# 汇率风险推进工作总结(必备34篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-14

*汇率风险推进工作总结1一、当前银行结售汇市场准入管理面临的困难（五）金融机构标识码维护意识普遍较差。据对机构信息清理，发现银行在申请结售汇业务市场准入赋码后，外汇指定银行往往忽视金融机构标识码的维护，普遍存在着金融机构标识码维护不到位情况，...*

**汇率风险推进工作总结1**

一、当前银行结售汇市场准入管理面临的困难

（五）金融机构标识码维护意识普遍较差。据对机构信息清理，发现银行在申请结售汇业务市场准入赋码后，外汇指定银行往往忽视金融机构标识码的维护，普遍存在着金融机构标识码维护不到位情况，造成^v^代码系统信息与实际情况不符，有的机构退出未报告代码停用，有的信息变更后未及时进行维护。如该市代码系统中有108个备案机构，但实际只有102个存在；代码系统中有近三成机构升格后未申请代码维护，导致代码系统中的名称与金融许可证登记名称不符。

二、造成结售汇市场准入管理困难的原因分析

（四）外汇指定银行内控管理不到位。在近年对银行结售汇业务专项检查中，发现带普遍性的问题是内控管理欠规范，业务操作制度较多，内控管理特别是法律法规执行监督措施较少，而且落实不到位，一线操作人员忙于日常业务，重于业务指标完成而疏于业务知识学习与政策水平的提升，对制度规定知之甚少，制度成了写在纸上的一纸空文，挂在室内的展品摆设。

（五）市场准入监管处罚面临着两难。一方面是法规处罚额度规定僵化。新修订的《^v^外汇管理条例》第四十六条规定“未经批准擅自经营结汇、售汇业务的，由外汇管理机关责令改正，有违法所得的，没收违法所得，违法所得50万元以上的，并处违法所得1倍以上5倍以下的罚款；没有违法所得或者违法所得不足50万元的，处50万元以上200万元以下的罚款；情节严重的，由有关主管部门责令停业整顿或者吊销业务许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任。”对总行、分支行甚至分理处，处罚额度明显过于僵化。另一方面，基层支行甚至分理处、营业所外汇业务量一般较小，有的全年不到1万美元甚至更低，有的甚至不故意而为，按《条例》进行查处金融机构确实难以承受。这种两难局面在很大程度上掣肘了外汇业务市场准入管理。

三、政策建议

**汇率风险推进工作总结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。

**汇率风险推进工作总结3**

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年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

20xx年5月22日，我行正式成立国际业务部。20xx年是不平常的一年，今年截至20xx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。今年主要的工作总结有：

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次培训。20xx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。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。20xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在20xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

**汇率风险推进工作总结4**

我在20xx年的工作中，始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准来严格要求自己。我立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为农业银行的改革发展发出一份光，一份热。

在工作中我积极领会总行关于“大行德广,伴你成长”的精神，紧扣发展主题，转变思想认识；高度重视分支行的各项决策和计划；始终与上级保持一致，积极做好了全行一季度旺季营销和夏季双营销活动。坚决遵守行内的各项规章制度，全年无任何责任事故发生。

在服务上体现了一个“细”字。服务工作无小事，要将服务做好做细是要花不少心思的。面对日益激烈的银行同业竞争，我们不仅靠硬件水平取胜，更要以优质的软件水平制胜。作为直面银行客户的我，坚持微笑迎人，来有迎声走有送声。面对客户提出的疑问我总是耐心解答直到客户明白为止，受到了客户的广泛好评，全年无一起服务投诉事件。业务上体现一个“拓”字。一年来我认真办好每一笔银行业务的同时尽量再提升业务速度。对在业务办理上存在的问题，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中取得好成绩，就要使自己的业务素质提高。

这一年来，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，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。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

**汇率风险推进工作总结5**

2月1日开始，新的《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》正式施行，境内个人年度购、结汇额度由2万美元提高到5万美元，可以更好地满足境内个人的用汇需求。

个人购汇实行总额管理

有的人在今年的1月份已经进行了一定金额的购汇、结汇，这部分是否会计算在年度总额之内呢?在实际操作中，由于银行难以进行相关的金额统计，因此，对于20\_年2月1日之前个人结汇或是购汇的数据，均不计入当年的结汇或购汇的总额度。

在5万美元或等值外币的额度范围之内，境内个人可以自由地进行结汇、购汇。如果超过了这一需求，外管局规定，超过年度总额的经常项目，个人可以凭借相关的有效证明申请办理。如出国留学费用，当境外学校学费和生活费超过5万美元年度总额的，可以向银行提供本人因私护照、有效签注、境外学校出具的录取通知书、学费证明等相关材料进行申请办理。

如果是个人对外贸易者和个体工商户，还可以开立外汇结算账户，将视同机构账户进行管理，购汇和结汇均不受年度总额限制，无论金额大小只要凭真实贸易单据就可以办理。

现钞和现汇仍分账户管理

过去个人外汇账户分为现钞户和现汇户，按照新的《个人外汇管理办法》规定，从2月1日开始，本人凭有效身份证件在银行开立外汇储蓄账户，外管局不再对现钞户与现汇户实行不同的外汇管理政策，而是在账户资金存入、结汇、汇出、境内划转、提钞等方面实行统一的监管标准。

但从银行方面的信息看，银行目前仍然对储户实行“钞户”和“汇户”的分别管理，在收费标准和买卖价格上有所差异。“这主要是因为从银行经营角度看，现钞和现汇的运营成本是不一样的。”中行上海市分行的工作人员解释道。

