

宣传业务合规工作总结精选6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/281145.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

宣传业务合规工作总结1

转眼间，进入交通银行已经9个月了。9个月的时间说长不长，说短也不短。时间让我对于交通银行有了更加深入的了解。通过自身的学习和领导同事们的教育帮助，现今的我不但提升了自己的业务技能，而且也更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。在20xx年即将到来之际，回顾过往，我收获颇多。在这里我就总结一下我在这9个月中的学习和工作情况：

>一、工作态度方面

我自参加银行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过学习，逐渐掌握了银行各种业务操作流程，勇于思考、发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈们请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。领导交给的任务总是放在第一位，如外出发卡，充分动用社会关系，尽自己最大努力为完成行里的指标做出应有的贡献。除此之外，我还积极的参加行内、部门内组织的各种活动、学习与集体项目，争取做到业务素质和人际关系的全面提高。

>二、业务和服务方面

在银行的这9个月里，一直都在支行营业室实习，并且学习了对公和对私的业务，充分的感受到了营业室业务的复杂性和多元性，而且从中学到了大量的业务操作知识。通过9个月以来的努力，在师傅的带领和同事的帮助下我学会了人民币存取款，开立个人结算账户，挂失止付业务，同城交换，电、信汇，外币汇出汇入，个金业务，信用卡业务和旅支业务知识等等。对业务的接触也让我发现了银行工作的高风险性，和重要性。我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。单据上的每一个元素都对一笔业务起到了至关重要的作用，任何的一次疏忽都有可能为客户带来不可弥补的损失，破坏交行的在客户眼中的形象，也会给自己带来不可估量的后果。另外在办理业务的过程中也发现了自己的不足，业务技能是我一直以来的问题，我也通过自己的操作发现了技能的落后不仅会在一定程度上降低我办理业务的速度，而且还会增加业务的风险。的在营业室的实习为我将来更好的工作打下了坚实的基础。银行属于服务行业，前台的工作使我每天要面对各种的客户，在业务种类较为多样化的营业室更充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，坚持做到亲切地问候每一位客户，客户办好业务离开时我也总不忘对他说“收好您的东西，请您慢走”。在做大堂经理的时候，我对大部分客户进行了观察，发现大部分客户还是很信赖交行的，但是偶尔可能会因为这样那样的问题而心情不好，但这些优秀的客户是支持我们发展的根本，一次的疏忽都有可能让我们永远失去他们，我也在以最大的耐心和热情的帮助为他们排忧解难，做到银行和客户的互相理解，最终让他们满意地离开。尽自己所能以最高的服务质量为每一位客户提供服务是我一直以来的目标。

>三、营销方面

营销是银行工作很重要的一个环节，在这9个月的学习中，我从一开始的只能跟在客户经理的一边看，逐渐坐到了可以自己独立的进行营销活动。在柜面工作时利用人少的机会抓住每一个有条件的客户进行信用卡、理财卡上进行营销。在外出发卡的过程中，对不同的客户用不同的方法对他们进行营销，偶尔自己去单位办卡时努力取得对方的信任，为了不浪费难得的优质客户和机会，坚持营销到最后嗓子都说不出口才回来。在外发卡同时还学会了注意观察对方的钱包，若发现客户有交行借记卡我就会主动询问客户是否在交行有储蓄项目，并告诉他理财卡的升级条

件和相应的优惠与便捷并推荐他们来营业室办理。虽然为数不多，但也发掘出了少量的理财客户。

>四、xx年目标

面对未来新的一年，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工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。未来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。我也会向各位前辈和其他同志学习，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。

20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。争取做到最好！

宣传业务合规工作总结2

6月15日，新宁县在xx山镇水西村、黄背村、开展“ ” 征信知识进农村主题宣传活动。邵阳中心支行副行长何小平，副县长李爱铭，政府调研员洪凤鸣出席活动，县内八家金融机构分管征信工作的行长、业务部门负责人及从业人员、村支两委和村民等100余人参加了本次活动。

在xx山镇水西村人行邵阳中支与新宁支行将征信知识宣传进农村与金融精准扶贫相结合，为农户宣讲征信及金融扶贫政策支持等方面知识，推出贷款利率降点、便民卡服务举措，使激励机制深入农户心里。

