

银行国际业务工作总结(通用6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行国际业务工作总结篇一

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入农商行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性

的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人生价值，与我们农商行共同走向更好的明天。

银行国际业务工作总结篇二

20xx年，我行在上级行的正确领导下，认真贯彻落实省、市分行工作会议精神，紧紧围绕我行“****”的总体指导思想，一切围绕扭亏为盈的奋斗目标，转变经营理念，强化市场营销，加强内控管理，积极开展业务营销；一手抓非典防治，一手抓业务发展，各项工作取得了前所少有的成绩，尤其是业务经营取得了历史性突破，实现封闭盈利，一举摘掉近**年来亏损的帽子。

截止12月末，各项存款余额***万元，较年初净增**万元，同比多增**万元，在四家国有商业银行中余额占比35.38%，排名第1位，净增额占比36.02%，排名第1位。

其中，储蓄存款余额**万元，较年初净增**万元，完成市分行调整任务**万元的153.25%，同比多增**万元，净增额同业占比35.60%，排名第2位；对公存款余额**万元，较年初净增**万元，完成市分行调整任务**万元的130%，同比多增**万元，净增额同业占比37.63%，排名第2位；贷款余额**万元，贷款净投放**万元；全年实现利息收入**万元，完成全年任务**万元的102.51%，其中：清收现金**万元，完成市分行调整任务**万元的100%；实现中间业务收入**万元，完成市分行全年任务**万元的108.43%，同比多收**万元；实现经营利润**万元，实现封闭利润**万元。

全年安全无事故，无案件、无重大业务差错。

今年8月份被**省委、省政府命名为“省级文明单位”。

(一)坚定不移抓改革，创新机制增活力。

1、以市场客户为中心，改革内设管理机构。

一是对机关内设机构进行了业务及职能的优化整合，突出业务工作中的重中之重，将信贷不良资产管理和清收处置从信贷部单列出来，设置资产风险管理中心，实行“四专”管理工作机制，专司清收、处置、核销、保全之职。

二是重视对公司业务的拓展，设立公司业务部，将对公存款和信贷营销、信贷管理纳入到公司业务部统一协调管理，集中对外营销公司及机构公司。

三是将原存款部更名为个人金融业务部，专门负责储蓄存款及银行卡营销、个人综合贷款营销及个人客户管理。

四是注重将内控管理落到实处，设立会计结算中心，将会计、出纳、储蓄基础工作、事后监督纳入统一管理。

2、以加快业务发展为宗旨，创新用人机制。

一是在全行选拔了一批年轻有为的中层干部(让位6名，提拔9名)，充实一线担当重任，优化了我行干部结构，增强了工作活力;二是提倡“从管理看水平、以业务论英雄”的观念，靠工作赢得重视，靠业绩取得职位，靠作风巩固地位。

3、以增加活力为核心，完善考核机制。

一是以实干、业绩为原则，调整和完善绩效工资考核办法，促进各项工作任务地完成;二是对二次分配方案加进业务量的考核权重，鼓励员工多办快办业务，促进临柜人员自觉提高业务技能，解决柜面服务效率低下问题;三是对聘任的客户经理直接进行绩效工资考核，促进客户经理努力进行业务营销。

通过以上三大机制的改革创新，有效地解决了人气不足、员工无活力和中层干部结构断层的问题，使干部结构得到优化，工作活力得到增强，出现人气旺盛的良好局面，为全面超额完成各项工作任务奠定了坚实的基础。

(二) 坚定不移抓营销，争户揽存促发展。

1、切实转变经营观念，积极开展全员营销和**活动。

一是通过进行“**”教育、“十字”行风主题教育和**管理方法的学习，促进了全员经营观念的转变。

自3月底支行召开全员业务营销动员大会以来，全行全员全方位业务营销的经营观念逐步确立，市场竞争意识逐步形成，员工经营理念发生了根本转变：即由单一业务营销服务型向以客户为中心的综合服务型转变，由纯粹完成计划任务向市场要份额转变。

员工自觉营销的意识明显增强，尤其是临柜人员变单一营销为综合营销，做到了两个结合：把营销与新业务品种和中间业务营销相结合，把走出去营销与柜面营销、大堂经理营销相结合。

