# 外汇局亮点工作总结(必备9篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-29

*\_亮点工作总结11、积极筹划，圆满完成外商投资企业和境外投资企业外汇年检工作。我市境外投资企业进行了年检。1、基本情况：我市经批准在境外投资设立企业的共有9家，参加此次年检的企业9家，年检率达到100。其中外商投资企业有4家，民营企业有5家...*

**\_亮点工作总结1**

1、积极筹划，圆满完成外商投资企业和境外投资企业外汇年检工作。

我市境外投资企业进行了年检。1、基本情况：我市经批准在境外投资设立企业的共有9家，参加此次年检的企业9家，年检率达到100。其中外商投资企业有4家，民营企业有5家；境外企业在欧洲的有5家，在非洲有3家，在北美洲有1家。2、境外企业年检中存在的主要问题：相关部门对的设立和管理缺少一套有效、完善的监管措施，且相关部门之间缺少可共享的管理信息统计系统，同时外管部门无具体的措施制约境外投资企业，致使监管部门对企业的经营情况了解较少，管理困难。3、政策建议：强化与相关部门的联系，达到信息共享，加强有关外汇政策的宣传力度，使外汇法规深入到每个企业中去，共同促进和完善境外投资的宏观监管。

2、加强国际收支统计申报管理，加强对银行监督和指导。

一是加强非现场核查，保证国际收支统计申报数据的质量，为非现场监管提供良好的信息保障。二是加大对国际收支统计申报人员的业务指导力度，做好国际收支的申报工作，确保申报信息的完整性和准确性，严格执行5个工作日申报制度，杜绝逾期申报现象。三是认真做好国际收支统计信息系统的推广工作。及时将最新的政策规定和问题解答转发给各家银行，要求认真学习，熟练掌握统计申报新知识。同时要求建行××市支行做好新系统的试运行，要求未上线的银行做好新系统上线的各项准备，确保国际收支申报数据的质量。四、8月份建行××市支行开展了国际收支申报情况现场核查，对现场核查中发现的问题发出外汇业务监管意见书。

3、规范结售汇市场准入管理，严格执行有关市场准入和退出操作规程。按照鼓励合理申请、逐步扩大准入、严格经营要求的原则，上半年共办理8家银行网点外汇业务准入备案。

4、加强业务回访，规范银行外汇经营行为。对11家金融机构经营情况进行了业务现场回访。对在外汇检查中发现问题的工行××市支行的整改落实情况进行了回访，以巩固外汇检查效果；对建行温州××安阳支行等五家机构开展对私结售汇准入业务回访和中行××塘下支行因私售汇业务进行回访，进一步了规范新开办结售汇业务的经营行为。

5、引入提醒预警机制，提高进出口业务监管水平。一是开展多收汇超比例企业关注提醒，约见相关企业负责人，向其说明有关关注企业的相关政策。二是开展进出口逾期及已收汇未核销催核、定期对辖内需核销的出口单证进行排查，重点关注和定期监测长期未核销的收汇信息。通过提醒核销员、发放“催()核通知书”等，及时为企业提供提醒预警服务。

**\_亮点工作总结2**

在单位内部挂支清理方面，针对内部挂支不断增加的情况，采取强制措施，制订了《关于严肃内部挂支管理规定的通知》，根据工程等不同情况，对所属单位分析制订内部挂支限额，实行了单位内部资金及挂支日报制度，对挂支超限额的单位负责人及财务主管进行通报并实施处罚，使内部挂支及时得到清理，挂支额度得到了有效的遏制，收到较好效果。

在资金管理方面，不断完善并严格执行《资金管理办法》及采取的相关资金管理措施，严格各单位月份、季度资金用款计划，严格实行各单位银行资金A、B户的报批日常管理及货币资金日报、周报、月报制度，加强各单位资金的监管力度，杜绝各单位以任何形式的各类融资及担保行为;进一步制定资金管理措施，加强对各单位资金的监控力度，加大对各单位货币回笼的奖罚力度，明确清欠目标，落实清欠责任，确保货币资金的回笼率，将清收清欠作为生产经营中的重要工作抓紧抓实，对各单位作为一项重要的责任考核内容严格考核，对清收清欠目标完不成的不于考核兑现。

严格各项费用的计提上缴，严格确保养老金、医保金等社会化费用及时、足额上缴，确保实现各项规定费用按时、准确、足额货币上缴，对拖欠应上缴款项特别是社会化保障款项严重的单位主责人员要严格按照措施规定进行相应的处罚，社会保障费用收缴率达到100%，实现零拖欠。

