# 银行合规经理工作总结范文(精选14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-19

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。下面是小编为大家整理的银行合规经理工作总结范文(精选14篇)，欢迎大家借鉴与参考，...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。下面是小编为大家整理的银行合规经理工作总结范文(精选14篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。[\_TAG\_h2]银行合规经理工作总结篇1

　　转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提高了自己的业务技能。这一年具体的收获：

　　在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

　　1、帐户年检。

　　接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

　　2、新旧帐户变更。

　　由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

　　3、电子开销户登记本。

　　由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

　　在思想上，20xx年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

　　新的一年里，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

　　此外，根据分行安排我参加了个人业务技能和保险业务营销培训。丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入柜员的角色。进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了建行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在储蓄专柜的工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是建行的服务窗口，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。XXX支行的每位同志的业务平均每天就要达到二三百笔。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，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，要千方百计的把自己不会的学会。一年中，通过领导和同事们的支持和帮助，我完成了从保卫人员到柜员的转变。

　　今后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。

　　在XXX支行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。

　　行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……你的态度真不错……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。

**银行合规经理工作总结篇2**

>　　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，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。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练，通过学习“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，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，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，同时提出了建议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，为我行事业发展尽责尽职。

　　一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，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，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，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，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，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同看法的时候，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。临走时还要叮嘱他转自：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。

　　在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，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，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

>　　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，知道我们揽储任务重，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，我通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情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

　　新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

　　一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须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。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，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，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

**银行合规经理工作总结篇3**

　　我行一向奉行\"服务源自真情\"的宗旨，为客户提供贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的角色。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们都始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

　　一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐;服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验,自身对服务有有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪里人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

　　营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，\"不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱\"。谁都知道,与客户直接打交道既累又繁琐,可我喜欢这个工作,喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情;喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜;满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之,各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情,使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候\"微笑\"服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

　　记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙\"老师，微笑服务是我们的基本服务准则\"。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是可以传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。

　　随着服务理念的不断升级，从\"银行的服务\"到\"服务的银行\"，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

**银行合规经理工作总结篇4**

　　银行的宗旨就是为客户提供优质、高效的服务。近年来，随着服务行业服务水平的不断提高，大众对服务的专业化、完美化要求越来越高。伴随着我行网点的转型，全辖派驻业务经理工作也正向精细化、规范化迈进。时间过得很快，在今年这一年时间里，我与派驻机构一起进行了案件风险排查、客户信息补录、核心银行业务知识的培训学习、数据迁移、不规范数据清理、银企对账、反洗钱、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年时间里，为了全面了解和掌握派驻机构的风险控制现状，不断强化管理、堵塞漏洞，进一步提高派驻机构的合规操作意识和风险防范能力，与此同时也深深意识到，还有许多需要学习和改进之处，下面就工作情况汇报如下：

　>　一、日常工作情况

　　在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对；对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

　>　二、风险管控情况

　　1、对现金及重要空白凭证实时监控，每周至少保证一次彻底盘库；对授权业务进行严格监督和；

　　2、对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控；

　　3、对员工进行不定期培训，学习各项规章制度，对同业发生的经典案例进行深入剖析、讨论，吸取经验教训。

　>　三、制度执行情况

　　严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

　>　四、取得的主要成绩

　　1、业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例较往年有所降低；

　　2、业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

　　>五、不足及改进

　　1、业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，新文件、新业务的不断改进，还有很多业务知识需要学习。为此，我不断向领导和同事讨教，时刻关注信箱，不停学习新业务新规定；

　　2、管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

**银行合规经理工作总结篇5**

　　根据省行开展“人人遵章、全行整改”的主题教育活动的精神，在分行相关部门的宣传、组织和动员下，我认真、深入地参加了这次全行开展的“遵章、整改”学习活动。透过这次主题教育活动，进一步提高了我的风险防范意识，强化了合规操作的观念，并且明晰了岗位的职责以及这次主题教育活动的好处和重要性。

