

# 最新银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结(通用7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇一

俗话说，“没有规矩，不成方圆”，这是对合规文化重要性深入浅出的最好诠释，是社会发​​展、人类进步亘古不变的规律。如果把农行的各项工作比作一个天文数字，那么合规是1，而我们的努力、汗水、荣誉、奉献共同组成了一串长长的0，没有合规，再多的0也没有丝毫的意义。

“你们不嫌麻烦啊？每次都要拿着印鉴对比半天，我经常过来，还能造假不成？太较真了吧！”“我的身份证忘带了，我就住这边附近，先帮我把钱点好，我一会把身份证给你送来，没事儿，别太较真。”“我们是夫妻俩，谁签字不都一样吗，你也太较真了。”工作中，这样的情况时有发生。“较真”，听起来颇有轻视之意，但仔细琢磨起来，其实不然，我们的“较真”正源于对职业的尊重和制度的遵从，是做好本职工作的前提与基础。

举个常见的例子，在银行临柜业务对私业务中，损坏换卡、挂失补卡、重写磁条、密码重置四类高风险业务是比较特殊的业务，其中一个环节是填写特殊业务信息核对表。对于这个环节，有些客户可能对于信息表中的一些必答项和选答项问题回答比较模糊，而我们的柜员有时看到客户如此着急，也就急匆匆地给办了。殊不知，这种行为是坚决不可取的，它会引发潜在的风险。

金融业是个高风险的行业，很多的规章制度看似在束缚着业务的办理，其实细想想，这么多的规章制度的建立，都是从许许多多的工作经验教训里来的。从分行、支行各部门发给我们的案件防控资料上看，哪一起案件不是因为违规造成的？哪一次惨痛的教训不是因为不合规而造成的？柜面服务中，我们所做的不仅仅是普普通通的微笑，而是用不变的真诚和爱心把三尺柜台变成服务客户的阵地，也不仅仅是简简单单的收付，而是用专业的操守和态度把三尺柜台变成合规建设的舞台。

“天下之事，不难于立法，而难于法制必行；不难于听言，而难于言之必效。”合规说出口容易，写出来也不难，难就难在将合规作为自己的意识并持之以恒。一些员工在被检查发现问题时，总是有人振振有词地为违规辩护。有的说，马虎了，小毛病下次就改；有的说，这是微不足道的风险嘛，经验告诉我不会有问题的；还有的说，习惯了，我一直都是这样做得呀，不要大惊小怪的。可是我要说，请勿以恶小而为之，违规不在大小，都要不得！昨日教训仍历历在目，警钟常鸣仍余音绵绵。惊天大案的炮制，在于人情，在于习惯，一个环节、一个流程、一个人、一件事，哪怕是一枚小小的印章，也会引起违规与合规的较量！合规来不得半点马虎，违规也没有任何借口！只有认认真真按章操作，罪恶才会终止，悲剧才会不会再发生。

只有严格按章操作，慎小处微，认真钻研业务和法律、法规中的条条框框，迅速掌握在规章的范围内，什么能做，什么不能做；什么应当做，什么不应当做，牢记我们的规章制度，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，自始至终都按照规章办事，才能做好柜面服务，守好面对客户的第一道关口。只有让“合规”深入每个人的意识，让意识变为行为，让行为成为一种习惯，才能让文明优质服务具有更坚实的保障。

作为年轻一代，生活中难免个性张扬，标新立异，容易冲动的性格与工作中严格的规章制度难以契合。也许一天工作下

来真的很累,也许身体的疲惫会让微笑也变得很难,但文明服务、微笑服务、合规服务应当是一种意识,让我们在工作中“依法合规”行事,做一名训练有素,具备专业能力的银行从业者,体现自我的风采,创造集体的价值。

作为年轻员工,从前辈手中握过接力棒的时候,该思考的是如何让这一棒跑得更快,甚至该思考如何在下一个交接棒来临的时候如何让对方握得更牢。作为一名银行工作人员,要面对“日理斗金”的状况而坐怀不乱,要面对“糖衣炮弹”的侵袭而处事不惊,“念念有如临敌日,心心常似过桥时”我们要从每一个岗位、每一笔业务、每一个环节做起,树立合规理念,倡导合规风气,营造合规氛围,从而实现“人人合规,事事合规,时时合规”的目标。

