# 银行业内控管理个人工作总结（精选7篇）

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-03-25

*小编为大家整理了银行业内控管理个人工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上...*

小编为大家整理了银行业内控管理个人工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行业内控管理个人工作总结(精选7篇)由整理。

第1篇：银行业内控强化工作征文作品

银行业内控强化工作征文作品

古人云，不以规矩，无以成方圆。合规，是指银行业金融机构的经营活动与相关法律、规则、准则和规定相一致。依章办事，讲求合规是银行业金融机构应遵循的基本准则，是其健康发展的生命线。

违规就是风险

202\_年2月，江西鄱阳县发生了轰动全国的国资盗窃大案。鄱阳县财政局经建股股长李某等人，伙同鄱阳县联社城区信用社主任徐某，利用职务之便，逃避财政局划拨专项资金审批手续，利用伪造公章等手段，从城区信用社财政基建专户转移、贪污资金9400万元。

这起国资盗窃案采取内外勾结的方式，盗窃大量的财政资金，反映出案发机构存在着严重的内部管理不到位、合规合法意识淡薄等问题。内部控制存在巨大漏洞，给犯罪嫌疑人提供了可乘之机：

第一、以信任替代制度，违规操作。为争取大客户，案发机构在客户没有按规定要求提供完整资料情况下，唯大客户马首是瞻，违规为其办理更换印鉴手续，为犯罪嫌疑人违法犯罪提供了便利条件。

第二、柜面审验不认真，不按规程操作。在办理结算业务时，不认真查验相关要素，经办人员因不按照相关规定进行验印，致使犯罪嫌疑人新旧印鉴同时混用数年之久，而从未被发现。

第2篇：银行业个人工作总结

银行业年度个人工作总结

银行业年度个人工作总结范文一

20xx 年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂,使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行以客户为中心的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，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，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立服务无小事的观念。不断改进服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、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。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，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建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。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，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步,明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲,要在竞争中站稳脚,踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展,争取更好的工作成绩。

银行业年度个人工作总结范文二

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，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同事请教。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。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，虽然赔了钱，但是这并不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。

我们储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错我行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。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时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行业年度个人工作总结范文三

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日\*\*分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二)员工的个人能力培养

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在\*\*支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到\*\*后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训;在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三)积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行四千精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作;对外，我们以\*\*分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场沧行热，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销POS机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为\*\*分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足\*\*，增加知名度，20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用\*\*商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个\*\*商会展开营销攻势;另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四)业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以起航路在脚下为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五)努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位;在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六)认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承行兴我荣、行衰我耻的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七)带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与了我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽\*\*市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在\*\*银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章! 银行业年度个人工作总结

第3篇：内控管理工作总结

202\_年度内控管理工作总结

公司

提交单位(部门)： 公司\_ 提交日期： 202\_年11月27日\_ 一、实施内部控制的总体情况

202\_年，公司稳步推进各项管理工作，认真贯彻执行以内控为主的各项规章制度，积极履行部门职责，及时反映各项问题，深化改革发展，合理配置人力资源，科学、优化设计管理，狠抓市场开发，提高安全环保管理水平，强化内控管理工作，围绕“深化改革”、“转型发展”、“从严管理”三大主题和全员成本目标管理等工作为中心，努力提供优质服务和提升管理水平，取得了较大的成绩。特别在今年市场外部环境的变化、项目投资减少、设计项目萎缩的情况下，公司通过贯彻、推行、完善、夯实等措施加强内控，构建有效的内控环境，员工的内控意识得到增强，内控工作有了较大的提高，也完成了公司下达的各项任务指标。

二、本年内部控制工作的开展情况

(一)公司内部控制基本情况 1.组织体系运行情况

202\_年公司建立并完善了领导、执行及监督分工负责的内控管理组织架构。公司领导及各部门负责人组成全面内控管理工作的领导机构，并负责对公司权限范围内的重大风险事项进行决策，对公司内控管理体系相关制度、流程，组织开展内控日常管理工作，提出内控管理年度工作报告。

