

护士季度考核工作总结 考核工作总结 (优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。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。

护士季度考核工作总结 考核工作总结篇一

时光飞逝，一个学期又圆满结束。回顾这一学期的教学历程，有喜有忧，有付出也有收获。本学期，我根据学生的实际情况，严格要求，做到因材施教，并有计划、有组织、有步骤地开展各项教学工作。在教学中，我着重培养学生的兴趣和良好的学习习惯，以及提高学生的学习能力。在工作中，我把新课程标准的理念和数学课堂教学的新设想结合起来，转变思想，努力建构自主的教学模式。在与孩子们一起相处、教学相长过程中，也有不少的收获。现对本学期的工作总结，希望能发扬优点，总结经验教训，争取教学工作各个方面都更完善。

一堂准备充分的课，会让学生与老师都获益不浅。本学期，我认真研究数学第二册的教学大纲、教法学法，全面掌握本册教材的目标、重难点，就本册教材的教学做了全盘计划，保证教学的顺利进行，每一课都做到“有备而来”，为写好每一份导学案作好准备。备课时，我把以前的重备教学过程转为侧重备学生，我以自主探究教学为主，坚持学生为主体的教学思路，针对不同的数学内容，灵活设计教法，积极引导学生在主动探究数学知识的过程中领悟和掌握数学思想方法，注重对学生数学能力的培养。

每次布置作业都非常用心，做到有针对性，有层次性，努力

为学生的学习减负。一切以学生的发展为出发点，科学把准新课标的核心理念，从而设计出符合自己本班学生实际的数学课，向课堂40分钟要质量。课后，我还做好教学反思，找出自己在课中存在问题，及时地调整教学的对策，努力提高课堂教学的教学有效性。为了更好地提高自身素质，我积极参加各种教研活动，例如数学组的同课异构、全国数学优质课、区的信息技术与数学科的整合等等，让我有了更多的学习与交流机会，拓宽了上课思路。

课堂教学是教学的主阵地，要重点抓好课堂教学，我们要注意处理预设和生成的关系，着力培养学生的思维能力，让数学课“活”、“趣”、“新”。新授课中，我在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上教师讲得尽量少，让学生动口动手动脑的机会尽量多；在练习课上，利用多种多样的练习形式完成练习，例如：夺星闯关、趣味数学、我的发现、火眼金睛、心灵手巧、争当iq小博士，实践证明，这些都可以让学生对数学产生浓厚的学习兴趣。

现代教育理论主张让学生动手去做数学，而不是用耳朵听数学。我们应该留给学生足够的时间和空间，让每个学生都有参与活动的机会。例如学生在“认识钟表”后，我让学生设计并向同学们介绍自己一天的作息时间表，以此督促自己每天的学习和休息；又如在教学《统计》一课时，我让学生以自己最喜爱吃的水果为内容，组织学生对本组内每个同学喜欢水果的情况进行调查与统计，然后用自己喜欢的方法代表每位同学最喜欢的水果，最后引导学生通过比较，得出谁的统计方法最好。这些活动，同学们都积极参与，陶醉其中，收获颇多。

有句话说的好：“教是为了不教。”事实证明：帮助学生养成科学的学习方法和良好的学习习惯，比学习书本上有限的知识更为重要。这批一年级的孩子，学习基础和学习习惯都

相差比较大。开学初，我发现这班孩子的学习习惯不太好，做作业和做练习都贪图快，尤其是这个学期刚开始，学生的书写格式比较随便，作业本卷面不整洁，直接影响了作业质量和学习成绩。

为提高孩子们的作业质量，本学期，我们班进行了每月一次的数学作业比赛，评出取得优秀档次最多的十个同学，对他们进行小礼品的奖励和公开表扬。通过比赛，引起学生对作业质量的重视，大部分学生都做到了书写整洁，格式规范。提高作业质量的同时，也培养了学生办事严谨认真的态度，有利于提高教育教学质量，促进学生细心、勤学、求真、好问的良好学风的形成。同时我们要教给他们学习的方法，让他们学会观察、学会思考，增强学习自信心，体验到学习的乐趣。通过一个学期的努力，绝大部分的同学都能养成勤学苦练、认真听讲的良好学习习惯。

