

最新银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告(通用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇一

一、基本情况

本人自参加工作以来，先后在工商银行wy县支行、城市信用社□xl信用社□lh信用社工作过，曾从事储蓄、会计、出纳、经警、兼职保安等各种岗位，无论在何种岗位上，本人均能按照规章制度合规操作□20xx年9月调入yl信用社开始从事个人信贷岗位□20xx年6月开始从事企业信贷岗位。无论是在个人信贷岗位还是企业信贷岗位，本人在思想上始终坚持坚立科学发展观，以正确树立世界观、人生观和金钱观;在学习上能认真学习各项规章制度和操作流程，特别是“三法一指引”贷款新规;在规章制度上能基本按照《四川省农村信用社信贷管理制度汇编》办理每一笔贷款。

二、存在的问题

(一)在学习上。主要是自学意识不强，没有“钉子”精神，不善于紧抓学习，自我素质提高速度较慢。

(二)在思想上。主要是案件防范上还存在一些不足之处，如紧迫感不强，内控优先和审慎经营的理念不够等。

(三)在制度上。主要是规章制度执行不彻底，如贷后检查始终不及时或贷后检查简单、不详实;借款借据存在未按要求每

天入库保管等。

三、原因分析

一是由于业务比较繁忙，特别是在办理个人贷款时，由于每笔业务办理时间较长，平均每天办理业务较大，上班时精神高度集中，下班后精神懒散，无法集中精力对各项业务的自学。

二是由于近年来yl信用社未发生任何安全事故、其它责任事故或内控案件，超成了思想上的松懈，案防工作紧迫感的下降。

三是对各项规章制度和操作规程特别是非信贷规章制度和操作流程只强调了一般要求、一般学习，同时理论功底不够深，金融法律法规学习不够全面。

四、整改措施

一是要继续深入学习有关的规章制度和操作规程，特别是要定期或不定期的开展金融法律法规等方面的自学，进一步提高自身遵纪守法的自觉性，增强合规操作和案件防范的意识。

二是要在思想上牢固树立内控优先和审慎经营的理念，克服片面的思想倾向，坚持业务发展与风险防范、信贷新规与合规操作两手抓。

三是要严格按照《四川省农村信用社信贷制度汇编》特别是“贷款新规”操作每一笔信贷业务，切实加强贷后检查，防范信贷风险，认真做好内控制度特别是重要空白凭证(借款借据)的相关交接和领用。

总之，今后在信贷岗位上要严格践行合规职责，促进各项业务又好又快发展。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇二

20__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20__年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，利息收入160多万元，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，__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__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。

20__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。

20__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。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇三

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

2、中间业务收入_万元，完成年度计划的_%

3、一季度销售黄金_g□营销理财产品_万元。

4、一季度新增优质个人客户_户，新增对公客户_户，新增企业网银_户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教

育和警示教育活动;另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降_万元，下降原因：_月末“某某单位”划走_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇四

根据学校的要求，本人在20xx年7月7号开始为期半个月的时间

间在浙江嘉善农村合作银行车站路分行进行了暑期专业实习。农村合作银行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并一定程度上掌握了银行信贷业务的实务工作，对于关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力也得到了一定地锻炼和提高。这次专业实习一方面在实际工作中检验自己所学的知识，也明白了理论与实践相结合的重要性。现将本次实习进行了全面概括，并汇总了我在专业实习期间的心得与体会。

浙江嘉善农村合作银行是在原嘉善县农村信用合作联社基础上，经清产核资、增资扩股等改革程序，由辖内自然人、企业法人和其它经济组织入股组成的股份合作制社区性地方金融机构，于20xx年4月核准开业，下辖14家支行和1家营业部、15家分理处，在岗员工432人，曾先后多次被授予“全省农村合作金融十强县联社”、“全省农村合作金融优胜单位”、“省级文明单位”、“省级卫生先进单位”、“市级文明单位”、“县级文明行业”等荣誉称号。

