

银行第二季度工作计划（精选4篇）

篇1：银行第二季度工作计划

一、仔细贯彻落实会计基础管理睬议精神狠抓会计内控建设作为副行长兼会计主管，我的压力很大。为从根本上解决困扰我行的基础管理较差，内部控制力衰的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础管理工作会议。仔细查找了我行会计基础管理方面存在的问题，深入剖析了问题存在的原由，提出、拟订了提高我行会计内控管理水平的详细举措。作为会计出纳部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和履员工作的切入点，并从以下几个方面展开了工作：

1、以抓《中国农业发展银行会计内控管理尽责引导》和在年初会计基础管理工作会议上签署的责任书的落实为契机，把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、看管员以及办公室等有关职能部门归入会计内控管理组织系统，大家各司其职、齐抓共管、相互限制、相互监察、一体查核，让会计内控管理关系更清楚，内控管理层次获得明显提高。

2、坚持按月组织展开看管检查工作，促进会计内控管理水平逐渐提高。会计看管是内控管理的重要构成部分和操作风险的重要防线。只管面对各种各样的困难，我仍是坚持按计划、按程序每个月对营业部进行一次仔细仔细的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整顿、对责任人办理。

从已经结束前十个月的检查看管状况来看，累计查出问题37个次，绝大多数问题获得整顿或改良，办理或建议办理责任人2人次，此中扣发查核性薪资4人次，扣款金额400元。我一直把本质重于形式作为看管的重要原则，经过连续、仔细仔细的看管，我行的会计内控管理水平有了显然的进步。

3、坚持突击轮岗带班制度，充足发挥会计监控系统的监察作用。一是能促进各岗都能熟习掌握不一样岗位的业务操作，提高操作技术，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时展现隐性问题，创新防备风险的手段。我每个月会不按期突击要求员工暂时休假，而后自己临柜代班。今年来我已经累计代班23天，波及柜面全部岗位。经过岗位轮换和整日制代班，已发现纠正波及印鉴管理、借条管理、账簿记录、档案归档等方面共12处问题。经过调看监控录像察看临柜人员的操作程序能否合规，每周调看监控工作的增强和连续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，躲避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种连续、强盛的监察和威慑作用。

4、着重提高副行长兼会计主管的业务素质和履职能力。副行长兼会计主管履职到位与否，是会计内控利害的要点一环。一年来，我仔细执行副行长兼会计主管职责，增强业务学习，剖析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的本质问题。以会带训，不停提高副行长兼会计主管的履职能力。

二、执行岗位职责踊跃参加全行经营管理

一年来，我能踊跃参加全行内部管理和业务经营活动，自觉保护班子团结，协议四优党员争创计划。三是做好全行财务状况剖析调研及经营收益测算，剖析将会影响到全行经营目标任务达成的要素，向行长提出自己的见解和建议，为全行经营献计献策。四是踊跃参加全行业务营销。截止10月底，我行存款日均余额XXX万元、中间业务收入XX万元，比同期分别上涨X%、X%，国际业务更是获得历史性打破，存款余额达到了X万美元，提早达成整年任务。五是踊跃投入非现金结算。今年秋天以来，在原有工行网银的基础上，又开通了信誉联社网上银行，为售粮田户办理了工行POS机及联社的一卡通，秋季收购全面实现非现金结算。

三、增强队伍建设创立文明规范窗口

今年以来，我向来将内塑队伍素质，外树窗口形象，创立行业品牌作为要点工作来抓，主要表现为：

一是成立赏罚制度，建立踊跃的农刊行新风。

展开创立行业品牌活动以来，我明确了查核标准和落实检查监察举措，形成严格的奖罚制度。创新出台《营业窗口文明服务规范考查方法》，建立周服务之星、月文明之星、季规范之星、业务精英奖等，对客户口碑好、业务技术强、服务质量高的员工进行特别奖赏。

二是发挥窗口作用，全员倡议职业文明。

在窗口环境建设上确实做到形象一致规范、设备使用正常、环境整齐宜人、服务设备到位、宣传醒目规范;在礼仪形象中严格执行着装一致规范、形象整齐大方、行动文明得体;要求员工贯彻执行三好一提高，即：服务好、态度好、业务好，提高做事效率的服务主旨，还要做到六声，即：来有迎声、去有转自送声、咨询有答声、求援有请声、不足有歉声、合作有谢声;做好五心，即：服务态度要热情、招待客户要诚意、言谈举止要虚心、宣传解说要耐心、关怀别人要诚心的服务承诺，确实将职业文明落到实处。