强化对财会业务的规范，严格实施会计基础工作标准化，认真贯彻落实好会计核算办法，严格按照会计基础工作标准通知要求，在对各单位分析、考核的同时，对各单位的会计基础工作标准化进行了认真的检查落实规范，对发现的问题及时进行了通报并限期进行整改，进一步强化了会计基础标准化工作。

**\_亮点工作总结3**

时间一晃而过，转眼间半年已经过去了。在本人加入公司工作的半年时间中，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。以下是我本年度的工作总结：

>一、思想上，上好“初心”必修课，始终牢记宗旨使命

我充分利用业余时间刻苦钻研，加强学习，积累经验，虚心请教，始终如一地坚定信念，一面仰望星空，一面脚踏实地，把忠诚和信仰书写在前行的征途上、火热的实践中，上好“初心”必修课，强化宗旨和使命意识。

>二、工作上，上好“实践”必修课，不断强化忠诚担当

业务部外汇岗是负责结售汇业务政策的制定和管理；对成员单位的结售汇业务政策的宣传和营销；负责成员单位的业务受理，相关单据的审核；结售汇综合头寸日常管理以及编制并上报外管局要求报送的各项报表、外汇账户数据等工作。20xx年度是公司外汇业务新发展的年度，在20xx年度我的工作内容如下：

（一）配合外汇业务负责人准备向上级单位申报的材料

期间辅助外汇业务负责人向外管局开展即期结售汇业务资格申请的材料准备以及财务公司开展跨境资金集中运营管理业务在银\_备案材料的准备，其中包括管理团队核心成员介绍及背景资料的准备以及财务公司跨境资金运营方案的编写。

（二）办理外币委托贷款展期业务

配合外汇业务负责人拟稿资金池变更备案涉及存量业务处理方案，最终成功办理对公司万美元委托贷款业务的展期。

（三）上级部门资质的申请

积极联系上级部门，办理国家商务部对外贸易经营者备案的登记、外管局货物贸易外汇收支企业名录登记以及在互联网海关上进行报关单位注册登记的业务。

（四）新系统测试工作

今年是公司新系统转型的重要时点，自10月份新系统上线以来，克服自身困难，利用周末时间加班加点与系统开发人员进行沟通，参与新系统的测试和校验工作。

（五）积极参与公司组织的活动

积极参与公司组织的各类活动，参观省法纪教育基地，观看《我和我的祖国》电影，更加坚定了我入党的决心和为公司奋斗一生的信念；积极参与“我和星星有个约会”的公益活动，尽自己的锦薄之力献上一份爱心。

>三、精于业务，以\_知短扬长\_的姿态对待自己

回顾这半年以来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的收获，也发现了许多的不足。本人之前在银行担任的是个人客户经理的岗位，踏入公司后接触了全新的国际业务工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是面临的客户类型的转换，更是一种思考方式和学习方法的换位，我也意识到自己在外汇专业知识上的欠缺。因此在年末之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。进入20xx年度，我的工作计划有：

（一）继续跟进上级部门资质申请工作

跟进财务公司开展跨境资金集中运营管理业务在银\_的备案以及向外管局开展即期结售汇业务资格申请的备案

（二）成员单位外汇业务宣传和营销工作

外汇业务是财务公司大力发展的一块新业务，我有幸接触外汇业务，我将巩固、提升财务公司结售汇市场份额作为自己工作的主线，走进成员单位，了解成员单位的需求，向成员单位介绍财务公司在外汇资本金、汇兑和结算、跨境收付汇等业务的优势，赢得成员单位的认可。

（三）强化理论学习，提升自身综合素质

第一，提升自身的专业能力，制定详细的学习计划，坚持学习外汇理论知识，并且考出外汇交易员资格证书，使自己的专业水平有进一步的提升。第二，努力提高业务水平和操作能力。我将不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

在财务公司工作的半年时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能，适应工作岗位，基本能较好得完成本职工作和领导交办的其他工作。在外汇业务岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最高的工作效率。也正是财务公司提供给我一个全新的学习机会，在财务公司优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位中去。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识、严谨认真的完成了本职工作。努力养成良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使我越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

外汇业务是一个需要责任心和耐心的岗位，我坚信能胜任岗位并做出成绩，在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。

**\_亮点工作总结4**

我于20xx年x月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，四个多月来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

>一、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20xx年工作计划中详述。

>二、学习商场工作内容阶段

x月初公司安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于x月x日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

20xx年x月x日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间，郑经理带着我在各部门实习，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对x逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进x更好的发展。