各部门是全面风险管理实施的具体责任部门，负责对日常工作中本部门内的业务风险进行识别、分析、监控和防范。如设计部门负责监督设计风险管理实施情况，并进行评价;财务负责监督预算及执行风险管理实施情况，并进行评价;经营部门负责市场开发及项目运行过程中的实施情况，并进行评价。

1 2.内控与风险、制度体系结合情况

公司严格落实“一岗双责”制度。贯彻落实中央“八项规定”和“三重一大”制度执行情况自查报告，切实加强领导班子和干部队伍政治素质、思想政治建设，为全面推进公司改革发展提供组织保障。组织全体员工学习贯彻《职工违纪违规行为处分规定》，通过宣贯工作的深入开展，形成了人人敬畏纪律、遵守纪律、自觉维护纪律的良好氛围。特别是202\_年开启党员挂牌活动，使全体党员立足岗位。为了有效控制风险，公司每隔一段时间大家在一起讨论，让大家对自己的岗位风险有着深刻的认识，对不适应工作岗位人员的工作进行调整，让这个岗位最适合的人来做，用人之长，真正做到“以人为本”，把风险降到最低，为公司的长久发展建立良好的人才梯队。

公司的领导及各部门职责的分工明确，整个管理机制有效地运行。在制度执行方面，能够严格依据公司的有关规章制度。很好的执行了《成本管理办法》，《公务接待管理实施细则》、《全面预算管理实施细则》、《公司引进社会用工管理规定》等规章;在财务的收支方面，能够严格按照公司的内控制度执行。作为一个专业公司，公司制订了相应的管理制度，作为管理制度的补充。公司管理机制运行及制度运行情况良好，没有发现发生违规的事情。

在公司，风险、内控和制度体系三者相互促进，构成了一个完整的内控体系。

2 3.培训情况

公司加强内控的培训，为营造一个浓郁的内控氛围，加强全体干部职工在工作中对执行《内控手册》重要性的认识，提高企业的细节管理，堵塞漏洞，防范经营风险，每次内控自查时，对相关人员进行培训指导，通过对他们的培训指导，作好各项管理制度宣贯，加大内控制度的执行力度。

经过形式多样的学习，包括和党建工作的结合，让每个员工知道自己岗位应执行什么业务流程的那几个控制点，是哪一个控制点的责任人，以切实保证每个控制点责任到人，每个人有具体执行的控制点，同时要求大家积极参加公司组织法律、内控等知识竞赛，引导大家遵纪守法，廉洁自律，树立员工的良好形象。

通过学习，公司人员水平得到提高，有效地执行了公司的内控要求。 4.内控工作亮点

(1)通过全面收集和分析风险信息，最大限度查找风险，202\_年公司运用多种方式查思想、查制度、查“三基”、查隐患，确保安全生产责任落地生根。提高员工的风险意识、自律意识按照风险管理要求，进一步夯实内控的环境。

(2)通过定期开展风险识别，认真分析企业各层面、各职能部门、存在的风险，明确风险控制的重点领域、重点部门和重点环节。

(3)内控和党建工作结合，有效进行了党员干部的廉政教育，做到警钟长鸣。

(二)内部控制综合检查及发现问题整改情况

内审外查问题都已整改完毕，预算管理规范执行，成本费用列支基本及时准确，采购管理核算基本按照要求进行，资金、资产管理到位，

3 应收清理责任落实清楚。

1、针对202\_年内控检评提出的合同归口管理问题，公司进行了整改，确定经营部为归口管理单位。202\_年的季度测试未发现问题;

2、针对202\_年财务稽核提出的内部关联交易结算不及时的问题，202\_年，公司加强了内部关联交易的结算管理，及时结算了每笔内部收入和确认了所发生的内部成本;