三是严格执行晨会制度，保证各项工作的优秀达成。

为了更好地激励士气，我要求柜面每天的晨会不得低于20分钟，把它当作是柜面工作信息流转、增进团结、提高工作效率和效益的一个平台。上司的各种会议精神及业务更新在晨会长进行传达，上一日的工作状况在晨会长进行实时评论，最新的业务知识和工作经验在晨会长进行学习和沟通，每天工作成绩和成功服务案例也在晨会中进行分享，进而充足调换全体员工的工作踊跃性、主动性和创立性，顺利并高效地达成每天的各项工作。

四是坚持业务技术培训。

在业务技术培训方面我努力三管齐下：1、抓规章制度学习。制订详细的学习计划，资料人手一份，晨会时间轮番领学、工作空暇时间自学;每周五集中学、指定内容议论学;不单组织大家学，更要求自己先学，保证在一同学时能起解说指导的作用;不单学习传达最新文件要求，还对执行不到位文件进行温故以知新。2、抓岗位实战训练。贮

备累积了业务理论知识，光纸上谈兵是不可以的，总得有实战演练才行。平常要求各岗人员在业务操作中严格依照操作规程做事，以老带新，相互监察，相互提示，着重细节，着重总结。3、抓季度测试评。

下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的举措和要求，波及管理系统、人员思想、队伍建设等方方面面。经过这些举措和要求，部落省分行党委希望真实把我分行的发展归入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起近似过去案件大批发生、不良财产不停增加的劫难，再那样折腾，就无可救药了。因此我们一定要解决好管理微风险防备问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真实学会在严实的风险控制基础上谋求有效发展，绝不可以重复从前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、系统准备，就是为了此后来真实获得长效发展。我们要学会适应、驾御和运用这个新的系统，高度防备风险，而不是试图去打破系统。因此下半年我们要谋求有效的发展，学会在严实风险控制下走向市场。在目前宏观调控的局势下，许多大公司有一些困难，我们看准了公司，选准机遇介入就有营销机遇。营销上要打破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在目前发展的观点下，我们要注意几个问题：

一是连续执行贷款同意制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。要点是要判断能否优良客户，经不经得刮风险体系查核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要增强贷款规模管理，保证新增贷款规模投放在要点行业、要点客户、要点产品、要点地区和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有全局观，在抓住要点项目的同时，要踊跃做好营销贮备，抓好结算户和中间业务。

二是加大构造调整力度，优化信贷财产质量。在保护好电信、电力、交通、石油等优良存量客户的同时，要点关注教育、港口、电子等成长性行业和切合国家产业政策要求行业的优良客户。要合时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要增强营销拓展跨国公司和外向型公司。

三是加鼎力度清收和压缩存量不良贷款，逐渐退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充足认识目前公司存款工作局势的紧急性，鼎力推动公司存款工作。省分行已经成立了对公公司存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下仔细剖析公司存款局势，研究拟订出确实可行的举措。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是稳固个贷业务基础管理微风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加速产品创新和业务创新，在实行“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和收益的重要根源。个贷系统和体制理顺后，个人花费贷款、个人住宅贷

款要能够真实拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制系统调整成就基础上，连续细化和深化基础管理，完美风险防备举措，提高基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要连续增强基础和细节管理，从根本上提高防备风险能力，推动业务的可连续发展。风险防备工作要常抓不懈，成立保证财产质量长效体制。一是连续深入推行风险管理平台工程，保证有关工作的质量和进度：7月尾达成系统文件的编写与评审工作；8月份进入系统试运转阶段；年内达成工程推行。风险管理平台工程是增强管理的要点，工作量、工作任务比较大，各分支行要赐予高度重视。二是要完美新增业务经营权动向管理体制，出台产品风险评级制度，完美风险控制政策和产品构造调整政策，引入经济资本拘束理论微风险与效益般配原则调整我分行产品构造和订价政策。三是依据总行新的转授权方法，完美内控评论和授权系统，依据各地域经济发展状况、各机构经营管理水平，调整优化信贷地区构造和客户构造。四是增强贷款准入管理，完美贷款检查、审批体制，成立审批人评论制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追查，果断打击不道德执业行为，建立正确的职业观、风险观和优秀的信贷文化。

做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，依据总队列出的可疑类贷款优先剥离有关政策，我分行在政策范围内优先剥离了财产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减少了省分行的历史包袱和财务负担。只管对不良财产进行了剥离，但我们的不良率仍是很高，特别是信誉卡业务，下半年大会战压逾促降工作的要点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，提早处理，提早核销，防备风险，提高财产质量。

三、深入推动“安全运转年”工作。今年提出要实现安全运转，波及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要连续落实推动，必定要保证安全运转。

