

# 银行反洗钱工作总结报告(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行反洗钱工作总结报告篇一

我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习xx行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在xx培训中心的一个星期业务培训、反假钞培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深入的学习。

我先后在xx支行xxx分理处□xx分理处、储蓄专柜实习，无论在那个网点我都虚心学习，勤劳肯干，得到了领导同事的好评。

我遵守纪律，团结同事，尊敬领导，乐于助人，有强烈的集

体主义荣誉感，积极参加行里的各项文娱活动。

我积极参与我行网讯“信息报道”工作，曾在我行网讯上发表

## 银行反洗钱工作总结报告篇二

政治学习是促进品德提升的重要形式，今年更是深入学习党的十六大精神的重要一年，青年工作积极配合支行工作中心，认真开展“创建学习型单位”活动，形成学习十六大精神的浓厚氛围，加强银行业三法的学习树立依法治行的观念。配合支行开展的马克思主义发展史教育活动，在青年中大兴学习之风，通过看讲座、学读本、写心得、谈体会等形式，深化对马克思主义发展史的认识，树立正确的世界观和人生观，帮助青年职工正确认识当前金融改革的热点问题，安心本职工作，扎扎实实工作，为全面完成支行目标任务而努力。除政治理论学习外，还要求青年自觉加强金融业务的学习，人民银行职能转换后，有许多业务发生了变化，只有不断学习才能适应履行职责的需要，青年工作组织采取有效激励措施，调动广大青年学习积极性，切实发挥广大团员青年在创建学习型单位、争当知识型职工活动中的带头作用，使广大团员、青年迅速适应改革的要求，迅速成为学习的排头兵、工作的生力军。

在近年的青年工作中，我们通过活动促发展取得了一定的成效，今年支行工会进行了换届，确定青年工作为工会工作的重要内容，我们以此为契机，充分发挥群团组织的凝聚、推动效应，促进了青年活动的有效开展。文体活动提兴趣。今年以来，我们配合工会在全行职工中开展了多次文体活动，通过活动极大调动了职工参与集体活动的热情，展示职工团结向上的精神风貌：爬山比赛暨到烈士纪念碑扫墓活动，锻炼身体、陶冶情操，同时又是进行爱国主义、集体主义教育的很好形式；职工篮球对抗赛，队员之间配合默契，队队之间竞争激烈，充分展现了支行职工的团队精神；钓鱼兴趣小

组开展了钓鱼比赛，会钓的全神贯注，不会钓的观战助威，工会、青年工作小组形式多样的活动，极大丰富了职工业余文化生活。技能竞赛强素质。

今年重点开展了庆五一劳动技能竞赛活动，以珠算、点钞、计算机文字输入等金融基础技能为竞赛内容，旨在强化作为一个金融工作者应知应会的技能，通过基础技能的熟练运用提高日常工作的效率，为更好地完成本职岗位工作。通过比赛，在支行掀起了一个“学先进、争先进、当先进”的比、学、赶、帮、超热潮，形成了“争先创优”的良好氛围，也将支行开展“创建学习型单位”活动推向深入。创先争优展风采。为响应中支党委号召，在全行职工中开展了“五个一”活动，切实发挥青年在创建学习型单位中的带头作用，调动了广大青年学习的积极性，在青年中形成“愿学习、想学习、爱学习”的学习热潮，有效促进了青年成材，涌现出大批功底扎实、技能冒尖的业务能手，在创建学习型单位征文活动中，支行青年获一等奖1名、二等奖2名，为中支辖内获奖最多的单位；在“学习赢得未来，知识增添力量”演讲比赛中，支行青年选手刻苦训练、勇于拼搏，最终获得二等奖；支行业务技能竞赛第一名代表中支参加了“分行湖北辖内首届货币金银业务知识竞赛”，并获得二等奖，既为中支争得荣誉，也展示了支行业务技能水平。

因体制改革、岗位变动等方面的原因，支行青年工作小组的成员发生了变化，支行在“三定”工作结束后及时调整充实青年工作小组成员，经调整后的青年工作小组成员中，青年由3人增加到4人，党员由2人上升到5人，学历由大专4人上升到本科4人，平均年龄由原39岁降低到35岁，人员得到充实，结构进一步优化，更有利于加强对支行青年工作的组织领导。

作为青年工作的组织部门，团支部认真从事日常基础工作，对活动情况进行了记录和整理，公布学习和活动的效果，让青年了解、参与青年工作，为青年工作献计献策，促进青年工作的更好发展。加强信息报道，让外界更多的了解支行青

年的活动情况，展示支行青年风采。我们还对青年全年参加活动、竞赛的情况实行累计积分制，评选综合竞赛的先进个人给予物质奖励，通过建立有效的激励机制，形成了青年争先创优的氛围，促进青年人才的脱颖而出，有效促进了支行各项工作的开展。

## 银行反洗钱工作总结报告篇三

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xxxx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xxxx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xxxx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

进入xxxx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中

完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xxxx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xxxx支行最优秀的员工之一。

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xxxx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xxxx银行的辉煌做出更大的贡献。

## 银行反洗钱工作总结报告篇四

\*\*\*x年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值\*\*\*xx万元，实现销售\*\*\*xx万元，创利税\*\*\*万元，取

得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

## 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在\*\*\*x年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

## 2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市

政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的\*\*\*，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

### 3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

## 银行反洗钱工作总结报告篇五

20xx年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。20xx年xx大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

xx商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与xx的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

xx的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支

行的工作，我先后给与我接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及xx派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天xx的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向xx寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月□xx的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜



子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！”

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了xx的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽

然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

1□xx开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过xx的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2、对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3、对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行创造价值”为目标，而不是20xx年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所述，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收益□20xx□我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以通过努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、夯实的基础！

我于3月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起

经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，

坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理

每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期让我学到了很多新的知识，同时也让我认

识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。