

2023年银行合规工作报告(汇总12篇)

竞聘报告的撰写需要注重逻辑思维和文字表达能力，它是用来向用人单位传达自己的独特魅力和价值的工具。接下来，我们将为大家分享一些优秀的实践报告范文，希望能够给大家提供一些写作思路和灵感。

银行合规工作报告篇一

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和

服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚

心的向老同志请教。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，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的

政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行合规工作报告篇二

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2013年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2017年工作状况汇报如下：

一、2017年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责

和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2013年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行合规工作报告篇三

按照上级行关于开展情系政府客户，服务公共财政联合营销活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合xx县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，从_月_日至_月_日，营销个人网银用户xx户，信用卡发卡xx张，办理个人理财金账户xx户，牡丹e时代卡用户xx户。现将有关情况总结如下：

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府

某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行合规工作报告篇四

章丘齐鲁村镇银行是由齐鲁银行主发起设立的济南市第一家村镇银行□20xx年11月开业,成立六年来，在省银监局的监管领导下，在协会的有关指导下，在主发起行的支持帮助下，我行始终坚持“支农支小”的市场定位，不断强化合规管理，

创新提高服务水平。近年来，市场竞争力、品牌影响力和社会贡献度显著提升。截至20xx年末，资产达到18亿元，存款16亿元，贷款10亿元，在全省116家村镇银行中，我行存款、贷款、利润均名利前茅，连续两年被省财政厅评为山东金融企业绩效评价aaa企业，连续三年获济南市“文明单位”称号，荣获“济南市治安保卫先进集体”、“章丘纳税百强企业”等荣誉称号。监管评级连续两年达到二级，以上成绩的取得得益于省局的严格监管和悉心指导，使我行合规管理水平得以持续改进和提升，总结来看，主要有以下四点：

完善的管理机制是风险防控的基础，我行自成立之初就按照“高标准、高起点”的要求建立完善的公司管理机制。

一是建立了“三会一层”的组织架构，明确了董事会、监事会和经营管理层的风险管理责任，分工细致，责任明确，是省内公司治理比较完善的村镇银行。

二是突出强化董事会的风险管控职能，在董事会下设关联交易委员会、风险监督委员会和财务审查委员会，分别对关联交易、大额授信和重大财务事项进行集体决策，有效发挥了监督制约机制，提升了决策水平。

三是建立联席会制度，联席会由董、监事长、经营层和部门负责人参加，每两周召开一次，及时调度经营发展情况、查找问题和不足，并对重要事项进行决策，及时调整工作部署。

四是建立前后台分离、审贷分离、贷放分离、风险经理平行作业等多项横向制约机制，细化分工，责、权、利匹配，有效降低了权利集中的风险。

村镇银行作为新建金融机构，成立时间短，业务以存、贷款传统业务为主，风险防控主要集中在几个重点领域。

（一）强化授信风险防控。

一是建立分级授权机制，授信业务按500万元以上、50万元以上和50万元以下三个档次，分别由风险监督委员会、行长和风险总监分级审批，有效提高决策质量和决策效率。

二是实行风险经理平行作业制度，50万元以上的业务由风险经理和调查人员平行考察，独立发表意见，切实增强了风险识别和把控能力。

三是每季度对存量授信业务集中开展现场风险排查，果断退出潜在风险客户，形成了“进退有序”的动态调整机制。近三年我行累计退出潜在风险客户72户，金额亿元，前瞻性的退出使我行资产保持良好状态。

（二）强化合规检查监督。按照省局“合规制度建设年”的总体要求，我行深入开展精细化管理工作。

一是全面梳理、完善各项规章制度，优化业务流程，强化风控措施，今年共新增、修订制度办法20多个，覆盖各个业务领域。

二是根据监管要求，集中开展了“三违反”、“三套利”、“四不当”等七项专项治理检查工作，严查违规违纪行为，杜绝市场乱象，进一步夯实了我行服务实体经济的基础，切实提升了风险防控能力。

三是建立检查整改的长效机制，形成了监管检查、外部审计、主发起行审计、条线自律检查、事后监督检查等多层次检查机制，使检查、整改工作形成常态。

四是加大违规处罚力度。完善违规问责处罚制度，严格落实处罚措施，切实增强员工的合规意识、风险意识和责任意识。通过多方位、立体化的检查、处罚机制，形成了全体员工对待违规“不敢干、不能干、不想干”的良好风气。