藏汇于民开拓投资渠道

提高个人购汇额度，藏汇于民，对于个人投资者来说也可以拥有更多的市场机会和投资渠道。

**汇率风险推进工作总结6**

外汇工作总结2篇

xx年，国家外汇管理局乐清市支局以邓--理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实上级外汇管理工作会议精神，紧密结合乐清市外向型经济发展的实际状况和支局工作特点，以“推改革、促流出、重监管、抓手段”为工作重点，健全各项工作机制，夯实内部管理基础，贯彻外汇管理体制改革，加大外汇政策法规宣传，进一步促进贸易和投资便利化，拓宽对外投资渠道，引导资金有序流出，加强资本跨境流动管理和国际收支监测，突出国际收支统计申报和资本跨境流动管理两个重点，顺利开展各项工作。

一、坚持优质服务和监管并重，支持外向型经济的发展

（一）坚持优质服务，促进外汇资金有序流出

1、认真做好进出口收付汇核销工作，进一步提升服务质量。进出口核销业务一方面是^v^的基础工作，另一方面也与企业的利益休戚相关，任何时候我们都首先保证该工作的正常开展。今年随着业务量的大幅增长和人员紧缺的情况下，我们适当安排力量坚持优质服务，根据分类监管的原则，为运作规范的a类出口单位放宽审核标准，进一步简化手续，提供便利，对a类以下的出口单位或“关注企业”严格审核标准。在日常工作中，考虑到各涉外部门之间政策不协调的实际情况，我支局在严格执行外汇管理政策的前提下，充分考虑企业的利益，为企业提供优质、高效、便捷的服务，深受涉外企业的好评。

今年我支局向企业发50887单份，同比增长，共办理核销业务40344笔，同比增长29%，核销金额110227万美元，同比增长42%，核销率为。进口付汇825笔，金额11237万美元，同比增长143％，到货核销825笔，金额

8408万美元，到货核销率为75％。

2、加强部门间协调与沟通，促进投资便利化。今年“促流出”是我支局的一项重点工作，我支局把境外投资和进口业务做为重中之重的工作，在做好宣传工作的同时，做好相关部门的协调工作，积极主动向政府、企业解释境外投资项目和进口业务的外汇管理政策，防止走弯路，减少无效工作。今年我支局审核办理4家境外投资企业，投资额达1954万美元，同比增加了1944万美元；办理进口付汇11237万美元，同比增长143％。今年批准外商投资企业10家，合同利用外资25025万美元，实际利用外资25453万美元。此外，加强与外经贸局的联系，在市中心支局的支持下，做好通领科技集团、凤凰科技有限公司境外投资项目的审批。

（二）强化监管手段，控制外汇资金流入。

1、严格外汇流入管理，开展外汇资金流入与结汇检查。根据上级局的统一部署，我支局于今年5月份开展外汇资金流入与结汇情况的检查工作，成立了检查领导小组，下设检查办公室，抽调业务骨干开展了检查，将外资流入作为阶段性管理重点，并在业务回访时把居民个人结汇情况和政策反馈作为重点内容予以关注。结合国际收支、外汇管理信息系统以及相关台账，导出有关数据进行对比分析，形成第一阶段的“外汇资金流入与结汇检查汇总表”和“违规明细表”。第二阶段我支局对违规情况进行深入的跟踪检查，针对非现场检查和平时掌握的情况，有重点地开展现场检查，发现有2个企业的资本金结汇存在违规问题，针对违规问题，我支局对外汇指定银行进行立案查处。下一步将继续开展对企业的调查。该项目得到了省外管局巡视员的高度好评。

2、切实贯彻执行外汇管理改革，规范个人外汇管理。今年上半年国家外汇管理局出台新的《个人外汇管理办法》及《实施细则》，我支局一是及时传达政

策，做好宣传工作。通过《乐清日报》以信息的形式向社会公众传递新政策的调整内容。及时转发相关文件，加强对外汇指定银行的政策传达，要求全面理解、贯彻执行。二是举办业务培训，落实政策到位。我支局开展以会代训形式对外汇指定银行进行政策传达、解释，强调新政策实施后日常业务操作的难点及风险点。三是召开个人外汇业务情况通报会，通报了工行温州市分行、农行温州市中山支行海坦分理处违规办理结汇情况，部署开展外汇指定银行个人业务自查自纠工作。

3、改进贸易外汇收支与结汇管理，便利企业正常资金使用。根据《国家外汇管理局关于进一步改进贸易外汇收汇与结汇管理有关问题的通知》（汇发〔xx〕49号）精神，实行分类管理。给绝大部分正常收汇的企业给予充分便利，加强对“关注企业”管理，按月上报《辖内企业贸易项下收结汇情况和“关注企业”数量统计表》及《多收汇排名前五位“关注企业”情况表》，关注“关注企业”的变化情况。

二、健全监管手段，加强外汇管理监督

（一）加强国际收支统计申报管理，进一步提高申报质量。

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。

（二）加强业务培训和部门沟通，顺利完成外商投资联合年检工作。

**汇率风险推进工作总结7**

1、个人外汇业务内部管理上：个人外汇业务内部管理指责明确，外汇政策的培训传导、日常检辅工作到位；开办个人外汇业务的内部市场准入流程正确，备案材料齐全，无未经批准或授权擅自经营的违规情况；开办个人外汇业务已配备必要的点验钞设备，个人外汇经办从业人员均已培训到位。