浙江嘉善农村合作银行全辖员工秉承“内强素质，外树形象”的理念，以支持“三农”和地方经济发展为己任，不断地创造性地寻找属于自己的“蓝海”。多年来，紧紧围绕“以市场为导向、以客户为中心”的经营理，大力推进“兴农贷款”工程和中小企业贷款工程，眼睛向“下”，坚持做“小”，强化内部管理，改进服务手段，创新支农产品，使各项业务蓬勃发展，取得了良好的经济效益和社会效益。截至20xx年末，各项存款余额8456亿元，各项贷款余额5798亿元，存贷款规模均居全县金融系统首位。

- 1、通过在银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门学科课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

- 2、通过在银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位

指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并掌握银行信贷业务的实务工作。

3、通过在银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，使自己对所学的知识有一些感性的认识，为更好的走入社会打下坚定地基础。

（一）、实习内容简述

之间的业务服务流程，从而深刻体会到实际工作中的业务与理论知识的相互联系。实习期间跟随客户经理外出实地考察客户信贷资格，进行信贷相关活动的调查与走访。另外，我还到银行营业厅，跟随银行大堂经理进行与客户直接的交流学习。对银行柜面知识也有了相应了解。

（二）实习主要过程

我这个暑假在浙江嘉善农村合作银行的专业实习，按照实习过程的时间顺序，可以分为三大板块，对此我将在下文详细叙述。

1、 信贷相关知识学习

由于对银行信贷部门的生疏，我的专业指导老师，马师傅专门给我安排了一间独立的办公室，让我在实习的前几天就在办公室里学习关于银行信贷知识的纯理论。师傅给我打印了信贷的最新会计科目、最近嘉善县相关信贷文件，给了我《浙江省农村合作金融机构从业人员试题库》、《客户经理等级评级内容》、以及《信贷员手册》。吩咐我每天都要做笔记。不懂的知识、名词随时可以去他办公室讨教。我按照师傅的要求，坚持独立、认真学习了信贷的理论知识，学到了很多学校里根本没有听说过的一些银行专用名词。对银行信贷业务有了一定的了解。在办公室整理文件的时候，查看了各种不同种类的信贷合同以及信贷流程中必须填写的各种

资料。在师傅的指导下，我也是这填写了一些信贷合同。这些都为我后期实习过程中，真正学习实务操作奠定了基础。

2、 信贷流程学习及操作

企业的欠款，造成银行贷款资金为违规运用，给银行带来更大的风险。最后，要根据财务报表的数据测算企业的资金缺口，先算出营运资金周转次数，而后再算出营运资金量。算出的营运资金量就是企业实际存在的资金缺口，若营运资金量大于或等于企业申请的贷款金额，则属于正常范围内的贷款申请，银行可考虑予以受理，若营运资金量小于企业申请的贷款金额，则属于超额申请，银行应调查企业多余资金的实际用处。

1、 租赁房屋收款单据、采购单据、销售单据以及纳税单据等齐全。

2、 店后仓库里库存充足，店里生意可以看到也挺好，每日收入可观。

3、 以往贷款次数较多，信誉良好。

4、 店内产品丰富，该店服务多元化，在县内业绩较好，有固定客户群，口碑较好。

5、 店主其他固定资产：一辆本田商务车、店面若干。

6、 未在淘宝网等地注册网店，无网上不良信誉明细。

综上所述，初步认定该客户信用状况良好，具备偿债还贷能力，原则上可以在审核之后予以放款。

上述这些都是从企业中直接获取的信息，作为一名合格的银行客户经理，我们还应从其他渠道了解企业的真实情况，比

如了解企业老板的人品等，这在交谈中是不能完全获知的。

贷前调查在银行受理贷款业务过程中最为关键的一步，故银行客户经理人员均对其看得十分重要，之后的贷款审查及审批，客户经理应积极配合审批人员，并提供审批人员所需的一切材料，坚决避免为了做成该笔贷款业务而配合企业进行作假行为。一旦等授信业务获得审批之后，我们客户经理便可以准备资料发放贷款。贷款一经发出，不要以为就大功告成，我们还得定时跟踪贷款的去向，以及企业今后的经营状况，若见企业收到贷款后经营不佳，我们应该要求企业提供更多的担保条件，加强风险管理，必要时可提前收回贷款，以免造成坏账。现实中，贷前经营状况良好，贷后经营急剧变坏最后导致无法偿还贷款本息的企业并不罕见，故做好贷后管理工作也是十分重要的。