兰溪路支行

黄亚惠

从我做起,合规操作

近期,省行开展了“从我做起,合规操作”专题教育学习活动,在学习活动期间,我依照省行下发的有关活动意见,并结合我平时在工作中实际情况,对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的心得总结出几点体会,也是我对此次教育学习活动的—个理性的认识。

一、爱岗敬业、无私奉献:在平凡中奉献,爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神,它看似平凡,实则伟大。从大的方面来说,一份职业,一个工作岗位,都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲,比如我们农行,每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障,也是农行存在和发展的必需。农行要发展,要在这个竞争激烈的金融行业中不断强大,立于不败之地,没有我们每一位同志的无

私奉献精神是不行的。作为农行人，为了农行的前途，为了农行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要\*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是\*某一人来执行的，而是要\*一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。24小时秘书版权所有，文秘工作者共同的天地！

# 银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇二

银行法律培训心得体会，多认识法律对我们是有益处的，以下的银行法律培训心得体会可以作为参考哦。

## 一、法纪培训

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。

其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。

法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

## 二、业务培训

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。

业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上商行的业务需求。

### 三、理念培训

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。

这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。

设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

#### 四、拓展训练

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。

拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务；实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

#### 五、前景培训

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。

讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国



有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行竞争几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。

当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。

培训工作渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。

接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。

作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。

柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。

建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。

李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。

尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。

要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。

我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要

产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。

建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。

作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。

作为新员工，我应该首先做好角色的转换。

以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。

现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。

”其次要使自身修养和企业文化相结合。

作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。

对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融

入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。

通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

第三，李行长的话对我的影响重大。

他的话指引了我的职业方向，“在这个金融行业，我想成为什么样的人，我想走多远”时刻在我的脑海中出现。

刚步入社会，步入建行，我会时时谨记建行的核心价值观：诚实，公正，稳健，创造。

在日常的工作中我会努力，尽快融入这个团队，我以为人的一生，小胜靠自己，中胜靠团队，大胜靠平台。

建行为我们提供了这么好的平台，我就应该抓住这个机会，不断学习充实自己，努力提高自身能力和素质，完善专业技能。

我们不仅要在建行这个平台上实现人生的大胜，更要通过大家共同的努力实现建行的大胜，让我们齐心协力，为中国建设银行更加辉煌的明天而奋斗。

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。

行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。

她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。

“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。

学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。

工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。

因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。

激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。

生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。

心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。

当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。

改变你所能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。

人生之旅好比乘上一趟列车。

心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。

你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。

成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。

各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。

人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。

从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。

很荣幸能在这时加入商行。

有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。

在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、

人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。

但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的商行。

有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

## **银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇三**

**摘要：**随着经济和金融全球化的不断深入、信息技术的飞速发展以及近50年来金融理论与金融实践的突破创新，金融产品和金融市场呈现出蓬勃发展的态势。然而，日新月异的变化同时也导致了全球金融机构面临着日益严重的金融风险。建立完善的内部控制系统是商业银行有效防范风险，提高核心竞争力的关键手段，也是确保银行稳健运行的内因。本文根据农村合作银行n支行的实际情况，在国有商业银行二级分行内部控制系统设计方面进行了初步的研究探索，希望能够对他行内部控制体系建设提供有益的借鉴。

**关键词：**银行；内控体系；风险控制

近年来，农合行n支行围绕省行党委确定的“内控管理年”的要求，从加强全体员工合规教育，培育合规文化，提高制度的执行力和加强操作风险管理，提升自我控制能力和管控能力着手，围绕构建我行内控建设长效机制，培育合规文化；同时在全行建立了《业务操作风险评估报告制度》，针对存在的问题和风险隐患，查找深层次原因，完善内控制度，营造合规文化；积极在全行落实每日必查、每周自查、每月固

定自查制度，加强对容易引发案件的重点业务，重点环节、重要岗位管理与监督检查，有效控制了全行高风险业务与环节的违规行为发生。但从上节内部控制评价结果来看，支行内部控制从设置适当性和执行有效性方面都尚存在不足。