3、个人外汇账户存取、转账管理：已按规定办理个人外汇存取、转账的代办业务，存取外币现钞业务遵循政策规定进行限额控制，超过的交易已审核并留存规定证明材料，不存在协助客户拆分存取款、规避外汇管理政策规定的违法行为，非同名账户间外汇资金的境内划转审核并留存了直系亲属关系证明及双方有效身份证件。

4、个人外汇汇款管理情况：境外汇出汇款业务遵循政策规定进行限额控制，超过限额的交易已审核并留存规定证明材料，已按规定办理个人外汇汇款的·代办业务，境外汇出汇款不存在个人直接到境外证券信托户的·汇款，境外汇入汇款不存在串户、串名现象。

5、对私国际收支申报管理情况：跨境外汇汇款已逐笔进行了基础信息申报，境内非居民跨境外汇汇款、境内居民购汇金额在等值5000美元以上的跨境外汇汇款、境内居民和境内非居民通过境内银行发生等值5000美元以上收付款已逐笔进行了申报信息的申报，柜员对客户填写的申报信息有进行审核，其申报内容与该笔涉外收支的相关内容一致，无错申报、漏申报现象。

**汇率风险推进工作总结8**

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将xxxx年工作情况具体总结如下：

>一、完成工作任务，取得良好成绩

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错;在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

>二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我积极细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

>三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，积极服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**汇率风险推进工作总结9**

时间飞逝，光\*如梭，不知不觉中来\*\*\*银行已经xx年有余了。在这xx年里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。我不仅学到了许多银行方面的业务知识，更重要的是体会到了一个优秀员工的工作态度。作为一名银行员工，我深切感受到我们银行员工的积极向上的工作态度和能力。

作为新入行的员工，我时刻鞭策自己，以“爱岗敬业、扎实工作、热情服务”的标准来要求自己，以“六不怕”的标准要求自己，不断提高自己的业务技能和水平，使自己在业务上有进一步的提高。

20\*\*年xx月我到\*\*\*银行实习，在这里我主要做的工作是柜面对私业务，由于这是我第一次接触到对公业务，对个贷款业务也是比较陌生。在同事和领导的耐心指导下，我很快熟悉了银行的基本情况和业务流程，从理论知识到实际操作，从前辈办业务流程到实际操作，都能的完成。

一、存款日记账及存款日记账：

由于在前期的工作中，由于业务繁忙，工作量不是很大，这一方面就需要我努力做好自己的本职工作，另一方面在同事的帮助下，慢慢的适应这里的工作环境和工作气氛。在工作中，我能够虚心向其他同事学习业务上的知识，尽快的掌握业务流程。在这段时间的学习工作中，我认真的做好自己的工作：

1、首先，我认为应当对客户的一些问题和要求应当做到：如不能在办业务之前，要先对客户说明情况，然后再向客户报告，并确保能在最短的时间内给客户解决，有效的解决了客户的问题。

2、要求柜员对所有客户的各项业务都要熟练掌握，尽快准确无误的答复客户答复，根据不同的客户，准确的办理一般客户提出的业务。

3、要有热情，在点钞、打字、传票等方面要求过硬。

4、要有较好的交际能力，与同事团结协作，相互帮助，共同完成各项工作任务。

5、有较强的自律意识，特别是要加强责任心，保持自己的良好的心态，保持优良品质。

二、存在问题：

6、有些工作不能及时完成，需要及时跟进，还有一些工作没有及时跟上，在这方面要继续努力，加强改进。

7、有些工作还不够有效、尽善，有时需要加以改进，不能及时的完成。

三、对自己的建议：

8、在工作中存在着许多不足。比如有时候会忘记该笔记录什么时候，有些东西忘记了，没有做好记录。比如有时候没能及时的完成工作，需要领导帮助检查。有时候会忘记一些工作，需要领导指导完成才发现自己没有做好。比如有些东西做的不是很好，有时候没能及时完成，需要领导加以指出。

9、需继续学习的地方还有很多，还要继续努力，不断的完善自己，提升自己的综合素质。在学习的过程中，感到自己对于业务的知识有的还不够灵活、不够有效，需要在以后的工作中加以改进。

10、需加强自己对业务知识的学习和深入学习，提高自己的业务综合素质和水平。加强自己的沟通与协调能力，做好自己的本职工作。做到学以致用。

11、要进一步加以改进和提高，在工作中，要虚心的向其他同事学习。

12、对于自己在工作中存在的问题要积极改正，在做好记录的同时，要从领导的指示中吸取经验教训。不断提升自身的业务能力。

**汇率风险推进工作总结10**

xx银行20xx年度工作情况汇报xx银行成立以来，在xx党委的正确领导下，我行认真落实xx一系列工作部署和要求，努力克服经济环境趋紧、货币信贷政策收缩和“金融脱媒”加剧、同业竞争激烈等不利因素，以及新旧体制转换过程中所遇到的诸多问题，迎难而上，积极作为，各项业务保持了持续稳健的发展，现将工作情况汇报如下：

一、各项业务发展情况——存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额xx万元，较年初增加xx万元，剔除转股金因素，实际比年初增加xx万元。——贷款营销不力局面得到一定改观。xx银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额xx万元，较年初增加xx万元，同比少增xx万元,存贷比为xx%。——不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷款余额为xx万元，较年初下降xx万元，不良贷款占比为xx%,较年初下降xx个百分点。——盈利水平与自身对比出现较大增长。11月末，实现各项收入xx万元，同比增加xx万元，支出xx万元，同比增加xx万元，实现经营利润xx万元，同比增加xx万元，增幅xx%,主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。——各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到xx％，超指标值xx个百分点；拨备覆盖率为xx%，超指标值xx个百分点；拨备充足率达到xx%，超指标值xx个百分点。