（三）严防流动性风险。

一是明确资产负债管理部门，加强资产和负债的期限错配管理，确保资产负债的协调发展。

二是定期开展流动性压力测试，根据测试结果及时调整战略部署，控制业务发展节奏。

三是与主发起行签订《双边流动性支持协议》，取得主发起行的资金支持。通过上述措施，开业以来，我行资产负债保持协调发展，未出现流动性风险。

（四）紧盯案件防控。制定了《案件防控责任制》，从董事会到一线员工层层落实案防责任，签订案防责任状。定期开展案件警示教育 and “禁止性”规定的学习，去年在省局组织的禁止性规定考试中，我行取得全省村镇银行第一名的好成绩。同时定期开展员工行为排查、突发事件演练、安全检查等活动，保持案防高压态势。

银行合规工作报告篇五

在xxx市支行的领导下、在有关业务部门的指导下,20xx年度本人遵照《中国邮政储蓄银行广东省分行经营性分支机构合规经理派驻制管理办法》、《业务规范年》相关要求,严律自我,认真履行合规经理职责,主要做了如下几方面工作.

合规经理认真做好支行日常业务的监督检查工作,资金和重要空白凭证等检查工作,在日常监督检查中发现问题及时作好记录,分析问题出现的原因,督促相关人员进行整改,并在每月履职报告中反映.记录应列明发现问题的合理整改期限,无法整改或短时期无法整改的注明原因,及时上报.对发现的重大违规问题和潜在的资金安全隐患等重大业务事项,则注明发生的'原因以及拟采取措施等,并在业务发生当日第一时间以书面(含电子邮件)上报市支行.按市分行加强合规经理日常管理工

作要求,每日填报《合规经理日常业务监督和会计检查日志》”,第月上报《合规经理履职报告》,及时、详细报告网点每日、月份业务工作情况.

加强业务授权的复核和监督,按照储蓄业务处理系统的柜员权限和市分行印发的业务交易复核审批要求,严格履行授权职责,把好复核授权关,负责对营业人员办理业务的有效性、合规性、完整性进行监督,确保授权交易的真实可控.

为适应邮储银行业务发展的需要业务,加强业务知识的学习,不断提升自身的业务水平,熟悉业务规章制度、内控制度和操作流程,同时协助支行长做好业务培训工作,指导普通柜员正确办理业务,包括柜员管理、尾箱管理、现金、支票和重要空白凭证管理、报表管理、档案管理等.提高员工的业务服务水平,辅导解决营业过程中遇到的业务问题.

在履行合规经理职责同时,积极协助支行长抓好网点安全管理,每天营业终了.负责检查网点的监控设备、安全设施,监督网点人员对安全操作管理规定的执行情况,如发现故障或有关异常情况及时做好登记并上报相关安全、技术部门,及时进行维护,负责报告有和提出对风险隐患的整改建议.

银行合规工作报告篇六

自##年总行开展内部控制综合评价以来,我行十分重视内部控制管理工作,把内控工作作为一项重要的工作来抓,在严格执行上级行制度、办法的前提下,针对支行实际,努力完善、细化内控管理制度,做精做细各项内控管理,为了实现经营目标,维护财产完整,保证会计及其他资料正确和财务收支合法,决策层的经营方针、经营决策能得以顺利贯彻执行,工作效率和经济效益能得以提高,我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略,在规范操作程序、降低金融风险中起到了积极促进作用.

现将全行内控管理情况报告如下：

一、内部控制管理的基本情况 支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、支行、支行、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处十一个营业机构，另设、、、6个储蓄所。到10月末全行员工人，其中长期合同工人，短期合同工人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离在岗位配置上做到人员落实、职责明确在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

二、当年内控管理采取的主要措施、取得的效果和成绩 为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施：

1、领导重视，组织落实，##年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计次，参加人员人次，今年以来，根据行长室要求制订了工作计划，完成了主任、分理处主任任期内的责任审计储蓄所、储蓄所、储蓄所、分理处业务审计工作重要岗位责任移交个人次支持分行审计处人员调用对监管中发现的问题进行延伸检查建立了问题整改台账督导了内控评价自查自纠工作。

握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了、委员会，调整了审查委员会、委员会、领导小组、领导小组出台了年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核办法、工资分配办法、工作质量考核办法修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处理，共处罚人次，金额元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

2012年以来我行坚持“从严治行”，高度重视内部控制管理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行制度、办法的前提下，针对**支行实际，努力完善、细化内控管理制度，做精做细各项内控工作，为了实现经营目标，我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略，在规范操作程序、防范风险中起到了积极的作用。现将我行内控管理基本情况汇报如下：