二是召开全员客户经理动员大会和客户经理聘任会暨客户经理例会等专题会议，让全员感受到了竞争的氛围和积极营销、争抢业务市场的紧迫形势，使全员由“嘴难开”、“手懒伸”的坐商行为，逐步向“三勤”（腿勤、嘴勤、手勤）的行商行为转变。

三是为了推进**工作，专门出台了“****”劳动竞赛活动的实施方案，明确专门的部门负责**工作的推动、督促、监督、考核和管理。

经过广泛动员、全方位营销理念的确立及督办到位，**工作取得实效。

截止12月末，全员**7*户，余额**万元；机关人员业余揽存2800万元。

2、落实六大增存措施，实施对公存款大会战。

一是机制增存。

继续深化客户经理考评机制，将每位客户经理的对公存款及其他各项营销任务直接与工效挂钩，真正形成按劳分配、任务自担、整体公关、多方突破的工作格局。

二是“***”增存。

一方面督促全体客户经理走出家门，把手伸向外地，利用“三缘”关系抓大户，找小户，另一方面发动全行、全员整体综合营销，将“***”做成全行性的日常工作，以此来促进我行对公存款的稳步增长。

三是做好招商引资项目的开户工作，以信息增户增存。

至目前已有9户新引资企业在我行开立了帐户，并力促与这些企业建立长期合作关系。

四是以评级授信为契机，将一批民营企业网罗到我行，发挥营销的整体功能，靠客户增加现金流量增存款。

五是抓大不放小，确保基本户的稳存增存。

对公司类客户，我们在贷款归行、贷款营销、用款调剂方面做好稳存增存工作；对机构类客户，我们依托重点户的杠杆作用来做画龙点睛的文章，通过最优质的服务，赢得客户的支持；对中小客户加强感情联络，发挥我们**支行捡芝麻的精神，从小做起，逐步壮大。

六是深入研究行业竞争的态势，摸清他行增存的路子，寻找我行的增存对策，以竞争增存。

正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，才使得我行

自9月份以来对公存款增量从原来的倒数第一跃居同业第1名，对公存款创纪录地实现了总量和增量均居同业第一。

3、做大做强亮点业务，不断争抢储蓄市场。

一是召开好每月一次的储蓄存款工作例会，通过同业占比的分析查找自己的差距，从差距中找市场、从差距中争份额，追赶同业。

二是发挥一线临柜人员的综合营销作用，主动向客户宣传推销银行卡、话费代收等业务，以此促进存款快速增长。

三是发挥个人客户经理的作用，我行在各网点聘任了客户经理，明确了目标任务，使各网点从传统的柜台营销走出去面向广大客户延伸服务，为存款的增长起到了促进作用。

四是积极发行**卡，为储蓄存款的稳步增长和长远发展奠定了基础。

五是开展“人包门店所包社区(街)道”的争户揽存活动，开辟个人金融业务的储源。

正是由于我行运用“**论”和“**论”，紧盯同业竞争态势，积极寻找对策，才不断缩小与同业的差距，如两项存款净增额(与**行相比)由5月份相差**万元，追赶缩小到11月份的**万元，我行多争回**万元的市场份额，其中储蓄存款从相差(与*行比)10个百分点到目前仅相差6个百分点。

至9月末我行两项存款增量首次超过1亿元，提前实现了***行长*月*日来我行现场办公时提出的全年两项存款保**万、力争**个亿的奋斗目标，存款实现了三超：超历史、超同期、超同业。

4、抓住地方经济结构变化特点，做好有**特色的信贷营销工

作。

一是针对地方民营、个体经济较活跃的实际，我行加大了对民营企业的投放力度。

对全市民营企业进行筛选调查，确定了**户优质客户，并全部进行了信用等级评定(a级5户□aa级8户)。

至12月末，已向民营企业投入贷款**万元，发放个人综合消费贷款**笔，金额**万元。

二是靠全方位的优质服务竞争他行优质客户，我行与**股份公司建立了良好的业务关系，对该公司营销贷款**万元，营销网上银行等电子产品，办理了贷记卡，目前该户存款余额已达**万元。

