

# 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结(优秀8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇一

### 1、经营指标完成情况

截止xx年12月31日，全年共计投放小微贷款xxx笔，金额共计xxx元，完成总行下达的全年新增任务；小微有效全年完成新增xxx户；批量模式贷款全年新投放xxx笔；有效户及批量模式贷款较总行任务尚有一定差距。

### 2、客户维护工作

xx年，小微部将存量客户拜访作为有效户提升的常规工作来抓，通过对存量客户的甄别和筛选，定期向团队发布拜访维护的目标客户名单，并辅以每周报告制度监测团队的任务完成情况。同时，于6月份组织开展了批量客户联系会，在回馈老客户、营销新产品的同时，增进了与客户间的沟通和联系，取得了较好的效果。通过客户维护和挖掘工作，年末有效户较3月末共增长24户，提升效果显著。

### 3、专项竞赛活动

xx年组织开展了小微营销战斗营、有效户冲刺赛等一

系列专项竞赛活动。小微营销战斗营第二季期间，共计投放点对点贷款10笔、结结高收件14户；有效户冲刺赛期间共计

提升有效户14户。通过专项活动的推动，极大地调动了客户经理及团队营销的积极性，并取得了不俗的效果。

#### 4、渠道建设工作

在渠道建设方面，积极同总行、人行、园区和政府部分联系，多角度地获得企业客户信息并用于名单制的营销；将合作的担保公司列入支行级客户名单，并定期拜访，维护良好的合作关系；此外，还积极同包括都江堰市个私协会和都江堰市电商协会在内的行业协会合作拓展新客户。

#### 5、培训工作

根据支行对xx年培训的统一安排，小微部积极开展客户经理培训工作，全年共组织安排培训24次，内容涵盖了业务产品、法律法规、行内制度以及信贷审查专项培训等多个方面。在培训形式上，采取了员工讲解、外聘老师、邀请总行同事授课、观看讲座视频等多种方式相结合，提高了培训的质量和员工参与的积极性。此外，小微部还同公司部、个金部一道，于11月份组织开展了都江堰支行第一届客户经理业务知识竞赛活动并取得了圆满成功。

#### 1、新客户拓展效果欠佳

xx年，在小微新客户的拓展上做得还不够，尤其是在

小微无贷存款客户方面，全年完成新开户xxx户，新发展小微无贷有效户xxx户，较去年同期分别下降了xx%和xx%[]对整个小微业务的发展起到的支撑作用不足。

#### 2、新产品销售经验不足

xx年在小微产品销售上成绩欠佳，客户经理销售经验仍显不足，特别是在新产品小微多融易的推广销售上，仅实现3户投

放，虽然存在总行审批政策等客观原因的影响，但客户经理团队在这方面的短板仍很明显。

### 3、客户经理综合素质有待提高

我行小微客户经理经过一年左右的磨练都有不同程度的提高，但由于业务条线工作时间较短、经验不足，综合业务素质仍有待提高，主要体现在新客户营销、新产品的推广和新知识的接受度三个方面。

### 4、业务风险控制有待加强

xx年小微贷款出现了1笔不良，金额xxx万元，另外还有一笔贷款客户也出现了明显的还款困难，虽然有宏观经济形势下行、企业生产经营日趋不易等诸多客观因素，但是也体现了在客户调查、贷后管理等方面的不足，业务风险控制能力有待加强。

#### 1、进一步扩充基础客户群

充分运用重点客户库和名单制营销、渠道和行业营销

以及陌生拜访等多种方式，并配套适当的奖励政策，尽可能调动客户经理队伍的营销新开户的积极性，进一步扩充基础客户群。

#### 2、加强渠道维护工作

20xx年要将行业协会作为渠道营销的主要工作来抓，同时要加强与投促局、经开区管委会、商务区的合作联系，以新的招商引资企业为主要营销对象，及时掌握招商引资等信息，为新落户都江堰的企业提供验资、结算、融资等全方位的金融服务。

### 3、做好客户经理培训工作

20xx年要进一步做好客户经理的培训工作，特是新产品和新业务的推广培训上要做到及时、简明、扼要，做到能够让客户经理迅速开展新产品的销售工作。同时要对客户经理持续地开展信贷审查和风险识别的培训，尽可能将风险防线前移。