3、202\_年设备年度检查、安全和质量专项检查等未发现问题。 三、对公司内控工作的意见和建议

1、各项工作应进一步细化，业务流程应进一步简化和优化，责任要明确，对过程的控制要进一步加强，各部门之间协同合作的能力要进一步提高。

2、望公司下发内控制度时，能在控制点后注明适用二级单位和部门，以便各二级单位和部门能更有效执行。

3、公司内控版本有变化时，应该标出两个版本控制点的不同。以便执行单位执行。

四、本单位(部门)下一年度工作计划

202\_年，为实现公司以内控为纲的全面预算管理、全员成本目标管理和总体发展目标，公司还需要在以下几个方面继续做好工作： 1、加强内控管理工作，全面做好公司的各项管理工作，提高工作效率，降低成本，优化工作管理岗位，严格控制人员的引进。

2、继续加强党员干部的廉政教育，做到警钟长鸣。加强公司各项管理的日常监督，确保按制度办事。增强班子的团结及整体合力;严格执行“三重一大”集体决策制度，提高科学决策、民主决策的能力，创建“四好”领导班子，构建良好的内控环境。

4 3、按公司的要求对公司管理制度进行梳理、标准化改造;调整完善部门职能，优化管理流程;强化组织架构，提升公司管理水平和风险管控的管理能力。

4、加强内部监督，采取多种措施进行监督：(1)建立有效的监督机制。强化以部门主任为成员的风险监督小组。以各部门主任为第一责任人，对本部门存在的风险进行监督控制，对各部门执行情况及履行职责情况进行监督。(2)建立例会制度，每季度召开一次内控会议，各部门汇报各自情况，集体研究解决存在的问题和改进措施，提前做好预案。(3)不定期开展自查，包括日常检查及专项检查，发现问题及时整改。

公司

202\_年11月27日

5

第4篇：银行业个人总结

银行业个人年度总结

银行业个人年度总结范文一

在过去的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道;指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险XX3万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需求，推荐产品不够主动。

二、日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从而降低了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

在今年的旺季工作中，针对以前工作的优势劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热情和专业的工作态度迎接客户;注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作;加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行;加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。

银行业个人年度总结范文二

光阴似箭时光如梭，转眼间一年又过去。回顾在胡市支行一年来的工作。可以说成绩尚可，但也存在不足。为了更好地做好今后的各项工作，现对一年来保安工作总结如下两点：

一、银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，做到让领导放心，让银行安心，让储户有信心。随着农行胡市支行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我的自身的素质和工作能力!

二、回顾一年来的工作,在取得成绩的同时,我也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:

1、思想上依赖组织性较强,关键时刻缺少敢拍板决断的大将风格,显得不够自信与畏怯;

2、有时候办事不够机动圆练,太过墨守陈规;

3、洞悉问题,解决问题能力还是不够,对问题的预见性不够,离银行和公司的要求还有一定的距离;4、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实;

5、我的工作方法还有待进一步的创新和改进;

6、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。来年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我的工作提出了新的更高的要求。我一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。

银行业个人年度总结范文三

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性;任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养;坚持以三个代表重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会;20xx年共完成xx万多字读书笔记和xx万余字心得体会;xx大期间，积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实;在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工以客户中为心的服务意识，有力地促进支行持续健康发展，20xx年，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效;在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事;敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度;对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为;制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。四是强化服务;规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡以客户为中心的服务理念，严格要求员工做到来有迎声、问有答声、走有送声。五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。20xx年，支部共发展了xxx名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

(一)强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的严打斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识;并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果;20xx年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

(二)在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益;以岗位练兵、技术比武、评选生产标兵等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性;引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量，xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感;活动后，共收到读后感xxxx篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。20xx年，支行共开展各类培训xxxx次，举办各类文娱活动xxxx次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

银行业个人年度总结

第5篇：202\_银行业个人工作总结

202\_年银行业个人工作总结

202\_年银行业个人工作总结想当初，自己怀着既憧憬又忐忑的心情走进了人生的职场，经过半年时间的洗礼，熟悉了周围的坏境，职场中的自己也初具雏形，自己的做事能力在工作中得到了快速的成长。在平时的工作中我得了很多经验和教训，在这里，我首先感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心;同时也非常感谢周围的同事给予我这么多的帮助与指导，让我能快速适应自身角色的转变。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾

第四季度，现将工作总结如下：一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。 我工作以来，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周围同事请教学习。随着网点转型的需要，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建行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

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。在振淮分理处工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

三、自我加压，认真完成领导交代的各项任务。银行业是个竞争非常激烈的行业，就像逆水行舟，如果我们自身不努力，很快会被同业超越，你周围的人也都很优秀，你要不去努力，也会被本行业所淘汰。所以，我会时常给自己加压，不断提醒自己也努力学习，希望每天都能有所收获。领导也对我比较信任，让我主要负责我们网点信用卡的营销，在营销过程中也多次得到领导的表扬，在今后的工作中我也会更加努力，不断突破自我。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。同时，我们振淮分理处也即将升级为淮滨路支行，为此，在新的202\_年里，我们需要面对更多的挑战与压力。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建行行员工，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“贤者择善，善建者行“的建行理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为\*\*\*的转型进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

第6篇：合规和内控管理个人工作总结

合规和内控管理个人工作总结

202\_年

202\_年即将进入尾声，回顾近一年的工作，可以用“不断学习、不断成长”来概括，作为进入省公司管理机关第一个完整的工作年，我积极适应、加速转变，按照岗位职责和领导要求，较好地完成了各项工作任务。现简要总结如下：

一、工作回顾

二、工作中存在的不足

2.工作完成质量需进一步提升。因事务性工作繁杂，多头对应多个处室，忙于应付，导致个别工作完成质量不高。

3.工作协调能力需进一步强化。重点工作督办力度不够，对于重点工作的进展反馈不够及时。

4.思考问题的全面性不足。对于领导交办工作，做前的思考不够深入，导致工作效果不佳。

三、202\_年

1.提高自身专业业务能力。从本职工作岗位出发，不断加强专业知识学习，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，不折不扣地完成各项工作。

3.提高重点工作宣传报道力度。进一步加强对重点工作、亮点工作的宣传报道，积极调动各部门对宣传工作的积极性，加强引导，助力各项工作顺利推进。 4.提高对内对外综合协调能力。充分发挥枢纽功能，认真抓好督查督办工作管理，及时反馈工作进展，确保工作执行力落实到位。 5.提高工作主动性，加强相互协作配合能力。主动补位、相互配合，高效推进各项工作。

内容仅供参考

第7篇：合规和内控管理个人工作总结

--- 事项范围，规范上会流程，做好会议记录及相关资料的存档。五是组织完成法律法规条款的识别确认，确认食品安全法、烟草专卖法、广告法、消费者权益保障法等相关法律法规15项。

第二.内控管理工作。一是强化合同管理，牵头完成合同管理专项检查迎检工作，积极完成问题整改，并根据新的合同管理要求，做好合同的线上审核、合同登记存档、履行情况跟踪上报等。二是牵头推进制度体系融合，全面排查所有岗位职责对应制度流程管控，完善更新内控流程图。三是规范管理，牵头完成重要岗位牵制目录和业务公开部分。四是牵头组织年度专项审计迎审工作，收集整理审计需要相关材料，协调督促各部门做好审计回复和问题整改落实。五是按照HSE管理要求，完成安全环保责任书签订、危险因素辨识台账整理、个人安全行动手册公开等规定事项，牵头完成质量体系审核改版，完成HSE体系审核迎检工作。

2 --- 反馈不够及时。

4.思考问题的全面性不足。对于领导交办工作，做前的思考不够深入，导致工作效果不佳。

三、202\_年工作计划

1.提高自身专业业务能力。从本职工作岗位出发，不断加强专业知识学习，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，不折不扣地完成各项工作。

2.提高合规管理专业水平。一是强化内控管理工作，牵头组织完成新制度的内控流程梳理及编制，完善内部控制管理体系，确保顺利通过内控测试。二是进一步强化基础规范管理工作，严格按照管理流程做好“三重一大”的会议申报审批工作，杜绝出现不按规定临时增加议题，确保会议的严肃性和纪律性，做好会议记录和资料存档，为专项检查做好准备。

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！