二、围绕目标，狠抓落实，业务经营稳步发展全面审视各项业务发展情况，回顾xx银行成立以来的各项工作，主要做了以下几方面的工作：

（一）大力开展资金组织工作。xx银行成立后，为充分调动全员的工作积极性，首先从考核机制入手，班子成员身先士卒，彻底扭转存款增长乏力的不利局面。

一是细化任务指标，完善考核机制。加大存款考核得分在全年中的权重，并严格考核，按月兑现，调动存款组织工作的积极性。

二是积极拓展门市业务。通过开展规范服务、实施全员营销、加大优质客户公关、加强协理员存款管理、增加自助服务设施等措施，加大存款组织力度，积极抢占城乡市场。

三是加强调度分析。对存款持续下降及短期内出现大幅下降的单位负责人进行约见谈话，对约见谈话后一定时期内存款工作仍没有起色的单位，进行诫勉谈话，强化存款工作的监督指导，推动存款业务稳步发展。

（二）加大信贷有效投放力度。为有效的优化信贷投向，确保贷款稳定增长，我行积极调整贷款结构，加大个人信贷投放力度，在维护老客户的同时，加强新客户的开发工作，坚决遏制优质客户逐步流失现象，使信贷结构趋于合理

一是加强信贷基础管理。坚持把贷款作为吃饭工程来抓，不断加强信贷精细化管理，加大贷款营销力度，推动了贷款规模的均衡、稳步增长。

二是稳步推进农村信用工程建设和企业评级授信工作。开展了信用工程建设推进活动，把信用工程建设情况纳入年度经营绩效考核，实行领导班子、部室包片推进机制，按月检查、督导。11月底，新评定信用户xx户，授信总额xx万元，信用村xx个，新增信用户持证比例达到xx%，三是扩大实体贷款有效投放。围绕城乡一体化发展和自主创业活动，加大信贷产品创新和贷款营销。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为工作重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是加大考核奖惩力度。增加不良贷款指标考核分值，除“五级分类不良贷款下降额”指标外，将“非应计贷款下降额”、“表外不良贷款清收额”指标完成情况纳入对支行负责人的目标考核，加大对不良贷款清收的奖惩考核力度；二是以非应计贷款清收为重点，加大非应计贷款的清收处臵。加强对新增非应计贷款的即时分析、控制，对本金或利息逾期的应计贷款以及7-12月份到期贷款进行全面催收，加大利息收回和现金清收力度。11月份，我行针对不良贷款前清后增以及利息清收的情况，召开不良贷款清收专题会议，在全辖开展一次集中清收活动，活动时间为两个月，本次清收活动下达xx万元清收计划；积极开展债务重组工作，努力压降存量非应计贷款。（四）努力提高综合经营效益。深入开展增收节支、节约挖潜活动，以提高盈利能力为核心、多提拨备，提高资金利用率，拓宽收入渠道，增加资本净额，增强资本实力，消化历史包袱，巩固xx银行改革成果。一是积极压缩非生息资产，提高资金收益。加强财务预算，合理限定库存限额，全面清理应收账款，加大资金调剂和管理力度，积极开展货币市场、同业拆借、票据贴现、转贴现、买入返售等业务，提高闲臵资金利用水平，增加利息收入。

**汇率风险推进工作总结11**

近期，我们部门共同学习了汇综发【20\_】33号文，对于其中的银行外汇业务违规案例进行了讨论和总结。

文件中涉及的违规案例主要有以下几种情况：

第一、银行办理售汇业务时，企业提供的申请材料存在问题，与事实不符或存在伪造情况。如20\_年8月10日，中国民生银行股份有限公司苏州分行在企业提交伪造的到期还款通知书，申请材料存在瑕疵，售汇资金划转去向与申请用途不符的情况下，为异地企业办理大额售汇业务。

第二、货物贸易项下，企业办理汇出汇款时提供的资料存在问题、或者缺少资料。如，20\_年中国工商银行股份有限公司江苏省分行营业务为淮安某公司办理预付货款业务，存在发票与合同中的交易对手不一致、实际预付金额与约定预付金额不一致，以及未满足预付货款约定条件等问题。又如20\_年1月至6月，浙江泰隆商业银行上海分行在上海某公司进口合同涉及境外交易对手共13家，但合同绝大部分境外交易对手签字为同一人签署；合同关于协议有效期的约定中英文不一致；实际预付款超过合同总价；进口合同均为同一版本且总价一致。

第三、服务贸易项下对外付汇，企业未提供“服务贸易等项目对外支付税务备案表”。如20\_年8月至9月，中国建设银行股份有限公司背景东四支行未按规定审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”，为背景两家公司办理股息红利付款和借款利息付款。

第四、分拆情况。20\_年8月1日至9月1日，中国邮政储蓄银行股份有限公司上海浦东新区分行及辖内支行为境内居民违规办理个人个人分拆购付汇业务，共41笔，均为5万美元或近5万美元，且汇往境外同一人。又如天津银行滨海分行为某企业服务贸易项下涉外收入业务46笔且金额类似。

第五、办理出口押汇业务时，企业提供虚假单证。20\_年2月至4月。兴业银行股份有限公司台州分行在企业提供虚假单证情况下，办理了出口押汇业务10笔，金额合计4800万美元。