《银行内控合规工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

银行合规工作报告篇七

按照《企业内部控制基本规范》及配套指引的要求，及企业内部控制工作规划[20xx年内控工作重心为内部控制制度基础管理工作。

在新手册宣贯基础上，要求各单位相关兼职内控岗位做好业务流程梳理工作，全面梳理适用流程、重要风险和关键控制点，切实做到业务岗位归口管理。

20xx年内控管理工作的思路是：持续深化制度建设，推进岗位标准化，夯实基础管理，不断加强内部控制与法律风险防控，提高管理控制能力，继续严格招投标、合同与市场管理，规范市场交易行为，通过加强各项基础管理工作，不断实现管理的精细化、管理的新进步。

各部门及生产单位要以管理职责和基本业务为切入点，全面梳理适用流程、重要风险和关键控制点，落实适用流程及风险控制分配到专业部门和业务岗位，强化专业部门和业务岗位归口管理责任；以流程管理和绩效指标考核为手段，完善考核管理办法，。建立“简单、效率、规范”的流程管理机制，强化内控基础工作管理，深入推进提升工程预算横本草和工程结算执行力工作。

银行合规工作报告篇八

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。但是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确推荐，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履

行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调潜力，充分调动广大员工的工作用心性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央持续高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化推荐并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必须风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求状况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外，还组织对部分私营企业运作状况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，持续共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央持续一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际状况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作用心性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达潜力，写作水平较高，口头表达潜

力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能透过调研发现问题，总结经验，提出推荐，具有独立处理和解决问题的潜力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行状况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作状况，分析存在问题，提出改善意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面:本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度用心，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放下了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自我，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改善工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎样样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的

账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自我应有的贡献！

银行合规工作报告篇九

针对近日有些柜员在柜面操作屡查屡犯，屡禁不止现象，为了遏制柜面操作违规行为，排除柜面业务潜在的风险隐患，提高制度执行力，提升会计条线内控管理水平，有效防范柜面操作风险，省分行采取多种措施深入开展会计条线“抓整改强内控 零违规”专项活动。而我作为建行的一员应该严格要求着自己，不但认真办好领导交予我的各项任务，而且还要常常思考着我们要怎样才能做到最好。

分析差错，紧抓整改

对经常出现的差错进行剖析，对问题追根到底，柜员间应相互监督，相互吸取经验，对于难懂的问题，虚心请教会计主管及后台，避免屡做屡犯的现象出现。

严把内控

一、认真学习晨会、每周学习所举出的典型案例，针对其进行剖析，举一反三，加深印象，提高效率。

二、员工应始终坚持内部管理之上原则，从细、从严要求自己，严把好事中控制环节。在日常工作中，应留一个心眼，对不经常发生的业务，做好笔记；对容易出现差错的业务，做好相应警告提示，时刻提醒自己规范操作，严把内部控制关，坚决不允许违规操作。

零违规、零差错，从我做起

一、虚心请教会计主管。先审核凭证要素、核对终端画面，

后授权的操作流程，及时纠正违规操作。自己细心检查每一笔办理中的业务，做到差错早发现早更正。

二、严格要求自己按操作流程办理业务。要求办理业务时精力集中、认真审核凭证要素，按业务种类的操作流程办理，办理业务时不聊天，做到一笔一清，事中不接待熟人、朋友与业务无关的事，不擅自简化业务流程或违规办理业务，避免造成业务差错。

三、分析、整改业务差错。要求自己每天对监督中心发出的查询事实进行确认，真实、准确的反映业务发生过程，对每笔业务差错要分析原因，制订整改措施，回复差错落实。及时答复查询，避免因回复不及时出现二次差错的情况。

四、积极学习业务知识。一是认真集中学习培训，提高业务水平，减少因业务差错引发案件的风险。二是通过每天营业前网点坚持晨会时，特别是业务差错类型分析，提醒柜员规范操作，使柜员熟知业务操作流程及风险控制环节，做好笔记。

银行合规工作报告篇十

20xx年3月公司申请取消业务资格限制有所进展，为自营业务重新开展做铺垫，领导安排我对公司历史自营账户进行清理。由于yz证券以前证投部人员全部离职，只留下2铁皮柜的自营资料。我结合实际情况制定了《自营账户进行初步清理方案》，按照清理方案排查历史自营资金账户64个，自营股东账户126个，经过清理核实，划回资金5.7万余元。

账户清理完成后，所有自营股东账户办理了注销手续。同时，重新开立了规范的自营股东账户20个，并按照规定进行了报备。

为推进自营业务顺利开展，账户清理过后，马上开始着手制

定自营业务相关制度，包括：投资管理委员会工作细则、投资自营业务管理规定、证券投资风险监控实施办法。在领导的关心下，上述3个制度先后推出，自营业务的开展有了制度的保证。虽然时间仓促，相关条款有所欠缺，但现在看来制度的操作层面强，很好的指导了自营业务的开展。

