

最新银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文(实用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇一

一、在思想与工作上

我能够更加积极主动地学习各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

二、在技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的x行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为x行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，

因为我知道，作为__岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到x行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇二

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作的关键。我上任后，把自己看作是支行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。

对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的`风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发

展和风险控制的内统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。

新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与银行共同成长。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇三

大检查专项行动工作总结

一、成立安全生产百日大检查专项行动实施方案完善的组织机构，明确分工及职责。

二、开展大排查和大整改工作标准

对于此次排查整改所涉及的“一通三防”、采掘、机电、运输提升问题应按照《煤矿安全规程》、《煤矿安全质量标准化标准》及相关规定去整改，并能够保质保量在限期内完成。

三、保证整改工作顺利完成的措施和要求

度。坚持矿级和科级领导下井带班制度，保证井下每班都有一名矿级和科级领导带班，在带班期间与工人同上同下或晚于工人升井。矿委领导要坚持召开每日安全生产调度会议，总结当天整改工作的完成情况以及上一次调度会议所提问题的落实情况，及时解决生产过程中遇到的新问题、新情况。坚持召开班前会议，及时解决上班遗留的问题，安排部署本版的整改工作重点。

四、落实各项文件情况

（一）管理方面

进行探放水。在运输中严格执行“行人不行车、行车不行人”制度，“一坡三挡”设施齐全可靠，并严格落实矿领导、“三委派”人员签字制度。不存在国务院《特别规定》中明确的十五类重大隐患。领导班子思想稳定，管理人员齐全，并履行各自职责。制定了各项应急预案，并进行了演练，优化完善了隐患排查制度，并严格执行。掘进工作面支护数量、质量符合作业规定。

（二）装备方面

“瓦斯监控”、“产量监控”、“人员定位”三大系统正在升级改造，供水、压风自救系统已全部安装完毕，并能正常运行。提升绞车保护齐全，灵敏可靠，绞车、钢丝绳经资质部门测试合格，防坠器、钢丝绳测试合格、在有效时间，井下电气设备严格安有接地、过流、漏电保护装置，无电气设备失爆现象，皮带各种保护装置齐全，国家命令淘汰的机电

设备已全部取缔，机电设备实行包机制度、挂牌管理；局扇实行“三专两闭锁”、“双风机”、“双电源”且能自动切换。

（三）培训方面

2011年进行了全员培训，并考试合格，工人入井前始终坚持安全确认和宣誓工作。对特殊工种人员进行了矿内培训，并安排多名特殊工种人员到相关机构进行了专业技术技能培训。对所有职工进行“手指口述”的培训考核，下一步全面普及推广。

五、包保组领导多次来我矿督查检查指导工作

为全面落实安全生产百日大检查专项行动，包保组多次来我矿，对我矿井上下进行了全方位、地毯式深入细致的检查，并进行了火工品和防治水专项检查，共检查隐患57条，问题整改落实情况已全部整改完毕，整改率达100%。

六、安全生产百日大检查专项行动期间集团公司领导多次

来我矿督查，并成立轮流小组，循环来矿检查指导工作，共检查隐患98条，已全部整改完毕，整改率达100%。

七、安全生产百日大检查专项行动期间我矿严格执行“班组

日排查、科队周排查、矿井旬排查”隐患排查制度，每旬由安全矿长组织进行一次全面彻底的排查，共检查隐患121条，已全部整改完毕，整改率达100%。

八、为了有效防止水害事故发生，我矿在安全生产百日大检

查专项行动期间加大“雨季三防”和地质灾害排查工作，经过几次大雨的考验，我矿地面各重要场所未发生任何险情，

防汛整体工作安全平稳。

准要求的差距还很大，所以要求我们必须继续保持求真务实的工作作风，结合安全生产百日大检查专项行动，坚持“管理、装备、培训”三并重原则，加大安全投入力度，继续扩大排查范围，切实做到隐患排查堵漏洞，专项整治上水平的工作要求，以高标准、严要求去规范基建的每一个生产环节和生产工艺，全面实现煤矿安全质量标准化，努力将我矿建设成为环境优雅、矿区和谐、本质安全型的现代化矿井。