仪式上，李爱铭指出：水西村要倍加珍惜“信用村”这一难得的荣誉，用好用活“信用村”信贷支农等各项优惠政策，进一步坚定发展产业脱贫致富的信心和决心；要加大宣传力度，营造积极向上的创建氛围，宣传先进典型，树立好“信用村”形象，带动创建更多的“信用村”；各级各部门特别是金融机构要抢抓机遇，认真贯彻农村金融政策，坚持服务“三农”的宗旨，在发展中求生存，在创新中求提高，在不断发展壮大的同时，为全县农村经济社会的发展提供强有力的资金支持。

在xx山镇黄背村举行了征信宣传活动暨诚信文化教育基地揭牌仪式上，现场宣布了黄背村金融诚信光荣榜信用农户名单，并在黄背信用村创建的《新宁县黄背诚信文化教育基地宣传专栏》张榜公布。

信用农户代表作典型发言，信用村的创建助他走上创业致富之路，他表示做个讲诚信、守信用的好村民，愿共建最美诚信基地。

截止目前，新宁县__征信宣传活动期间，辖内各金融机构网点散发宣传资料3000余份，电子屏显示诚信标语1000余次，诚信文化教育基地原创微信作品投票活动访问量达到5000余人次，累计票数达3000余票。

宣传业务合规工作总结3

>一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事会计工作以来，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，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xx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。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。营业部是一家年轻的网点，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

>三、勤学苦练，爱岗敬业

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好

的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。本人积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。xx银行也在不断开发新的业务，看着xx银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《反假货币上岗资格证书》、《保险代理从业人员资格证书》、总行《xx银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入xx银行几年来，繁华的xx也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“点滴用心，相伴成长”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

宣传业务合规工作总结4

作为一名银行柜员，对于过去一年来的工作我也是感觉自己进步很大的，在这一点上面我也是深有深有感触，一年的时间也在不知不觉当中过去的了，我当然也是非常清楚自己接下来应该要去努力的方向，这对我个人能力更加是一个非常大提高，来到这里我深刻的意识到了这一点，在这方面，我也需要总结一下工作。

在这个过程当中，我深刻的意识到了这一点，来到银行工作已经有一段时间了，我对自己各个方面还是很有信心的，在这方面我也是能够有深刻的体会，在这个过程当中，我也是做好了足够多的准备，虽然有的时候会出现一些问题，但是问题也不大，这一点是非常清楚的，我也相信我是可以做好这些，在业务的的方面，我还是做的比较好的，认真服务好每一位客户，保持一个好的态度，在这方面我更加是能够做好这方面的职责，这对我个人也是一个非常大的提高，我也是对自己很有信心的，在这个过程当中我也是做的比较认真的，在这方面我也是能够对自己有进一步的提高。

回顾过去一段时间以来的工作我也是感觉进步很大的，对于我个人来讲还是缺少一些锻炼的，我在业务方面，也是做好了准备，我喜欢在这里工作，我知道自己在这里能够有很多的进步，每天和同事们虚心的请教，学习，在这个过程当中，我觉得还是很有动力的，在这一点上面我是感觉很有意义的，我每天认真做好分内的职责，同时也不断的积累工作经验，现在回顾这些事情的时候，我就感觉非常的充实的，感觉在工作当中我个人能力是有很大的提高的，作为一名柜员，虽然在工作当中每天做的事情是比较枯燥的，但是我还是感觉很有意义的。

当然在工作当中，我也是有一些问题的，在这一点上面我应该要做出一定的调整和纠正，现在考虑这些的时候，我还是认为自己能够做出一个好的判断，只有在这个过程当中，积累足够多的经验才可以做的更好一点，对于自己出现的问题，还是应该要维持好的状态，作为一名银行柜员我也需要把工作做的更加到位，这给我的感觉是很好的，我会认真的去做好自己的本职，这对我个人还是一个很大的提高的，现在回想起来的时候我也是希望可以做的更好一点，在一些细节上面，我更加希望可以做的更好一点。

宣传业务合规工作总结5

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，在今年这一年的时间里，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_、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年的时间里，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。

宣传业务合规工作总结6

在x市支行的领导下、在有关业务部门的指导下，20xx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。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发