

2023年单位考核工作总结(精选6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

单位考核工作总结篇一

学校办公室是学校的综合管理部门，是校领导的参谋助手，综合承接上级部门指示，协调处理学校行政事务，是学校运转的中枢，是校领导和各职能部门的中介，是学校的窗口。一学年来，在校领导的正确领导下，我按照学校工作计划，进一步解放思想、克服困难、求真务实、创新工作，充分发挥职能作用，较好的完成了本年度的工作任务，并取得了一些成效，现将主要工作情况，总结如下：

1、做好接待，强化服务意识

作为学校的窗口部门，办公室在做好日常工作的同时，精心筹划，周密部署，尽心尽力地组织好每一个会议，协调好每一次活动，安排好每一次接待，使学校的人力和财力发挥了最大效益。

2、强化责任意识，工作落实到人

办公室工作肩负着上级文件精神上传、下达，每一项上级来文，可能涉及到多个部门的工作，所以，在工作中，我加强责任意识，将每一项工作落实到实处，落实到各个部门负责人。

3、常规考勤管理，强化办公纪律

日常做好各部门日常考勤汇总工作，强化平时办公纪律，使得在上级检查办公纪律中，做到无违纪、违反办公纪律现象。

4、校园无线建设，高效限时完成

建校初期，由于人员上的不足，使得本学期也肩负学校教育信息化建设的部分工作。在这项工作中和泰安永恒电子通力合作，按时、高效完成校园无线建设，保障了泰安市教育信息化现场会的顺利召开。

任何事情都不是完美的，同样工作也是如此。工作上的琐碎有时也让我手忙

脚乱，以致忙中出错。主要体现在：

1、平台通知落实不到位、督促不严导致一些上报的通知未能按时上报。对于上级领导的电话督促及言语上不算严厉的苛责，我都表达了深深的谢意及虚心的接受，不论任何原因造成工作上的失误，我都不强调客观理由，失误就是失误，把责任脱干净了也是失误，与其抱怨不如及时补救。

2、工作中关系协调能力不足，以致日常同事间的工作关系出现一些不当之处。

3、个别因素导致在工作中出现拖沓现象。

针对以上出现的不足，我将下学期办公室工作的重点体现在以下几个方面：

1、平台通知建立登记提醒制度。将平台需要上报的通知登记在案，注明办理的部门及上报时间，以备到时落实上报情况。

2、加强自身修养，努力提升与同事间的亲和力。

3、安排的工作在第一时间完成，如不能及时处理，第一时间

反馈信息。

4、着手准备学校档案整理工作。

领导的肯定和同事们的认同是我工作中最大的动力。这也使我在今后会更加尽心尽责地去工作，为我们第二实验中学美好的明天贡献自己的力量。述职完毕，谢谢大家！

20xx年x月

单位考核工作总结篇二

时间过得真快，转眼间一学年的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就这学年的工作小结如下：

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

这学年，本人担任一年级语文教学工作，班级人数众多，又面临着新课程改革。面对首次接触的教材，我在教育教学工作中遇到了不少困难。针对这些情况，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。

在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。

另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流，本学年撰写综

合活动案例□xxxx□以及论文多次参加市级交流、获奖、发表。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科并积极各类现代教育技术培训初步掌握了多媒体课件制作。

单位考核工作总结篇三

20xx年5月5号我从原来的精密测量室从事精密测量工作转到课内的品质担当的工作岗位上，做品质担当的工作快到三个月了，在新的岗位，新的环境学到了很多新的知识，接触了新的工作内容，还有新的同事。以下，是我对考察期工作的总结。

中对产品的质量加以控制，对每道工序的质量控制方法，以及检测方法进行监督和指导。对加工中出现的不良品进行判断，追踪，分析原因，制定对策，做出处理，并加以标准化，再持续改进。工作中负责对产品过程控制的检验数据的记录，统计，分析，和存档。

第二，从事品担这个工作让我对品质的认识更加深刻。明确了品担的职责，品质是一个企业的命脉。从事品担的工作，我学习到了品质的过程控制。在工作期间，我学习了并从事不良品的判定，分析，处理并作出对策。对产品的检测数据统计，分析等工作。学习并参与了产品质量检测的工程与方法的制定。