　　本人认真学习《关于在全行开展依法合规专题教育活动和落实省行案件防范工作整改方案的通知》文件，透过学习进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。南海“光华”案件，顺德支行账外经营案件和省行去年通报的案件再一次向我们敲响警钟，今年分行对案情的通报，使我更加认析到当前内控管理工作面临的严峻形势。作为一名管理人员，我深知依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。所以，在经营管理工作中，务必做好以下几项工作，才能确保我处各项工作健康快速发展。

　>　一、提高员工思想素质，增强员工依法合规经营的理念

　　加强员工的法律法规、规章制度学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。加强对银行员工的风险防范教育，使大家都认识到社会的复杂性和银行经营风险的普遍性，认识到银行本身就是高风险行业，务必把风险防范放在第一位。版权声明：依法合规建设学习心得由中国人才指南网原创首发，作者：绩东一分理处周豪恩，未经授权禁止用作商业用途，转载请注明来源。每一天从自我的岗位做起，自觉遵守各项规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自我的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

　　>二、建立建全各项规章制度，加强内控管理

　　一从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在必须的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们就应吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范职责制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。

　　二我们要着力解决思想认识不到位、制度执行不到位、监督检查不到位、以信任代替管理，以感情代替原则，理解合规约束、养成合规习惯的良好氛围，促进合规文化推广的根植。

　　合规文化宣讲的成功实践证明，无论做什么事，只要瞄准目标，认真抓，认真做，就能取得事半功倍。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在理解合规管理时总会自觉或不自觉地产生这样或那样一些抵触情绪。可是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。

　　三在我们的身边有很多真人真事，各种案例都反映了合规建设的重要性，十次小的违规操作可能造成一次较大的飞行故障，百次较大的故障可能酿造成一次打的飞行事故，十次大的飞行事故就可能造成一次空难。这就要求我们从根源上控制风险，杜绝违规操作，不给“事故”留下任何可乘之机。仅有这样，才能保障我们的事业在合规大道上又好又快的发展。我们要经常参加一些“学内控制度，创合规文化”的活动，真正的使合规文化融入我们员工的日常行为，融入具体的业务活动，为全行业务实现又好又快发展奠定了坚实的合规基础。四合规文化建设是一项十分艰巨而又好处重大的系统工程，我们大家务必再接再厉，结合日常业务工作提升年活动创新工作思想和方法，把合规文化建设各项工作深入开展下去，为打造优秀大型上市银行带给强有力的合规文化支撑!

**银行合规经理工作总结篇6**

　　在银行的工作我感觉非常的充实，在工作方面我还是应该要去做出准备，一年来我还是感觉非常有动力的，作为客户经理我当然是知道自己在工作方面，还是要做出一个好的准备，在这一点上面我应该要做出更好的准备，这方面我应该要继续做出调整，所以这一年来的工作当中，我也需要总结一番：

　　银行的业务我还是应该要继续做出调整的，我每天都对自己工作方面还是应该要做的更加认真一点，作为一名客户经理，这对我还是有非常大的提高，这一点我还是需要继续努力去做好的，我们银行一直都是针对客户做出更好的服务，让客户能够放心安心的把钱存进，这是一件非常重要的事情，在这方面我们是非常重视的，对此我也是感觉很有动力的，在这个过程当中我应该要继续认真一点的，作为一名客户经理，在这方面我应该要继续认真做出准备，我们银行一直对客户的服务是非常重视的，在这一点上面，我还是感触非常深刻的，现在回想起来还是很有提高的。

　　在家工作当中，我需要更加细心一点，作为一名客户经理，这对我还是很有动力的，在这一点上面我也是需要让自己接触更多工作，这对我还是非常有意义的，思想汇报范文在业务能力上面我还是应该要做的更加细心一点，在未来的工作当中我应该要继续做出调整的，与银行的客户经常联系沟通，耐心的为客户解决问题，把客户的利益放在第一位，在这方面还是要继续去落实好的，我也应该要对自己更加有信心一点，在这个过程当中，也是在虚心的接触更多的知识，未来在工作方面我一定会让自己接触到更多的知识，为了客户解决问题是非常重要的，在这个过程当中，我真切的体会到了这一点，在这样的环境下面我也是做出了很多调整。

