1）客户管理环节不够好，有时候寄过样品的客户都没订货，有些老客户也不知道什么时候流失了，这其中很大一部分原因是我没有及时的跟踪。

2）工作缺乏计划性，自己也很清楚的知道，没有计划的工作，效率是很低的，这点正在慢慢的改进当中。

从上图很容易看出，第三季度的新发产品数不错，但是第四季度现象不太好，可能是后期工作忙得缘故，新的一年，一定要合理地制定工作计划，纵使忙，也要保证一定数量的新发产品数，这样才能保证网站的持续高曝光量。

通过后半年的数据统计来分析，点击率波动较大，很不平稳，而且点击率非常低，所以以后发布产品信息的时候，要多注意细节方面的东西，因为并不是曝光量有了，就会有点击。

图下：影响点击量的因素

通过阿里巴巴巴巴网站的统计，反馈率是很低的，也就是说10个点击我们的客户中只有一个客户给我们发询盘，而反馈量应该从以下几个方面改进：

1企业网站设计（模板与形象图片设计，这方面有待改进）

2公司介绍（应该把公司的介绍写的更专业一些，出口市场等有待改进）

3公司栏目（证书，研发，质量控制等）

4公司视频（更好的展示公司的真实性，增加买家的信任度）

5产品详细描述（吸引人，展示产品的细节，以及质量方面的证书）

6产品分组（清晰有序的分组让买家更全面了解主营产品）

7trademanager在线（保证买家可以随时洽谈）

据阿里巴巴网站统计，询盘的地区分布如下：

从上图不难看出，询盘的分布主要集中在亚洲，欧洲和北美。欧洲主要是希腊、英国、立陶宛等为主，亚洲以新加坡、马来西亚、印度为主，北美则以美国和加拿大为首。

通过分析今年的销售情况，市场主要集中在韩国，希腊，印度，美国四个地区：

韩国：市场占有率不高，利润率也很低。

瑞士：建立贸易关系的公司只有一家，虽然利润率高，但是没有大的订单。

希腊：今年新开发的市场，市场和利润都算可以，但是欧债危机对其贸易有一定的影响。

美国：很有潜力的一个市场。

印度：对于水杯、饰品类，印度有很大的需求，但是既要求质量也要求价格，我们不具有优势，可以试着推其他的产品。

马来西亚、新加坡：一直没有大点的订单。

针对20xx年的整体销售情况，现对产品进行分析如下：

寝具类中以托玛琳磁枕、慢回弹颗粒枕、薰衣草被为主，之所以没有很好的业绩，我分析的是以下两方面原因：第一，我们推广的力度不够；第二，因为一些含磁的产品不能抽真空压缩，所以属于严重性抛货，运费高，无形中增加成本。

团队总结：

目前我们部门有三个成员，都比较认真、踏实，并且能做到相互合作，20xx年我们部门很好的配合公司完成了工作目标，但是在业务培训方面做得不够好，新的一年，我们会更好的配合公司，做好本部门的工作。

个人方面：

工作过程会在以下三个方面改进：

客户管理；今后的工作中会完善电子版的客户档案表，及时跟踪好客户，避免客户的流失，同时也会对比较有潜力的客户做详细的手写版客户档案。

工作计划性；平时工作过程中，要为自己的工作制定计划，并写在笔记本上或者电脑桌面便签形式记录下来，提高工作效率。

管理能力；管理方面自己做的不是很好，但是公司既然把我放在这个位置上，我就得承担这份责任，今后要多看书，多学习，我相信在领导和同事的指导配合下，我会一点点的进步。

学习能力；新东方的唐宁老师曾经说过：今天的优势肯定会被明天的优势所取代，所以成功的人都是终身学习的人。今后要严格要求自己，多学点，对自己终究是有百益无一害的。

过去的一年，有收获，有成长，很感谢中健集团大家庭的所有家人们，新的一年，意味着新的起点、新的机遇，在此预祝中健集团的明天会更好，也希望我们每一个人在这个大家庭中有进步，有收获！