支行内部控制基本覆盖到各个部门、各个岗位，贯穿各项业务环节，具有一定的可操作性。行内不定期组织业务培训，注重员工业务素质与能力的提高，以有效防范风险；不定期举办合规知识竞赛，引导员工自觉学习强化效果，培养员工职业道德和职业行为规范；要求各部门对各个岗位制定岗位职责，明确岗位要求；支行内部建立了员工考评系统，力求充分调动员工积极性；支行一直致力于内部控制执行力度的提高，行内狠抓落实，努力做到有章可循，有法必依。大部分员工严格遵守各项规章制度及行为规范，但仍存在部分员工对岗位职责、规章制度了解不深入，未严格执行的情况。

## 一、在风险评估方面

结合商业银行经营的主要特征，按诱发风险的原因，巴塞尔委员会将商业银行面临的风险划分为信用风险、市场风险、操作风险、流动性风险、国家风险、声誉风险、法律风险以及战略风险。支行在经营过程中，也主要面临这些风险。

风险管理包括风险的识别、评估、监测和控制的过程。风险的识别和评估是风险控制和管理决策的前提。风险评估包括对风险点进行选择、识别、分析和评估的全过程。

风险评估的过程大致为：首先制定商业银行的经营、财务报告及合规性目标；确定内部及外部资源以及能够发现主要风险的步骤和手段；建立风险偏好；划分管理风险责任；采用一贯性的步骤使控制活动与具体风险及商业银行的经营目标保持一致。

## 二、在运行控制方面



## 1. 贷款及其他授信业务

商业银行信贷业务内部控制的重点是：实行统一授信管理，健全客户信用风险识别与监测体系，完善授信决策与审批机制。

## 2. 存款及柜台业务

# 银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇四

### 一、教师要具备良好的个性品质

我们所面对的是一群特殊的学生。教师的品质对少年儿童的影响所形成的那种教育力量，是无论靠教科书、靠道德说教、靠奖惩制度都无法取代的。教师的良好个性品质的形成，一是持之以恒、坚持不懈地抓好政治理论、教育理论的学习。现在我们要面对新形势下新教育发展的需要，必须认真学好党的教育方针和国家教育法律法规等教育理论。二是学理论，就要抓住实质，在提高理论素养上下工夫，逐步加深对“教育即服务”、“一切为了孩子，为了孩子的一切”、“学高为师，德高为范”等重要思想的理解。并时时处处注意自己的言行举止，加强自己的依法执教意识。

### 二、热爱自己的教育事业

教书育人，为人师表是教师的天职。教师要注意教师形象，才能不愧为人民教师的称号。在业务方面，教师还需刻苦钻研业务知识，提高自身各方面的知识修养。新形势下新的理论知识层出不穷，业务知识学习不能仅停留在学过、看过、听过即可，如果钻研不深不透，特别是在理论和实践相结合上做得不到位，就会对工作产生不可预知的影响。我们应该时刻记住，只有不断学习新的知识，不断加强业务进修，才能满足新时期对教师要求的“从经验型向知识型研究型的转变”，才能更好地做好服务于教育教学这项本职工作。

### 三、爱戴自己的学生

有位教育家曾说过：爱学生是对老师最基本的要求。老师爱学生，可以弥补家庭和社会教育的不足，使教师的影响长久地保存在学生的内心深处。要做一个合格的人民教师，还要爱学生。不论在生活上，还是在学习上，都要给予必要的关心和帮助。我还抽时间给学生谈心、交流，和学生共同活动，缩短了师生距离。由于我爱学生，关心学生，处理问题及时，方法得当，注意和学生沟通，所以，学生就信任我，喜欢我，也喜欢上我的课。热爱学生，还表现在教师对学生的尊重和信任，以及对学生的严格要求。尊重学生的人格，了解学生的个性，相信学生，关心学生，既统一严格要求，又注意学生的个体差异，区别对待。对程度、水平不同的学生，采取不同的教育方法，因材施教。关爱每一个特殊学生，使每一个学生都学有所得，不让一个学生掉队。一个教师能得到学生的信任，使自己的工作顺利进行，使学生能健康活泼的成长，是自己最大的成功和欣慰。

