

# 2023年银行内控年度总结 银行内控管理工作总结(汇总5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行内控年度总结篇一

合规经营是为保证经营管理活动正常有序、合法的运行，而企业内控要求保证的是企业资产、财务信息的准确性、真实性、有效性、及时性，同时也是保证其对企业职工、工作流程等有效的管控。所以建立对银行经营活动的有效的监督机制，对银行每个职员而言，是必须履行的职责，也是维护自身利益的有力武器。在过去一年的工作经验中，我对金融行业的相关法律和管理有了更深刻的理解，对自己所在岗位及所站立场有了更深刻的感受和感悟。以下便是我结合本行金融业务的特点，关于内部管理的一些建议：

第一、银行应加强内部控制管理，提高风险防范能力，在每日实施风险平台管理的基础上，开展了综合管理、效率监测等特殊工作。

第二、认识市场形势，树立正确的价值观。因为银行作为金融行业的领头羊，特别强调思想品质是否优良，而要做一个合格的职员，首先就要做一个诚实可信的人。因为素质优良的职员可以始终坚持按照规章制度工作，并能抵挡住所有其他客观因素的诱惑和施压。

第三、应坚持合规经营管理，牢记业务流程和规章制度。业务流程和规章制度不应只是停留在字面上或挂在嘴上的言语，

应该落实到实际的业务操作上。因为一旦进行实际业务操作时候，很多职员在操作细节、流程、制度上经常敷衍了事。而工作失误的发生业主要是大家没有坚持合规操作，最终不仅给客户造成不便及经济损失，同时也给银行造成了经济和声誉上的损失，还让自己的工作和发展带来阻碍。但如果每个银行职员都能按照严格的业务规定工作，严格执行业务流程，那么工作上的失误率就会大大降低了。因此，为了防止失误发生，关键是落实规定，遵守规定，不要试图用情感取代制度，盲目自信，盲目信任，因为没有规矩就没有方圆是千古不变的真理。

第四、内部控制管理工作总的来说是要提高每一个工作人员的整体警惕性。通过今年的年终总结做的案件失误防范分析，更是让我明白“各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜”是不对的，因为我们中任何一个人犯下的任何错误都将对我们身边的同事，甚至我们周围的同事的正常工作产生重大影响。所以说，提高全体工作人员“违规就要问责”的工作认知，业务才能在健康、合规的前提下进行，也只有抛弃侥幸心理，才能确保每一项业务都合规，才能不断思考自己的责任，学会保护自己与他人。最后，希望每一个银行工作人员都能牢固树立制度是不能被替代的从业观念，保护好自己，保护自己的同事。

## 银行内控年度总结篇二

### 银行内控案防心得体会(1)

众所周知，商业银行内部控制是银行为实现经营目标，通过制定和实施一系列制度、程序和方法，对风险进行事前防范、事中控制、事后监督和纠正的动态过程和机制。业务经营机构和每个员工，在承担业务发展任务的同时也承担着内部控制和操作风险管理责任，既是业务的直接经办者，规章制度的执行者，又是操作风险的所有者，是我行内部控制和操作风险管理的第一道防线。所以，经营机构的合规经营、员

工的合规操作是银行稳定发展的内在要求，也是防范金融案件的基本前提。通过这一个月内控防案制度的学习，使我对银行的内控防案制度及合规经营有了更加深刻的认识。

首先，对于内控的理解为：它是无时不控的——贯穿于业务操作的始终；它是无处不控的——与业务的速度和空间同步，甚至有所超前，以体现内控优先的思想；它是无人不控的——上到管理者，下至每位员工，只有严格执行内部控制才是至高无尚的；它是无事不控的——小业务要控，大事情更要控，一切经营管理活动无不在其控制之下进行，没有例外与“个案”处理。其次，谈谈对于合规经营的认识。

第一，合规经营是落实科学发展观，实现可持续发展的前提和保障。以科学发展观为统领，实现又快又好的发展，就必须坚持从严治行，自觉营造合规经营的良好氛围和环境，推动全行业务的安全稳健发展。在发展、开拓业务和同业竞争中，紧紧遵循合规经营的理念，提高管理的质量，才能保证银行的经久不衰。

第二，合规经营是商业银行的生命线、警戒线。合规经营是规范操作行为，遏制违规违纪问题和防范案件发生，全面防范风险，提升经营管理水平的需要。合规操作、合规经营，是不可逾越的一道防线，商业银行一旦失去这条防线，就像一个失去免疫系统的人一般，不可能健康成长。

第三，合规经营是完善商业银行制度体系的需要。银行赖以生存的质量效益

源于依法合规经营，源于产生质量和效益的每一个环节，源于每一个岗位的每一位员工。所以银行的发展一定要以合法、合规经营为前提，这样才能从源头上预防风险。

再次，内控防案和合规经营如此重要，如何才能使其深入人心，促进我行的健康发展呢？我认为应该做到以下四点。

第一，始终牢记并贯彻内控防案“十理念”：一线员工是内控防案的排头兵、主力军；基层机构、条线部门的主要负责人是内控防案的第一责任人；业务经理是机构柜台业务风险把控的直接责任人；全员的责任意识是内控防案的核心要素；基本信息的共享是提高内控效能的重要措施；及时进行风险评估并针对性地加大检查力度是做好内控工作的重要手段；合规是竞争也是为了保护全体员工自身；内控的主体是要控人；整体联动相互配合是做好内控工作的平台；内控是一项持续性的工作。

