

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共篇一

□

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*，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*，辅导解决营业过程中遇到的业务问题。

四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

为增强邮政金融业务合规经营管理意识, 培育良好的合规文化□
xx年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”，当前正值邮储体制改革的关键时期, 开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营，更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设，必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证，也使

得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面，就如何提高银行效益，降低金融风险，我谈几点粗浅见解。

一、正视问题，构建金融合规管理体系。

一是风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金融业务都有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

二是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

三是一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生；业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共篇二

工作计划

回想201x年的工作，作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

一、努力学习，尽快适应新环境新岗位

刚刚走出校门，踏入银行的大门，我感到很不适应，为了不辜负领导们的期望与信任，我下决心努力学习，切实提高自己的业务水平和工作能力。我积极参加了银行系统组织的各种培训，充分认识到：作为金融机构，安全防范工作是重中之重，不能有丝毫马虎和懈怠，也深感自己岗位责任重大，现金收付业务需要一丝不苟，不能有半点马虎。除了参加集体的培训，我还积极向领导请教，虚心向周围的同事们请教，逐步了解了业务规范和业务流程，在实践中积累了初步的经验，同时也深感自己的差距，因此业余时间我参加了某某金融管理的自学考试，力争使自己的能力再上新台阶。

二、尽职尽责，扎实做好本职工作

银行柜员的工作是需要强烈的责任心和服务意识，需要一丝不苟的工作态度和吃苦耐劳的敬业精神。在工作中，我珍惜自己的岗位，强化了责任心和责任感，对于现金业务仔细认真，半年来从来没有出过任何差错。我直接面对的工作对象是客户，半年来我不断地提高自己的服务水平与服务。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的

开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共篇三

20xx年区供销社投入专项资金80余万元，完成了全区75个农资放心店、52个庄稼医院、131个再生资源回收站

（点）、33个社区综合服务社的改造升级。同时开展农资经营主体质量承诺、信用评级、“两放心、三到户”等活动，发放各种农业实用技术和宣传资料28000余份；配合工商、农发、物价等部门开展农资市场检查，进一步规范经营行为，维护消费者合法权益。全年累计储备、配送化肥5600余吨，农药28吨，种籽21吨、农膜18吨、农机具7200余件，确保了我区农业生产需求。

利用供销社农产品展销配送中心，抓好全区特色农产品的采购、注册、包装、宣传等工作，集中展示本区特色农产品300余个；与区内9家农产品加工企业，17家专业合作社（生产基地）签订了农产品产销对接服务协议，土鸡蛋、山地土鸡、灵芝、孢子粉等10余种土特产已进入成都大型超市；逐步恢复基层供销社农产品购销业务，积极探索在专业合作社、社区综合服务社、农贸市场设立购销点；参加省供销社在xx市

举办的特色农产品展示展销会，我区组织15个特色农产品参展，受到了好评，提升了知名度。截止目前，农产品购销总额11660余万元。

以全区131个由供销社自建的再生资源回收站（点）为依托，由区供销联社业务科牵头，区回收公司具体承办，严格按照“村收集、乡运输、区处理”的要求，全年共收集处理农村可利用垃圾2300余吨；同时，加强了秸秆禁烧值班巡查工作，从交通工具、人员、资金等方面给予大力支持，圆满完成了禁烧任务，扎实推进了城乡环境综合治理。

对农村社区综合服务社进行升级改造，完善服务功能，把经营服务和公益性服务有机结合起来，开展系列化服务活动，既供应城乡居民的生产、生活资料，又宣传农技新知识，服务内容多达50余种，为农民发展生产提供全面技术指导服务，满足了城乡居民生产、生活和文化需求。截至目前，区供销联社已累计投入资金108.5万元，全区建成社区综合服务社总量达到了33个。

加强对专业合作社指导服务，推进专业合作社规范运行，以供销社入股的“成都田源山珍菌业专业合作社”为龙头，带动周边农村专业合作经济组织的稳定和发展。20xx年，向专业合作社印发生产技术资料13200份，组织供应平价化肥1250吨、农药8吨、农膜23吨；帮助对外销售农产品总额5325万元；全区由供销社领办的26个农村专业合作经济组织实现产值8600万元，人均增收1276元。