在账户清理及制度建设后，为确保自营业务的开展及风险监控落实到位，技术平台马上提上日程。在确定软件功能后，恒生公司的资产管理系统立即上线，整个系统的搭建（非技术部分）、参数设置、系统试运行评估都是由我主导负责，最终保证了新股申购4月底在新的资产管理系统的顺利展开。

资产管理系统正式上线后，发现了部门功能问题，如，新股申购不能足额申购。由我协调，提出了解决方案。新会计准则出来后，我一直督促资产管理系统的会计准则升级工作，为财务系统与资产管理系统对接做好基础工作。

自营业务全流程属于我的监控范围，股票池的建立、投资方案的形成、投资管理委员会会议、资金的调拨、股票的买卖我都全程参与监督。xx年进行了7次股票买入监控，33次新股申购监控，58次股票卖出监控，3次债券买入监控，2次债券卖出监控，42次债券回购监控。

公司投资业务操作均在控制范围内，并严格按照相关制度运行，未出现违规情况。本年度公司的自营股票投资、债券投资均控制在风险指标范围内，单个债券投资成本未超过净资本的30%，自营业务规模未超过净资本的200%，也未超过公司年度20个亿的投资规模。

在监控过程中发现的问题我逐一提出改进要求，并将相关制度规定作明确描述，使相关部门人员能够更直接的掌握相关业务操作规则，心悦诚服的接受意见并及时改进。这样，保证了监控的效果。如新股申购时发现申购超限额情况，我及时提出交易员应加强新股申购规则及股票交易规则的学习。

自营业务开展以来，自营柜台、财务账、结算备付金对帐机制没有建立，柜台资金、财务账没有一一对应关系，自营账务处理延迟，财务部难以对自营进行监控。为了扭转局面，我积极沟通，梳理了对帐流程，初步获得效果。本年后2个月对账相符，对帐机制初步建立。

我在20xx年7月正式接手内控平台的实时监控，负责经纪业务实时监控、独立存管核对监控及净资本的实时监控。10年10月份后经纪业务监控、独立了存管监控移交刘刚进行。在此期间，我部对经纪业务、清算业务各出示了1份风险提示报告，提示的风险得到了很好的控制。通过3个月的监控，我对经纪业务、存管业务的风险点有了进一步的深刻认识。

内控平台净资本监控虽然没有发生任何风险，但通过监控让我了解净资本、风控指标的作用及计算方法，特别是系统进行新会计准则升级时，我参与分析讨论，让我熟悉了净资本监控流程，为我胜任对监管报表审核工作提供了理论基础。

因为我有财务工作背景，监管报表审核工作主要由我承载。审核工作没有既定的规范，必须自己摸索，经过4个月的审核，我逐步了解监管报表的勾稽关系。另外由于填报部门对于报表栏目的填报流程及审核流程不熟悉，审核工作发生过一些失误，为此我重新认真学习了编报指引，加强相互沟通、相互配合，对监管报表项目填报内容及要求的认识和理解形成一致意见，保证填报工作的准确与高效。

制度的建立、系统的架设、对帐机制的建立都是我以前没有经历过的工作，新颖的同时让我感到了前所未有的压力。审核监管报表遇到的问题、部门领导经常更替，风险管理工作范围的界定或多或少让我困惑；除了自营监控工作外，还有内控平台净资本监控、审核监管报表、梳理流程、签报分析总结等方面的工作充实我自己。风险管理工作得到了更为广泛的理解和支持，我部与各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞。

20xx年的工作我收益颇丰，在下一年，我认为我应该在以下方面进行深入，推进我的投资风险管理工作：

1、自营业务中的债券回购业务、固定收益业务如何进行实时监控，行业内也没有相关的先例□xx年，我将积极开展研究，争取有个成文东西出来。

2、自营风险如何量化，数量经济学虽有固定的模型，但如何实际运用，如何指导自营投资我没有看到成功应用的实例。我想xx年结合我的工作，对此进行研究。

在今后的工作中，我会更加努力，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力的开展工作。

银行合规工作报告篇十一

20xx年，我行运营服务工作在省行相关部门的指导下及支行领导班子的带领下，辖内运营服务人员紧紧围绕省行的运营服务管理要求，认真做好各项运营服务工作，为支行各项业务快速健康发展起助推剂及保驾护航的作用，现将我行20xx年的运营服务工作总结如下：