>三、初步介入商场工作阶段

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场环境在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的变化。为了调查员工对服务竞争力打造的认识和执行情况，我协助x经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种.种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条路。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造培训内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场作风和纪律，并为日后的工作打下了良好的基础。

>四、自我工作开展阶段

(1)服务整顿活动

x月x日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在尹经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《x商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

服务整顿方案要求各部门于x月x日写出本部门的服务整顿活动总结，要求每个员工于x月x日写出自己对服务整顿活动的感想或总结，员工的个人总结中，x%的员工都很认可本次整顿活动，x%左右的员工认为之前的整顿还存在很多盲区，有待进一步细化和加强，并长期坚持。x%左右的员工从意识上到行为上，再到对自己的要求上都对服务和服务打造有了一个比较深刻的理解和认识。有x%--x%的员工把自己在整顿期间的表现和同事做了对比，在对比的基础上对自自己的表现做了分析，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景规划，并表达了自己的决心。x%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些措施的应用进行了督促和检查。

员工感想和总结有助于我们掌握员工对服务的认识和执行效果，并涌现出了一批优秀案例和优秀员工，在我部门和各营运部的综合评定后，对员工做了相应奖励，大大鼓舞了员工的工作激情和士气，为卖场气氛的好转起到了积极的推进作用。

(2)、对营运一部和营运三部服务整顿工作的评比

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运一部和营运三部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期x天的集中整顿，全体工作人员自律意识、服务意识、发展意识、大局意识、组织纪律观念和大公司观念得到进一步增强，工作作风和服务水平的得到了相应的提高，展现出了不同于以往的良好精神面貌。平均周违规人数与整顿前相比一部下降了x%，三部下降了x%。工作人员更加自律，各项规章制度的落实更加到位，工作中的不良现象得到了很好的遏制。顾客满意度得到了进一步提升，服务整顿活动进一步促进了公司一些售后服务的落实，规范了售后服务等相关基础工作，避免了厂家和员工之间在退换货过程中责任无人担当推诿问题，顾客在退换货过程中的担忧和不满现象的发生，服务更加高效、便捷。同时，针对整顿过程中员工反映的问题，公司组织召开专题讨论会等，进一步明确严格执行服务整顿标准和加强服务员工、服务顾客的理念，进一步提升了公司的总体服务水平。

(3)、员工和顾客调查

为了调查服务整顿活动的效果和作用，我们对员工和顾客做了一次系统的调查，调查显示，公司各项工作总体有向上的趋势，但多数停留在了较有好转的层面，尚没有达到很好的层次，多数员工为整顿而整顿，被动提升者较多，有作用但效果不是很理想。顾客层面对我商厦的服务整顿也有了一个了解，但了解覆盖面较窄，对公司服务承诺等惠民政策了解不够宽，并提出了很多改善的方向和要求，对我们下阶段工作的进一步。

**\_亮点工作总结5**

今年我支局把加强国际收支统计工作、提高数据申报质量作为今年的一项重点工作。主要采取以下措施：一是加强培训指导，发挥窗口指导作用，加强与银行工作人员点对点的沟通联系，提高他们的操作能力，解决工作中出现的问题。二是抓好非现场核查工作。及时对上报的电子数据进行非现场核查。今年我支局共进行非现场核查234次，发现错误信息509条，及时反馈给银行进行修改。三是坚持季度考核通报制度。及时分析各行在申报工作中存在的问题，对核查情况按季度进行通报，紧抓国际收支统计工作不放松，引起各行领导的高度重视。四是做好现场核查，进行跟踪监督。根据全年检查计划，今年对建行乐清市支行、工行乐清市支行的国际收支申报进行现场核查。从现场检查的结果反映申报质量有了很大的提高，申报数据基本完整、准确、及时，但也发现了凭证要素不全、漏盖印章、漏申报、档案管理不规范等问题。对发现的问题，及时发出整改意见书督促其整改落实到位。今年上报市中心支局的数据质量有了很大提高，在业务量大幅增加的情况下无差错。

**\_亮点工作总结6**

入世后，随着生活的全面开放，我国业将面临着前所未有的挑战。作为五大中资之—的中国银行要想发展成为具有国际竞争力的现代商业银行，目前最迫切的任务是实现商业化、现代化和国际化。而外汇业务将以其高效益和巨大的发展潜力成为各家商业银行的必争业务，也必然成为外资银行与中资银行争夺业务的焦点，可以说外汇业务在某种程度上决定着未来银行业的兴衰。因此，加速发展外汇业务是农业银行的当务之急。 一、农业银行外汇业务发展存在的突出问题。