**煤业

2011年10月31日

山西陆合集团基安达煤业有限公司

百日大检

查专项行动工作总结

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇四

大家好！

首先感谢上级领导对我的培养和关心，感谢同事们对我的支持和帮助，很高兴能够参加运营主管干部竞聘。下面，我作简要演讲。

我叫xxx，28岁，大学本科，20xx年1月考入农商行，先后在罗城工作，现在支行从事综合柜员岗。在这个岗位上，我一直兢兢业业、勤奋严谨，同时我也希望通过自己的努力能够走上更大的*台展现自我。

运营主管是支行的重要岗位，肩负重要工作职责，在支行的

领导下，全面做好各项工作，确保支行经营业务健康持续发展。

首先，我有扎实的专业理论基础。大学里，我系统地学习了银行各方面的理论知识，并先后考取了银行业从业资格证及个人理财证书，这些都使本人具备了从事相关岗位工作所必备的业务知识和工作技能，能够全面做好工作，促进支行整体工作发展。

其次，工作作风扎实。我为人勤恳踏实，工作认真负责，不怕辛苦，不怕困难，全力做好工作，取得良好成绩。

再次，服务意识强。我牢固树立服务意识，始终全心全意为支行服务，尽心尽职、任劳任怨做好工作，提高工作效率和工作质量，促进各项工作发展。

如果我竞聘运营主管干部成功，将着重做好以下工作：抓好自身建设，全面提高素质。加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，努力争当一名优秀运营主管干部。勤勉务实，高效完成工作。协助上级领导，有效开展运营主管日常工作，率领团队积极履职，做好中心日常行政和后勤保障事务，提升服务质量，推进我行财富管理建设进程，确保支行经营业务持续稳定运行。严格规章制度，积极做好后台运营与综合管理。加强规章制度建设，注意抓好业务检查，认真作好内控管理和防范工作，确保各项工作的安全运转。利用自身熟悉各项业务的优势，在自己任职的单位范围内，通过履岗工作，促进本部门的各项改革和业务健康发展。

无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我的本职工作，为支行健康、持续发展而不懈努力。

我的演讲完了，谢谢大家！

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇五

尊敬的各位评委、各位领导，大家晚上好

我叫奚恒，现在担任建设银行三门支行客户部八级客户经理，今天竞聘的岗位是资金管理部经理职位。

首先，我要由衷地感谢领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！（坚定、自信的）

第一、我非常热爱金融事业

我20xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有7个年头。7年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。7年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

第二、我具有丰富的工作经验

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行7年来，我先后在营业部对公和对私柜员、个人客户部信贷岗、公司客户部国际结算岗位、贸易融资岗位、等岗位等多个岗位从事过工作，积累了丰富的的工作经验。08年至今在公司客户部从事国际结算和贸易融资工作，兢兢业业为建行奉献青春。

第三、较强接受新知识的能力

新岗位面临着新挑战，虽说我只接触过企业网银的一小部分功能-企业网银结汇，这是我的短板，但国际结算那么专业岗位都能胜任，我坚信我能够胜任资金管理部岗位，尽快入角色达到领导和同事的要求。

接下来我谈谈对于该岗位的理解

我认为资金管理部的职责为:为微小企业高层领导提供资产保值增值服务，为中型、大型企业提供完美的电子银行服务，为机构客户提供合适的金融产品及完善的现金管理服务。

如果竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质，把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

第二，抓好对外宣传，积极开展企业网银的营销

良好的对外宣传不仅可以提高业务量，还可以树立我行良好的品牌形象。工作中，我注意到在我行开办国际结算的很多企业没有充分利用现有网银资源，我行网银高级版本可查询企业外汇款项实时到账情况以及外币实时结汇，但很多企业还处于向外汇会计咨询款项到账情况并结汇。其实我们可以抓住此点来营销我行企业网银，增加产品覆盖率，另一方面通过企业网银可以减少我行人力成本，降低外汇会计工作量，以便腾出更多的时间来处理其它业务。因而我将加大对外宣传品牌的力度，充分利用现有资源，协助领导搞好电子银行业务品牌的宣传。通过一系列的宣传手段，努力提升我行的品牌形象，提高客户电子银行业务量。