**国际业务工作总结篇二**

姓名：国籍：中国

目前住地：广州民族：汉族

户籍地：广州身高体重：176cm65kg

婚姻状况：已婚年龄：29岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：6职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个月

月薪要求：3500--5000希望工作地区：广东省广东省广东省

工作经历：公司名称：起止年月：-01～-12广东新中源陶瓷有限公司

公司性质：民营企业所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：国际业务部主管

工作描述：开拓和维护国际市场,指导业务员落实定单并完成每月销售任务.协调销售部和生产部之间的沟通，指导业务员解决业务中遇到的问题，如相关技术问题或客户投诉。

离职原因：在职

公司性质：私营企业所属行业：造纸，印刷，包装

担任职务：外贸部经理及营销经理

工作描述：制定国际营销方案,管理并协助团队完成每月销售任务,定期培训和考核各业务员,并定期向公司总经理汇报工作情况,提供最新的市场信息.

离职原因：与公司发展思路不同

公司性质：私营企业所属行业：电器，电子，通信设备

担任职务：外贸专员

工作描述：负责开拓国外市场,维护客户关系,分析国际市场走势,协助公司总经理制定销售计划.

离职原因：寻求更高发展

教育背景

毕业院校：广东工业大学

所学专业：外贸英语第二专业：

培训经历：起始年月终止年月学校（机构）专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语精通

国语水平：精通粤语水平：精通

工作能力及其他专长

出色的六年外贸经验，12届广交会经验及2届cevisama西班牙建材展经验。细心有耐性,认真负责,能吃苦耐劳。熟悉电脑及办公室软件使用。英语口写能力优秀,能熟练与外商沟通洽谈业务.有3年组织和管理的经验，善于与人沟通，熟悉外贸erp软件和网络平台操作（环球资源）。对外贸流程非常熟悉,包括接单出货商检报关各环节.具良好的外贸风险控制能力和意识,协助公司赚取最大利润,所掌握客户全属自己开发,业务能力强,市场洞察力敏锐.

对制定出口部门管理制度和销售计划有一定经验和能力.

详细个人自传

本人从事外贸工作有六年经验,负责过的工作有电子储存类产品出口业务，红酒类配件出口及国内业务,瓷砖出口业务.勤奋塌实,细心有耐性,乐于从事出口业务.计划在未来几年里,我的职业生涯会有所突破,因为我是一个勇于面对挑战,一心向前的`斗士!我相信以我的能力和严格的自我要求，会成为一名对公司作巨大贡献的员工．给我一个空间，给我一份支持，我会带给您意想不到的收获！

**国际业务工作总结篇三**

银行国际业务部年度工作总结

一、＃＃年工作内容

1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。

2、抓紧对新员工进行业务培训。

3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。

4、搞好日常业务经营，配合上级和同级部门之间的工作。

二、业务经营情况及分析

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。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的？？？？？？？四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计1.7亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户1.7亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、？？？？？？？最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年

度计划540万元的70。

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。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。

这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的8.33，指标不理想。今年我行操作的？？？？？利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。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。

三、面对成绩和不足几点想法

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：

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。

主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量委缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中？？？？较去年实现增量1亿元，新进资本金1.7亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

四、＃＃年一季度工作打算

1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存

量老户推介我行外汇产品，增加我行中间业务收入水平。

2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按步就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。

3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。

4、加强与外管局、招商中心的联系，争取部分客户资源。

**国际业务工作总结篇四**

一、＃＃年工作内容

1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。

2、抓紧对新员工进行业务培训。

3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。

4、搞好日常业务经营，配合上级和同级部门之间的工作。

二、业务经营情况及分析

1、截止＃＃年11月份，我行实现国际业务结算量48291万美元，同比增长71，完成年度计划的121；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。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的？？？？？？？四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计1.7亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户1.7亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、？？？？？？？最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年度计划540万元的70。

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。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的8.33，指标不理想。今年我行操作的？？？？？利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。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。

三、面对成绩和不足几点想法

1、由成绩想到的：我行国际业务在上半年几大任务指标完成状况良好。尤其反映在结算量、结售汇上。前文已经分析，成绩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：