（一）经营理念陈旧，对发展外汇业务认识不到位

农业银行开办外汇业务已有十四年的，但从全国总的发展形势来看，仍然表现为极大的不平衡性，究其原因，既有客观因素，也有主观因素。客观上，由于各地区客观经济差异较大，发展速度不同，导致外汇业务的发展存在着很大程度的差别，经济欠发达地区同发达地区相比，表现为行际之间外汇业务开展的差距较大，好的很好，却很少；差的很差，面很大。主观上，很大一部分外汇业务经营行都普遍存在认识不到位、经营观念陈旧等问题，还不能把发展外汇业务放在同人民币业务同等的地位来考虑，没有从根本上意识到，开展外汇业务是城市行业务发展的需要，是商业银行业务经营的基本要求，是新的效益增长点，是扩大和完善商业银行服务功能，提升业务经营层次，树立企业自身形象，提高市场占有份额的重要手段。因此，也就表现为对外汇业务的发展不关心、不研究，更不愿在、物力上向外汇业务倾斜，这是农业银行外汇业务开展不平衡和业务发展缓慢的重要原因。

（二）政策调整不及时，机制有待完善

农业银行的外汇业务始终难以实现突破性发展，一个重要的因素就是我们在管理和营销机制上，还存在着一些不适应发展的条条框框，使得外汇业务营销政策没有得到及时有效地调整，经营手段和措施还有很多不到位、不得力的地方，这主要表现在以下几个方面：

1、管理模式与外部客观经济环境不协调

目前，农业银行系统绝大多数外汇业务经营行都采取“本外币一体化”的管理模式，从长远发展的角度来看，这是对的，是利于发展的，对一些经济发达地区的外汇业务经营行也是很适应的。但是由于受客观经济环境的限制，经济发达地区与经济欠发达地区都一味的采取“本外币一体化”的管理模式，却显得不合适宜，甚至对一些地区和一些经营行来讲是不切实际的，与业务基础和经济环境也是不协调的。就经济欠发达地区而言，一是外商企业少，外贸企业也不多，进出口贸易占地区经济的比重小，因而发展外汇业务的客观经济环境差。二是农业银行外汇业务起步晚，很大一部分行才刚刚起步，服务功能欠缺，竞争意识差，市场份额小，外汇业务占整个业务经营的比重也很小，还很难与本币业务相提并论，因此也很难投入大的精力去研究发展外汇业务。三是专业人才匮乏，其他部门对外汇业务的认识和了解也还没有达到一定的程度，工作缺乏有效配合。四是制度不兼容，现有的外汇管理机制与部分外汇制度还不能与本币融为一体。所以，经济欠发达地区在外汇业务的管理上，实行真正意义上的“本外币一体化管理模式”还为时尚早。

2、部门间合力不强，拓展业务力度不够

在目前的下，农业银行系统绝大多数外汇业务经营行都实行了本外币归口管理，但这种归口是粗放式的，有的甚至仅仅流于形式，造成了表面上是多个部门管，而实际上又都不愿管、不怎么管的局面。很多经营行在外汇业务的营销中，部门之间都尚未形成一套行之有效的联合营销机制，整体合力不足，突出地表现为作为营销主体的客户部门对外汇业务营销意识不强，产品经理与客户经理缺乏强有力的配合，因而削弱了市场竞争力，错过了很多拓展外汇业务的良机，还没有把拓展外汇业务工作真正落到实处。

3、拓展业务缺乏配套的优惠政策

多年来，农业银行在拓展外汇业务客户的过程中，明显地感到难度大、收效差。究其原因，其中一个主要因素是，农业银行还缺乏配套的吸引客户的优惠政策。企业经常提出的如贸易、信贷支持、授信等需求，农业银行往往不能或一时难以满足，需要层层审批，耗时过长。这种冗长的审批程序不仅使企业望而怯步，为了不耽误经营的最佳时机而转投他行，而且也影响了农业银行声誉，造成了严重的客户流失、业务流失和拓展失利。如农业银行的长期优良客户吉林德大有限公司经常到中国银行开立信用证就是这种情况的佐证。而在其它商业银行，企业的这些需求却都能够得到妥善解决，并且工作效率较高，从而达到了银企双赢的目的。这不能说明其它商业银行不重视业务的风险性，而恰恰说明了这些行具备了控制风险的能力。相比之下，农业银行的业务没了，而风险却很难说没有。如吉林粮食集团进出口有限公司是国内最大的粮食经销商之一，年出口贸易额达6——7亿美元，外汇业务一直在中国银行办理。当地农业银行充分认识到了外汇业务营销的重要性，主动上门拓展业务已历时三年，但由于不能满足企业提出的资金等需求，至今未见成效，这其中存在的问题足以令我们反思。