第二，将合规操作、合规经营的意识渗透在每个员工的心中，贯穿于每个业务、每个岗位的操作环节中。在日常工作中，我们要强化法纪意识，认真学习法纪规章制度和现实的案例教育，同时强化自觉意识，严格地运用《中国银行营业柜员十个严禁》（或《中国银行营业机构负责人十个严禁》）指导和检点自己的行为。每位员工首先要强化按规章制度办事的观念，不再是凭“经验”操作。其次，要树立制度面前人人平等的信念，不再是惟命是从。再者，要树立内部控制人人有责，从我做起的思想，不再是事不关己，高高挂起。

## 银行内控年度总结篇三

一是意识不到位。员工之间缺乏相互监督的意识，认为都是自己人，对工作中存在的不规范操作认为不会造成什么案件的发生，人情也在，也就没法拉下脸来当面进行指责改正，长此以往制度的也就束之高阁，在实际操作中，依然是凭经验、凭感情，虽然不会产生什么太大的影响，但千里之堤，溃于蚁穴，细节决定成败，任何微小的事情，往往由于意识的缺乏，而为日后的东窗事发埋下隐患。

二是人情大于制度，石油支行的顾客群，因为它的区位因素，决定了它的相对稳定的服务范围，很多顾客都是低头不见，抬头见，相同的业务一个星期发生多次，员工也就习以为常，而放松了应有的反洗钱监督意识，还有就是对于大额的资金流动，也就不是太警惕，从而极易造成相关案件的发生，对

于顾客我们用动之以情，晓之以理，制度是制度，人情是人情，不能因为认识，而违法违规制度去办理业务，这既是对工作的懈怠，也是对自己的不负责，只有严格按照制度去落实工作，才能避免在日常的业务处理中可能存在的风险和案件的发生。

三是学习案件的积极性和认识不到位，个别员工认为，文件中的相关案件离自己太遥远，网点所入处的环境不可能发生这样的事情，每天来的顾客都是常客，存个钱取个钱能发生什么惊天动地的事来，在日常学习中，也就不是太认真对待，总结案情时，没有细致入微的分析存在的问题，也就更不可能仔细听取防范风险的方法与经验，而制度的执行，也就形式大于意义了。

针对上述存的问题，网点全体员工认真学习和总结，制定今后内控案防工作的相关制度

(一)严格责任追究。签订案防责任状，明确负责人为案防第一责任人履行教育职责、管理职责、监督职责、检查职责、奖惩职责，经济上风险抵押、管理上一票否决。

(二)强化规章制度。对经营管理工作规程进行统一与细化，明确管理责任人及责任，组织制定各岗位的操作规程和考核暂行办法，使每项工作、每个时点均有规可依。

(三)突出案防重点。一是管员工，控制风险源。对员工管理做到严把聘用关、管理关、教育关、奖惩关，构筑起案防长城，对重点人物进行重点盯防，进行风险预警，严控风险源。二是管机构，控制风险点。三是管法人，控制风险体。

近三个季度石油支行认真贯彻落实区分会议精神，总结经验教训，在内控案防上取得显著进步，首先，在二季度全辖组织的“内控案防知识竞赛”中，石油支行全体参赛人员积极参与，经过一番激烈的拼搏，最终取得了团体第二的好成绩，

受到领导的广泛好评。其次由于特殊的地理位置，石油支行的结售汇业务较多，相关工作人员，严把风险点，认真学习外汇业务，近半年的结售汇业务中，石油支行严格按照外汇管理局和中国人民银行的制度执行，未曾有一笔错报和漏报的案件发生，这是全体网点工作人员严格要求，认真落实，将理论与实践相结合的结果，相信在未来的工作中，石油支行全体再接再厉，争创佳绩。也希望全体员工本着胜不骄，败不馁的精神，继续将石油支行在内控案防上取得成绩推广到其他日常工作中。

## 银行内控年度总结篇四

### 银行业年度个人工作总结范文一

20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行以客户为中心的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以

真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立服务无小事的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。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、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向

其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年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，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

## 银行业年度个人工作总结范文二

我所在的岗位是我行的服务窗口，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。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，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。三个月中始终如一的要求自己。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事请教。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。今后想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。

我们储蓄所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。所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：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错我行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。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时期的挑战。明年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。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，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。

### 银行业年度个人工作总结范文三

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

从去年十一月十八日\*\*分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在\*\*支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到\*\*后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行四千精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作；对外，我们以\*\*分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场沧行热，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为\*\*分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足\*\*，增加知名度□20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用\*\*商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个\*\*商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本

好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以起航路在脚下为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购

价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承行兴我荣、行衰我耻的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大

喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

## 银行内控年度总结篇五

我从事银行工作多年，服务过成百上千的客户，工作中不断地提醒自己要工作认真，态度谦和，客户就是上帝的原则，银行内控工作计划。因此，我的工作成果显著，得到了客户的认可和拥护。根据我行08年一年来会计结算工作的实际情况，年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定出银行个人工作计划：

### 一、年工作…

我从事银行工作多年，服务过成百上千的客户，工作中不断地提醒自己要工作认真，态度谦和，客户就是上帝的原则。因此，我的工作成果显著，得到了客户的认可和拥护。根据我行08年一年来会计结算工作的实际情况，年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定出银行个人工作计划：

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为

各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中，工作计划《银行内控工作计划》。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上

报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。