四、踊跃配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务办理、机构撤并、财务计划等组织和推动工作。通告期后，我们要抓紧时间着手达成机构撤并计划、调整构造优化方向。为此，各分支行要依据总行的要求，增强组织，明确责任进行工作部署。各二级分支行要推行一把手负责制，从要点环节下手，拟订多层次的应急方案，特别要考虑最复杂状况下的应急举措；各级行领导要推行轮番值班制度，非经领导小组同意，不得离开本职岗位。同时，要保证应急体制和信息渠道通畅，成立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立通告时期要亲密关注：资本备付和现金供给、民众性事件的安全防备和案件防查工作、电子产品和系统运转状况和当地媒体报导，严格恪守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要保证十拿九稳，不可以松弛，不可以出大的问题。

五、连续推动“员工培训年”工作。要抓好干队伍伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要增强对基层网点负责人的培训和指导，使其快速转变观点，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是拟订周祥齐备的应急方案。

七、配合银监局做好三项检查，实时落实整顿。银监局拟于7月份进驻我分行展开三项检查，包含单据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作快要一年了，本质上检查也是一次全面查验。单据检查的详细被检单位必定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，单据中心也要连忙部署，实时纠正问题。此外审计中查处的问题，该整顿的要整顿，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立通告后员工的思想工作。股改分立通告后，从社会外界看基本沉静，没有影响客户的利益，市场反响不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总亲密关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么状况都会有。比方老干部可能对“公司”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程中，必定会和现有的利益格局不一样，但只会愈来愈好。人员问题不会有很大变化。

篇2：银行第二季度工作计划

一、突出重点增存款，份额再上新台阶

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

二、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，二季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。

同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

三、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。四季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

四、强化宣传树形象，努力营造发展环境

要抓紧我行独立经营周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为x商业银行增添新的活力。

能够从众多求职者中脱颖而出并成为银行柜员可以说自己付出了很多，但是也正是因为如此才应该要兢兢业业地投入到工作中去才对得起领导的信任，只不过由于之前并没有这方面经验的缘故想要做好第二季度的工作还真有些难，事实上我也正是今年的第一季度中旬才开始在这边进行银行工作的，在考虑到这些以后我特地向银行经理进行请教并制定出了第二季度的柜员工作计划。

首先我应该要明白由于这个季度的特殊性将会导致客户在办理业务的时候更加看重速度，因为在这一个季度的时候不管是哪家公司都在加快速度处理相应的业务，所以说在明白这一点以后我应该要将自己的精力投入到经常使用得到的业务中去。尤其是那些与银行有着合作的公司出纳来进行凭证处理工作的时候更是应该要注重效率，在账单之中的每一个数字都应该要经过自己的审核以后再进项处理才能够保证程序的严谨性，只不过作为一名新晋的银行柜员应该要将自己工作的样子表现得更加专业一些才不至于被出纳不信任。

其次则是在客户比较少的时候应该在自身所在窗口准备好相应的用品，尤其是客户可能会问到的问题更是应该要在脑海之中回忆一遍才行，而且我在明白自己工作性质的基础之上应该要以保证业务办理的效率为前提，除了要体现出作为银行柜员的服务态度以外还要表现得合理有序才行。如果说出现自己难以解决的难题应该要在安抚好客户的前提下尽量通过请示的方法来辅助解决比较好，只不过在进行这一步的时候还应该要根据周围的情况来进行判别，若是因为自身业务相关知识不够从而导致被客户所投诉的话就有些得不偿失了。

最后我应该要时刻牢记自己作为新晋柜员的特殊性并不断鞭策，因为我知道自己想必其他业务熟识的柜员来说最大的不足就是入职的时间比较晚，所以说我应该要利用第二季度的时间多学习一些自己所不熟悉的业务，主要是自己在第二季度做好这方面的学习便可以在来年的时候轻松许多，因为不管怎么说一名柜员的能力高低必须要通过时间的积累才能够看出效果。

篇3：银行第二季度工作计划

新年刚至，x x分行就结合自身实际，抢先抓早，在全面谋划年各项工作的同时，对一季度提出了六项具体工作措施和要求。

一、精心部署早布局，努力实现开门红。早在去年月中旬，市分行就分别召开党委会、行务会对资金组织、贷款营销、中间业务收入等市场营销工作进行了安排部署，并迅速制订下发了《关于认真做好年一季度重点工作的指导意见》，提出了一季度各项业务经营奋斗目标。即，到一季度末，营销有效贷款万元；实现财务净收入万元，其中实现中间业务收入万元；各项存款净增万元，全年余额突破亿元大关；借记卡发卡达到张；实现不良贷款净下降万元，

非应计贷款利息清收达到万元。围绕上述目标，各县（区）支行必须切实增强加快有效发展的紧迫感和责任感，及早筹划安排，扎扎实实做好一季度重点工作，努力实现各项业务首季“开门红”，争分夺秒，积极争取工作的主动权，为圆满完成全年各项目标任务开好局、起好步。