　　当然在过去的一年当中，我也是有一些做的不好的地方，现在我也是应该要做出调整的，我也会坚持做的更加认真一点，以后我会把自己的工作进一步的完善好，这对我个人能力还是有一定的影响的，这一点毋庸置疑，所以我需要去接触更多的知识，为客户更好的服务，客户的信任就是我们工作的动力，这一点非常的关键，我知道以后还会有更多的事情要去努力，全面的范文参考写作网站但是这些都不重要，是应该要让自己有更多的进步的，相信接下来的工作当中，可以为客户提供更好服务。

**银行合规经理工作总结篇7**

　　20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

　　首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，中间业务收入29.55万元。个人管户企业XX成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批XX下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家XX企业，利用交叉营销，年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

　　其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

　　最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

　　过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

　　20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

　　20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**银行合规经理工作总结篇8**

　　在xxx市支行的领导下、在有关业务部门的指导下,2024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.

　　>一、认真执行日常监督检查、促进内控制度落实.

　　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.

　　>二、加强业务授权的复核、确保交易的真实可控.

　　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.

　　>三、做好业务的指导、存在问题的整改落实

　　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.

　>　四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

　　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.

　　2024年度,本人没有受到上级机构的正向积分,没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》,负向积极分1分,原因是由于新上岗职工代收电费,无待合规经理复核,已将电费收妥放入抽屉,把代收电费凭证交给客户.

**银行合规经理工作总结篇9**

　　在银行的工作我感觉非常的充实，在工作方面我还是应该要去做出准备，一年来我还是感觉非常有动力的，作为客户经理我当然是知道自己在工作方面，还是要做出一个好的准备，在这一点上面我应该要做出更好的准备，这方面我应该要继续做出调整，所以这一年来的工作当中，我也需要总结一番：

　　银行的业务我还是应该要继续做出调整的，我每天都对自己工作方面还是应该要做的更加认真一点，作为一名客户经理，这对我还是有非常大的提高，这一点我还是需要继续努力去做好的，我们银行一直都是针对客户做出更好的服务，让客户能够放心安心的把钱存进，这是一件非常重要的事情，在这方面我们是非常重视的，对此我也是感觉很有动力的，在这个过程当中我应该要继续认真一点的，作为一名客户经理，在这方面我应该要继续认真做出准备，我们银行一直对客户的服务是非常重视的，在这一点上面，我还是感触非常深刻的，现在回想起来还是很有提高的。

　　在家工作当中，我需要更加细心一点，作为一名客户经理，这对我还是很有动力的，在这一点上面我也是需要让自己接触更多工作，这对我还是非常有意义的，在业务能力上面我还是应该要做的更加细心一点，在未来的工作当中我应该要继续做出调整的，与银行的客户经常联系沟通，耐心的为客户解决问题，把客户的利益放在第一位，在这方面还是要继续去落实好的，我也应该要对自己更加有信心一点，在这个过程当中，也是在虚心的接触更多的知识，未来在工作方面我一定会让自己接触到更多的知识，为了客户解决问题是非常重要的，在这个过程当中，我真切的体会到了这一点，在这样的环境下面我也是做出了很多调整。

　　当然在过去的一年当中，我也是有一些做的不好的地方，现在我也是应该要做出调整的，我也会坚持做的更加认真一点，以后我会把自己的工作进一步的完善好，这对我个人能力还是有一定的影响的，这一点毋庸置疑，所以我需要去接触更多的知识，为客户更好的服务，客户的信任就是我们工作的动力，这一点非常的关键，我知道以后还会有更多的事情要去努力，但是这些都不重要，是应该要让自己有更多的进步的，相信接下来的工作当中，可以为客户提供更好服务。

**银行合规经理工作总结篇10**

>　　一、本年度销售经理工作总结

　　XX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

　　我是今年x月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北

　　京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

　　通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

　　存在的缺点：

　　对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>　　二、部门工作总结

　　在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

　　下面是公司XX年总的销售情况：

　　从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

　　客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　　沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