### 四、提高了思想认识水平，增强工作责任感

作为教师，教书育人是应尽的责任。教书是手段，育人是目的，因此，我们教师任何时候都不能忘记，自己不单单是为教书而教书的“教书匠”，而应真正成为人类灵魂的工程师，立志成为教育专家。努力做到“以情育人，热爱学生；以言导行，诲人不倦；以身示范，尊重信任。”热爱教育事业、热爱学生是做好教师的根本，教师对学生的爱是敬业精神的核心，也是教师高尚品德的自我表现。教师不仅传授知识，更重要的是育人，教师的工作是塑造人的工作，因此，感觉作为教师的责任非常重大。

### 五、明确了工作规范，提高了教学管理水平

教学工作是学校的中心工作，教学管理工作是学校教学质量的保证。过去虽对教学的有关要求有一些了解，但不够全面

深入，通过学习比较系统地了解教学管理的规范要求，这样保证教学管理有章可循。如课表、作息时间表的编排，新课程的培训，青年教师的培养，教师继续教育，学生课外活动的安排，健康教育课程的开设，校本课程的开发与管理，综合实践活动的安排等等，都能按文件要求落实，提高了教学活动的规范化水平。

通过学习月活动的学习，体会较多，收获很大。但活动的结束，并不是学习的结束，在以后的工作中，将结合自己的工作实际，继续学习，以有不断提高自己的工作水平和能力。

## **银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇五**

首先，自己对法律顾问和律师工作的积极性很高，所以在工作过程中积极努力、认真负责，取得了一些成绩，也获得了一些反思和收获。

### **(一) 诉讼业务方面**

积极、主动、独立主办案件十多起，总标的额近千万。

案件涉及建设工程、劳动纠纷、劳务承包纠纷、欠款纠纷等领域，涉及法律部门众多，有些案件甚至触及法律边界和法理争论点。

个人对每一个案件都认真分析归类，比较准确地把握了法律关系。在此基础上，进一步应用法律理论知识、诉讼技巧和实践经验(包括中外经典的诉讼案例实践和技巧)，不断设定策略和变换策略，以便使对方进入我方的辩护思路，使审判法官的思路和自己的思路融入一体;在诉讼过程中，有规律地应用相关证据和事实，有策略、有步骤地进行辩护(起诉)、举证、质证、辩论和法庭总结，使案件的走向与自己预先设想努力靠拢，达到预期的结果，为企业挽回损失和创造法律

利润。

在诉讼业务中，也很重视谈判和调解，以便达到无讼解决纠纷的境界，努力打造和谐企业，努力为社会和谐做出积极的贡献。

案件结案后，认真思考总结，包括纠纷的原因，企业操作中存在的风险点，并向企业提供相关的意见及建议，也包括自己办案过程中的成功点和不足之处，常写一些案件体会的思考。这样使企业在法治企业的进程中不断成长，也使自己在法律顾问(律师)的生涯中不断成长，展望双赢的蓝图。

## (二) 合同管理方面

20xx年以来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地审查，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去审查。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业最大限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

## (三) 积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实

际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方(或多方)的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方(或几方)都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

谈判之后，认真总结经验及不足，以便在将来的商务谈判过程中更进一步。

#### (四) 制度管理方面

积极参与企业的制度制定工作，认真思考并提出建议，为企业的制度完善方面做出应有的贡献。

参与并共同制定了宏丰公司合同会签管理制度，参与并讨论了集团公司法律风险管理方面的制度，参与并讨论了集团公司品牌战略方面的制度，等等。

#### (五) 战略经营方面

积极与企业领导及业务部分不断沟通，力求全程参与企业风险管理工作。结合法律专业知识和实践经验，提出了公司成立以及法人治理过程中存在的问题和应对策略等。

#### (六) 培训方面

##### 1、坚持日常工作过程中的熏陶培训。

在工作过程中，及时纠正相关工作人员的不规范行为，并及时给予法律知识的培训。在诉讼业务过程中，与业务人员及时沟通培训，以便让业务人员了解诉讼方面的法律知识和技

巧，使他(她)成为法律顾问(律师)在诉讼过程中配合默契的良好搭档。

在合同审查过程中，指出先关不当或风险点，并认真说明为什么和法律方面的相关规定，使合同起草人员或相关人员在心服口服接纳法律意见或建议的同时学到了相关法律知识。这样，在将来的合同中，他(她)就会自觉注意先关法律规定和与之相关的风险点。