3、 大堂经理工作见习

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带因此首先就得学习柜面相关知识才能更好的解答客户问题引导客户办理相关业务维持大堂秩序减轻柜员的工作量提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

始于足下，实习中学到的知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势如此严峻下，作为一个快要踏入社会的大三学生，专业实习拉近了我与专业实务操作的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的

专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

实习文员的个人工作报告集锦五篇

三人行，必有我师。在忙碌中文员实习工作也要接近尾声了，此时我们可以好好做一个总结，通过实习报告可以复盘我们工作中的得与失，才能从中获得成长。什么样的文员实习报告是高质量的呢？以下是工作总结之家小编收集整理“实习文员的个人工作报告”，大家不妨来参考。希望您能喜欢！

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇五

20xx年是中国共产党建党90周年。我支行围绕中心工作，服务县域经济、社会发展大局，以建设和谐央行为重点，大力开展和谐平安单位建设，着力抓好全行内部安全防范，建立和完善各项综治责任制，着力抓好综治、法制宣传教育，提高员工遵纪守法、积极参与综治工作的自觉性，建立并落实金融稳定预警、应急处置、矛盾纠纷排查调处机制，全面提升治安防控水平，创造和谐平安的内部环境，全力维护社会稳定。半年来，我支行社会治安综合治理工作根据省综治委《关于维护社会稳定，推进和谐平安建设的若干意见》和人民银行综治工作要点及时制定印发了《人行县支行20xx年社会治安综合治理工作要点》，对支行的综治工作进行了认真研究和部署。一是召开了支行社会治安综合治理领导小组会议，传达贯彻全国、全省、市县政法（综治）工作会议精神，分析研究本单位的综治工作形势和情况；二是适时成立了人民银行县支行金融稳定工作组和金融稳定分析小组；三是制订了《人民银行县支行和谐平安单位三年创建规划》，进一

步明确和完善建设和谐平安支行的长效机制；五是进一步建立和完善了综治工作规章制度。修订完善了《人行县社会治安综合治理目标管理考评办法》和《人行县支行社会治安综合治理目标管理奖惩办法》，实行综合治理工作季度考评和综合治理目标管理年度考评，进一步加大考评、表彰和奖惩工作力度。

一年来，我们认真贯彻落实中办发[20xx]25号文件和中共省委十一届十次会议及省委、省政府办公厅关于进一步推进建设和谐平安的意见精神，充分发挥人民银行在改革创新，维护金融稳定中的主力军作用，自觉把和谐平安建设纳入全行工作的大局中去思考、研究和部署，在维护区域金融稳定、提高金融服务水平和改善金融生态环境中找准位置、体现价值、发挥作用。坚持“谁主管、谁负责”的原则，把“保一方平安”作为检验支行干部职工执政能力的重要目标，不断完善综治维稳工作考核体系，实行责任查究制度，促使干部职工履行“保金融一方平安”的政治责任。一季度，及时向各股（室）下达了《20xx年度社会治安综合治理目标管理责任书》，明确了综治要与各级领导及责任人的晋职晋级、奖惩和经济利益挂钩。健全了综治（维稳）信息员、护行队、义务消防队、矛盾纠纷排查调处小组等群防群治队伍。根据工作绩效考核要求，结合本单位、本部门工作实际，均制订了绩效考核和工作量化标准，完善综治各项责任制，做到“一级抓一级，一级管一级，层层承包，层层落实”，将综治目标管理责任分解到部门，量化到岗位；同时，创新综治考评、奖惩机制，实行目标管理季度考评，并注重把平时检查督促与季度、年终考评结合起来，将综治目标管理责任分解到日常工作中，做到风险同担、奖惩兑现，充分调动了大家的积极性，形成了综合治理人人参与、真抓实干、齐抓共管的良好局面。

