

2023年银行合规经理工作总结(实用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行合规经理工作总结篇一

银行客户经理可说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及其它中间业务，并负责维护客户关系。下面是小编整理的银行经理工作总结，欢迎来参考！

20xx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179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品--汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

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：10月21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80万元

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。11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4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。

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90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，我心里有一条给自我规定的要求：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。

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。12月2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。

我今年二月份从西岗分理处调到支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做

事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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。

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，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，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，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我

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，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料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，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须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。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜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。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，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，透过对客户的研究从而到达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信任，逐步摸清该单位的下游单位，透过多次上门联系，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状况下，他用心的上门联系，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，在工作中收到了十分好的效果。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，他用心的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放下双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行合规经理工作总结篇二

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适

应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了管理学客户关系学客户心理学移动通信基本知识等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、

更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对**市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要动真情，讲实理，办实事，坚持用真心爱心和恒心来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，

出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

银行合规经理工作总结篇三

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

二、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于20__年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管

理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多万元。

三、积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

由于今年国内资本市场异常活跃，股市指数不断攀升，开放式基金的赢利能力不断增加，吸引了不少客户的目光，我借此机会将自己以往在股票市场上的一些经验和自己工作上经常与基金公司人员接触的便利而获得较多的信息相结合，总结出了一些基金方面的营销技巧，适时地向各类客户推荐基金，还邀请了基金公司的高级渠道经理到我行为大客户讲解各种理财产品，得到了大客户的信任，今年成功地完成了、等基金的发行工作，其中基金就直接销售了多万元，许多客户都从其他银行将钱转到我行购买基金，使我行的基金客户不断壮大，今年基金的销售达到了万元。同时由于基金公司推出了基金网上申购优惠政策，我适时进行宣传，既让客户得到了实惠，又增加了我行网上银行的交易量。

四、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高

工作效率和工作质量。

五、存在的问题和今后努力方向

- 1、业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定理财方案。
- 2、现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。
- 3、有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入。

针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

- 1、加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。
- 2、在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报某某银行。
- 3、细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行理财工作。

银行合规经理工作总结篇四

(1)组织全社党员继续深入学习实践三个代表重要思想，不断提高广大党员的思想认识，针对查摆出来的问题，继续补充和完善整改方案、落实整改措施，借以切实解决党员在思想、组织作风等方面的突出问题。

(2) 建立健全各项规章制度，形成保持共产党员先进性的长效机制，为加速推进我市“建小康、近百强”进程、实现建设中等发达新肇东的宏伟目标提供坚强的组织保证。

2、严格领导责任，落实工作职责

我社确定了一把手是第三阶段第一责任人的制度，建立了详细的责任分工制度，并根绝这一制度又细化了班子分工，将整改提高阶段工作摆上了重要的工作日程。下足力气，开展对本单位党员先进性教育活动的第三阶段真改提高见实效工作。

其他班子成员对分管部门和科室的党员也都挂上了相应的领导责任，对他们的整改提高工作负领导责任。

通过下发[2005]10号先进性教育活动文件，建立了各项制度专人负责制，明确工作的量，落实工作的人，解决工作的难，整改工作的风。使我社的各项工作有人负责、有序运行。

3、深化理论学习，注重实践结合

为把学习实践三个代表重要思想贯穿于教育活动始终，我们采取了灵活有效的方法。例如开展临时性党课学习，定期集中学习，抄写学习笔记，社先教办领导小组临时抽检等方式，反复学习、深入探讨。

我们还通过全文抄写《党章》一万九千字，领导班子监督指导等方式，帮助党员深刻的理解和全面把握三个代表重要思想的真正内涵，使学习入脑、入心。进一步增强了全体党员的整改问题自觉性。

针对不同层次、不同类型的党员，我们采取了专门辅导，因材施教。为注重理论和我们金融工作实际结合起来，通过两个《条例》，特别是有关于贪污****、违反金融业法、违反规

章制度及党内监督、党员的监督职责等章节，进行了深入学习，做到了学习有的放矢，不浮在表面。

4、制定整改方案，落实整改措施

我们严格按照市委文件精神，在理清整改思路的基础上，重新制定了一套行之有效的整改方案，每一条整改措施对一个突出问题，操作性强，目标明确。

整改办法是牢固树立“发展是第一要务”思想，继续抓好存款的组织和增资扩股工作，壮大信用社资金实力和抗风险能力。一要创新工作思路，进一步加大代收代付、代签票据、贴现业务的工作力度。把这些为民服务落到实处。二要要发挥自身优势，改善服务手段，提高服务水平，大力收企业存款，降低资金成本。保证信用社健康稳定运行。三要加大服务力度，贷款工作实现新突破，建立健全贷款的各种便民服务措施，叫响**贷款的品牌。四要进一步推进整体建设，切实解决贷款难和信用社难贷款的局面，促进我们信用社健康快速发展。