新课程改革倡导的是促进发展为基础的过程性评价，评价是一个过程，应贯穿于数学活动的每一环节。单一的评价会令学生觉得厌烦。我发现一年级的的小朋友特别喜欢表扬，因此我设立了不同的小组和个人的奖励制度，以激励学生不断进步：学生上课表现好的、作业优秀的、遵守纪律、发言积极的、成绩优秀的都奖励红星，当红星积累到一定数量时就可以换取一张表扬信，积累五张表扬信就可以换一件学习用品，如笔盒、铅笔、作业本、尺子等等。课堂上以表扬为主，分个人、小组进行表扬，经常运用赞扬的语言鼓励学生，如“你们小组合作得真棒!”、“你的眼睛真雪亮!”、“你的回答太精彩了!”“你的想法很有创意!”，学生都能在这样的表扬和奖励当中不断进步，培养学生你追我赶的上进心。

新课程标准提出：要让不同的学生得到不同的发展。一年级的学生爱动好玩，缺乏自控能力，针对这种问题，我在课后为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端。在本学期，我所担任两个班的同学都存在着不同程度的`差异，他们在学习能力、方法、

态度上都各不相同，有认真的，也有马虎的；有勤奋的，也有懒惰的；有聪明的，也有反应特别慢的，因此在这学期的教学中我特别注重分层教学。

对后进生的辅导，并不限于知识性的辅导，更重要的是学习态度的辅导。在课堂教学中，注意设计不同层次的问题，照顾到不同层次学生学习的需要，为学困生创造获得成功体验的机会，为学优生提供思考空间；在课堂练习中，对优生提出有挑战性的要求的同时，加强个别辅导，不让学困生掉队。经过一个学期的努力，学困生都有所进步，在这次期末考试中，很多同学都取得较好的学习成绩，整体达到优秀的档次。

一份努力，一份回报！收获的不只是教学和教研上的方法改革与创新，还有心灵上的满足。本学期通过师生的共同努力，收到较好的教学效果：同学们的学习习惯得到培养，数学思维能力也得到了较好的发展；本学期的数学期末检测，取得喜人的成绩：一（1）班平均分98.20分，一（3）班平均分98.86分，两个班的合格率达100%，均达优秀档次。本学期，本人的练习课设计《整十数加减法练习课》课件和练习课设计获得石楼镇的二等奖；用sciencerong一、加强学习，不断提高思想业务素质。

这一学期，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个好教师的身份来约束自己，鞭策自己，力争在思想上、工作上取得进步，得到提高，使自己能顺应社会发展的需要，适应岗位竞聘的需要。

一学期来，我还积极参加各类学习，深刻剖析自己工作中的不足，找出自己与其他教师间的差距，写出心得体会，努力提高自己的政治水平和理论修养。同时，服从学校的工作安

排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。“学海无涯，教无止境”，作为一名教师，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。

所以，本学期，除了积极参加政治理论学习外，我还积极进行业务学习，提高自己的工作能力和业务素养，使自己能够更好的胜任自己的教师工作。结合课程改革利用书籍、网络，认真学习课程改革相关理论，学习他人在教育教学中好的经验、方法等。通过学习，让自己树立了先进的教学理念，也明确了今后教育教学要努力的方向。

我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。并虚心向有经验的老师学习、请教。

力求吃透教材，找准重点、难点。课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，积极利用远程教育资源，运用课件，运用多种教学方法，精讲精练，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，力求用活教材，实践新理念，增加课堂教学的吸引力，增强学生学习的兴趣和学习主动性。力求让我的数学教学更具特色，形成自己独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高教学质量。

总之，不管在课堂教学中，还是在课外辅导中，我都以培养学生能力，提高学生的成绩与素质为目标，力求让数学教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

我在工作之余，把自己在教学中反思、案例、收获等收集起来，并记录一些自己的工作过程、生活故事、思想历程，精选和积累了自己最为需要的信息资源，并积极与其他教师在博客上进行交流、讨论在教学中存在的问题。

反思本学期的工作，在取得成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。

不足有以下几点：

1、对数学教学的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。

2、教育科研在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的特色点。

4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

1、加强自身基本功的训练，特别是课堂教学能力的训练。做到精讲精练，注重对学生能力的培养。

2、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要能严格约束自己。

4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。一份春华，一份秋实，在本学期的工作中，我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，沉甸甸的情感。