二、把握机遇抓存款，确保增量及市场份额持续稳定增长。为了确保全年存款净增6个亿、余额跨越亿目标，一季度全行在资金组织上要重点抓好四项工作措施落实。一是牢牢把握“两节”前后城乡居民收入相对集中、农副产品集中上市、外出务工农民返乡、商品交易活跃等季节性特点，进一步抓好适销产品宣传和柜台服务工作，切实以优质、快捷、高效的服务赢得广大客户的信赖和支持，不断提高个人优质客户市场影响力和竞争力，全力确保个人存款大幅度稳定增长。二是抓住年末岁首行政、事业单位集中拨款、企业资金结算回笼机遇，有重点地做好客户拜访维护工作，为全年实现机构类客户占有量在县域内达到奠定基础。三是牢牢关注铅锌企业一季度价格可能上扬的趋势，千方百计提高法人客户销售资金归行率，确保重点客户销售资金回笼归行。四是大力开展“大行德广、伴你成长。金钥匙春天行动”，充分利用广播电视、报纸专栏等媒体，并通过举办银企联谊会、组织上门服务、文艺演出等丰富多彩的宣传营销活动，全方位、多视角宣传金融产品经营优势，进一步提升农业银行的良好形象。

三、及早行动抓营销，努力提高资金运用效益。要积极适应新形势、新任务的需要，以新的视野和思维积极主动寻找本行资产营销的切入点，切实按照“抓大、拓中、不放手”和“好”为标准的原则，在确保贷款风险可控的前提下，千方百计营销有效资产，努力做到早投放、早见效。一是重点抓好大行业、大系统、大客户的营销工作。文县、武都、成县、徽县、西和支行要继续在“南水北矿”上做文章。对已审批授信的徽县洛坝集团、东城集团公司、独一味制药有限公司等贷款，要在近期全部投放到位；高度重视交通、电力等行业的信贷需求，严密关注其重点建设项目的进展情况，并实行跟踪营销；高度关注学校医院等传统机构类客户的信贷需求，积极尝试旅游、广电类项目。二是大力营销个人贷款业务。大力营销以个人定期储蓄存单、凭证式国债、人寿保单为权利凭证的小额质押贷款，以押旧（房）贷新（房）为主要形式的个人住房贷款，以商铺房抵押、额抵押为主要形式的个人生产经营贷款。充分利用个人征信系统信息资源，细分客户，重点培植和发展以国家公务员、教师、医生、系统性优质企业从业人员等收入相对稳定的个人客户群体，积极稳妥点服务半径内的城乡个体户和农村种养大户、致富能手等经营相对稳定的个体私营业主客户群体，力促个人信贷业务稳步快速发展。三是紧密围绕“三农”和县域经济，有针对性地瞄准农业产业化骨干龙头企业、成长型中小企业、经营性基础设施建设、资源性矿产、水电开发项目和县域优质机构、个人客户，着力调整优化农业信贷结构，积极培育农村金融市场新的效益增长点。四是进一步加强和完善对等公关、分级营销的组织保障体系，切实形成行级领导主攻系统性、集团性大客户，部门负责人主攻重点户，客户经理和员工全面营销个人优质客户的全员营销机制。

篇4：银行第二季度工作计划

一、乐观实行措施，稳定现有客户及经营资源

稳定我行贷款，乐观为企业富有资金查找出路，在争取以银行承兑汇票的签

发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二、亲密关注形势，争取企业年金托管业务

连续亲密关注企业经营及进展状况，准时向市分行汇报某集团年金业务进展状况，全力协作市分行开展对某集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行妥当办理。

三、进行销售网点走访，增加资金归行总量

某集团的销售网络遍布全国，每年完成将近某亿元的某销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对某的某家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四、加强银团贷款管理，防范和化解融资风险

连续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和讨论，完善业务管理流程和操作方法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五、调整经营结构，构建多元化经营新格局

努力提高非信贷盈利资产的比重。根据风险可控、乐观稳步的原则，乐观培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力进展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六、全力推动个人金融业务的进展壮大

根据经营模式转变和业务效益结构优化的形势进展要求，把全力推动个人金融业务的进展壮大做为工作的重点和中心：

一是切实建立“大个金”格局，以提凹凸成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重；

二是加快个人理财业务的进展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入；

三是重视和大力开展个人资产业务，实行有力有效措施，使其业务规模达到一个初具进展基础的可观水平

七、加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素养

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探究更为敏捷有效的训练和学习方式，富有成效地开展各项训练和学习培训活动，使全行员工的个人综合素养、思想状况得到明显改观，充分增加工作热忱，提高工作乐观性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好进展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八、建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深化开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理方法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步乐观查找漏洞、分析缘由、制订整改方案，仔细落实整改；三是“查”。以内控机制建设状况和屡查屡存问题为重点，仔细深化和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深化；四是“教”。强化内控管理工作员工训练活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。