(2) 涉及群众利益和我单位群众最为关心方面的问题主要表现在：支部联系群众、深入群众开展工作还不够。整改办法是深入群众，了解群众呼声，切实发挥党支部的桥梁纽带作用，与群众上下互动。

(3) 涉及到群众切身利益和群众关心的热点问题主要表现在：我们单位有些规章制度执行不严、缺乏党员队伍的正规化、制度化建设，缺少建立以制度规范党员行为的长效管理机制。

整改办法是要彻底解决单位规章制度不健全、执行不力的问题。同时建立健全各项内控管理制度，加强党员队伍制度建设，重点针对工作和队伍管理中存在的突出问题和薄弱环节，建章立制，认真整改。要不断完善内外监督制约机制，严格全方位的目标管理制度。认真落实岗位责任制，积极推行激

励机制和制约机制。认真执行各项责任追究制度，严格考评考核，严格兑现奖惩，充分调动党员的工作积极性。重点建设健全民主生活制度、理论学习制度和议事制度等有关制度，加强班子的组织和作风建设。坚决贯彻民主集中制原则，发扬民主作风，成员之间加强沟心通气和团结配合，大事讲原则，小事讲风格，互相支持，互相补充，形成坚强的领导核心，不断增强班子的凝聚力和战斗力。完善支部工作例会制度，总结工作，研究部署任务。基础部的重要工作，要及时在支部中统一认识，形成合力。完善支部成员的工作分工，按照集体领导、个人分工、民主集中、会议决定的原则，加强对支部工作的领导。还要建立健全支部的其他工作制度，把支部工作纳入制度化、规范化的轨道上去。最后要进一步完善各项联系群众制度和社会监督员制度，全面推行政务公开，自觉接受群众监督，藉以保证制度得到落实。

(4)领导班子建设中存在的突出问题表现在：“两手抓，两手强”意识还不够强，执行不够坚决。我们班子有时还存在重业务轻政治的现象。缺乏抓队伍的自觉性和主动性。

对此的整改办法是我们要坚决按照上级的要求，从“三个代表”的高度，切实加强班子建设。

要通过这次及时地党员先进性教育活动，继续加大我单位全体党员对《党章》和“三个代表”重要思想的学习认识，提高党员对三个代表的深入理解和消化吸收，是指精神上得到升华、行为上得到提升。

要认真学习、深入学习*****同在在贵州的讲话精神和曾庆红在我省先进性教育活动会上的讲话，从根本上透彻的理解其内涵，从而彻底改变部分领导干部对整治工作认识不足的实际问题。

(5)廉洁从政、廉洁自律方面存在的问题主要表现在：开展批评与自我批评，进行积极的思想斗争的风气不浓。

整改方法是我们要通过进行“解放思想、实事求是”的思想教育使之得到完善解决。一定要解放思想，大胆探索新形势下信用社发展和为人民服务新路子，锐意进取，开拓创新，使社会效益和自身效益实现双丰收；一定要始终坚持实事求是的思想路线，无论在何时何地都要说老实话，办老实事，坚决纠正弄虚作假的现象，踏踏实实做事人，认认真真做事。

5、重点完善创新，保证长期有效

这次第三阶段的整改提高根据市委要求，我们必须把党员先进性长久的保持下去，这就要求我们在完善创新和狠抓长效上下功夫。

我们通过完善绩效考核办法、执行党务政务公开制度、差额选举制度等十多项制度，形成了良好的用人机制，建立了良好的内控环境，保证了党员干部廉洁性、纪律性、自觉性，增强了战斗力。

另外针对我社团组织比较薄弱的问题，把基层团组织建设列为全社重点工作，指派专人，加强了对团员工作的指导力度；针对组织生活制度不够健全、形式比较单一的问题，建立健全了党员学习教育长效机制；还开辟了学习园地、组建成立了专用活动室。

6、抓好先进教育，落实在行动上。

全体党员通过认真学习*****贵州视察工作讲话精神，深刻认识到党员先进性还要保持在我们为民服务的具体事宜上。根据市里要求我们多次召开主任办公会专题研究助农贷款具体事宜。下发了《助农促农措施》等文件。目前已经捐款3000多元，挨家挨户送到特困农民手中，每户三百元到五百元不等，深受农户欢迎。另外对特困户姜淑华解决了她的两个孩子的学费问题。

在简化贷款手续上有了新突破，经我们领导班子多次向**市中心支行要求，终于初步在原则上同意我们可以对切实可行的中小私营业户发放贷款，这样就可以进一步增强我社的扶持的能力，更好的为建设中等发达新肇东做出贡献。

银行合规经理工作总结篇五

俗话说，“没有规矩，不成方圆”，这是对合规文化重要性深入浅出的最好诠释，是社会发​​展、人类进步亘古不变的规律。如果把农行的各项工作比作一个天文数字，那么合规是1，而我们的努力、汗水、荣誉、奉献共同组成了一串长长的0，没有合规，再多的0也没有丝毫的意义。