护士季度考核工作总结 考核工作总结篇二

一、政治思想方面

一年来，本人能认真学习政治理论知识，积极参加各种政治学习活动，关心国家大事。能一如既往的认真贯彻国家的教育方针政策，依法执教，爱岗敬业，为人师表，教书育人，兢兢业业完成好本职工作，热爱教育工作，忠诚于人民的教育事业。

二、考勤方面

一年来，本人能模范遵守学校的各项规章制度，不迟到，不早退，有事按规定履行请假手续，严以律己，为全年工作的圆满完成奠定了良好的基础。

三、教育教学业务方面

首先，在教育教育工作中求真务实，认真开展教育教学活动。在工作中，能认真按课程标准备钻研教材，分析教材，把握学情，精心完成教学设计，认真批改学生作业，发现问题，及时解决，向课堂四十五分钟要质量。本年度春学期完成数学教案__课时，作业批改__次，配套练习全批全阅，物理教案__课时，作业批改__次，配套全批全阅，听课__次，贴合学校规定的教学任务。

秋学期至考核完成数学教案__课时，作业批阅__次，配套练习全批全阅，物理教案__课时，作业批阅__次，配套练习全批全阅，听课__次。完成物理实验__个，其中演示实验x个，分组实验x个，有计划、实验报告，相关实验资料齐全，贴合学校规定的教学任务。

第二，坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。经过学习新的《__标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高本事，以全新的素质结构理解新一轮课程改

革浪潮的“洗礼”。

第三，能积极参加教育教学培训活动，本年度参加了“国培计划”__省农村中小学骨干教师远程培训项目（班主任培训）并荣获优秀学员；20__年国培计划中西部项目远程培训（初中数学）。学习先进的教育教学理念方法。虚心向有经验的教师学习，并应用到自我的教育教学实践中。

第四，能运用先进的教学设施，本学期开展多媒体教学课__节，经过多媒体教学增强课堂教学的吸引力，提高学生学习的进取性和主动性，以学生为主体，引导学生掌握学习方法，体现素质教育的要求，提高课堂教学的实效。

第五，在教育教学中，我十分重视学生的思想工作。经过班会和主题教学月活动加强学生的思想教育，使学生能养成良好的班风、学风。面向全体学生，加强对学困生的帮忙，采取个别辅导，一帮一等活动，提高他们的素质和成绩，使他们树立信心和勇气，争取迎头赶上。

第六，能注意收集整理自我的教育心得，加强反思工作，及时发现教育教学中存在的问题，及时总结好的教育教学方法，并与其他教师交流分析，共同提高教育教学水平。

四、成绩方面

经过本人的不懈努力，本人圆满完成了本年度的全部教育教学任务，促进了学生德、智、体等方面全面发展，教育教学成绩显著。所担班级学生在__年级会考中取得好成绩，并且全部顺利进入高中及职中学习。本人也在本年度被评为县级优秀班主任。

1、加强自身基本功的训练，异常是课堂教学本事的训练。课堂上做到精讲精练，注重对学生本事的培养。课后多学习，多请教，异常是加强自我网络教研本事的提高。

- 2、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，利用各种方法训练学生集中注意力，使他们在各方面有更大提高。
- 3、加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅仅在课堂上集中注意力学习，课下也要能严格约束自我。
- 4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的提高。在今后的教育教学中，要进一步的改正与加强，争取在明年的教育教学中，取得更好的成绩。

护士季度考核工作总结 考核工作总结篇三

光阴似箭，时光如梭，一转眼我的实习生活就快结束了，还记得刚来参加实习的时候只是个很迷茫的大学生，懂得的也只是书本上的理论知识，而如今，经过短短的护士实习，我已经能够运用理论知识来完成实际操作了，各方面能力都得到了很大的提高，为毕业后踏上工作岗位奠定了坚实的基础。

护士实习主要是让我们通过实践操作来巩固理论知识，提高护理技能，同时也是我们毕业后真正参加工作前的一次锻炼机会。因为实习的时间比较短，所以我很珍惜每一天的锻炼机会，努力学习，提高自己的专业技能。在实习过程中做到虚心求学，努力刻苦，求学若渴，互相帮助，不求，只求更好。

