# 支行国际业务部2024年工作总结

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-02

*第一篇：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...*

**第一篇：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：

一、2024年主要工作完成情况

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%。

二、2024年主要工作措施

（一）抓学习强素质，提高驾驭全局能力

国际业务部成立以来，我部始终把把加强学习作为提高工作能力的重要任务来抓，做到学以立德、学以培智、学以致用、学以修身。针对我部国际业务实际情况重点做好了以下几个方面：一是抓好政策学习。积极关注国内外经济形势、外贸和同业发展动态，认真领会支行党委提出的经营战略部署，着力在学习的深度和广度上下功夫，进一步增强了工作开展的针对性、预见性和主动性。二是抓好业务学习。针对国际业务知识更新频繁、变化快的特点，我部积极倡导做知

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。

（二）扎实开展客户普查工作，全面掌握客户资源分布 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。

（三）加强与企业沟通联系，进一步密切银企关系 良好的银企关系对我行业务持续、健康发展至关重要，为此我部始终把与客户关系的维护作为一项基础性工作来抓。一是每天以邮件形式向企业发布从各种渠道取得的外汇牌价动态和外汇资讯，供企业参考，丰富对客户的信息和咨询服务，进一步密切银企关系。二是邀请重点客户参加我行

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。

三、2024年主要工作思路和措施

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。

（一）突出抓好外汇存款增长工作，力争市场份额 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。

（二）积极调整业务结构，促进开展贸易融资等业务 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。

尽管目前我行面临全市外贸形势下滑的环境及因全市出现不良贷款，信贷部门加大对我行的监管力度等不利局面，我部仍要积极寻求调整业务结构的举措。下一步，一是只要有可能就要大力发展贸易融资业务，增加贸易融资手续费收入，这是增加我行外汇中间业务收入的有效途径之一；二是从新产品、新业务入手，积极营销新产品、新业务，努力拓宽外汇业务收入渠道，培育新的国际业务增长点；三是重点发展外汇交易类产品，增加结售汇及外汇买卖收入。在人民币升值的背景下，要密切关注汇率走势，在合适时机要力推远期结售汇业务。目前，我行远期结售汇业务相比建行

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。

（三）加强市场拓展，全力做好客户营销工作

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。

借助客户普查契机，要进一步把客户分为维护提升类和重点突破类。对于维护提升类客户，如xx集团、xx医药化工、金城生物药业、xx创大等要在继续维护好的同时，努力提高市场份额；对于重点突破类客户，如xx生物科技股份有限公司要积极与信贷、公司部门协同合作、联合营销，以信贷资金介入为契机，为客户提供本外币一体化的全方位的金融服务，同时继续跟进对xx医用器材、山东xx制药等大客户的营销拓展。另外，在营销大客户的同时，积极关注中小型客户，下一步我部将加大营销力度，在风险可控的基础上，争取在中小型客户市场上取得进展。

**第二篇：国际业务部半年工作总结**

国际业务部半年工作总结

时间匆匆2024的上半年很快就要过去，这半年时间内发生的事对我们都产生着很大的影响，现总结如下：

一、完成情况：

主要出口产品同期比较

产品名称

矿棉板

石膏板

轻钢龙骨

烤漆龙骨

收入总计

销量

收入

销量

收入

销量

收入

销量

收入

2024

842247.77

15340499.10

115938.776

767337.21

87384

423019.3

233384

950325.97

17481181.58

2024

790987.26

14356522.83

177542.286

1213613.7

58224

245122.1

171207

631851

16447109.61

同期比较

93.91%

93.59%

153.13%

158.16%

66.63%

57.95%

73.36%

66.49%

94.08%

二、主要分析：

从外部环境来看，上半年出口形势不容乐观，全球经济形势虽有望继续保持增长态势，但复苏进程依然艰难曲折，美元持续贬值，原材料及大宗商品价格增长。人民币升值、通货膨胀蔓延，导致以美元为计价单位的出口产品被“提价”。各国受次债的影响，房地产等复苏缓慢，各国为缓解国内压力纷纷重视出口，出口竞争更加激烈。