　　工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理thldl.org.cn工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>　　三、市场分析

　　现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

　　市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

>　　四、XX年工作计划

　　在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

　　1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

　　人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

　　2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

　　销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

　　3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

　　培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

　　4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

　　根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

　　5、销售目标

　　今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

**银行合规经理工作总结篇11**

　　在xxx市支行的领导下、在有关业务部门的指导下，XX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。

>　　一、认真执行日常监督检查、促进内控制度落实。

　　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、详细点每日、月份业务工作情况。

>　　二、加强业务授权的复核、确保交易的真实可控。

　　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。

>　　三、做好业务的指导、存在问题的整改落实

　　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。

>　　四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

　　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。

　　XX年度，本人没有受到上级机构的正向积分，没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》，负向积极分1分，原因是由于新上岗职工代收电费，无待合规经理复核，已将电费收妥放入抽屉，把代收电费凭证交给客户。

**银行合规经理工作总结篇12**

　　自从20XX年参加邮政工作以来，先后从事过柜员、合规经理等工作，每个工作都给了我不同的锻炼和经验，在领导的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作学习情况总结如下：

　>　一、政治思想方面

　　认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。始终坚持以\*理论和“\*”重要思想为指导，认真贯彻党的十八大精神，深入领会中央和省市的一系列重大方针、政策。树立健康、阳光的世界观、人生观和价值观，加强与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高，能够熟练掌握各项日常业务和熟练处理各方面的关系，也积累了一定的社会经验和工作经验。

　>　二、学习方面

　　通过自身钻研业务和实际工作，考取银行业的各种资格认证，银行从业人员资格证、证券从业资格证、保险代理从业人员资格证、反假货币资格上岗证、合规经理资格证等使我掌握了风险合规涉及的业务知识、工作流程和工作方法，能够熟练应对工作中的各项任务和突发事件。并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新业务知识，努力适应新变化、新任务对本职工作的要求，不断拓展知识视野。

　>　三、工作方面

　　多年的工作经历，使我熟知各项业务操作和管理办法，具有较强的操作和管理能力，同时在工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳的在平凡的岗位上把工作做好。合规管理是商业银行一项核心的风险管理活动，合规既是一种行为规范，更是一种文化，构建良好的银行合规文化，有利于银行本身的良性发展，有利于整个金融市场的稳健运行，有利于构建和谐的金融秩序。作为合规经理，我每天都按照合规经理日常工作日志的相关流程规定开展工作，严格执行内控制度，防范风险发生，保证资金安全，在做好内控工作的前提下，协调网点拓展各项金融业务，积极完成上级交待办理的各项事情。

　>　四、生活方面

　　我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气\*，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。

　　>五、存在的问题及改进

　　虽然我在领导和同志们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，业务知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我将加以改进，不断完善自己，克服自身存在的不足之处，不断调整自己的思维方式和工作方法。

　　在xxx市支行的领导下、在有关业务部门的指导下，XX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。

　　>一、认真执行日常监督检查、促进内控制度落实。

　　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。

　>　二、加强业务授权的复核、确保交易的真实可控。

　　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。

　>　三、做好业务的指导、存在问题的整改落实

　　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。

　　>四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

　　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。

　　XX年度，本人没有受到上级机构的正向积分，没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》，负向积极分1分，原因是由于新上岗职工代收电费，无待合规经理复核，已将电费收妥放入抽屉，把代收电费凭证交给客户。

　　1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

　　今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

　　2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

　　按照xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

　　3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

　　(1)、xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

　　(2)加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

　　各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于xx年2月20日前上报到银行科。

　　真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

　　4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。

　　2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a、b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