第六、为B类企业超额办理外汇支付业务。20\_年9月，上海浦东发展银行股份有限公司徐州分行在未查询企业货物贸易分类情况下，为B类企业超额办理外汇支付业务。

以上这些外汇业务违规案例，都是我们国际业务柜面经常能遇到的业务。出现这些违规行为，主要有以下几点原因：

第一、银行业务员不熟悉外管文件要求。以上这些案例主要违反了以下外管文件，包括：《^v^外汇管理条例》，《银行办理结售汇业务管理办法》，《银行办理结售汇业务管理办法实施细则》，《货物贸易外汇管理指引》，《服务贸易外汇管理实施细则》，《国家外汇管理局关于印发货物贸易外汇管理法规有关问题的通知》，《个人外汇管理办法》，《国家外汇管理局关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知》，《国家外汇管理局关于完善银行贸易融资业务外汇管理有关问题的通知》。

第二、银行业务员未履行真实性合规性审核职责。对于企业提供的虚假资料，银行业务员未能及时进行真实性、一致性、有效性等全方面的审核，导致在单证存在严重问题的情况下，还是为企业办理了业务。

第三、银行业务办理的流程不规范。银行业务员未能按流程为客户办理外汇业务，如在为企业办理外汇支付业务时，没有先查询企业货物贸易分类结果，导致了业务的违规。又如在没有审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”的情况下，为公司办理股息红利付款和借款利息付款，都违反了《外汇管理条例》，给银行带来了处罚。

总结以上违规原因，我们可以采取一些措施，防范日常工作中的疏漏。

第一、组织员工学习外管文件，及时更新知识库，查漏补缺。银行外汇业务部门内部可以定期抽时间组织员工进行外汇知识学习，对疑难问题进行讨论。对外可以积极参加外汇管理局、自律机制等机构组织的学习培训。只有了解熟悉外管文件，才能在办理外汇业务时有法可以依，事半功倍。

第二、落实贯彻展业三原则，“了解你的客户”、“了解你的业务”、“尽职审查”，这也是银行自身业务开展的基本要求。提高外汇业务人员的尽职审查的主动性和自觉性。遇到不熟悉的客户，多问一些相关情况，了解企业的情况、了解企业业务开展的背景以及真实性。对企业提供的单证，做到严格仔细审核，越是常规的业务，越是不能大意、不能忽视，必须笔笔审核清楚，防止疏漏。

第三、完善内部流程管理。银行应该对各类外汇业务事前、事中、事后全过程制定明确具体的要求，员工之间分工明确，经办复核职责明确。外汇业务员在办理业务时，按照既定流程办理每笔业务，提高了办事效率。明确的职责分工，可以提高业务员的办理业务熟练度，提高业务的准确率。

**汇率风险推进工作总结12**

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

**汇率风险推进工作总结13**

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。20xx年工作情况具体总结如下：

>一、完成工作任务，取得良好成绩

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错。

>二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

>三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

**汇率风险推进工作总结14**

二、企业出口收汇应当按照《办法》规定先进入出口收汇待核查账户（以下简称待核查账户）。待核查账户纳入外汇账户管理信息系统，代码为1101。

三、银行为企业办理待核查账户内资金结汇或划出手续时，应当按照《办法》规定，在核查系统中企业相应贸易类别可收汇额范围内进行收汇核注（即在核查系统中录入实际结汇或者划出金额，扣减对应可收汇额，下同）：

（一）一般贸易、进料加工贸易或者边境小额、对外承包出口等其他贸易类别的出口可收汇额，分别等于相应出口贸易类别逐笔出口货物报关单成交总价之和；

（二）来料加工贸易的出口可收汇额，等于该出口贸易类别逐笔出口货物报关单成交总价与收汇比例乘积累加之和；

（三）预收货款可收汇额，依据企业已登记预收货款和前12个月出口收汇情况，由贸易信贷登记管理系统生成。船舶、大型成套设备出口等特殊行业以及出口买方信贷项下提前收汇的企业，可根据实际情况，向所在地^v^申请提高预收货款可收汇额。申请时应提交书面申请、出口合同以及^v^要求的其他材料。^v^自收到完整材料之日起20个工作日内作出核准或不核准的决定。

四、来料加工贸易收汇比例由国家外汇管理局各分局、外汇管理部（以下简称各分局）依据当地实际情况核定，报国家外汇管理局备案后确定。

对于来料加工贸易实际收汇比例高于核定比例的，企业从待核查账户中办理结汇或划出时，除提交《办法》规定的单证外，还应向银行提供对应的出口合同、加盖海关验讫章的出口货物报关单（收汇核销联，下同）正本及其加盖企业公章的复印件。银行应在核查系统中记录该笔收汇对应的出口货物报关单号、出口合同号和实际收汇比例，核注核查系统相对应的可收汇额后，为其办理结汇或划出手续。

企业来料加工贸易项下单笔出口货物报关单实际收汇比例高于25%的，办理银行应当于每月初5个工作日内以书面形式，汇总报告所在地^v^，并附相关单证复印件。

五、20\_年6月30日（含）之前出口未收汇的，依据出口收汇核报系统中企业的应收汇和已收汇情况确定其可收汇额，计入核查系统的“其他贸易”栏目。企业在通过待核查账户办理此类出口收汇的结汇或划出手续时，银行应核查该栏目出口可收汇额并在其范围内进行收汇核注。

**汇率风险推进工作总结15**

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^v^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

（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^v^知短扬长^v^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^v^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。

**汇率风险推进工作总结16**

为了更加充分地发挥银行内部控制制度的作用，防范经营风险，维护银行资金安全与公司的长足发展，我们加强了内部控制制度的制定与完善，进一步加强了对公存款、内控执行、财务稽核以及内控制度执行情况等方面内容的监督与管理，突出防范，堵塞漏洞，有效防范了各类案件的发生。现将xx年上半年的工作总结如下：