1、引导金融机构贷款合理增长。按照总体稳健、调节有度、结构优化的要求，积极引导辖内金融机构根据宏观形势变化和自身业务发展实际，把好信贷投放的力度和节奏。

2、加强窗口指导，调整信贷投向。制定《县金融机构窗口指导意见》，明确了信贷调控总量，按照总体稳健、调节有度、结构优化的要求。一是认真组织开展“三农”发展金融支服务年活动，上报三个创新产品，提升农村金融服务水平。二是加强信贷政策与产业政策的协调配合，在保持信贷总量适度增长的前提下，引导金融机构把信贷支持重点放在保民生、保重点、保新兴产业上。三是积极引导金融机构对中小企业的金融服务，改善融资方式。拓宽中小企业流动资金融资渠道。

机制，引导其严格执行制定《贷款利率浮动管理办法》，对定价能力弱的个别信用社进行重点辅导，切实提高其利率定价水平。

（四）确保金融稳定。一是完善了金融机构风险突发事件应急处置预案，督促金融机构提高应对和处置突发事件的能力，在继续抓好了金融稳定重大事项报告制度贯彻落实的基础上，对辖内所有金融机构可能发生的挤兑事件、重大刑事案件、重大自然灾害等突发事件都相应建立完善了应急处置预案。二是好辖内金融风险监测和评估工作，借助南昌中支推广的《省金融稳定性监测操作系统》，继续做好辖内金融风险监测和评估工作，收集并建立起了完善的辖内金融稳定数据库和金融风险监测指标体系。

认真贯彻“预防为主”的方针，根据人总行关于强化内部管理的工作要求和分行关于加强安全保卫工作规范化管理的实施意见，结合支行安全保卫、综合治理的特点和实际情况，进一步加强规范了内部治安防范工作。一是加强规范了重点、要害部位特别是金库守护、运钞押运的安全防范工作；二是加强规范了对枪弹、重要凭证、印鉴、现金、文件及贵重物品等的安全监管工作；三是加强规范了计算机安全管理工作，有效地预防了金融计算机犯罪案件和泄密、失密案件的发生；四是加强规范了防盗、防抢、防治安灾害事故工作；五是加强规范了调解、治保等组织建设；六是加强规范了值班守护、

巡视等内部安全保卫制度；七是加强规范了技术防范工作；八是加强规范了暂住人口及计划生育的管理工作；九是加强规范了内部治安问题和安全隐患的排查、整改工作；十是加强规范了安全防范检查工作。通过强化内部治安防范工作，维护了支行良好的机关办公秩序和职工生活秩序。

我支行综合治理的一个重要特色是注重抓好法制和综合治理的宣传教育普及工作，与人民银行的业务特点相结合。纪检监察、安全保卫部门经常利用典型案例进行警示教育，增强全体员工的法纪、政纪观念和安全防范意识。行领导对综合治理、安全防范工作逢会必讲，并亲自讲课。为提高干部职工的综治意识，增强全行干部职工参与社会治安综合治理工作积极性。

安全创建活动是促进社会治安综合治理措施具体落实的一次重要工作。我支行“银馨苑”住宅小区有住户29户，自去年搬迁入住以来，致力于精神文明建设，并取得了良好成效。俗话说：“没有规矩，不成方圆”，为做好“创安”建设，支行制定了《银馨苑安全小区住户公约》、《银馨苑门卫安全管理制度》、《银馨苑文明家庭、五好家庭评选办法》等，由于制度完善，管理严格，院内遵纪守法、提倡文明、崇倡文明的风气蔚然成风，给小区居民营造了一个健康、文明、温馨的大家园。

自觉服从“属地管理”原则，积极参与、支持、配合当地综治机构开展的各项综治工作，并认真接受当地综治机构的检查和指导。一是结合金融工作特点，充分发挥央行在综治工作中的职能作用，积极主动配合政法机关开展各项打击、整治活动，认真履行了央行职责，加强了行业管理；二是抓好创“五好家庭”、“文明家庭”这一综合治理细胞工程，进一步推进了我支行的精神文明建设。