20xx年xx支行运营服务及大风险板块，坚定不移地推进转型创新，认真贯彻落实“稳存款、拓客户、增收益、控风险”的工作方针，在近年来业务发展持续高速的前提下，业务整体发展态势良好，实现了今年主要绩效指标的“满堂红”。在内控管理方面，支行逐步建立了有效的内控体系，内控考核不断强化，员工内控意识显著提高，业务风险管理更加完善，授信资产状况良好，安保措施到位，内控检查监控工作有序进行，有力的保障了xx支行各项业务持续快速健康发展。在抓好内控的同时深入开展反腐败惩治工作和党风廉政建设，坚持开展员工行为分析工作，今年以来没有出现重大的责任事故、违法违规、重大差错或内部案件。

今年以来，支行各条线进一步提高对“合规经营”和“保平安、促发展”的思想认识，把建立健全内控制度，加强风险和案件防范工作当做大事来抓，坚持以业务发展为中心，以内控制度为保证，一手抓业务开拓，一手抓内控监督，实行了格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》到《心桥》，制定《20xx年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

银行合规工作报告篇十二

会议传达了成都农商银行20xx年案件防控暨安全保卫工作会议精神，对“合规管理年”活动的各项工作进行了部署。

双流支行此次“合规管理年”活动主要从十个方面进行推动：

抓自查自纠到位。对照合规管理工作要求，组织各分支机构再一次分业务条线开展案件风险自查自纠。主动及时自查自纠的，可视其情节减轻或免于处罚；本系统及监管部门组织检查发现问题的，从重追究职责。

抓思想剖析到位。全体员工从风险意识、职责意识、事业心、敬业精神、团队协作意识、金钱观等方面，深入剖析存在的问题和不足。支行及各分支机构分层召开剖析会，并由参会人员每位干部职工剖析是否深刻进行评价，做到人人过关。

抓业务学习到位。以齐鲁银行、江西鄱阳信用社案件为重点，开展案例学习讨论和尽职教育，并适时开展一次以合规管理和操作为主题的演讲比赛。

以本行业务制度和《中小金融机构案件风险》为主要资料，对分支机构柜面人员和客户经理开展业务知识测试，低于规定分数线且补考不达标的，将下岗学习。指派业务潜力强、工作经验丰富的老员工对新进行员工进行业务帮扶，根据帮扶对象合规操作状况对导师进行奖励或处罚。四是抓工作监督到位。健全员工相互监督机制，强化全员监督格局。梳理业务操作流程，做到每项涉及资金、财产的业务都有复核或审批人。业务各环节后手要对前手切实履行监督职责，后手发现前手业务操作存在错漏等违规问题，务必在专项登记簿上登记，作为单位考核员工合规工作的主要依据，并与收入挂钩。监督过程中发现重大违规状况的以及前手对指出问题整改不及时、不到位的可向管分处负责人以及支行业务管理部门、稽核部门、支行领导直接报告。后手发现前手业务操

作存在问题不登记、不报告的，按违规操作处罚。五是抓健全制度到位。依据总行及本支行制度，针对柜面人员和客户经理两大类岗位，梳理制定一线岗位人员工作操作指南。进一步明确各分支机构负责人对各自管辖范围重要工作的日常监督检查资料和频度，检查工作状况纳入对分支机构负责人的考核。用心开展“我为合规管理献计献策”活动，发挥全员智慧，提出合规工作改善措施和推荐。

抓量化考核到位。对执行层人员的考核单设“合规管理”类考核指标。建立执行层人员考核末位调整(淘汰)制度。考核排行靠后的，进行诫勉谈话。排行最后的1名正职(含主持工作副职)执行层人员、排行最后的2名副职执行层人员，调整工作岗位；所管辖范围和业务条线发生案件、重大事故、严重违规事件的，严重影响支行在总行年度考核排行的，予以降职或免职。以分理处为单位开展“合规操作评比活动”，定期公布结果，排行靠前的给予奖励，排行靠后的给予处罚。七是抓职责追究到位。认真贯彻落实对于违反“五十个严禁”等严重违规行为“零容忍”以及对同质同类违规“一次处罚，二次下岗或降档，三次走人”的要求，对检查监督发现问题严格追究有关人员职责。

抓业务辅导到位。稽核审计部将日常检查发现问题及时向各业务部门通报，各业务部门定期收集梳理调查检查以及员工反映的工作问题，分析原因，提出措施，构成报告，印发各分支机构学习。九是抓人员排查到位。扎实开展“九种人”排查工作。一经发现员工有“九种人”情形的，立刻采取更换岗位、调离原单位、停职学习等措施。

抓领导带头到位。支行领导及全体执行层人员向广大员工承诺，以身作则，带头严格执行各项合规工作要求，特别是在涉及信贷、大额资金支取等重大业务审批中不逆程序操作。