一、开展内控制度执行情况的监督与自查

为进一步加强银行业务的监督和控制，我行根据相关文件要求制定并完善了《关于严格控制内部控制制度的通知》（关行字172号），明确了《关于进一步加强银行业务风险管理的通知》（关行字2302号）、《关于加强银行业务风险管理的通知》（关行字1302号）等有关规定，进一步加强对银行业务风险的控制。同时我们还根据自身情况开展了以岗位风险为重点的风险防范专项检查，进一步规范了我行的柜面操作程序，提高了柜面人员的风险防范能力。

二、加强对客户经理和业务经理的考核

五、做好银行内控管理和风险管理工作

2、建立健全各项制度，规范业务操作行为。

**汇率风险推进工作总结17**

xx年，国家外汇管理局乐清市支局以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实上级外汇管理工作会议精神，紧密结合乐清市外向型经济发展的实际状况和支局工作特点，以“推改革、促流出、重监管、抓手段”为工作重点，健全各项工作机制，夯实内部管理基础，贯彻外汇管理体制改革，加大外汇政策法规宣传，进一步促进贸易和投资便利化，拓宽对外投资渠道，引导资金有序流出，加强资本跨境流动管理和国际收支监测，突出国际收支统计申报和资本跨境流动管理两个重点，顺利开展各项工作。

>一、坚持优质服务和监管并重，支持外向型经济的发展

（一）坚持优质服务，促进外汇资金有序流出

1、认真做好进出口收付汇核销工作，进一步提升服务质量。进出口核销业务一方面是^v^的基础工作，另一方面也与企业的利益休戚相关，任何时候我们都首先保证该工作的正常开展。今年随着业务量的大幅增长和人员紧缺的情况下，我们适当安排力量坚持优质服务，根据分类监管的原则，为运作规范的a类出口单位放宽审核标准，进一步简化手续，提供便利，对a类以下的出口单位或“关注企业”严格审核标准。在日常工作中，考虑到各涉外部门之间政策不协调的实际情况，我支局在严格执行外汇管理政策的前提下，充分考虑企业的利益，为企业提供优质、高效、便捷的服务，深受涉外企业的好评。

今年我支局向企业发50887单份，同比增长，共办理核销业务40344笔，同比增长29%，核销金额110227万美元，同比增长42%，核销率为。进口付汇825笔，金额11237万美元，同比增长143％，到货核销825笔，金额8408万美元，到货核销率为75％。

2、加强部门间协调与沟通，促进投资便利化。今年“促流出”是我支局的一项重点工作，我支局把境外投资和进口业务做为重中之重的工作，在做好宣传工作的同时，做好相关部门的协调工作，积极主动向政府、企业解释境外投资项目和进口业务的外汇管理政策，防止走弯路，减少无效工作。今年我支局审核办理4家境外投资企业，投资额达1954万美元，同比增加了1944万美元；办理进口付汇11237万美元，同比增长143％。今年批准外商投资企业10家，合同利用外资25025万美元，实际利用外资25453万美元。此外，加强与外经贸局的联系，在市中心支局的支持下，做好通领科技集团、凤凰科技有限公司境外投资项目的审批。

（二）强化监管手段，控制外汇资金流入。

1、严格外汇流入管理，开展外汇资金流入与结汇检查。根据上级局的统一部署，我支局于今年5月份开展外汇资金流入与结汇情况的检查工作，成立了检查领导小组，下设检查办公室，抽调业务骨干开展了检查，将外资流入作为阶段性管理重点，并在业务回访时把居民个人结汇情况和政策反馈作为重点内容予以关注。结合国际收支、外汇管理信息系统以及相关台账，导出有关数据进行对比分析，形成第一阶段的“外汇资金流入与结汇检查汇总表”和“违规明细表”。第二阶段我支局对违规情况进行深入的跟踪检查，针对非现场检查和平时掌握的情况，有重点地开展现场检查，发现有2个企业的资本金结汇存在违规问题，针对违规问题，我支局对外汇指定银行进行立案查处。下一步将继续开展对企业的调查。该项目得到了省外管局巡视员的高度好评。

2、切实贯彻执行外汇管理改革，规范个人外汇管理。今年上半年国家外汇管理局出台新的《个人外汇管理办法》及《实施细则》，我支局一是及时传达政策，做好宣传工作。通过《乐清日报》以信息的形式向社会公众传递新政策的调整内容。及时转发相关文件，加强对外汇指定银行的政策传达，要求全面理解、贯彻执行。二是举办业务培训，落实政策到位。我支局开展以会代训形式对外汇指定银行进行政策传达、解释，强调新政策实施后日常业务操作的难点及风险点。三是召开个人外汇业务情况通报会，通报了工行温州市分行、农行温州市中山支行海坦分理处违规办理结汇情况，部署开展外汇指定银行个人业务自查自纠工作。

3、改进贸易外汇收支与结汇管理，便利企业正常资金使用。根据《国家外汇管理局关于进一步改进贸易外汇收汇与结汇管理有关问题的通知》（汇发〔xx〕49号）精神，实行分类管理。给绝大部分正常收汇的企业给予充分便利，加强对“关注企业”管理，按月上报《辖内企业贸易项下收结汇情况和“关注企业”数量统计表》及《多收汇排名前五位“关注企业”情况表》，关注“关注企业”的变化情况。