三是针对票源少、金额小的实际，积极开展争票源拣芝麻活动，至12月末，共办理贴现**笔，金额 **万元，其中：金额最小的5万元，金额最大的100万元。

5、全力以赴，打好压降不良贷款攻坚战。

一是实行行长挂帅出征，一方面实行行领导包户挂点；另一方面采取亲自督办的工作方式，加大清收处置工作力度，确保工作成效。

二是主攻大户清收。

如，集中力量处置**，共清收现金**万元；同时在上级行的大力支持下，对**集团的破产进入程序给予了积极支持。

三是抓好抵贷资产的处置。

如，对**商场进行拍卖，收回现金**万元。

四是抓住时机进行诉讼清收。

如，起诉4家企业，清收本息**多万元。

五是抓划转资产的清收。

如，清收人行划转企业现金**万元。

至12月末，累计清收现金**万元，不良贷款占比较年初下降**个百分点。

6、强化管理，多途径拓展中间业务。

建立“****”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。

我们一是做好电子银行业务营销工作。

二是大力开展**卡的营销活动，重点做好大学生使用**卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。

三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务(手续费为*%—*%)，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。

至12月末，全员代收手机话费金额**万元，代收固定话费**户;营销分红保险**万元;代理发行基金**万元;营销银行卡**张。

四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。

至目前已有**个单位实现了代发工资的费用。

五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

(三) 坚定不移调目标，不断更新勇攀高。

今年年初，我们根据***行长提出的要克服“恐高症”、“基数论”、“留一手”的不良倾向，提出了2004年**支行的工作指导思想，即“****”，明确制订今年总体目标是实现封闭利润**万元。

我们在紧紧围绕这个目标开展工作的同时，时刻注意严峻形势的分析，在激烈的市场竞争中不断加快发展步伐，乘胜前进，不断自加压力，不断调整更新目标，向更高的目标乘胜迈进。

今年以来，我们多次刷新目标，譬如，两项存款目标一再更新，储蓄存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元；公存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元。

我行今年各项业务发展的历程实际上是不不断调整更新目标的过程，更是具体运用****管理方法指导工作实践的结果。

年初我们自报**万元封闭利润目标时，感到能否完成任务心中底数不大，现在看来，我们大大超额完成了既定任务，回想起来，我们如果仅仅完成既定任务，我们与同业的差距就会越来越大，与兄弟行的差距就会越来越大。

运用****管理方法最大的收获，就是我们信心倍增，过去连想都不敢想的事，现在都做到了。

至12月末，已我行实现封闭利润**万元。

(四) 坚定不移抓落实，督办到位出效果。

一是在督办机制上，实行行长纵向督办到底，副行长横向督办到边的督办工作机制；二是充分发挥办公室整体协调督办作用，全面履行行务会督办职能，一月一通报，一季一分析；三是以总支会或行长办公会、行长周碰头会、月度行务例会、月度专业例会(存款、收息、中间业务)、客户经理工作例会、月度考评分析会、不定期行长现场办公会等形式予以督办，一步一个脚印，确保月度工作进度任务的完成。

(五) 坚定不移抓管理，精细内控显成效。

一是创新基础工作管理方法，深入开展“**工程”。

采取蹲点式帮扶整改措施，使“**”网点内控管理质量稳步提高。

二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。

三是加大对安全保卫的环节、细节的清理整改，确保不留死角。

四是对综合网点实行总会计委派制，明确总会计职责，真正为业务发展保驾护航。

(六) 坚定不移抓创建，促进素质大提高。

1、继续巩固文明创建成果。

抓住今年8月份我行被**省委、省政府评为省级文明单位的契机，进一步强化员工服务技能和服务艺术的提高，以巩固我行文明创建成果。

2、抓学习促观念转变。

在全行开展“**”教育、“十字”行风主题教育学习和“****管理方法”的学习、讨论活动，促进了全员经营观念更新。

在“****管理方法”的学习活动中，我行从三个层次加强学习：首先抓好支行中心组的学习；其次，通过行务会形式，组织中层干部尤其是部门负责人学习****管理方法，清除部分中层干部思想上存在的“*症”、“*论”、“留一手”的错误认识，解决贯彻实施****管理方法的思想障碍问题；第三，通过职工大会和每周四的学习、讨论，让员工真正领会****管理方法的深刻涵义及在我行贯彻实施的重大意义。