20xx年，我社对社有资产进行了再次清理，评估现值，按照改制企业剩余资产管理的相关规定和《供销社章程》权限，由区供销联社理事会行使管理职能，用市场机制盘活社有资产，逐步实现从管资产到管资本，有效促进了资产的合理流动，优化配置，实现了社有资产保值增值目标。同时，根据供销社工作实际，研究制定了《社有资产监督管理办法》和盘活存量资产奖惩措施，确保社有资产管理有章可循。

安全工作按照谁主管，谁负责的原则，与各基层单位签订了安全责任书，落实层级责任，坚持领导带班和24小时值班制度，加强安全工作的日常监督、检查，发现问题及时整改，全年共投入安全整改资金60余万元，杜绝了各类安全责任事故的发生，确保了供销系统一方平安。以党的群众路线教育实践活动为契机，认真梳理历史遗留问题11件，经过努力已经处理8件，余下3件靠供销社自身根本无法解决，目前已上报区委、区政府协调国土、建设、规划、房管、人社、银行处理，同时做好宣传解释工作，全年实现了零上访，零告状目标，维护了供销系统的稳定。

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共篇四

大家好!有这样一个问题常常在我的脑海里萦绕：是什么力量使一代又一代农信人在偏远山区忍受着寂寞与艰辛，辛勤耕耘?又是什么力量使信贷员老李在身患重病之时，仍然在服务三农的征程上播撒希望?现在我才明白原来这就是爱。是因为他们深深地爱着农信这片热土，深深地爱着农信这份*凡的事业。而今的我们，面对处在改革浪潮中的农信，为她我们又能为做些什么呢?这就是我今天为大家带来的演讲——《让合规与爱同行》。

我们爱她，心中的农信，她带着一身沧桑从远方走来，背负着广大“三农”的重托，走过五十载风雨春秋。记得刚诞生之时，在城乡角落低矮、狭窄的营业室，凭着一把算盘一支笔，一个钱箱一本账，一点点蹒跚学步，一步一个脚印，一步一个台阶，艰难地成长??经历了几度沉浮，几番挣扎，她长大了!她已经成为了农村金融的主力军。宽敞明亮的营业大厅，先进的服务设备，农信银和齐鲁乡情卡的方便快捷??她已经学会了在金融改革的浪潮中乘风破浪、顽强拼搏。

是的，她长大了，可是摆在我们面前的困难也多了起来。随着国家刺激农村经济的政策相继出台，农村金融市场由冷转

热，农业银行重返“三农”服务阵地，邮政储蓄布局日趋完善，村镇银行的相继开立，农信社面临的农村金融竞争形势变得日趋严峻，再加上由于以往自身的不合规操作导致的沉重历史包袱。这些都不得不让我们放慢了前行的脚步??困难，困难多了并不可怕，只要找到了法宝我们就一定会胜利!合规文化这把利刃它像一盏明灯，一把烈火，照亮了我们前行的道路，驱逐了我们征途上的黑暗!合规文化，规范操作是何等的重要!合规文化是一种修养，她令我们举手投足都体现出农信员工高尚的风貌、良好的形象!合规文化是一种爱，她象阳光雨露一样滋润着我们的心田、洗礼着我们的灵魂!合规文化是一种企业精神，她坚定着我们的信念、激发着我们的斗志!合规文化是一种保障，她为农信事业的健康发展遮风蔽雨、保驾护航!大家知道，真正对员工的关怀是预警在先。当一个员工出现问题时，我们要及时的给予提醒、给予警告。现在，各项制度要求异常严格，处罚力度越来越大，要求我们“违规必纠、违规即究、违规严究”。