>二、健全监管手段，加强外汇管理监督

（一）加强国际收支统计申报管理，进一步提高申报质量。

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。

（二）加强业务培训和部门沟通，顺利完成外商投资联合年检工作。

**汇率风险推进工作总结18**

又到了对自己这一年的工作进行一个总结的时候了，在这一年中自己严格的遵守银行的规章制度，听从领导的安排和吩咐做好自己的工作。在这一年中也取得了不错的成绩，自己也成长了很多。今年自己在工作上的态度是很不错的，一直都保持着一个认真努力的态度去对待自己每一天的工作，进步了比较多。虽然在工作的过程中自己也会遇到很多的困难，但是能够很快的调整好自己的情绪，重新投入到工作当中去。

在这一年的工作中自己是一直都有一个好的态度的，积极努力的去做好自己的工作。在遇到问题的时候也会努力的去解决，向领导或者同事去请教自己遇到的问题，总之就是不能让自己的问题留到之后解决，这样只会让自己的问题积累得越来越多，对自己的工作和个人的发展是毫无帮助的。在下班时间我会花时间去了解和记忆银行的所有产品，这样就能够根据顾客的需求去推荐产品。我是很认真的对待自己的这份工作的，也在努力的想要把它给做好。

我想自己在这一年的工作中还是有着很多不错的表现的，我对待工作的态度是非常的认真的，在工作中也非常的努力。今年自己的进步是比较的大的，但我也知道自己还是有很多进步的空间的，在工作中也出现了很多的问题。在解决问题的过程中自己也遇到了很多的困难，也有过感到挫败的时候。但自己也坚持下来了，并且在解决问题的过程中也学到了很多的东西，让我的工作能力提高了很多。在工作中自己还是没有做到很细心的，经常会出现一些错误，虽然自己都及时的发现了，没有造成什么影响，但我之后也应该要注意这方面的问题，尽量的不要让自己出现一些不应该的错误。

**汇率风险推进工作总结19**

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。

**汇率风险推进工作总结20**

20\*\*年，我行继续贯彻落实、省有关农村信用社改革发展的决策和要求，以“服务农民、服务基层”为工作中心，以“双增双节”和“双降双增”为工作重点，全面落实各项改革措施，全面推进信用社各项工作的稳健发展。现将我行20\*\*年“双增双增”的工作情况总结如下：

一、主要工作回顾

一）主要工作情况

1、农村信用社改革发展的总体思路

2、农村信用社经营业务经营情况

3、农村信用社主要业务经营情况

4、农村信用社主要客户及其主要客户经营管理和服务情况

6、信用社主要业务经营情况

7、信用社客户经理队伍建设情况

二）主要措施

8.加强学习，提高素质。

一是强化学习培训。采取集中学习、分散学习等形式，采取专项学习和个人自学相结合的方法，组织员工认真学习《金融法》、《信用社主要会计业务知识》、《农村信用社主要客户经理会计制度》、《反操作规程》等相关内容，使员工在思想上和行动上充分认识到加强学习，是适应形势任务要求的需要，是发展农村信用社经营业务、促进农村金融健康发展的迫切需要。

二是加强自身学习。采取走出去请进来的方法，吸取同事们好的经验，不断充实和完善自己。

9.强化管控。

一是制定信贷管理制度和信贷经营责任制，确保信贷资金的安全；二是实行贷款分类管理，根据不同的客户和不同客户，实行弹性管理，对每笔不同类别的不同客户实行不同的管理，做到“一户一策”，有效防范风险；三是建立严格的贷款制度和信贷管理制度，确保贷款发放的合规、合法、合规；四是加强贷款风险防控。贷款发放前，要严格按照“双增双增”的要求，实行“两公开”，即：贷的真实性、真实发放的时限、公开的方法、公开的手段和公开的程序，做到“三无”：无论金额大小，都要公开的原则，并将“四无”当作收贷的一个重要依据；五是建立信贷管理信用的评级考核体系。

10.强化责任感，提高效率。

**汇率风险推进工作总结21**

时间总是过得很快，新的一年即将开始。在过去的一年中我作为客服部的一名实习员工，在各位老员工的教导和帮助下，学会了很多业务的经办手续和事物的处理方式。这些都是我们在没有走出校门前所学习不到的技能，要比点钞，珠算更让人振奋，更让人喜欢。

起初我是在综合岗，当看到分配表的时候，大家都投来羡慕的目光。认为一开始就分到综合岗是说明个人的能力和领导的器重。但我认为，这综合岗也确实是最难做的一个岗位，因为它太轮廓，不具体。对于我这样的实习生来说，无疑是一种挑战和一种磨练。与老员工的交流并不多，因为综合岗很少接触柜台业务，当时我甚至连问什么都不知道从何说起。很轮廓的学习了收卡，销卡等一些业务。

再来就是成品卡保管岗。其实，相对而言，我更喜欢这个岗位，因为它很具体，一目了然，使当时的我很清楚自己应该做什么，怎么做。我和老员工一起讨论联名编号和卡BIN的问题。拼命的想记住每一个卡BIN来应对老员工的随时提问。到现在我还清楚的记得，帮助老员工拿卡的时候，随时会问我什么卡种？什么卡BIN之类的一些现在我们认为简单的不能再简单的问题。

由于我一开始一直都不是在柜台直接接触用户，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老员工请教。对待业务技能，我心里要求自己要把不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，被后督查询。但是这并不能影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识，并且在晚上结业务的时候要细心检查每笔业务。