通过学习，大部分员工掌握了“方法”的基本精髓和实质，为指导工作实践奠定了良好的思想理论和群众基础。

3、加大对外宣传力度塑**新形象。

今年我行在省级以上报刊(台)发表文章***余篇，通过多角度、多途径、全方位地宣传报道，极大地提升了我行社会形象。

4、加强党风廉政建设。

认真落实案件防范工作责任制和党风廉政建设责任制，层层签订责任状，确保两个责任制得到落实。

5、充分发挥工会组织的桥梁作用，重视职工民主生活建设。

适时开展喜闻乐见的活动，丰富职工业余生活。

6、在加强物质文明和精神文明建设的同时，认真做好政治文明建设。

今年在发生非典疫情的严重时刻，我行高度重视，认真组织落实防范非典工作措施，确保疫情防治和业务发展两不误。

存在的主要问题

一是不良资产压降艰难。

老的不良资产如**厂等清收未解决好，新增不良贷款如***等又出现，给我行不良资产的压降工作带来了很大困难。

二是对公存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，对公存款增存的稳定性较差。

三是信贷营销受各方面条件的制约比较艰难。

下一步工作打算

我行2005年的工作指导思想是：“***”。

这是**管理方法在我行的具体化。

*

一、主要经营指标完成情况

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元；中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增

加xxxxx万元;行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%□中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%□人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%;票据直贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%□

各项支出达到xxxx.x万元。

收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%□

二、主要业务工作开展情况

(一) 牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

xxxx年以来，我支行立足于未来发展的定位和目标，结合自身实际，紧紧围绕“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，对内丰富业务品类、完善服务机制，对外以品牌形象赢得客户，深入开展关联营销、捆绑营销、换位营销，积极根据客户的实际情况，向其提供立体化、深层次、一站式的综合金融服务，满足客户日益丰富、多元化的金融业务服务需求。

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。

在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了□xx集团职工集资办理

委托贷款业务实施方案》。

同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。

该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。

今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。

为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。

同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。

x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;x月xx日银团贷款第一次xxxxx万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。

在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。

我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来xxx万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。

在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。

于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入xxx万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入xxx万元；同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。

同时，积极加强服务和营销工作。

充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户；抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储；充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。

春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具活期两便存单，稳定增存xxx余万元；积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失；制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转；提高工作灵活性。

通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额；大力开展贷款营销，以贷引存等。

通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三) 健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。

根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。

针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。

对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。

对重点客户推出营销优惠政策。

例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四) 以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x□根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。

针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高；针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需

求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户需求心理，得到了客户的广泛认同；同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%□个人网上银行证书客户xx户，%，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%；代理销售基金、稳得利等理财产品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

为了迎接我行股改上市，省分行从x月xx日开始在全行范围内深入开展“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动。

活动过程中，我支行高度重视，认真深入动员、加强组织领导、制定活动方案、出台激励措施，使百日劳动竞赛活动得到了扎实有效的开展并取得了可喜的成绩。

x□为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导小组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x□高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长。

x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行；xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。

同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x□在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。

活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x□按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x□做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务。

x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继续留存。

密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x[]提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。

在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%[]

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。

今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。

上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。

活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做

学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。

在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣摩，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。

时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。

同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。

今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。

一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。

为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。

与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。

今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。

多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性；对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等；坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。

我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。

随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。

对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企

业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。

xxxx年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。

xxxx年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的化肥销售任务。

因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。

经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。

xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程□xxxx年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及

参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。

努力提高非信贷盈利资产的比重。

按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。

突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。

还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

xxxx年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。

明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为xx分行的改革发展做出应有的贡献。

- 1.银行柜员年终工作总结
- 2.银行柜员年终工作总结
- 3.银行大堂经理年终工作总结
- 4.银行柜员年终工作总结2016
- 5.银行个人年终工作总结
- 6.银行柜员的年终工作总结
- 7.【热】银行柜员年终工作总结
- 8.银行员工年终工作总结