护士实习第一天，刚进病房，就觉得很迷茫，对于陌生的环境，陌生的人群让我有点不知所措，幸好有指导医师为我们介绍病房的结构，了解各种疾病的应急处理和各项基础护理操作技能。我们这次实习的主要目的是提高各项护理技能和培养操作技能。所以我们积极努力的争取着每一次锻炼的机会，遇到不懂的就请教指导医师，他也会和细心耐心的为我们一一解答。在业余时间我还会不断丰富理论知识，积极主动的学习，思考，对于不懂的知识点我会自己先查找书籍解

决，如果还是不行我就会去请教别的护士和老师，直到自己弄懂为止，以便加强理论与临床护理相结合。有时候还要跟着指导医师去检查病房，了解各种病情的临床反应，同时和病人多沟通交流，希望他们早日康复。在这短暂的护士实习期间，我收获了很多，我懂得了病历的书写，教学查房等等。我相信这次实习期间的收获会在以后的工作中更好的体现出来。

这次的护士实习让我受益匪浅，在此，我要特别感谢学校和医院给我的这次实习锻炼机会，还要感谢指导医师和同事们对我的悉心指导和帮助，在以后的工作生活中，我将更加积极努力，刻苦专研，让自己的理论知识更加扎实，临床护理能力更加完善，我明白了作为一名白衣天使是必须付出努力的，有付出才会有回报。有了这次的实习经验，我相信我的未来将会更加美好。

首先，通过这段时间的学习，我对医院的办院宗旨、行为规范、服务理念都有了一个深入的了解。同时我还认真学习了医务人员的职业道德，职业礼仪运用，医患沟通技巧，消毒隔离与职业防护，护理核心制度及护理程序等相关知识，了解在以后工作中会遇到的常见问题及解决办法。

其次，也使我的执业素质有了提高，为能够快速成长为一名有修养，有素质，有能力，有水平的护士奠定了良好的基础，也帮助我在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。常言道：三分治疗，七分护理。特别是在心内科，许多患者都病情危重，又大多是些老年人，所以基础护理较多，病情变化较快。一切的病情都有待于护士在工作的过程中要勤于、善于观察，才能及时地掌握患者的病情变化，作出准确判断，并及时向医生汇报，使患者能转危为安，从而有利于治疗和护理。而要做到善于观察，就要求护士必须有扎实的医学基本知识和技能，根据患者的疾病有的放矢地进行观察，减少不必要的疏忽。因此护士在工作的同时必须不断认真学习和总结经验，才能更好地工作，更好地为患者服务。

最后，通过护士长对护理的核心制度、护理程序的讲解，我了解了工作中各项工作的操作程序。护士工作职责为我们明确了工作内容和责任，有利于提高责任心，做好本职工作。作为护士一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业技术水平，更好地服务于患者。我还认识到建立良好的工作与人际关系对我个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。医护人员与患者及家属关系融洽，将有利于医嘱、护嘱的执行，达到更好的治疗效果。

护士季度考核工作总结 考核工作总结篇四

20__年，我办的精神礼貌建设工作在市精神礼貌建设委员会的正确领导下，以提升服务质量为主线，以窗口礼貌服务为重点，竭诚为群众带给优质的政务服务工作，宣传活动成效十分明显，现将本办今年精神礼貌建设工作状况总结如下。

一、加强社会主义核心价值体系建设。

加强中国特色社会主义核心价值体系宣传，大力倡导实现中国梦爱国主义教育，认真贯彻落实“爱国守法、明理诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的公民基本道德规范，广泛开展“社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德”教育，依托南宁首府全国礼貌城市建立活动，实现政务环境廉洁高效，法制环境公正公平，市场环境规范守信，人文环境健康向上，生态环境不断改善，生活环境不断优化。

二、把精神礼貌建设摆在突出地位来抓。

注重抓好结合。我们始终把精神礼貌抓建工作贯穿本办中心工作的全程，坚持把精神礼貌建设工作与创先争优、与行业优质服务、与日常管理工作紧密结合起来，找准契入点，把握关键点，全面推进各项工作，使精神礼貌建设工作科学化、经常化、制度化。