（三）市场份额小，缺乏优良客户群体的支持

开户企业少，缺乏优良客户群体的支持，外汇业务市场份额低，是农业银行外汇业务经营所面临的严峻现实。从市场份额上看，在同业竞争中我们还处于相当不利的地位。在受理客户方面，少数发达地区经营行发展较快，前景看好。而很大一部分经营行外汇业务的开户企业很少，其中优良客户更少，很多行外汇业务也就是靠一、两个老客户支撑，不注重培植有发展潜力的外向型优质客户群体。这种单纯地依赖一、两个老客户对业务发展极为不利，一旦这些企业的经营形势不好，这些行的外汇业务量也就会随之下滑，导致业务萎缩，发展后劲不足，难以取得规模效益。因此，开发新的优良客户是农业银行外汇业务的当务之急。

（四）外币存款增长缓慢，制约了外汇业务的发展

近年来，由于受外币存款利率多次大幅下调及B股、个人实盘外汇买卖等业务分流外汇资金的影响，使得农业银行外汇存款增长缓慢。外币储蓄服务功能落后。是造成外汇存款业务增长缓慢的主要原因。目前，农业银行很多经营行办理外币储蓄业务时，均是手工操作、手工制单，并且未能达到通存通兑，不仅给储户带来了极大的不方便，同时也影响了农行的外在形象，不可避免地造成了外币存款业务的流失。当储户拿着农业银行手工制作的定期存单到外事机构办理出国留学资金证明时，屡屡受到外事机构的质询，这足以说明问题。由于手工记帐，操作落后，储户理所当然地会认为农业银行经济实力和科技水平不如他行，不选择农行也是在情理之中的事情。另外，外币现钞的移存工作还缺乏制度化和规范化管理，移存费用过高，收益较差，在一定程度上也影响了经办行开办外币储蓄的积极性。

（五）外汇贷款增长乏力，影响外汇业务的发展

长期以来，由于受传统行业划分和客户本币贷款需求的影响，农业银行大部分经营行的外汇贷款都先天不足。而且由于外汇不良贷款的占比较高，风险较大，政策上也不鼓励多发放外汇贷款，使得外汇贷款规模在逐渐萎缩，增长乏力。由于外汇贷款增长较慢，不仅影响了外汇存款和国际结算量的增长，在一定程度上制约了外汇业务的发展，而且也影响了农业银行综合效益的增长。

（六）外汇业务服务功能欠缺，经营能力差

从目前农业银行外汇业务的经营现状来看，服务功能还很不完善，经营能力也相对较差，这主要表现在：

1、产品的竞争能力差

从数据来看，尽管目前外汇业务产品行15大类80多个品种，与中资其他商业银行相比欠缺的产品仅是远期结售汇、个人因私购汇和出口退税的保函等少数几个品种，但是从每一个机构的准入来看，大部分支行真正能做起来的业务并不多，有很多的业务还处于待普及阶段。除少数几个分行经营水平较好外，大部分经营行的水平都比较低，真正有竞争力的产品并不多。

2、外汇业务经营网点少

从数据看，农业银行外汇业务经营机构和经营网点的占比都比较低，同时，还有相当一部分经营行很少发生外汇业务，已经是名不符实。由此可见，农业银行的网点优势还没有充分发挥出来。

3、资本不足、资产状况相对较差

农业银行的外汇营运资金不足、资产质量差给外汇业务经营带来了一定难度。尤其是很大一部分县级支行没有外汇营运资金，不得不靠系统内拆借资金来维持简单的经营活动，资金过高，收益较差，影响了外汇业务的拓展。

4、技术网络落后，发展进程慢

相对其他商业银行，农业银行外汇业务的网络、技术还很落后，虽然近年来有所发展，但进程不快，很多二级分行由于缺乏固定资产指标，化设备和系统升级无法在预期内达到总行的技术要求，特别是县级支行的网络化建设还相当滞后，其中有30％的支行还手工处理外汇业务，在一定程度上影响了外汇业务的开展，外汇业务产品的处理速度和工作效率还远不如其他中资银行，更无法与外资银行相比。因此，加速全系统的网络化（现代化）建设和先进系统软件的研制开发是外汇业务发展的又一关键因素。

5、专职从业人员少，素质有待提高

目前，农业银行外汇业务专职的从业人员不足万人。占全行员工的％，其中持证上岗人员占58％。从发展的角度看，外汇从业人员明显不足，流失现象严重；从业人员水平参差不齐，部分经营行客户经理的外汇业务营销素质偏低，都需要进一步提高。