工作再忙，有人来或者电话咨询相关的法律问题，都要求自己认真、耐心地予以解答，直到让他(她)心中明朗或者至少没有疑惑。

## 2、重视法律知识及法律务实方面的专门培训

为企业中高层领导举办了法律风险防范专题培训与合同法务实培训。在培训过程中，及时互动，并认真回答了学员们的问题，取得了良好的培训效果。积极参与集团公司方面组织的法律培训。

## 银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇六

完善的管理机制是风险防控的基础，我行自成立之初就按照“高标准、高起点”的要求建立完善的公司管理机制。

一是建立了“三会一层”的组织架构，明确了董事会、监事会和经营管理层的风险管理责任，分工细致，责任明确，是省内公司治理比较完善的村镇银行。

二是突出强化董事会的风险管控职能，在董事会下设关联交易委员会、风险监督委员会和财务审查委员会，分别对关联交易、大额授信和重大财务事项进行集体决策，有效发挥了监督制约机制，提升了决策水平。

三是建立联席会制度，联席会由董、监事长、经营层和部门负责人参加，每两周召开一次，及时调度经营发展情况、查找问题和不足，并对重要事项进行决策，及时调整工作部署。

四是建立前后台分离、审贷分离、贷放分离、风险经理平行作业等多项横向制约机制，细化分工，责、权、利匹配，有效降低了权利集中的风险。

村镇银行作为新建金融机构，成立时间短，业务以存、贷款传统业务为主，风险防控主要集中在几个重点领域。

#### （一）强化授信风险防控。

一是建立分级授权机制，授信业务按500万元以上、50万元以上和50万元以下三个档次，分别由风险监督委员会、行长和风险总监分级审批，有效提高决策质量和决策效率。

二是实行风险经理平行作业制度，50万元以上的业务由风险经理和调查人员平行考察，独立发表意见，切实增强了风险识别和把控能力。

三是每季度对存量授信业务集中开展现场风险排查，果断退出潜在风险客户，形成了“进退有序”的动态调整机制。近三年我行累计退出潜在风险客户72户，金额亿元，前瞻性的退出使我行资产保持良好状态。

（二）强化合规检查监督。按照省局“合规制度建设年”的总体要求，我行深入开展精细化管理工作。

一是全面梳理、完善各项规章制度，优化业务流程，强化风控措施，今年共新增、修订制度办法20多个，覆盖各个业务领域。

二是根据监管要求，集中开展了“三违反”、“三套

利”、“四不当”等七项专项治理检查工作，严查违规违纪行为，杜绝市场乱象，进一步夯实了我行服务实体经济的基础，切实提升了风险防控能力。

三是建立检查整改的长效机制，形成了监管检查、外部审计、主发起行审计、条线自律检查、事后监督检查等多层次检查机制，使检查、整改工作形成常态。

四是加大违规处罚力度。完善违规问责处罚制度，严格落实处罚措施，切实增强员工的合规意识、风险意识和责任意识。通过多方位、立体化的检查、处罚机制，形成了全体员工对待违规“不敢干、不能干、不想干”的良好风气。

### （三）严防流动性风险。

一是明确资产负债管理部门，加强资产和负债的期限错配管理，确保资产负债的协调发展。

二是定期开展流动性压力测试，根据测试结果及时调整战略部署，控制业务发展节奏。

三是与主发起行签订《双边流动性支持协议》，取得主发起行的资金支持。通过上述措施，开业以来，我行资产负债保持协调发展，未出现流动性风险。

（四）紧盯案件防控。制定了《案件防控责任制》，从董事会到一线员工层层落实案防责任，签订案防责任状。定期开展案件警示教育 and “禁止性”规定的学习，去年在省局组织的禁止性规定考试中，我行取得全省村镇银行第一名的好成绩。同时定期开展员工行为排查、突发事件演练、安全检查等活动，保持案防高压态势。