### 4、重点客户库和名单制工作推进

20xx年要将重点客户库和名单制营销作为重点工作来抓，要通过项目思维的方式对组织策划、计划进度、目标预期进行管理推动。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇二

市场份额领先。外汇业务是银行的金字招牌，我有幸在基层锻炼一年后即调岗到国际结算岗位，三年后担任团队主管至今。我将巩固、提升支行“国际结算”和“跨境人民币”两个市场份额作为自己工作的主线，深入市场，走进企业，了解企业需求，向企业介绍本行在外汇资本金、服务贸易、汇兑和结算、跨境收付汇、贸易融资、汇率和利率衍生品等业务的优势，赢得了广大进出口企业的认可。

客户基础牢固。藤铁、光电、蓄电池等行业是进出口的三大主要产业，其中的龙头企业是各家银行争夺的重点目标。在行领导的带领下，我作为团队主管冲锋在前，目前银行已成为上述行业各家龙头企业的业务主办行，特别是外汇业务，基本呈现银行一家独大的局面。抓大不放小，我从多渠道获得新成立企业清单，积极上门营销，此外，由于银行在当地良好的口碑，许多企业也主动到行开立外汇结算账户。

业务拓展成效显著。国际化是银行的特色，外汇业务是品牌的品牌。我在工作期间，努力钻研银行的外汇产品，并积极推向市场，通过这些产品，为客户创造利益，也为支行创造

了非息收入，达到银企双赢。期间，支行办理了省银行系统首笔封顶远期期权产品、首笔商品铅远期；首次办理对外直接投资□odi□□错币种进口开证、协议融资和协议付款、人民币转收款和转汇款、人民币境外放款、理财质押风险参与、货币利率互换、美元看涨期权，单边期权、美元兑瑞郎掉期等新业务。

真诚服务、严谨工作。大学毕业后，我加入了银行这个大家庭，在基层网点锻炼一年。一线工作要直接面对客户，每个员工都代表了银行的形象，因此，要时刻注意自己的言行举止，提高自己的专业水平，加强服务意识。基层的工作虽然较琐碎，但是却马虎不得，每笔业务都要做到准确、合规，要求员工要有严谨的工作态度。

不断学习、努力拼搏。在信息时代，知识更新日新月异，客户有新需求、监管有新要求、银行自身有提效增速的新动能，这都要求从业者要保持不断学习的精神劲头，钻研业务，并转化为营销的利器。银行业的竞争日趋激烈，一线人员要积极深入市场，贴近客户，主动寻找合作机会。

讲究方法、事半功倍。做好银行工作，服务意识、专业能力、主动作为必不可少，此外，讲究工作方式方法也十分重要。比如，做事情分清轻重缓急，巩固市场地位应优先抓住关键客户、龙头企业，团队人员科学的分工必不可少等等。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇三

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。

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。

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。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇四

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的

完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

## 五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

20xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，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。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇五

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始

化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

## 五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

20xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，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。

# 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇六

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。作为五大中资之一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，提高市场占有率的重要手段。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

### 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

在目前的情况下，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。

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

### 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1.5%，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“切入点”，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，适时调整和制定外汇业务的，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）因地制宜，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予充分保证，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，二是要进一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。首先，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。

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇七

在市场上的日子里，和同事一起沟通的时候，总会有类似的问题在困惑着大家，影响着大家的效率，最终体现在销量上面。

结合自己亲身体会，给大家如下几点建议，希望对我们的同事们有所帮助。

管得住自己，战胜自己要比管住其他人战胜其他人难的多，只要管的住自己，战胜自己，相信我们充实的度过每一天，每天会收获更多的信心。

每个人都在努力拜访客户，都在努力证明个人能力，实现自我价值，获得销量。

目标都是一样，为什么最终体现到每个人身上会有区别？排除个人技巧和机遇方面，相信大家都会认为，勤劳的人成功的机会会更大，那些坚持拜访更多客户，不放过一个客户的人，那些坚持不懈，努力让客户了解更加全面的人，那些无时无刻都心里面装着工作的人，那些主动做事，全力以赴，把自己定义为主人翁的人往往是最后获得销量的人，也是成长最快的人。