二、农业银行外汇业务面临的形势、任务及应采取的对策

入世后，我国、、外贸和外汇体制将发生巨大的变化，使农业银行的经营管理面临着严峻的挑战，迫使农业银行必须在业务发展上做出新的决策，调整营销策略，加快发展外汇业务。外资银行进入中国之初，由于网点、人才等因素限制，存贷款业务短期内将不会有大的发展，因而他们会把发展中间业务作为进军我国金融界的“切人点”，逐步扩大经营范围和业务品种。而外汇业务作为中间业务的龙头，自然就成为中、外资银行竞争的焦点，农业银行一些优秀人才和优质客户的流失将不可避免。分析其中的原因，一是外资企业同外资银行有着默契的利益关系，因而客户结构将发生重大变化。二是外资银行的低成本外汇资金、快捷的清算、结算速度、多渠道的方式，全方位的服务手段将吸引更多的客户选择外资银行。三是外资银行在办理国际业务方面确实有着较强的优势，特别是远期信用证、远期结售汇、利率保值和期权、等方面的中间业务，外资银行比我们的国有商业银行更具竞争力。四是外资银行优越的工作和优厚的工资待遇对中资银行的人才更具有吸引力。所以，面对激烈的竞争形势，农业银行必须果断出击，在完善服务功能和手段的前提下，进一步调整好营销政策和措施，深挖市场潜能，抢占市场份额，促进外汇业务的快速发展。

（一）提升经营理念，树立全行办外汇的经营思想

目前，农业银行的经营与发展进入了一个新的关键时期。面对机遇和挑战，各级行都必须牢固树立全行办外汇的经营思想，要以市场为导向。把握开拓机遇，适时调整和制定外汀：业务的，要把外汇业务列为当前以至今后的重点工作之一，纳入长远规划，切实抓好。首先，各级行从领导到一般员工，都要充分认识到全行办外汇的重要意义，认识到全行办外汇、本外币一体化，是商业银行发展的必然要求，关系农业银行未来的生死存亡。其次，各级行从领导到一般员工，在处理业务工作中，都要时时刻刻想到外汇业务，特别是在选择客户时，都要看看对方是否有外汇业务，对有外汇业务的客户，要在贷款规模、资金配备等各方面给予优先支持。总之、各级行都要把发展外汇业务放在与人民币业务同等重要的位置，同研究，同部署，同规划，同奖惩，这样才能确保外汇业务的快速发展。

（二）囚地制宜，根据区域特点采取不同的管理模式

我国地域辽阔，由于各地区的客观经济环境的差异较大，导致各分行外汇业务的发展基础也大不相同，因此，采取的管理模式也应有所区别。各行要根据本地区的客观经济环境和自身条件，因地制宜，研究探索，科学地确定管理模式，要以适应发展为前提，循序渐进，不能急于求成。当前，农业银行外汇业务的发展可以分三步走，第一步是专业阶段，第二步是整合阶段，第三步是本外币一体化阶段。第一步是基础，就是要用专门的队伍、专门的人员、专门的技术、专门的产品，甚至专门的业务机构来发展这一业务，这种做法对农业银行来说是必不可少的，是外汇业务早期发展的必经阶段。一些经济不发达地区、外汇业务基础较差的经营行应定位在这一阶段，采取集中管理、集中营销、集中操作的管理模式开展外汇业务，待条件成熟再步入第二阶段。二级分行和有条件的县级支行都应该成立国际业务专门机构，负责外汇业务的集中营销，这既有利于人员培训和业务，又能够加大外汇业务的拓展力度。第二阶段既是整合阶段，又是过渡阶段，是为一体化打基础的过程，农业银行大部分经营行应基本定位在这一阶段。所谓整合，首先是功能整合，就是要把本币的服务功能和外汇业务的服务功能能够在一线营销环节整合起来，给企业提供的解决方案里面不仅要包括本币，还要包括外汇；其次是系统集成，就是要实现本外币技术对接和系统共享；再者是制度兼容，所有的制度不仅要管本币，也要管外汇。在这一阶段，要采取分口管理、综合营销的管理模式。前台做营销、中台做风险控制，后台做业务处理。前台对客户营销应该综合化，而后台业务处理的时候专业化水平要高，处理的效率要高。因此要专业营运，而且分工要细，第三阶段是整合的高级阶段，也是整合的目的。东部地区有条件的行和本外币一体化整合能力强的经营行已经基本接近这一阶段，可以采取本外币一体化管理模式率先发展起来。本外币一体化管理的优势在于，有利于以本币优势带动外汇业务的发展，有利于以外汇业务的规范性促进本币业务经营管理的创新，有利于信贷资金的体内循环和全面管理，有利于发挥全行本外币资金的灵活调剂作用，有利于提高业务经营的整体效益。因此，各行都要积极推进本外币一体化管理的进程。