第三、大力发展对公理财业务，以理财促存款

大力发展对公理财业务，以理财促存款，有效提升客户的综合贡献度。我们没有周边兄弟大行那么多的员工，每人营销几个非贷款户，凑起来就有很多客户和存款。所以我就要另

辟蹊径，发展对公理财产品的营销，充分利用月初和节假日的有利销售时机，督促并引导有闲置资金无贷客户申购理财产品，满足客户资产保值。这样客户慢慢的愿意把存在其它金融机构的闲散资金存到我行购买保值并能增值的理财产品，从而构成理财与存款的良性循环。

第四、加强与工商行政等部门联动，努力争取新企业在我行开户加强源头营销力度，依托工商管理部門、各行业协会和中介机构，及时获取新增企业信息，努力争取新注册企业在我行开户并办理业务。二是加强核心客户维护，依靠核心客户的辐射效应，通过宣传推广和整体营销，突出该行各项对公业务的产品优势，凭借我行强大的结算系统和优质服务，吸引众多高质量有潜力的关联客户开立结算账户。

第五、倡导“以客户满意为中心”理念

机构类客户由于相对的行业垄断性和行政依赖性，在选择客户时往往更容易受到非理性因素的影响，因此对于机构类客户的营销工作更应注重“客户满意”，给予客户尽可能多的惊喜。对于机构类客户，不仅仅停留在客户需求上，更应该主动挖掘客户个性化的需求并满足其个性化得需求。

综上所述，我相信我自己通过努力一定能够胜任该岗位。在结束这次演讲前，我想谈一下自己参加竞聘的感受。其实，在决定参加竞聘时，我也曾有过犹豫，但我认为参加竞聘本身就是一次难得的人生历练，能够和2位同事同场竞技，能够在演讲台上接受各位领导和评委的考察和指导，是我人生的宝贵财富！此时此刻，成功与失败已不再重要，重要的是我向大家展示了自己的梦想和思考，并从各位同仁的身上学到了有益的知识。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇六

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

四、新的一年，提升自己

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程

成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇七

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，__行成立了“情系政府客户，服务公共财政”联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展

活动期间，__行紧紧围绕活动主题，采取适合__县实际的促销宣传方式，提__我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府x一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩

考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释“密码次数超限”及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在“不会用、不愿用、主动用”的过程中逐步培植进来。

银行运营管理检查 银行运营年终工作总结例文篇八

- 1、在工作中，本人始终保持高度的责任心和事业心，保持强烈的集体主义观念，严格执行各项金融政策和规章制度，工作上兢兢业业，克己奉公。
- 2、根据支行xx年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制，达到了人力资源的良好利用率。
- 3、日常工作中强抓营运管理重要环节和风险防范。采用监督、检查、辅导、授权、审核等多种方式，按频度和质量要求，完成尽责事项、实施日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的控制，对异常现金支付进行严格审

批与报备；强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户分流；库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊；分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效；定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

1、作为支行的运营主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。

我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2、认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。

根据点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

3、认真组织年终决算各项业务及账务清理工作，严格按照要求和规定，认真学习，精心组织，亲力亲为地做好各项准备工作：核对帐务、清理各项资金、年终决算测试、核实损益、编制报表、上报各类自查报告等。保证了xx年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4、重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、

人员少、工作量大的.困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

1、加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2、认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再犯。

3、加强员工业务辅导培训和技能训练，制定支行《内控奖惩积分考核机制管理办法》，有效激励员工，确保风险防范工作和531培训有序开展，执行制度不走样。精心组织晨会学习，及时对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，积极整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的培养和教育员工树立风险意识、责任意识，使员工意识到自己是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足：

1、内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2、风险监控意识与系统更新不同步。由于总行531系统上线及各项清理工作紧锣密鼓的开展，新业务系统内容更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，考虑不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自己的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识。

3、支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能达到适应银行高强度业务风险的能力□xx年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作能力和服务水平。