三、抓好道德领域治理工作。

依法行政方面，主要治理是否做到依法依规办理行政审批事项，是否存在乱收费、乱罚款等问题，是否在政策法规、办事流程、收费标准、办理时限、服务承诺等方面做到应公开尽公开。服务质量方面，主要治理是否做到优质、热情、高效，不推诿、不扯皮；是否认真执行首问负责制、办结制、责任追究制、一次性告知制；是否有超时办结件。服务态度方面，主要治理是否做到热情、主动、细致、周到，是否存在作风粗暴、门难进、脸难看、事难办、话难听、故意刁难办事群众等问题，是否有群众投诉。廉洁自律方面，主要治理是否做到严格遵守工作纪律，有无上班迟到早退、旷工和利用网络玩游戏、看电影、听音乐、聊天或从事其他与工作无关的事情发生；是否存在利用职务之便吃、拿、卡、要、报、不给好处不办事等问题。

加强社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德等“四德”建设，按照“身边人讲身边事、身边人讲自己事、身边人教身边人”这一要求和“五个有”、“七个一”的规定动作（即有固定的活动场所、有统一的活动标识、有统一的活动流程、有专门的活动台账、有浓厚的氛围营造；唱一首道德歌、看一部短片、讲一个故事、谈一番感悟、诵一段经典、做一个承诺、送一份吉祥），结合“我的大厅、我的故事”主题，由各窗口单位轮流每月组织一次“道德讲堂”活动，扎实推进我中心的思想道德建设，传播道德故事，推动道德实践，汇聚道德力量，构成道德风尚，使道德理念深入人心，外化于行，着力营造“讲道德，做好人，树新风”的浓厚氛围，进一步增强窗口意识、服务意识和形象意识，不断改善工作作风、提高服务质量、提升工作效率和群众满意度。

四、组织开展关爱山川河流志愿服务活动。

结合“3.12植树节”和“绿满邕江”工程，本办用心参加市政府办公厅统一组织的植树绿化美化活动，为首府多种一棵

树、增添一片绿，进一步增强环保和生态意识，努力为绿城南宁增光添彩。

五、抓好优质服务竞赛工作。

一是抓好评优评先工作。按照《南宁政务服务中心红旗窗口和优质服务标兵(岗)评选方案》组织实施，严格标准，不走过场，不搞形式主义，评出先进、评出干劲、推动工作。每季对窗口单位和本办科以下干部职工进行考评，实事求是地评选出红旗窗口、优质服务标兵、优质服务岗，及时下发通报，以此激励先进，鞭策后进，充分调动广大窗口工作人员的用心性和创造性，不断提升服务质量，提高行政效率，铸牢为民服务思想，树立良好形象，努力打造高效和谐礼貌的政务服务环境，服务南宁经济社会发展大局。

二是建好学雷锋志愿服务站。在大厅原有的服务指南、桌椅、饮水机等服务设施的基础上，在大厅建立学雷锋志愿服务站，增设卫生箱、失物招领箱、南宁市区交通图、宣传资料等便民设施和物品，在大厅等候区增设报刊架，免费供群众阅读《南国早报》、《南宁日报》等报刊杂志，并悬挂学雷锋志愿服务标识牌，主动公开服务承诺项目，配备公共礼貌引导员，为群众带给更为便捷的志愿服务。建立高效投诉机制。用心支持市监察局在我中心设立行政效能监察投诉窗口工作，搞好协同配合，及时妥善处理群众的来人来函以及电话投诉，化解矛盾，改变作风，提升质量。每季设立“公开大接访”日，主动解决群众的合理诉求，为群众带给更为高效便捷的服务，让精神礼貌之花在政务服务中心结出丰硕的果实。

护士季度考核工作总结 考核工作总结篇五

201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标

任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20xx万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间内完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有

序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销

策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负

责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业

收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定

的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑

保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据,赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情,对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信,取得票据贴现额度,提高贴现利息收入。

(四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度,强化贷款“三查”制度落实,尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理,制定分行评级检查考核办法,进一步规范和约束内部评级工作,提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”,提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作,加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外,还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围,提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作,制定贷后管理考核办法,不定期组织实施专项或全面信贷检查,风险管理部门参与贷后实地检查,并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作,切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训,重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试,加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作,在全行组织开展“业务知识学习月”活动,全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程

设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款回收率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方

式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元；采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元；采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自

己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。