（三）优化服务手段，完善服务功能

（四）调整政策，培植优良客户群体

营销是拓展外汇业务的关键环节，一靠实力，二靠政策。凡是不利于对客户营销的制度都要改变，这是衡量一项经营制度是否合理的首要标准。因此，各级行都要以为导向，适时调整好营销政策，这是做好外汇业务营销的前提和保证。一是要合理调整营销机制，要把传统的外汇存贷款、兑换、清算业务同国际结算、代客理财及风险管理等有机地结合起来，把外汇业务用人民币业务有机地结合起来，走综合营销的发展道路。各个部门之间要加强相互配合，形成整体合力，加强对外汇业务的重点支持和倾斜。在资金和规模上，要优先支持外汇业务的需要，即优先支持进出口企业的资金需要，满足企业在办理国际结算同时提出的外汇业务需求；在费用上，对改善外汇业务及办公自动化所必需的费用要给子充分保证，以确保在外汇业务市场竞争中提供强有力的技术支撑：在人员的选拔和任用上，要优先考虑外汇业务的需要，对外汇业务专业人才要实行重点保护政策，以减少和避免人才流失，、二是要进——步优化进口开证和贸易融资、授信的审批程序，对创汇高、信誉好的外向型企业在授信额度、进口开证、进出口押汇、打包放款等方面要加大扶持力度，适当简化开证审批手续和环节，降低信用证保证金比例，并适度增加县级支行的经营权限，以推进外汇业务的快速发展。三是要大力营销优质外汇业务大客户，着力发展重点区域的外汇业务。要重点营销各地区进出口额前50名企业，加大对开发区、保税区、出口加工区、高科技产业园区等进出口企业密集地区外汇业务的营销力度，努力挖掘市场潜力，大力培植外汇业务优良客户群体。四是要结合各地实际，制定切实可行的外汇业务营销的激励政策，对拓展外汇业务贡献大的经营行和个人应给予重奖。五是充分利用宣传媒体，采取多样化的形式，加大外汇业务的宣传力度。

（五）加大培训力度，高标准建设外汇业务专业队伍

银行经营管理目标的实现，关键在人。银行之间的差距，其实就是人的素质的差距。农业银行要快速稳健高效地发展外汇业务，就必须有一支思想好、业务精、强的从业人员队伍。因此，各级行都必须注重人才的选拔、培养与合理使用，既要立足于当前，又要着眼于长远，要高标准地建设外汇业务专业队伍。首先，在人才的选拔上，要严把进入质量关，注重挑选高学历的专业人才或具有经营管理潜能的复合型人才。除了从每年的大学毕业生中补充和招聘外，主要应放在对现有员工的重新培养塑造上。其次，在人才的培养上，要用国际银行的标准来塑造员工，要采取内外结合、多形式、多层次的培训办法，不断提高全体员工的业务素质和素质。

（六）完善内控机制，提高外汇业务的监管水平和风险防范能力

由于外汇业务具有政策性强、风险大、收益好等特点，这就要求我们在奋力发展外汇业务的同时，还必须时刻注意严防风险、稳健经营。“严防风险”不是要不但风险、不干或少干事情，“稳健经营”也不是不去经营或不去扩大经营；相反，我们是要善于承担风险、善于扩大经营和善于积极拓展业务。因此，各行都应把提高外汇业务的监管水平和风险防范能力，当做一项重要的工作来抓。同时，要采取相应措施，重点防范业务受理过程中的客户风险、政策风险和业务操作的技术风险。首行，各行应进一步健全和完善各项内控制度，规范业务操作程序，使外汇业务人员在操作过程中真正做到有据可依、有章可循。其次，各行应进一步提高外汇业务从业人员的素质，增强员工的风险防范意识。要严格按操作程序办理业务，减少和避免操作失误。要吸取教训，注重员工的职业。再者，各行应进一步加强外汇业务的事先与事后检查，及时发现问题和解决问题。要采取监管和自律相结合的办法，规范业务，堵塞漏洞，使事故消失在萌芽中，进而使农业银行的外汇业务在规范化的轨道上稳健发展。

**\_亮点工作总结7**

时光荏苒，xx年很快就要过去了，回首过去的xx年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，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。

