

# 2023 年银行内控管理工作总结

## 2023 年银行内控管理工作总结 1

### 一、主要业绩情况

截止年月为止，我支行本外币储蓄，保险业务，理财业务，经统计个人业务共计。对公业务任务完成比例占%，总体收入任务完成比例为%。

### 二、工作开展情况

#### （一）健全培训监管，提升风险意识

一是加强对员工的教育力度，提高员工对执行制度重要性的认识。有计划地组织员工对工作制度进行学习，全年共开展了次培训活动，使员工掌握了各项制度的具体规定，熟悉各项操作规程，使员工能够真正认识到执行制度是保证各项业务安全运作的基础。二是增强员工的责任心。加大风险控制宣传力度，严格落实员工在每一笔业务，认真、细致、合规、合法办理意识，规范操作。三是加大监督力度，确保制度落实。内控制度的建设、完善、落实，离不开检查、稽查和监督。通过加大稽核检查的力度，增加检查频率，开展定时和不定时随机抽查，组织相互督查等形式，及时发现问题，提出整改意见，督促整改情况，对屡教不改者，加大处罚力度。进一步警惕了我行的风险意识，升华了业务操作流程，强化了业务技能和个人责任感。

## （二）深抓风险核心，发挥职能效用

一是加强授信业务管理，防止不良贷款反弹。加强对重点行业和大额贷款的监测，提高对信贷风险的预判能力。积极稳妥应对大额信贷风险，切实降低损失和负面影响。密切关注个人经营性贷款、小额信用贷款的操作风险。加强我行承兑汇票、信用证、保函业务的风险管理，做好贸易背景、保证金\_\_\_\_\_等真实性的调查，完善业务风险控制标准。加强贷记卡发卡审批管理，落实调查、审查和审批等岗位职责。

二是加强临柜业务管理，防范产生操作风险。多层次开展对重点业务环节、新员工等方面的检查、辅导专项活动，提高会计部的风险防范能力。进一步提高银企对账质量，建立健全重要空白凭证管理的有效机制。修订完善会计基础规范化管理办法，进一步优化事后监督系统，着手开发会计电子档案系统。

三是加强安全保卫管理，提高风险防范水平。以防盗窃、防抢劫、防诈骗为重点，加强安全保卫队伍建设，强化工作检查和考核，全面落实安全管理责任制。着力抓好远程监控中心的规范化建设，充分发挥其远程监管功能。

四是加强员工行为管理，提高风险案防基础。以防范员工道德风险为重点，抓深抓实员工行为分析。制定员工行为分析工作模板，对信息征集、分析流程、分析成果运用进行全面规范。探索实施分级家访制度，动态掌握员工行为细节。定期召开案情通报会和案防分析会，

让员工了解作案的危害性，增强防案的自觉性。加强重要岗位特别是网点负责人、客户经理的管理，落实岗位轮换和强制休假制度。

五是加强内部审计管理，发挥审计监督作用。不断完善审计组织体系建设，组建审计队伍。重点组织内控评价、经济责任、信息科技风险等审计，开展内部控制有效性检查。加强审计项目档案检查，促进审计规范性建设。

### 三、履职情况总体评价

古语云：以史为鉴，可以明得失。回顾工作情况，在变幻莫测的市场中，我虽取得了一定的成绩，同时我从中发现了多处不足之处，主要变现为：

一是部分员工还存在着侥幸心理，员工业务知识掌握不够，对业务的风险点了解不透，规范操作意识没有得到强化，工作责任感严重缺乏，造成制度执行不到位和理解不透彻，操作不规范等潜伏性风险。

二是部门与部门之间的交流力度不够，使得虽然风险率得到明显降低，但是总体上升趋势不大。

三是检查力度不够，对部分岗位还存在遗漏情况，对重点岗位关键岗位能够做到经常性提醒，但是针对部分基础岗位，检查力度稍有欠缺，容易造成潜伏性风险。

### 四、下一步工作重点和建议

一是深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

二是实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

三是以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的企业文化和管理哲学，使我行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风险极小化而努力工作。