综合治理工作是一项系统工程，人民银行作为中央银行，维护金融秩序的稳定是我们的职责，我们将加强单位内部安全

管理，防范和化解辖内的金融风险，以维护稳定大局出发，积极进取，不断创新，为保一方金融平安而不懈努力。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇六

20xx年5月13日，地震后的第二天，也是我来到建设银行xx支行的第一天——怀着“劫后余生”的感慨，更怀着面对新工作的忐忑。至今为止，在锦官新城度过的200多个日子里，有出错时的手忙脚乱、有同事调职时的依依不舍、有第一次拿到绩效时按耐不住的激动……在这个多事之年的年末，我开始认识到自己已经融入了这个新团体，适应了这个新环境，对未来也有了些许的展望。

因为自己的大学所学与银行专业相去甚远，对相关的知识也所知甚少，所以个人业务知识和技能的熟练掌握成为我从事储蓄工作的关键环节。尽管之前有经过将近一个月的培训，在实际工作中的诸多问题确实让我焦头烂额了一番，所幸的是前辈们对我的照顾和帮忙让我能“平安”渡过这些难关，顺利地熟悉了基本的业务流程，现在能为客户提供规范优质的服务，也达到了一名柜台人员的合格标准。在今年十月的时候，我通过了柜员三级考试和保险代理人资格考试也是自己业务水平和专业技能进步、工作能力和综合素质提高的一个证明。

在未来的一年中，希望自己的专业知识能更进一步，掌握更多的专业技能，顺利通过柜员二级考试和星级测试。

储蓄工作面对的对象就是社会大众，有目不识丁的老人、也有海归华侨、有一个月取几百块工资的工人、也有存取上百万的生意人……形形色色的客户所带来的问题也是“花样百出”的，作为一名合格的银行工作人员，除了要贯彻“客户第一”的服务理念，还要有防范经济风险的自觉。在不违反规章制度的情况下，尽可能的帮助客户解决问题，是需要娴熟的专业知识和丰富的工作经验的——这方面，前辈的指导成为了

我最快的学习途经。我认为，大家毫不吝啬地互相帮助就是我们这个团队为客户提供最优质服务，使客户满意度最大化最坚实的保证。

在逐渐熟悉基本业务之后，我开始接触了更多的产品业务：从客户经理和个人业务顾问那儿了解到新的业务知识，到第一单银保产品的销售成功、第一次和pb合作成功营销基金产品……我也更加全面地正视了柜台人员在银行个人业务工作所扮演的角色。

作为支行的重要网点□xx分理处一直以来都被行领导寄予厚望，而这份厚望是对我们每一个人的期望，也是我们每一个人肩上的担子。虽然我在这方面还稍有欠缺，但好在周围的同伴都有着自己擅长的销售方法，一点一点地学习、一次又一次地尝试，如今也能逐渐掌握到个中技巧。学习产品的知识、掌握销售的技巧、提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，将作为自己职业生涯的第一步规划。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇七

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心

里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商

讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇八

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道□xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一□xx年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品（服务）十强□xx年由工商银行自主投产成功的全功能银行系

统，为业务和管理的进步提供了强健的动力。

此次实习的目的在于：掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，使教学更有针对性，对学生就业岗位需求把握更灵敏。

实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

（二）了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等，区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过。

在分行领导的指导，帮助下，我们首先就银行工作中所必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。特别要说的是珠算，很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代，为什么还要苦练珠算，为什么不用计算器原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

接下来，我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程。工行柜面业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，都必须进

入nova系统办理。此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账，柜员必须学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行，柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能“照本宣科”。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本情况等，并结合企业的生产实际和用人标准，不断完善教学方案，改进教学方法，积极开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