如果我们要想保护好员工，就应该严格落实合规要求。

展开合规文化的长卷，我们可以看到：我们的员工，为了更好的规避新旧系统切换中存在的风险，面对家庭的重压，依然战斗在业务的最前沿;我们的员工，为了尽快的完善安全防范设施，加班加点，不辞辛苦;我们的员工在参加完警示教育后，积极开展案件专项治理“回头看”深度排查和“堵塞风险漏洞”专项治理活动，从小事着手，规范每个操作环节，确立合规理念，倡导合规风气，营造合规氛围。

古人云：矩不正，不可以为方;规不正，不可以为圆。法律也好，规则也罢都是外在的东西，如果说它仅仅只是被用来死记，而没用来约束我们的行为，那么再好的法规制度于我们来说也只是纸上谈兵。

一次休假坐车回家，这时，身边一位乘客从口袋里拿出一个火机和一根烟，欲点又收了回去。旁边男子拍了拍他的肩膀说

“憋了大半天了就抽一根吧”男子微微一笑，指了指加油站禁烟标志。看到这一幕，我的内心涌上了莫名的感触。一个看似很小的举动却使整车人远离了危险。如果我们工作中也能将遵规守矩作为一种自觉的理念入脑入心，那么振兴农信则指日可待呀。

俗话说：一年的企业靠运气，十年的企业靠经营，百年的企业靠文化。企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。我希望我们的领导能够发扬民主、集体商议，为我们建立合格的规；我希望我们的领导能够率先垂范，以身作则；我希望我们的员工能够知规守矩合规操作，杜绝一切盲目违规盲从违规。让合规成为一种意识，让敬业成为一种追求，让农信精神成为一种资本，那我们所拥有的将是不老的农信青春！爱是心灵的路，爱是心灵的桥。让我们秉承合规文化，树立诚信意识，以规范为标尺，以法律为约束，齐心协力，共筑精神长城。在农信蓬勃发展的今天，合规文化为我们铺就了一条卓越之路，那就让我们沿着这条路阔步前进吧，与责任并肩，与大爱同行！谢谢大家！“人人合规，全社安康；一人违规，全社遭殃”。作为一名农信员工，要敢于和违规亮剑，亮剑是一种精神，是一种魄力，是一种面对违规现象动真格、敢碰硬的魄力，是我们新时代农信人的风采。树合规理念，向违规亮剑。

银行网点案防工作总结 银行内控案防工作总结共篇五

20xx年6月份，刚调入并担任基层信贷员时，尽管我对新的信贷流程可以说一窍不通，但我信心十足，觉得自己能够通过学习适应新的工作岗位、当时我调任的信用社刚拥有了发放贷款的业务权限，可谓既无技术又无设备，信贷员也只有我一个人、一切从零开始、仅凭一套复印来的信贷文本资料，作为依据，我发放了第一笔贷款、“我真的这么快就贷到款了吗？”记得当时那位客户手捧存折自言自语、因为在过去

做生意，一直都是靠民间借贷资金，虽然手续简便，但利息负担很重、看到客户感激的样子，我也很有成就感、我觉得自己作为一名最基层的信贷工作人员，在领会上级银监管理部门有关支农精神的基础上，理解并同情个体工商户筹资难，且深受民间借贷高利息困扰的实情，在贷款的受理、调查、发放中站在客户的立场提供金融服务，使客户实实在在体验到了国家信贷政策的优惠，不仅利息优惠，而且高效快捷、为客户摆脱民间借贷，也为金融行业开拓小微企业客户市场做了自己应做的工作。