四是在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

## 2023 年银行内控管理工作总结 2

以来我行坚持“从严治行”，高度重视内部控制管理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行制度、办法的前提下，针对\_\_\_\_支行实际，努力完善、细化内控管理制度，做精做细各项内控工作，为了实现经营目标，我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略，在规范操作程序、防范风险中起到了积极的作用。现将我行内控管理基本情况汇报如下：

### 一、加强制度的梳理及学习

今年以来，我行先后对各条线的规章制度进行了梳理，针对新的文件变化，认真组织，做好相关政策的学习和指导，在实际业务操作及经营中始终贯彻落实最新的制度要求与规定，确保我行相关业务操作依法合规。在今年四月份我行根据支行教育月活动内容，全面深入开展了《柜员及营业机构负责人十个严禁》、《银行业金融机构从业人员职业操守》、《\_\_\_\_银行股份有限公司员工守则》、《员工违规行为处理办法》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》等一系列规章制度的学习。我行全体员工遵章守纪、依法合规意识进一步提升。二、继续落实重要岗位人员管控措施我行严格按照相关制度要求，在柜员号使用、开户、验印、业务印章保管、对账、票据交换、大额资金收付的授权与证实等业务环节中，责任到人，明确不相容岗位和业务。坚决杜绝串岗、混岗或违规

顶岗、兼岗等问题发生。同时，我行按要求对重要岗位人员实施轮岗及强制休假制度，至今已完成轮岗 3 人，强制休假 3 人。

### 三、坚持对重要操作环节及高风险业务的实施管控

我行每月至少检查一次“双十禁”规定执行情况；每月至少一次对现金、重要空白凭证、贵金属等进行账账、账实检查；每季度至少一次对开户、挂失、账户冻结、大额存取和转账、客户预留印鉴、业务印章和柜员私章保管等进行检查；每季度至少一次主动了解我行重点客户对账情况。四、积极开展今年的各项风险排查工作根据省行及支行今年的最新文件精神开展我行的风险排查工作，进一步加强对各业务环节的管理，规范日常操作，增强员工合规操作和风险意识。

#### （一）公司条线

根据《关于明确人民币大额交易查证及授权登记制度管理要求的通知》文件要求，我行再一次对大额交易查证的标准、核实人员和查证方式以及登记工作进行了自查及规范，确保我行在此业务操作与执行方面的依法合规。

#### （二）个金条线

1、根据《关于发送的通知》文件要求，进一步规范我行个人客户信息的查询及调阅工作，切实做好我行个人客户信息的保密工作。

2、根据《关于发送的通知》文件要求，我行对 8 月至 3 月期间通过个人理财销售系统办理的员工个人理财产品业务进行了全面、逐

笔自查，重点检查员工是否存在利用工作之便办理本人理财业务行为。经过自查我行的理财业务均合规，无上述情况出现。

### （三）监察及法律合规方面

1、根据《关于对银行员工泄露客户资料风险提示的通知》文件要求，我行切实开展了员工的思想教育和管理工作，加大了员工保密工作的培训力度。

2、根据《关于加强对员工自办业务和使用个人账户过渡客户资金等操作风险防范的通知》文件要求，对我行员工开展了业务指导与学习，培育全员操作风险管理文化，规范柜台操作流程。

### 五、员工思想动态分析与行为排查制度落实到位

近期我行组织了员工思想动态分析与行为排查工作，通过观察、谈话、会议分析、家访、客户回访等方式了解掌握每位员工思想动态和行为变化。同时经常与每位员工进行交流，进行“双十禁”、思想道德、合规操作与案例警示等教育，并畅通沟通渠道，鼓励每位员工为支行的合规内控工作献计献策。

在支行领导及我行全体员工的不懈努力下，我行的内控合规工作运行良好。在今后的工作中，我行将继续高度重视，将内控合规作为一项长期不懈的工作来抓，让合规内控工作为我行的经营发展保驾护航。

## 2023 年银行内控管理工作总结 3

### 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

### 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。



一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表 90 多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他转告：们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨练，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

#### 年银行内控管理工作总结 4

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，截至末，实现总授信额度 5.5 亿元，带动对公存款 8000 多万元，实现利息收入 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，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/365003113101011102>