结合我们公司现在的方式，给大家提醒如下三方面资源最大化利用。

第一方面团队作战的最大化利用，销售人员容易陷入个人利益最大化，重视单兵作战，忽视团队作战的重要性。

优秀的销售人员有较强的单兵作战能力，同时团队配合肯定也会很出色。

和自己的同事和区域经理做好配合，一起利用团队把客户进行促单已经是最为有效最为有力量的方式。

第二方面招商会议的最大化利用，会议品牌推介对客户来讲，是全面系统了解我们公司全貌以及我们营销方式最好方式，会大大提高大家的工作效率，同时通过会议促单这是结果。

第三方面，总代理最大化发挥作用。

作为维护市场，业务经理如果视总代理于不管，只是自己在总代理市场上去拜访乡镇市场，一定是效率最低的，自己激情受挫，丧失信心，容易迷失。

我们既然找到总代理，就要最大化形成配合，准确定位

很多销售同事要么把自己定位过低，对自己的客户只有建议性作用，或者是仅仅起到政策活动通知的作用，要知道销售工作最为关键的是说服客户行动。

让客户心悦诚服的接受并行动起来是结果。

另外也有一些同事容易定位过高，只是理论，而且高屋建瓴，对于实际问题和需要解决的瓶颈置之不理，最后失去客户的信任，得到的是客户的不认可。

最后要提醒我们大家的是实际开展工作过程当中一定要重视

自己的工作务实性，要取得客户的理解信任，最终一起配合做出对应想要的结果。

对于一名销售人员心态的重要性是多么重要！没有好的心态，即使有能力也会发挥不出来，心态差的.同事主要体现在对自己公司的抱怨，对自己团队的抱怨，对市场的悲观和抱怨，对客户的抱怨和失去信心。

针对以上问题给大家的分享如下：没有任何一家公司会十全十美，进入任何一家企业都需要自己先适应公司，自己心态要归零，如果抱着自己原先的观点来评判现在的公司，希望公司改变最终是自己的不适应。

先适应再改变才是真正能力的体现。

没有大家就没有小家，团队是你真正有信心挺起胸膛的靠山和根基，为自己虽是天经地义，但是没有了团队的支持，想实现自己利益，也会变得尤为困难。

没有开发不出来的市场这句话大家应该都清楚，关键看自己如何做，空间大的市场有潜力可以做，空间小的市场也可以做，无非是饼大饼小的问题。

对于客户没有任何逃避的理由，好的客户支持并配合做大。

不好配合的客户，不讲道理的客户，不会做得客户一样要全力配合，这个不需要讲了，这是我们的工作职责。

当然对于付不起来的客户要进行淘汰掉。

最后希望我们一起努力，提高自己的学习能力，工作着，成长着，快乐着！

## 外汇销售工作总结报告 外汇工作总结篇八

首先是在自己的能力上面，我一直都保持着比较有耐心的状态，因为我知道自己现在状态需要保持下去，也知道自己在是一个什么样的精神，有的时候作为一名保险销售工作人员，一定要有足够的耐心，一定要认可自己的东西，不管是在销售什么产品，一定要首先认可自己做销售的产品。

只有认可了自己的产品上能够把这些东西推销给别人，这是别人给予的一种信任，也是一种职业道德，我一直都本着这个原则，都希望自己能够在这个过程中学习到更多的东西，能够给自己一个合理的交代着自己的工作，一份满意的答复，有的时候我一直都在把这些东西往好的方面想。

也希望能够在一些，生活工作当中，继续做好这些，因为不是说一些事情能够长期的保持下去，但是他一定要有一个合理的解释与交代，我一直都把自己这份工作看的很重要，也希望能够在过程当中得到一份心安理的更加希望，这不是说说而已。

在能力上面，我一直都期待自己能够找到一份合理合适的工作，提高自己对于保险销售工作人员，我时刻都在提高作者能力，都在为自己在过程当中，是否能够成长而感到高兴，这是我应该做好的，也是我持续要发展下去的一种状态，三月份的工作，现在已经结束了。

我更加希望能够保持足够多的动力，时刻的清楚自己的方向，给大家给大家都有一个交代，我也认为我能够在接下来的工作坐当中继续处理好，继续让自己发挥好足够的耐心，有些时候就是要这样去展示自己，更加希望我能够有这么一个精神状态，有这么一个好的优点，继续发扬。

这是我一直以来的方向，也是我一直以来需要去做的事情，有的时候我也会去想想自己身上的一些缺点，因为只有去想

想这缺点，才能够勇敢的目标，我一定会更加努力的，在四月份的工作当中会保持优秀的状态，保持好的精神面貌，提高自己的价值。