在贷前调查中通过对借款人提供的资产负债情况的核实，能够较快了解到客户真正的实力，依此作为发放贷款的重要参考、核实的对象通常为借款人配偶、邻里或有生意往来的人等、而调查的过程要在有意识营造的，比较轻松的氛围中进行，尽量掩盖掉严肃的一面，把自己真正想核实的东西藏在嘘寒问暖的话语中，做到不露神色、轻描淡写、似有若无、发现反常现象，说明一定存在问题、这时必须作出暂停办理深入调查的决定、曾经有一个因赌博而负债累累的人，办了假的营业执照然后把我们领到别人的养猪场进行调查的人，当时我注意到养猪场的饲养员看到这位“主人”时，那懒洋洋的目光没有一丝像是员工对老板的神情、后通过深入调查弄清了真相，避免了风险。而另一位自称经营烟酒零售生意的借款人，连续两次没有按约定接受实地调查，后证明该人有大量的高利贷债务，因此大白天都东躲西藏不敢露面、还有一位借款人来贷款时，对一些问题闪烁其词，欲言又止，这时我们采取缓办措施，观察此客户，结果还没等实地调查，他就因被高利贷逼债而逃之夭夭了、总之，信贷员要有高度的警惕心，责任感，换位思考问题，经常总结反省，不断提高自身综合素质，才能更好地防范风险。

我办理的贷款均实行按月结息的还款方式、这种还款方式的优点在于分散了借款人还款压力，培养了借款人还款习惯、每月的结息日我都会全天守候在营业室大厅，迎接每一名还款人，引导他们在最短时间办理好结息手续、每月至少一次

的见面，为进一步增加相互了解，增进彼此感情创造了条件，还可以通过沟通及时了解借款人经营情况。对保障贷款的安全起到了积极的作用、每月21号是贷款的结息日，给一百余户借款人发送短信提醒结息，选择什么时间发短信，也经历了多次调整，最初是20号上午，是自己迫不及待的思想体现，后有部分客户反映容易忘记，因而调整为20号晚上，结果又有客户反映那个时间回家了，工作一天很累，手机放一边不及时收看短信，效果仍然不够理想、我想若多次频繁发信息，客户容易产生不被信任的感觉，所以更不宜采用，想来想去很困惑，如何达到最好效果呢？正好有一次我所使用的手机群发功能出了故障，因担心误了结息的事，所以21号早上，我5点半开始逐条逐条给客户发短信，结果当天上午结息的借款人来的很早，一见面就笑着说：卫峰，你五点半就起床呀、事后分析也许人们经过一整夜的休息，精力充沛，一早收到短信时就会把结息的事当成当天的第一件事情办理，正所谓一日之计在于晨、对自己、对客户都有异曲同工之妙。

绝大多数客户都能很好地履行按月结息到期归还贷款的承诺，对待出现为数不多的失约客户，往往不宜操之过急、对这部分客户采取发手机短信催收形式相对含蓄，且为双方留下了回旋余地、假如采取电话催收，客户有可能躲避、短信通知后若仍不奏效就要尽快专程上门服务、上门服务必须有足够的自信和从容的心态，此时即便心里不爽，也须落落大方、面带笑意、要有“路遥知马力，日久见人心”的交往准则，而不必计较一时一事的得失、通过上门服务能够解决还本收息的客户，仍然不失为好客户、这可能是客户对信用的认识与我们有差距、总之与客户的沟通需要有循序渐进的思想准备，因为最初的了解常常带有面具，完全可以理解、要尽量克服急于求成的表白与责备求全的要求、“人上一百，形形色色”，一定要因人而异地对待自己的客户，从始至终要尊重所有客户，坚持有理、有利、有节的办事原则，任何时候信贷员都不要产生丝毫放弃的念头。不放弃客户也就是不放弃我们的信贷资产。好客户有时也是靠我们信贷员培养出来的、去年一个开饭店的客户因煤气泄漏烧伤了厨师，花去

近20万元的医疗费，截至目前我为他垫付款4500元，他还欠息两个月，但依据我对客户不放弃、不怀疑的态度，我始终坚持客气地给他早已关机的两个手机发送结息信息，本月的21号，我终于收到了他的回信：三两天回去一起归还所欠的钱，对不起了、我常常想，如果自己主动付出较小的代价能使所在的集体有更大利益我就毫不犹豫地干、对不能及时归还利息的客户，先自己垫付利息，再持收息凭证自费上门收取、付出的是自己较小的代价，收获的是很有价值很有意义的工作成绩、就是靠这样的努力，在20xx年底我所维护的100余名借款客户1000余万元贷款，实现了全部贷款无不良，全部利息应收尽收。