这次下企业实践，除了使我对工商银行的基本业务有了一定了解外，银行职员的工作态度和职业礼仪也给我留下了深刻的印象。比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。但以礼待人固然重要，绝不能抛弃基本的职业道德和素养。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，职员也必须要求对方出示证件，而当对方有所微词时，职员则须耐心的解释为什么必须得这么做。

听许多毕业班老师交流时说到：不少毕业生刚到企业时，常会“水土不服”，上手慢。我想这与老师对企业用人标准不够了解有关。但这次下企业使得老师们都获得了共同“信号”：企业青睐综合素质高的职教生，即学生除了扎实的专业技能，

还需要良好的口头表达，人际沟通，应急反应等能力，如一些单位招聘人才时，还会考一考“字写得怎样”，“电脑水平如何”，“英语沟通是否顺畅”等，这些能力在平时都应让学生有所“储备”。

此次的下企业实践活动使我受益匪浅，对今后的教育教学起到了积极的指导作用。期望以后能有更多类似的学习机会。

银行合规工作开展情况汇报 合规工作报告篇九

深入挖掘教材，突破年段重难点

学期初在制定教学计划时，我就将所教的教材翻了个透，极力挖掘出年段的重难点，低年级重点在唱歌以及简单识谱，中年级我将重点设立在合唱以及以前基本没涉及过的竖笛教学上，高年级则着重音乐欣赏及相关音乐文化。有了这样的前提，再加上每堂课前的精心准备，教学目标基本达到。在每堂课中我都努力做到富有激情，用自己的热情去感染学生，把教案备得有趣活泼，课堂也显得轻松愉悦。

二、课堂管理

本学期教学显得比较顺利有个重要原因是课堂组织教学比上学期而言有了一定的进步。我对孩子们的要求高了一些，在备好案的基础上，更加关注他们，从带队入教室开始就要求有个好秩序，加上反复的提醒，使一些不利于课堂的局面能控制在自己手中。

总结的经验：

要记住每个学生的名字，这点是最大的体会。

不足之处：

音乐教室的卫生工作;孩子行为习惯的督促，尤其是对书本的爱护以及坐姿;因材施教如何施教，每个班级不同，导致一样的方法出来的千差万别，不能说是孩子的问题。

20____年音乐教师工作总结2

在思想上，积极向党组织靠拢，参加党组织开展的各项党员活动，今后我还要继续以党员的标准严格要求自己，多向优秀共产党员学习。

在工作中，严格遵守学校的各项规章制度，按时上下班，从不迟到早退。对工作尽心尽力，对学生爱护有加，并积极参加学校的各项学习活动，虚心好学，认真对待学校指派的每一项任务。

教学方面，本学期，我担任的是六年级203、204班、一年级255、256、257、258班和五年级215、216、217、218班的音乐教学工作。

在教学中，我充分利用教材中大量的音乐，视频，图片丰富了课堂，遵照课改新理念，让学生发挥他们活泼好动的天性，注意培养他们的创编能力，多开展以小组为单位进行的创编活动，在表演歌曲时，学生可以随音乐自由组合表演，同座位之间表演或单独起来表演。让孩子们通过互相合作共同完成一项音乐活动培养学生的合作精神和意识。课堂气氛也很活跃，体现老师为主导、学生作为主体的教育理念。提高他们体验感受各类音乐的能力。通过一些图片，音乐资料，让学生们更多的了解音乐世界。

在教学过程中，还适当增加一些音乐技能的教学，比如教学生打指挥拍，如何起歌，训练学生的模唱能力，听辨能力，继续提高学生识谱能力，要求学生小组合作表演歌曲，要有造型，配合，情节等等。而在这个学期的教学评价方面，我从“_____”，“表演”“课堂纪律、识谱、特长展示”

几个方面对学生进行评价，力求全面的培养学生的音乐素养。

活动方面，排练情景剧《壮丽的青春》获得郴州市第一名，赴省参赛获得银奖，一篇论文获县市一等奖，创编音乐剧《聆听花开的声音》获桂阳县艺术节教育专场第一名，同时，全校音乐教师多次召开集体会议，布置工作任务，讨论节目创意，交流排练心得，总结排练经验。