

# 幼儿园采购计划和预算 幼儿园安全工作计划书(汇总6篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 银行业竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先感谢xx给我这次参与竞聘的机会！

我叫xx，中共党员，大学本科学历，助理会计师，先后做过记帐员，复核员，主办会计，现在是xx支行综合柜员。我竞聘的岗位是客户部综合岗。我想为自己以前的工作做个轻松和自信一点的总结，那就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，农行这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着xx农行共同成长、共同成熟的一份子。我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己留下点什么……“做你所爱，爱你所做”。

如果我竞聘客户部综合岗成功，我的工作思路是：

能力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我非常欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作能力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补。

针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想得到才做得到，才能最大限度的挖掘潜在客户。

我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，不管我有幸竞聘上客户部综合岗，还是继续留在原来的岗位，我都将牢固树立“爱岗敬业、以行为家”，为我行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量！

谢谢各位领导、各位评委！

## 银行业竞聘演讲稿篇二

各位领导，同志们：

上午好！俗话说：好风凭借力，方能上青云。伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今日。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。岁月留痕，往事可忆。俄罗斯莫斯科商业大学毕业后，1996年我进入了农行工作，几年来我曾做过会计记账员，财务监管员，财务部副经理，2002年初担任了xxx支行行长职务。如果说，记账员，监管员的经历让我学习了银行的基础知识，掌握了会计的基本原理，财会部副经理的历练让我学会了如何执行与协调，学会了对各

项制度的制定和整合，那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较2002年初下降了578万元，下降了7%，利润自2002年末实现零的突破后，预计2004年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质 and 理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力，2003年我通过了高级管理工商管理硕士考试，成为长江商学院emba的一名学员。在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历练，不仅仅是一种提升，更是一次，一次身与心的“涅槃”。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。谢谢各位！

各位领导 同志们好：

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。我竞聘储蓄负责人的优势主要体现在以下几方面：一 年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。二 有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。三 具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。四 熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被各位忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该的不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比

产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训学习工作和制度执行上找原因，是不是培训学习没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训学习，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让各位认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，

激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。谢谢各位。

1.银行副职竞聘演讲稿

2.银行竞聘演讲稿范文

3.银行竞聘演讲稿结尾

4.银行岗位竞聘演讲稿

5.银行竞聘演讲稿资料

6.银行竞聘的演讲稿

7.银行竞聘助理演讲稿

8.电子银行竞聘演讲稿

## 银行业竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xxx现年31岁，在工行营业部工作，党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切

感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说

是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

- 1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。
- 2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。
- 3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 银行业竞聘演讲稿篇四

大家好！我叫\*\*\*，现年\*\*岁，\*\*文化程度，\*\*\*\*年参加工作，现任\*\*信用社主任。工作以来，我先后在诸蓄员、信贷员、副主任、主任等岗位上得到锻炼，使自己的独立工作能力和工作水平有了很大的提高。今天竞聘的岗位是\*\*支行行长，希望能在新的岗位中来锻炼自己，提高自我、挑战自我，从而实现人生价值的最大化。

《孙子兵法》说：知己知彼，百战不殆。下面我就简单谈一下自己对\*\*支行长的理解和自己竞争这一岗位所具备的优势。

首先，我谈谈对\*\*支行长这一岗位的理解。这个岗位让我理解可以分解为二个关注点。一是\*\*、二是支行长。\*\*地

处\*\*\*西南部，祖厉河上游，暖泉河畔，东距市区25公里，是\*\*\*西部地区政治、经济、文化活动的中心，交通便利，区位优势，全镇辖35个行政村、275个生产合作社、13500户、6.2万人，多年来形成了以马铃薯、畜草、蔬菜为主的农业经济和以批发零售贸易业、餐饮业为主的商贸流通经济，是全面做好\*\*支行的存贷业务的独特优势。支行长属于基层管理者。作为我个人见解更侧重于是一个引路人，而不是一个真正意义上的决策者。这个角色最主要的工作职责是两点：一是对内理顺员工关系、打造一支高凝聚力团队；二是锁定、挖掘存款目标客户、目标项目，多途径、重效果地强化贷款风险管理手段，借用信息化手段进行及时利息催讨入库。

其次，我谈谈竞争这一岗位我所具备的优势。

一是困难面前有股“韧劲”。无论在何处工作，我都能和周围同志融洽相处、打成一片，工作中有强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，我对于每笔贷款都做到现场走访和外围了解相结合，珍惜和重视每一笔资金，总希望将它发放到最需要的农民朋友手中。在走千村访万户活动中，为了抓住春节黄金走访时间，不惜牺牲节假日，不怕风雪严寒，确保完成高额走访率，确保做到笔笔贷款心中有数。每到一个岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。