**银行合规经理工作总结篇13**

>　　一、主要业绩情况

　　截止年月为止，我支行本外币储蓄，保险业务，理财业务，经统计个人业务共计。对公业务任务完成比例占%，总体收入任务完成比例为%。

>　　二、工作开展情况

　　（一）健全培训监管，提升风险意识

　　一是加强对员工的教育力度，提高员工对执行制度重要性的认识。有计划地组织员工对工作制度进行学习，全年共开展了次培训活动，使员工掌握了各项制度的具体规定，熟悉各项操作规程，使员工能够真正认识到执行制度是保证各项业务安全运作的基础。二是增强员工的责任心。加大风险控制宣传力度，严格落实员工在每一笔业务，认真、细致、合规、合法办理意识，规范操作。三是加大监督力度，确保制度落实。内控制度的建设、完善、落实，离不开检查、稽查和监督。通过加大稽核检查的力度，增加检查频率，开展定时和不定时随机抽查，组织相互督查等形式，及时发现问题，提出整改意见，督促整改情况，对屡教不改者，加大处罚力度。进一步警惕了我行的风险意识，升华了业务操作流程，强化了业务技能和个人责任感。

　　（二）深抓风险核心，发挥职能效用

　　一是加强授信业务管理，防止不良贷款反弹。加强对重点行业和大额贷款的监测，提高对信贷风险的预判能力。积极稳妥应对大额信贷风险，切实降低损失和负面影响。密切关注个人经营性贷款、小额信用贷款的操作风险。加强我行承兑汇票、信用证、保函业务的风险管理，做好贸易背景、保证金来源等真实性的调查，完善业务风险控制标准。加强贷记卡发卡审批管理，落实调查、审查和审批等岗位职责。

　　二是加强临柜业务管理，防范产生操作风险。多层次开展对重点业务环节、新员工等方面的检查、辅导专项活动，提高会计部位的风险防范能力。进一步提高银企对账质量，建立健全重要空白凭证管理的有效机制。修订完善会计基础规范化管理办法，进一步优化事后监督系统，着手开发会计电子档案系统。

　　三是加强安全保卫管理，提高风险防范水平。以防盗窃、防抢劫、防诈骗为重点，加强安全保卫队伍建设，强化工作检查和考核，全面落实安全管理责任制。着力抓好远程监控中心的规范化建设，充分发挥其远程监管功能。

　　四是加强员工行为管理，提高风险案防基础。以防范员工道德风险为重点，抓深抓实员工行为分析。制定员工行为分析工作模板，对信息征集、分析流程、分析成果运用进行全面规范。探索实施分级家访制度，动态掌握员工行为细节。定期召开案情通报会和案防分析会，让员工了解作案的危害性，增强防案的自觉性。加强重要岗位特别是网点负责人、客户经理的管理，落实岗位轮换和强制休假制度。

　　五是加强内部审计管理，发挥审计监督作用。不断完善审计组织体系建设，组建审计队伍。重点组织内控评价、经济责任、信息科技风险等审计，开展内部控制有效性检查。加强审计项目档案检查，促进审计规范性建设。

>　　三、履职情况总体评价

　　古语云：以史为鉴，可以明得失。回顾2024年工作情况，在变幻莫测的\'市场中，我虽取得了一定的成绩，同时我从中发现了多处不足之处，主要变现为：

　　一是部分员工还存在着侥幸心理，员工业务知识掌握不够，对业务的风险点了解不透，规范操作意识没有得到强化，工作责任感严重缺乏，造成制度执行不到位和理解不透彻，操作不规范等潜伏性风险。

　　二是部门与部门之间的交流力度不够，使得虽然风险率得到明显降低，但是总体上升趋势不大。

　　三是检查力度不够，对部分岗位还存在遗漏情况，对重点岗位关键岗位能够做到经常性提醒，但是针对部分基础岗位，检查力度稍有欠缺，容易造成潜伏性风险。

>　　四、下一步工作重点和建议

　　一是深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

　　二是实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

　　三是以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的企业文化和管理哲学，使我行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风险极小化而努力工作。

　　四是在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

**银行合规经理工作总结篇14**

　　\_\_\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

　　首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至\_\_\_年末，实现总授信额度5、5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文\'库。整理。利息收入160多万元，实现]方案-范文\'库。整理。中间业务收入29、55万元。个人管户企业\_\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_\_企业，利用交叉营销，实现]方案-范文\'库。整理。年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

　　其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

　　最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

　　过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

　　\_\_\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

　　\_\_\_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找