银行国际业务工作总结篇三

作为客户经理，在20xx年度的工作当中，时刻绷紧自己工作的那根弦，围绕年初定下的工作目标，做好工作计划，按照分阶段完成小目标，逐步完成大目标的工作进程开展各项工作，逐促使每一项工作都能按部就班，有章可循的进行。20xx年，我行新增存款任务3256万元，完成计划的198.5%，办理承兑汇票贴现9笔，金额521万元，完成中间业务收入3万元，完成个人揽储77万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，各项工作指标均已完成！

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公

关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

20xx[]再接再厉，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质地完成。向20xx年的新挑战提交一份更加满意的答卷！

银行国际业务工作总结篇四

工商银行储蓄柜员年度年终工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步，银行职员年终工作总结。**年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步，年度工作总结《银行职员年终工作总结》。

我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大

胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行国际业务工作总结篇五

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uct 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！

银行国际业务工作总结篇六

目前，营业部出纳工作较以前有很大提高，人员执行制度的意识有所加强，内控管理正朝着规范化的方向健康发展。但在实际的操作过程中也暴露出一些问题。下面就如何加强库房、提解管理，杜绝现金差错的发生？谈谈我个人一些体会。不到之处，敬请批评指正。

一是以身作则、严格管理。作为库房管理的直接责任人要积极做好员工的思想工作，引导员工如何立足本职。确保现金及库款安全。我本人在现金及库房管理中事事、处处起模范表率作用，带头遵守劳动纪律，严格执行规章制度。坚持每天跟班操作管理，发现问题，及时整改。通过日常教育，结合处罚措施，使员工防案意识得到加强。坚持每周一学习制度，及时传达上级行内控管理要求。

二是建立健全各项规章制度。根据总行、省分行对现金营运的管理规定，结合本行实际，我部制定《营业部库房、提解管理实施细则》，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。并细致地总结实际工作中发现的新情况、新问题，采

取有效措施，予以解决。对柜员在业务办理过程中不能执行制度的，我们以“营业部处罚通知书”形式下发给当事人。存在以习惯做法代替制度恶习的，我们要采取有针对性的措施纠正不良习惯。

三是视金库管理制度如“生命”。金库执行主任与管库员严格遵照执行早晚同时到位，营业过程中两名管库员坚持同进同出，相互制约，相互监督；金库会计核算制度严格落实，管库员与记账员分离，做到记账与现金上交同步。管库员双人轧库、以款碰账，做到：当日现金实物、网点日结单、现金库存明细登记簿、系统终端显示的库存余额四相符，由专人通过1323确认与101现金科目核对。

四是认真操作，完善交接手续。营业部制定了《出纳人员现金交接管理办法》、《提解与库房人员交接管理办法》、《现金整点管理办法》。库房2318代保管物品的管理做到按规定执行，为杜绝单人办理代保物品的进出库的现象，建议综合科以适当的形式帮助协调。确保操作时不走样，保证出入库双人办理。与管库人员的交接达到合规。对现金整点中发现的差错建立台账登记簿，同时建立与网点的联系制度做到及时沟通，做到有据可查。确保现金整点在整点区内差错的真实性。

五熟练掌握库房、现金区安全的配套设施的使用方法。消除安全隐患的盲区。共同做好提解与保安人员的协调工作，确保我行现金调运和提解人员的人身安全。

出纳业务是一项基础性工作，近年来，我行从完善出纳工作制度入手，建立组织，落实责任，强化培训，严格督查，认真考核，有力地加强了出纳工作的规范化管理，有效地提高了出纳工作质量。

20__年度全行现金收入____x万元、支出____x万元，分别比去年上升了__ . 57%、__ . 26%；全年从人行或市行发行库领回

现金___x万元、上缴人行或市行发行库发行库现金___x万元、内部现金调缴_____x万元;全年收缴假币____张计_____元。

我行的具体做法是:

一、完善制度，落实责任，为提高出纳工作质量提供制度规范保证

出纳工作是一项每天都与钞票打交道的基础性工作，同时又是一项有固定操作规程、操作技术、每天周而复始不停操作的经常性工作。这项工作最大的特点就是操作人员极易产生麻痹松懈情绪，不能坚持操作规程，而一旦不按操作规程操作就极易出错。因此，要保证出纳人员能够一如既往地按固定操作规程操作，并一直保持较高的质量，必须要有完善而又严密的制度体系作保证。基于这样的认识，我行按照出纳工作的特点及运行规律，对如何通过制度规范来保证出纳工作质量的提高，并使这种较高的质量能够得到一如既往地保持做了大量的工作。

一是深入调查研究，找出影响出纳工作质量的症结。前期，我行针对出纳制度和操作规程不能一以贯之地严格执行、工作质量时好时坏的问题进行广泛深入的调查研究。通过深入细致的调查，我们发现导致出纳工作质量起伏不定的主要原因是，对一以贯之严格执行出纳操作规程缺乏有效的激励和刚性的约束;对防范缴库现金出现差错的重点操作环节缺乏明确具体的硬性规定;对出纳工作检查督导不严、考核奖惩不力、出纳人员操作技能落后。而形成这众多原因的根本性症结就是缺乏严明的制度规范。因为，一个人要一以贯之、周而复始地干好一项工作，除了要热爱这项工作之外，更重要的是不仅要知道这项工作如何干、干好干坏的标准、干好或干坏后会得到什么样的奖惩，并且还要知道这种规定是长期执行的，是不会以领导人的变动或个人的意志变化而改变的。而要达到这一点，就必须按照保证出纳工作质量的实际，完善各种相关的制度。

二是抓住问题症结，制定相应配套的制度和操作规程。根据调查研究得出的结论，我行针对出纳工作操作规程不全面不系统的问题，对出纳工作从柜面收付款、入库保管、上缴人行（市行）大库等全过程进行制度规范，制定了《出纳操作规程》；针对没收假币缺乏严密的操作规程，容易与客户产生矛盾的问题，制定了以“五个当面”为主要内容的《没收假币操作规程》，“五个当面”即当客户的面办理现金业务、当客户的面识别真假币、当客户的面加盖“假币”戳记、当客户的面开具假币没收证明、当客户的面讲清没收的理由和道理。针对保持出纳工作质量既缺乏有效激励，又缺乏刚性约束的问题，我行根据出纳制度和人民银行南京分行《人民币质量管理竞赛考核办法》的要求，按照多劳多得的原则，制定了出纳工作技能、效率和质量与个人经济利益挂钩的《出纳工作考核奖惩实施细则》，规定了“每半年整点上缴现金无差错的网点，支行营业部和一般性网点分别奖励现金500元和300元；发现并收缴假币的，按假币面额的10%奖励柜员”、“对发现并没收假币的员工，将其记入出纳人员及相关处所的财会管理年终综合考评，对出纳工作质量优异的出纳人员，由支行命名为‘优秀出纳员’”；针对检查督导不力、考核不严的问题，把“对出纳工作检查督导责任”列为内勤主任和县支行监管员的考评内容。由于针对性地制定了一系列制度，使我行出纳工作保持稳定质量的重点环节都有了制度保证，为实现规范化、制度化管理奠定了基础。二是集中人力突击整点。我行明确凡基层上缴的完整币，在钞票整点成捆后，必须与库存现金余额核对无误后方可上缴。支行中心库对基层单位上缴的现金，必须进行抽样复点。春节现金回笼高峰期，单靠出纳与复核两个人是无法既保证时间又保证质量的。因此，每年春节期间我行各个营业网点都集中人力，利用班余时间突击整点。支行中心库组织支行机关人员利用晚上突击整点，从人力上保证每年春节期间上缴人行国库现金近亿元无差错。

三是残破币以支行中心库集中整点上缴为主。针对基层营业网点收缴残破币数量少、聚集成捆时间长、上缴标准掌握不

一的问题，为了减少损伤币占压库存，提高残破币上缴的合格率，减少差错，我行要求基层单位十元以上面额的损伤纸币，可以逐张上缴，十元以下面额的损伤币，成把上缴，由中心库出纳人员集中整点。同时对支行中心库出纳人员提出严格的要求，把上缴残破币质量作为绩效工资考核的重要内容，从而有力地促进了中心库出纳人员尽心尽职做好残破币整点工作，有效地杜绝了残破损伤币解缴的差错。