今年，是本人在参加财务工作的第xx年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在xx年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将所学到的工作做如下总结:

今年的财务会计工作总结可以分以下三个方面:

>一、加强财务会计工作学习，注重提升个人修养

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

尽管平时的工作非常忙碌，但只要是认真做好各项工作，无论负责什么工作都能做到让领导放心。

>二、与时俱进，努力学习，不断提高自身综合素质

坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径;坚持把参加各种学习活动与日常工作中遇到的问题结合起来，做到学以致用。积极参加一切活动，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。

>三、树立良好的职业道德

xx年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

四、下一步工作思考

一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这xx年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在xx年的工作中能够不断改进，不断提高。

1、会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困

**\_亮点工作总结8**

1、认真贯彻落实个人外汇管理新政策。一是及时传达政策，做好宣传工作。通过转发文件、宣传海报、报纸等各种载体，及时向外汇指定银行、企业和社会公众全面传递新政策的调整内容。二是举办业务座谈会，落实政策到位。通过座谈会形式对银行及外经贸局、\_、侨联等单位进行政策传达、解释，解答了个人外汇管理政策调整实施过程中的有关问题，并对下阶段新政策的贯彻工作作了部署。三是推行个人结售汇系统，督促外汇指定银行保证个人结售汇业务系统顺利推行，同时加强对个人结售汇业务统计数据监测。四是加强管理，及时反馈实施效果。建立新政策实施后的快速反映机制，跟踪了解政策执行情况和业务操作上遇到的问题，及时上报市局。五是加强监管，建立非现场核查机制，对辖内银行业务操作的规范性、数据录入的完整性、准确性进行核查。落实专人，每日开展核查，及时沟通反馈。

2、组织各金融机构开展“金融服务送农村”现场宣传活动。以大力宣传个人外汇知识为重点，在××玉海广场设点开展外汇知识咨询活动，通过宣传板展示、宣传单分发、有奖知识问答等方式深入开展宣传，接受群众个人外汇业务知识咨询。活动中，形象生动的宣传板报、内容丰富的传单资料、细致详尽的疑问讲解使各金融机构外汇宣传咨询台、宣传展板前围满了群众，群众关心的问题得到及时的解答，也使个人外汇业务政策、知识得到了准确的传播和解释。活动取得了良好的宣传效果。

3、组织召开××市外汇形势与政策通报会，各外汇指定银行和重点外贸企业负责人100多人参加了会议。会议通报了当前外汇形势和近年来实施的外汇管理新政策，宣讲了人民币汇率风险与企业应对的措施，推介了有关外汇业务产品。会议要求：宣讲政策、提高认识。多方式、手段开展政策宣传，使外汇管理工作深入人心，让更多的企业、居民了解、学习、运用外汇管理政策，形成外汇管理工作氛围；加强交流、更新理念。银行要积极为企业谋划，引导企业充分运用外汇业务产品，规避人民币汇率风险；规范经营、提高服务。结合好管理与服务关系，积极拓展服务领域，适应不断变化的外部环境，满足社会、企业、居民的合理外汇需求，促进外向型经济又好又快发展。

4、认真贯彻落实全市个人外汇管理专题座谈会精神。一是召开辖内各外汇指定银行个人外汇管理座谈会，传达温州个人外汇管理座谈会精神，通报当前个人外汇管理工作中的有关案例，提出我市加强个人外汇管理工作的措施。二是通报我市个人外汇管理中存在的问题，要求各外汇指定银行认真落实个人外汇管理政策。三是在全市外汇形势通报会上，向全市近百家企业宣讲个人外汇管理政策。四是加强个人结售汇非现场核查，做到每日核查，及时反馈，及时纠正，定期通报。

**\_亮点工作总结9**

在切实做好日常外汇管理工作的同时，支局上下统一思想认识，集中精力和时间进一步健全完善内控制度，完善考核办法，加强监督检查，促进管理方式继续朝制度化、规范化方向前进，促进工作效率的进一步提高。一是安排业务骨干对业务操作流程、工作岗位职责、外汇管理业务权限管理规定等内容进行修改整理，做到岗位动态管理，力求今后以更规范的制度指导各项工作的开展。二是为了进一步提高外汇业务操作质量，提高服务水平，认真做好内部监督检查工作。认真做好月度程序性督察、季度的专项监督检查和半年度的全面检查工作。三是进一步完善行政许可行为。对照市中心支局行政许可操作规程，对支局部分行政许可操作程序进行完善，特别是对业务受理过程进行规范，避免因工作不到位而遗留隐患。

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