一是要综合营销。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。

二是要全员营销。国际业务的发展，国际部和上级部门，和同级的关联部门，有着千丝万缕的联系，不可分割。从我行现有客户资源来看，尤其是几个大户，基本上都是信贷业务带动着国际业务和其他业务开展。可以说，没有信贷资金的支撑，单做国际结算可能性较小，这就需要相关部门的大力支持。单靠国际部自身营销，这个能量太小了，如果全员都懂国际业务，都做国际业务，我想我们国际业务就好做了，国际部和其他部门也都好了。在面对开发区具有大量国际结算客户资源的市场里，市行给我行委派的计划任务逐年递增，因此只有全员都动起来，以行长领导层、客户部、国际部、基层分理处多层次营销主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量委缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中？？？？较去年实现增量1亿元，新进资本金1.7亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

四、＃＃年一季度工作打算

1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存量老户推介我行外汇产品，增加我行中间业务收入水平。

2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按步就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。

3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。

4、加强与外管局、招商中心的联系，争取部分客户资源。

**国际业务工作总结篇五**

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。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。

**国际业务工作总结篇六**

银行国际业务部工作总结

一、＃＃年工作内容

1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。

2、抓紧对新员工进行业务培训。

3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。

4、搞好日常业务经营，配合上级和同级部门之间的工作。

二、业务经营情况及分析

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。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的？？？？？？？四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计1.7亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户1.7亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、？？？？？？？最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年

度计划540万元的70。

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。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。

这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的8.33，指标不理想。今年我行操作的？？？？？利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。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。

三、面对成绩和不足几点想法

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：

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。

主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量委缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中？？？？较去年实现增量1亿元，新进资本金1.7亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

四、＃＃年一季度工作打算

1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存

量老户推介我行外汇产品，增加我行中间业务收入水平。

2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按步就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。

3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。

4、加强与外管局、招商中心的联系，争取部分客户资源。

**国际业务工作总结篇七**

一霎间又来到了年尾，这年度我部的工作可以说是做的风生水起，不光是我们成员的成长超乎了预期，而且开展业务的能力更是长进颇多。一方面把工作的细节做得更完整精细，二是在工作目标上取得了更高效的进展，几乎所有人都爆发出了超强的干劲，不仅打破了预期的工作效率，还超量完成了工作任务。不仅在我部表现突出，就是整个体系当中我们也是佼佼者，在此我把这年度工作进行总结：

打一开始我都在竭力向着上层下达的指示方向努力，让自己的观念朝着企业精神看齐，不管是大小事务我持有一个严肃的态度。不让自己在小事上犯错，也不在大事上自私，完全是跟领导的意志保持一致，不仅要把自己的工作给按要求做完，更要做出成效，打造出自己工作的亮点。

我的工作每一项都是有规律和指向的，若是偏离了我部的流程和规范，那么工作方向可能就会跑偏，跟最终的目标相背而行。于是我心里一直都把规矩给牢牢铭记下来，不让自己出现自由狂妄的苗头，更不敢有一刻表现出散漫。几乎每一天都是紧张又严谨的做事，不但不能放慢进度，同时也在兼顾质量，所以才能有如今的进步。

不光是刚入行的时候需要好好的跟前辈学，即使现在我已经成为了一个资深的员工，扔不敢有自满的情绪。从每天细小的工作，到大的整体规划，我在借鉴身边模范的经验。不光学习他们处理事务的方法和策略，最令我有收获的是跟他们学到了先进的观念。凭借这些观念的指引和鞭策，总能让我在遇到解决不了的问题时收到启发，从而找到突破的点，攻破工作里的\'阻力。

**国际业务工作总结篇八**

1、截止20xx年11月份，我行实现国际业务结算量48291万美元，同比增长71，完成年度计划的121;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xxxx等老客户，几大大客户份额占据绝对地位。其中xxxx单客户结算量就达到亿美元，实现结算过亿元大关。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、xxx最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年度计划540万元的70。

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。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在20xx左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的，指标不理想。今年我行操作的xxxx利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。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xxxx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。

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