# 银行法律合规工作计划 银行合规人员工作总结篇七

## （一）提高认识，重视案防安保工作

鉴于我行员工都没有银行工作经验，案件安保防控思想、认识、观念、意识不深刻、不到位的问题，内控合规部把案防工作作为工作中的重中之重。一是把案防工作真正作为“一把手”工程，杜绝案防工作流于形式；二是层层签订案防安保目标责任书；三是定期组织全行员工学习监管部门下发的案件情况通报、案件风险提示和案例通报；四是对重点机构、重点风险类型、重点人员进行风险排查；五是督促各部门制定和完善安全防范制度，采取有效措施，督促制度的落实和执行。同时，加强案防案保工作有效性、连续性和规范性等方面的考核，促进了案防安保工作的顺利开展。

## （二）明确目标，促进合规文化建设

一是进一步建立健全管理体制。面对我行成立不到一年，各方面工作都没有自己的企业文化和企业精神，要坚持内控建设，建立健全各项规章制度。二是责任落实到人，职责分工明确，形成科学有效的合规管理机制。不断提高全员的思想认识，加强领导组织，形成一级抓一级，层层抓落实的工作格局。同时，稽核队伍从实际出发，每个部门派驻风险管控员，坚持做到具体问题具体分析，发现问题及时整改，建立长效运行机制。三是创建合规风险防范环境，强化员工合规意识培养。紧密联系实际，从基本岗位职责入手，由员工自己定制度，自己查风险，让员工把合规文化作为一种提升自己能力的服务措施，让每一位员工真正了解合规的意义、内容、方法和步骤，通过自身的不断学习的锻炼，实现真正的合规。

## （三）创新方法，加强事后监督

重点监督特殊业务，对于事后监督人员，认真监督基层网点

的每一笔业务，围绕上级及银监局风险排查方案等精神。一是对重要空白凭证、大额授权、挂失、冲账、抹账等方面，加大力度监督，将风险隐患降到最低。二是创新工作方法，理清工作思路，事后监督取得了明显成效。三是认真按照领导要求，监督工作中的每个细节，及时处理和反映工作中的问题，及时纠正工作中的差错，防范风险事故的发生，保证网点工作的正常运行。

#### （四）内外结合，完善财务审计

我行刚刚成立，内控合规部针对财务制度不完善，组织合规部对各项财务进行审计。一是组织对去年财务进行全面审计，针对审计出的疑问，交由各部门负责人进行说明。二是外聘专业审计人员对我行××年度经营情况进行专业审计，保证我行财务工作的合法、公正。三是对存在风险的部门进行定期和不定期的抽查相关存档文件、资料等，将风险降至最低。

#### （一）案防基础薄弱，力量不足

我行员工对案防工作从思想、认识上不到位，对案防工作只是开会听听，在开展各项工作中对案防工作不够重视，促使案防工作不能有效开展。一是除内控合规部驻各部门风控员，各部（室）没有案防专职人员，对案防工作开展不到位。二是对工作中发现的问题，缺乏有效的整改手段。各部（室）平时对案防工作开展不多，员工对案防工作不能深刻认识，促使问题隐患难于发现和根治。

#### （二）事后监督不够专业，需进一步完善制度

一是作为新银行、新员工，没有工作经验，在一些工作的处理和业务的操作上存在一定的欠缺，存在一定的盲目性。二是存在事后监督制度不完善，工作要求不明确，还处在摸着石头过河的初级阶段。

### （三）合规意识不强，需加强学习

一是认为合规文化建设是外部监管部门要求做的事情，在推进中缺乏主动性和积极性，因此在合规文化建设工作存在一定程度上的走过场、应付了事的情况；二是认为合规文化建设是上级部门的事情，上下传导不畅；三是认为合规文化建设是合规部门（岗位）的事情，合规理念和合规意识未能渗透到每个部门、每个岗位、每位员工。

一是督促各部门尽快将相关制度文件进行完善，从而使我行的安全风险降至最低；二是积极进行案防文件的教育学习，提高员工自身对案防风险的认识，逐步将风险观念植根于每个员工心里，争取做到零风险。