我们的卡中心位于一个还算繁华的地段。而且又有只办理信用卡业务的特殊性，这也就使得有些用户需要办理业务时，不得不大老远的从北京城的东南西北汇集于此。偶尔也会碰到一些不知道自己应该做什么业务和不知道自己需要什么信用卡的用户，每次我都会十分细致的为他们讲解办理的要求和申请表的填写方法。临走时还要叮嘱他们注意带好资料，注意签收，注意查询。以便下次再办理时没有头绪。当为他们每办理完一笔业务的时候，他们都会向我表示感谢或点头示意。也许有人会问。干吗那么认真，又不会多给你什么。但是我认为，用心来为广大用户服务，才是最好的服务。既然打出了“一切为持卡人”的话，就不应该是一句空话，当我听到用户对我说：小伙子干活就是干净利落。你们那个小姑娘服务态度也特别好，该怎么弄我都知道了……等这样的话的时候。我心里就十分的高兴。因为，那并不光是对我的表扬，也是对我工作的激励，更是对工行的信任。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年中，我将带着我在昔日工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年的挑战。踏踏实实，勤勤恳恳的工作，向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

**汇率风险推进工作总结22**

>一、基本情况

>二、主要做法

（一）领导重视，统筹安排作为服务农村金融的主力军，xx银行坚持“改制不改向、更名不改姓”，始终坚持立足农村、支持农业、服务农业的“三农”服务理念，董事会下设成立了专门的三农发展规划委员会，统筹安排农村金融服务工作。

>三、存在不足

（三）普惠金融服务能力有待进一步提升。改制后的x银行，开展普惠金融的责任更大，我行在辖内推行了x卡、手机银行等新业务新产品，在此基础上，将推出xx、xx等产品，进一步丰富金融产品服务普惠金融。

**汇率风险推进工作总结23**

我叫xxx，女，现年xx岁，年参加工作，先后在xx营业所、xx营业所工作，年调入xx营业部任柜员至今。参加工作十多年以来，在行领导的精心培育和同事们的大力支持下，我通过自身的不断努力，在思想上、学习上、工作上都取得了长足的发展，我始终以道虽通不行不至，事虽小不为不成为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，我用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评。

记得自己刚刚走上工作岗位的时候，看到营业所的业务比较繁忙致使储户经常排长队的情景，我感到身上的担子不轻，我暗下决心要尽快地学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务水平。于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则,练习点钞、珠算和微机操作。时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对我说：你活得的真够累的我一笑，心里则提醒自己，这是我的业务，我要做得更好。苦练出成绩，一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到营业所存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了我行。这件事让我信心倍增，学习业务知识的劲头更足了。在农总行全面推行新一代综合应用系统工作中，我参加了省、市农行举办的农行新一代综合应用系统培训，接受了先进信息文化知识的教育。

回到单位后，我就手把手地对教我的同事进行具体的操作，使同事们在最短的时间内掌握了新一代综合应用系统的基本原理和操作知识。

>一、在思想和学习上

在工作中，我始终认为要适应工作和形式发展的需要，就要不断地学习。只有这样，才能把工作做得更好，也只有这样，才能真正做到与时俱进。因此，结合工作实践，本人能抽一些时间学习政治和业务知识，特别是党的十六届三中全会精神，也看了一些有关经济、金融的书籍。同时，结合工作实际，不断地向实践学习，向同行、同事学习。通过学习，丰富了自己的知识，改善了自己的知识结构，提高了自身素质。通过对这些知识的学习和更新也将使我受益终生。

>二、一年来的主要工作

在本社综合柜员工作中，自己严格按照会计出纳制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务，使每一位客户满意而归。实际工作中，上班时着装整洁得体、庄重大方，对待客户主动热情、文明用语，努力发挥好窗口作用。业务繁忙时也坚持先外后内，不以任何理由拒绝客户的合理要求。

积极配合外勤人员开展中间业务代理工作，首先在思想观念上有了重要转变，认识到中间业务是银行业未来利润的重要来源，是未来竞争的焦点之一。做好电费、水费、地税、国税代扣业务，巩固原有客户群体，积极发展固定电话费以及各项保险代理业务，开拓新的市场需求，争取使中间业务发展更上一台阶。

在当值主出纳期间，根据不同时期的市场需求和现金流量，及时报送和领入头寸，使库存现金控制在合理范围之内。认真学习和遵守《中国人民银行假币收缴、鉴定管理办法》，积极宣传爱护人民币和打假币、反破坏人民币的工作。票币整点做到点准、挑净、捆紧、盖章清楚等要求。针对荷叶塘零币、破币、残币较多的情况，认真做好回收工作，努力做到上述钱币在信用社只进不出。

xx地处城郊，客户中农村老年人和外来打工者较多，他们或者年老眼花、听力较差或者文化层次较低，办理业务时，我们询问、解答都尽量放慢速度，在不违反规章制度的前提下给予方便，让他们感到家的温暖。今年我社新分配了三个新员工，作为农村信用社的老员工，在工作中我能够以身作则，做好带头示范作用，在业务中知无不答，能以自己的亲身经验和教训为他们上好培训上岗之前的第一课，在生活中也能互相关心，互相帮助。

其他工作事项中，本人也严于律己、尽心尽职，保持高度的敬业精神和工作责任感。在信用社日常工作中能献计献策，出好点子，做好参谋，并产生了一定的实效。在信用社多起事项中，诸如电路损坏、固定设备维修和采购中能发挥优势主动联系有关人员办妥。在组织存款考核中，也能主动积极发动社会关系，提前超标完成任务，为信用社事业添砖加瓦。

>三、存在的问题和今后努力的方向

金无足赤，人无完人，回顾和检查过去，我也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。在日常工作中以老员工身份自居，不能始终保持谦虚平和的心态，容易犯经验主义的错误。

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！