从内部来看，年初北京总部正式开始搬迁，工厂纷纷开始搬迁，搬迁对国际业务的影响是非常深刻的，主要表现在所有出口产品都从外地开始发货，北京生产的产品出口越来越少，甚至逐渐趋于零。但随之产生一个严重问题，即出口税负问题，以北京总部的名义出口外地的产品，在现有的进出口权下，出口环节将被“视同内销”，即在出口环节需缴纳17%的销项税，这与原来的出口免税是天壤之别、完全不同。这意味着同样的价格，改用外地的产品出口不仅没有退税收入，对非免税产品（即能提供增值税票的产品）收入减少17%，如是免税产品（即只能提供普通税票的产品），则更意味着成本至少增长17%，这还不包括操作上增加的难度和费用。我们就是在此艰难的条件下进行工作，努力将各种不利的影响尽到最低。但从半年的运作来看，业绩仍很不理想：除石膏板外，其他主要出口产品均比去年同期下降。具体分析：矿棉板虽经多方努力但仍比去年同期有所下降，主要原因北京厂一月份即停止生产，早于预期。天丰一月末开始放假正月十五以后开工，四月二十号因苏钢原因停产接近一个月，其余时间因为用电、用气或者粒状棉的供应问题也不时的有停产的情况。这些除影响供货外，也导致工厂成本大幅提高从而倒逼出口。从我们搜集到的有关竞争对手的数据来看，我们目前的价格已基本与阿姆斯状、AMF的价格持平，原有的价格优势已不明显，进一步提价和增加销量的空间有限。

石膏板销量的增加主要来自于对港澳的稳定出口，价格及收入的增长更多来自于改为由肇庆、宁海直接出口，从而部分规避了税收，使收入和利润获得提高，但同时也有新的问题产生。

轻钢龙骨的销量主要来自于为石膏板配套，受政策影响，轻钢龙骨不再列入国家鼓励出口产品范围，不仅没有退税，还曾一度需缴纳出口关税，且轻钢龙骨出口必须商检，现外地的商检配套措施还并不完善，以上因素均不利出口，销量也因此大幅减少。

烤漆龙骨主要是与矿棉板配套出口，但上半年因搬迁停产，出现无货可供现象，现生产还未恢复，现有订单只得延迟。

其他产品也因受到搬迁影响，多有停产或供应问题，或税负增加而不具竞争力。

还有一个搬迁前不存在而现时新产生的问题，即集中供货、统一交付的问题，主要表现为原先出口供货均集中在北新院内，可实现集中供货交付，但搬迁后，各工厂分散各地，集中供货变得困难，为实现集中交付需额外产生大量费用，尤其是配件的供应严重约束着配套产品的供货及交付。

三、解决办法：

对于出口外地产品导致税收增加的问题，我们采取了一些措施，主要有：1、分散出口主体：如矿棉板改用天丰出口，石膏板改用肇庆、宁海各子公司出口，这些都很好的规避了出口环节的税收。

2、对于只能以总部名义出口的产品，多方进行规划，减少税收的不利影响，如尽可能从能提供增值税的单位采购，降低税收影响。

3、加强业务管理，要求业务人员在出货时要及时了解所供货物的库存情况，加强联系，及时跟进。对于需配套的产品积极联系运输、订购等事项，确保按时交货。

4、对于停产等供应问题，及时向工厂了解有关信息，并预做准备，组织或劝说客户调整订单，将停产等影响降到最低。

3、会同财务、税务等人员积极进行探讨根本的解决方式，通过召开会议，走访相关的部门，组织不同部门进行测算。在各部门的配合下，现已基本形成意见，文件正在准备组织中，将于近期上报。

四、下半年的主要工作规划及问题：

下半年部门内几个女同志因生产陆续开始休产假，人员 上会一时紧张，在未有新人补充的情况下，对原有的工作根据情况进行及时调整，提前做好交接安排，要求现有人员提前进行工作介入，提高工作效率，做到减员不减效。

结合下半年的形势，努力开拓，尽可能将各种不利影响降低到最小，寻求好的解决办法。对于出口权的问题，争取在下半年能形成一个切实有效的解决办法，彻底解决涿州工厂投产后的出口问题，并为明年的工作打好基础。

国 际 业 务 部

2024/6/27

**第三篇：银行国际业务部工作总结**

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

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。

**第四篇：银行国际业务部个人工作总结**

银行国际业务部个人工作总结

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

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。

**第五篇：银行国际业务部个人工作总结**

银行国际业务部个人工作总结

银行国际业务部个人工作总结

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。

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