# 国际业务工作总结

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-01

*通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。下一步将怎样纠正错误，发扬成绩，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些计划。本站为大家整理的相关的国际业务工作总结，供大家...*

通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。下一步将怎样纠正错误，发扬成绩，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些计划。本站为大家整理的相关的国际业务工作总结，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　国际业务工作总结

　　202\_年，国际业务部认真贯彻落实总行年初工作安排，紧紧围绕总行相关部署，坚定信念，狠抓落实，稳步推进各项工作顺利开展。现将全年工作情况以及202\_年工作计划汇报如下：

　　一、202\_年业务经营情况

　　202\_年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好,且超额完成年初目标任务。

　　(一) 业务指标完成情况

　　202\_年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较202\_年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资(20亿)及跨境保函业务(3亿美元)，增长率分别为XX%和XX%。各项收入达XX万元，盈利能力显著提升。

　　对于年初定的经营目标，国际结算(XX亿美元)、贸易融资发生额(XX亿人民币)以及客户数(XX户)均超额完成目标任务，详见下表：

　　(二)产品推广情况

　　从产品来看，202\_年国际业务产品共12类，包含结算、资金、担保以及融资，客户的产品使用种类越来越多元化，

　　使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

　　(三)客户推展情况

　　202\_年国际业务新增客户XX户，其中外汇客户XX户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

　　(四)机构覆盖情况

　　从办理业务的机构分布来看，202\_年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已小额结算为主。202\_年XX家经营机构中有XX家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

　　二、重点工作完成情况

　　(一)潜心研究产品创新，丰富我行公司业务产品线

　　为了积极响应我行“打造中原地区最具创新型银行”的愿景，年初我部根据业务情况和市场情况制订了年度创新目标产品，并对逐个产品进行进度分解，指派具体的创新产品项目负责人，负责产品开发的整体协调、推动和后续跟进，以确保创新产品按照既定计划完成设计、开发和落地。最终实现了“海外代付”和“福费廷”两项产品的落地，其中XX管理行共办理海外代付XX万美元，XX管理行共办理福费廷XX亿人民币，两项产品共计收入XX万元。

　　(二)继续拓展我行国际业务代理渠道，助力国际业务产品创新

　　1.加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。

　　2.代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。

　　3.在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

　　(三)加强部门管理职能，深化国际业务条线管理

　　1.制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成

　　按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

　　为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。

　　通过考核的实施，各个经营机构营销和运用国际业务产品的主动性有明显的提升，较好地完成了年初的目标计划。

　　2.制定营销策略、加大国际业务服务和营销力度、壮大客户基础

　　为了提高分支机构的业务落地率，在前期营销、产品设计、业务处理以及后续业务管理，我部给予全程业务指导。尤其是在业务营销方面，我部与分支机构共同营销目标客户，设定金融服务方案。202\_年与郑州分行和西工管理行共同促成了一客房XX亿元议付业务和恒大20亿内保外贷业务的落地。

　　除了亲自参与营销力促业务落地外外，我部积极加强总行各部门的合作，通过开展各种宣传或活动提高国际业务的普及度。

　　首先，我部配合总行公司金融业务部向全辖下发了《金融合作服务方案》，在客户准入时，即了解客户的贸易及涉外交易情况，将国际业务产品纳入整体合作方案中通盘考虑，提高客户的综合贡献度。

　　其次，在企业文化办公室的主导下，我部与公司金融业务部共同完成了我行《公司金融产品手册》的设计，并独立设计完成了国际业务产品宣传折页，在加强我行产品的宣传的同时也树立我行外部良好形象。

　　第三，为了壮大客户基础，提高我行国际业务的市场占有率，3月，我部下发了“在全行开展对公美元结售汇汇率优惠活动”的通知，并附以《202\_年河南省进出口企业情况表》，明确业务拓展方向和目标。通过该活动，有效调动了客户经理营销结售汇业务的积极性，结售汇业务及客户数量均有所增加，客户的结算频率也有所提升。

　　(四)完善外汇业务系统功能，加快系统优化建设。

　　科技引领业务，为了更好地配合系统开发，我部抽派专人负责系统建设，从提出业务需求到系统开发测试直至业务上线全程参与确保系统的顺利上线。

　　202\_年全年完成对公网银、个人外汇业务、外汇汇率自主报价的项目跟进，完成信贷系统的上线和国结系统的配套升级以及上线后的优化。

　　(五)有计划有层次地进行国际业务培训，推进专业人才队伍的建设。

　　为了推进国际业务人才队伍建设，我部通过开展内部自我培训、参与外部培训、组织客户经理轮训等一系列的国际业务培训来强化国际业务人员的专业素养，加快建设一支专业化的国际业务人才队伍。

　　一是加强内部员工的学习和培训。每天定时组织晨会，通过轮流讲解的方式，对各项监管政策、国际惯例、管理办法和操作规程等进行有计划的学习、交流和讨论，对于业务实际办理中的问题和难点及时进行沟通交流，以提高业务人员的业务操作水平、风险识别和控制能力。

　　二是参加专业的外部培训，加强同业交流。借助参加外部培训的机会，学习同业的先进理念、先进经验和先进做法，努力提升人员的国际业务综合管理能力。

　　三是在全辖范围内针对客户经理开展了一次集中的七期国际业务产品轮训活动。通过课件讲解、案例分享、共同讨论、资格考试的培训模式，提高了客户经理对国际业务的认知度，普及国际业务知识的同时也推广了国际业务产品。同时通过考试的形式，建立了对公客户经理国际业务从业上岗资格，确保国际业务从业人员素质水平，进一步推进国际业务专业人才队伍建设。

　　四是定向培训，为了满足不同分支行客户的业务需要，将现有产品迅速与客户需求对接，针对分支行的特点和需求，我部积极开展定向培训。通过开展定向培训，进一步锁定营销对象，给予“一对一”解决方案，有效解决营销难题，加快业务落地。

　　五是编撰并印制完成了《国际结算及贸易融资业务基础教程》，并于3月份在全行范围内下发。该教程普及面广，通俗易懂，适合内部交流和自学，该教材为今后国际业务在行内的普及以及后续人员的培养打下了基础。

　　(六)加强内控制度建设，注重风险防控，确保稳健发展。

　　为确保国际业务的稳健发展，我部严抓风险防控工作。一是明确了分支行以及我部业务人员的岗位职责，强化岗位制约。二是梳理现有制度体系并根据实际情况修订和新增内控制度以规范业务行为，全年共完成制度修订1个，制度新增3个。三是加强业务指导，在当前经济增长乏力，国内外环境复杂的情况下，提示各分支行及客户经理注意加强风险防范，要更加关注企业的经营和财务状况，严格审核业务的贸易背景，并按照我部相关规定做好贷后管理，确保国际业务稳健发展。

　　三、202\_年工作计划

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！