二是工作面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织的培养、领导的支持、同事们的帮助，造就了我敢于坚持原则、主持公道、秉公办事，作风正派、求真务实、胸怀宽广、谦让容人、善于听取意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我始终坚持向老领导学习、向专家们学习、向同志们学习、向实践学习、向书本学习，努力提高自身的业务能力，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一是率先垂范。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二是“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三是自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。

四是尊重员工。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、

了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和听取员工的意见建议，诚恳接受员工的批评与监督。要正确把握鼓励与批评，任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背\*\*想包袱。要坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

希望大家多多支持，谢谢！

## 银行业竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫...，现年...岁，大学文化程度，中共党员，...年..月在...支行参加工作，先后从事过出纳、会计记账、.....等工作。.....年..月，被...支行聘任为...科副科长，...年..月，担任...支行...分理处主任，.....年...月，担任...支行...部经理，...年..月，担任...支行...主任。...年...月至...年...月，被抽调到...营业部...业务支持小组，负责.....、和.....等工作，在此期间，先后被...选派到...现场指导....工作，受到...领导的高度肯定，被总行评为.....奖。...年..月调到...工作至今。工作之余，我通过函授学习，....年取得了.....文凭，....年取得了....文凭。在....支行工作期间，我多次被评为.....，被授予...和....称号。

我的竞争优势是：阅历就是优势

我现在的岗位是.....岗。在这个岗位工作近..年的时间里，我在领导的关心指导、同事的支持帮助下，在...方面，组织全行员工进行新业务、新产品的操作培训累计...人次，并及时制定新业务、新产品的操作流程，顺利完成了业务系统各个升级版本的推广工作，协助相关业务部门顺利完成....个人贷款业务、委托贷款、对公账户管理系统、财务管理系统、个人黄金买卖、国际结算业务上挂总行单证中心等项目的测试及推广应用工作。每年开展一次共...次检验业务应急处理能力的系统演练工作，增强了我行信息系统业务灾难恢复应急管理水平的系统演练工作，增强了我行信息系统业务灾难恢复应急管理水平的系统演练工作。在参数管理方面，为加快推进“制度管理参数化，风险控制刚性化”进程，实现参数管理向运行管理标准、操作风险防控职能的转换，在省分行的统一部署和指导下，圆满完成了参数标准化管理阶段性工作，完善了账务统一运行体系，实现了网点运行标准、业务收费标准、业务收费行为的统一化和规范化，有效防范了运行风险和操作风险，充分发挥了参数刚性控制的效能，在全省参数管理质量考核中连续四年名列第一。

我竞聘岗位是：.....

我拟定的竞聘岗位工作目标是：

紧紧围绕营.....工作总体要求，切实为.....的业务运行安全提供保障，努力实现“低差错、无事故、零案件”的安全目标；核算差错率控制在0.1%以下，反交易笔数占主机业务量的比例控制在0.4%以内，错账冲正笔数占主机业务量的比例控制在0.2%以内。

一、加强学习培训，规范日常业务操作。

首先是系统学习全功能银行系统业务操作流程及相关的制度办法。随着我行核算改革的步伐加快，新业务大量出现，系统升级频繁，要及时学习、补充和掌握新的业务知识、新的操作办法，领会系统各级版本所涉及到的业务流程和系统操

作的变化，风险控制的重点及措施，以提高自身的业务素质 and 风险掌控能力。同时，要配合....做好营业经理的上岗培训和定期培训工。要对营业经理业务处理过程中发现的疑难问题，及时提供业务指导;要利用每月营业经理例会的时间，组织学习相关业务文件、规定;要及时对各网点出现的问题进行总结、提示并进行通报，以此规范操作;要组织学习各类风险提示和案例分析，以提高营业经理业务素质、职业道德和风险防范意识。

## 二、加强监督检查，提高制度的执行力。

以“精细化管理”年活动为契机，着力解决岗位履职不严、制度执行不力、业务管理不精、操作流程不细等管理粗放问题。一是不定期的对网点的各项制度执行情况及业务核算有关事项进行现场巡查，结合“核算差错网络管理系统”和“运行信息管理系统”中统计的网点核算及运行情况，检查网点对风险事件整改及控制措施的落实情况，防止屡查屡犯、边查边犯、前改后犯。二是着重对重点网点、薄弱网点、重点柜员、以及新业务、新产品实施初期的业务进行检查。三是配合....做好节假日营业网点的巡查工作。四是对监控检查中发现的问题及时发送整改通知，并跟踪监督落实，对各级检查机构发现的问题，要督促落实整改。

## 三、加强运行质量监测分析，提升风险控制能力。

每天登录“核算差错网络管理系统”、“运行信息管理系统”和“风险监控系”，及时了解....业务运行情况，对预警信息、可疑情况进行关注和核实;通过每日对各类报表的查看分析，做好问题的梳理。定期与运行管理部、业务处理中心、监督中心、运行督导员联系与互动，了解网点核算、检查情况，根据其反馈信息，确定事前预防、事中监控重点，有效提高风险管控能力。