“你们不嫌麻烦啊？每次都要拿着印鉴对比半天，我经常过来，还能造假不成？太较真了吧！”“我的身份证忘带了，我就住这边附近，先帮我把钱点好，我一会把身份证给你送来，没事儿，别太较真。”“我们是夫妻俩，谁签字不都一样吗，你也太较真了。”工作中，这样的情况时有发生。“较真”，听起来颇有轻视之意，但仔细琢磨起来，其实不然，我们的“较真”正源于对职业的尊重和制度的遵从，是做好本职工作的前提与基础。

举个常见的例子，在银行临柜业务对私业务中，损坏换卡、挂失补卡、重写磁条、密码重置四类高风险业务是比较特殊的业务，其中一个环节是填写特殊业务信息核对表。对于这个环节，有些客户可能对于信息表中的一些必答项和选答项问题回答比较模糊，而我们的柜员有时看到客户如此着急，也就急匆匆地给办了。殊不知，这种行为是坚决不可取的，它会引发潜在的风险。

金融业是个高风险的行业，很多的规章制度看似在束缚着业务的办理，其实细想想，这么多的规章制度的建立，都是从许许多多的工作经验教训里来的。从分行、支行各部门发给

我们的案件防控资料上看，哪一起案件不是因为违规造成的？哪一次惨痛的教训不是因为不合规而造成的？柜面服务中，我们所做的不仅仅是普普通通的微笑，而是用不变的真诚和爱心把三尺柜台变成服务客户的阵地，也不仅仅是简简单单的收付，而是用专业的操守和态度把三尺柜台变成合规建设的舞台。

“天下之事，不难于立法，而难于法制必行；不难于听言，而难于言之必效。”合规说出口容易，写出来也不难，难就难在将合规作为自己的意识并持之以恒。一些员工在被检查发现问题时，总是有人振振有词地为违规辩护。有的说，马虎了，小毛病下次就改；有的说，这是微不足道的风险嘛，经验告诉我不会有问题的；还有的说，习惯了，我一直都是这样做得呀，不要大惊小怪的。可是我要说，请勿以恶小而为之，违规不在大小，都要不得！昨日教训仍历历在目，警钟常鸣仍余音绵绵。惊天大案的炮制，在于人情，在于习惯，一个环节、一个流程、一个人、一件事，哪怕是一枚小小的印章，也会引起违规与合规的较量！合规来不得半点马虎，违规也没有任何借口！只有认认真真按章操作，罪恶才会终止，悲剧才会不会再次发生。

只有严格按章操作，慎小处微，认真钻研业务和法律、法规中的条条框框，迅速掌握在规章的范围内，什么能做，什么不能做；什么应当做，什么不应当做，牢记我们的规章制度，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，自始至终都按照规章办事，才能做好柜面服务，守好面对客户的第一道关口。只有让“合规”深入每个人的意识，让意识变为行为，让行为成为一种习惯，才能让文明优质服务具有更坚实的保障。

作为年轻一代，生活中难免个性张扬，标新立异，容易冲动的性格与工作中严格的规章制度难以契合。也许一天工作下来真的很累，也许身体的疲惫会让微笑也变得很难，但文明服务、微笑服务、合规服务应当是一种意识，让我们在工作中“依法合规”行事，做一名训练有素，具备专业能力的银

行从业者，体现自我的风采，创造集体的价值。

作为年轻员工，从前辈手中握过接力棒的时候，该思考的是如何让这一棒跑得更快，甚至该思考如何在下一个交接棒来临的时候如何让对方握得更牢。作为一名银行工作人员，要面对“日理斗金”的状况而坐怀不乱，要面对“糖衣炮弹”的侵袭而处事不惊，“念念有如临敌日，心心常似过桥时”我们要从每一个岗位、每一笔业务、每一个环节做起，树立合规理念，倡导合规风气，营造合规氛围，从而实现“人人合规，事事合规，时时合规”的目标。

兰溪路支行

黄亚惠

从我做起，合规操作

近期，省行开展了“从我做起，合规操作”专题教育学习活动，在学习活动期间，我依照省行下发的有关活动意见，并结合我平时在工作中实际情况，对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的的心得总结出几点体会，也是我对此次教育学习活动的的一个理性的认识。

一、爱岗敬业、无私奉献：在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们农行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是农行存在和发展的必需。农行要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为农行人，为了农行的前途，为了农行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经

验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是*某一人来执行的，而是要*一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。24小时秘书版权所有，文秘工作者共同的天地！

银行合规经理工作总结篇六

20__年二季度我在x支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，

不断提高自己的理论素质和业务技能。20__年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20__年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们x银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客

户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20__年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。