第三，工作中深刻的理解了团队协作的重要性，在和同事的协作下更好的完成了工作内容。

在工作中我学习并融洽的处理了和相关课之间的协调工作。通过沟通共同分析达成共识，找到合理的方法解决问题。使各课之间能够更好的协作，最终为公司创作更大的价值。

第四，参加了iso-ts16949质量管理体系的培训，系统的学习了质量体系文件，并应用到工作之中，使我能个更好的维护质量体系文件，更好地宣传质量管理体系的相关规定。学习了分析问题解决问题的方法，并把学习到得方法用的日常工作中对质量不良问题的分析。使之得到更好的解决。从根源上杜绝不良的发生，防患于未然。对于这个岗位的要求，我也存在着些不足。由于从事这个岗位时间不长，相应的经验有些欠缺。但是经验是在工作中积累起来的，我相信在通过我的`努力，在以后的工作中不断学习总结经验，一定会弥补这个不足。

通过这两个多月的工作，使我系统的学习了品担的工作内容和岗位职责，对于我的工作能力和工作能力有了显著的提高。为了以后更好地完成品质担当的工作，我将一如既往的保持积极的学习和工作的态度，不断地提高自己的能力和业务水平，为公司的发展壮大，做出最大的贡献。

单位考核工作总结篇四

时间如流水，一学年的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就20xx学年的工作总结如下：

本人热爱党，热爱人民，坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业。思想端正，作风正派，服从领导的工作安排，办事认真负责。本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道

德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

本学年能主动、认真地服从和配合学校各级领导的工作安排。积极参加学校、市教研室和组里的各种会议；能根据学科特点，通过自己订阅或者在网络上寻找国内外热点、重点新闻，及时领会和用于教学辅导；热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。

首先，能认真把握教材——把大纲、课本、时政及时有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，对基础知识能灵活运用，从而使同学们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平和能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。

第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。因而也得到了学生的尊重。

我在教育教学工作中遇到了不少困难。针对这些情况，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

由于本人的不懈努力，学生们取得了长足的进步，在教委和本校的组织的历次考试中，学生的成绩都名列前茅。多篇论文获市县级奖。

单位考核工作总结篇五

针对公司确定的年度四项重点工作，作为一名党员，结合工程谈谈自己的一些想法。

(1)加强材料管理，节约材料费用，材料在工程成本中占最大的比重，节约材料费用，对降低成本有着十分重要的作用，大力节约主要材料，结构件，周转材料，其他材料的耗费，降低采购成本，对于降低工程成本有着非常重要的意义。

(2)提高机械设备利用率，降低机械使用费。机械使用费是整个工程费用中占第二大比重的项目。充分发挥现有机械设备效能，从而减少单位工程成本中机械使用费。体现在工程中最直接的方面就是：加强机械设备的计划性，做好机械设备平衡调度工作，选择与施工对象相适应的机械设备，防止“多要少用”“早要迟用”“大代小用”消灭停工、窝工、最有效地、最充分地利用各种机械设备。

第二方面，“加强企业内部培训，实施可持续发展的人才经营”。

大力培养可持续发展的人才是企业实现可持续发展的重要组

成部分。而在实际的工作中，往往只是注重青年干部、业务能力较强的年轻人进入机关，在机关的各个部门从事着不同的工作，相比对基层青年人的培养就显得力度不够。公司今年提出的年度四项重点工作中把对年轻人的培养列为其中一项，我觉得很有必要，也是迫在眉睫的大事。

(1) 加强对青年干部全方位素质的培养

这样的培养可以通过两个途径来实现。一是通过集中组织的培训，在相对较短的时间内组织在学历层次、工作经验、工作条件等相似的青年干部在一起，针对某方面的问题通过听课、讨论等形式进行理论上的提高；二是通过自学，但是这样的自学要逐步加大考查和考核的力度，让这样的学习真正落到实处，不流于形式。在素质的培养过程中，要注意全方位素质的培养，不仅仅是他从事什么样的工作就只培养什么样的技能，而忽视其他方面的素质，特别是政治理论方面的素质。

(2) 增加青年干部之间交流的机会

作为年龄层次和工作经历相似的青年干部，由于工作地点和工作环境的不同，青年干部们很少有机会能在一起交流工作中得到的收获和工作中遇到的问题，也就很难达到总结、提高的目的。可以定期集中青年干部到一起交流，对工作中存在的‘困难及时总结，制定对策。在交流中达到学东西的目的。

(3) 拓宽青年干部的眼界

由于工作环境相对较狭窄，尤其对长期在项目部搞工程的青年人来说更是如此了，普遍存在着眼界狭窄的问题。对于某些问题的思考和处理往往都带有很大的狭隘性。因此可以考虑多组织青年干部到发展得比较好的地区走走、看看，通过这样的形式，让他们从别人的发展过程和发展思路中总结出属于自己的东西，从实践中得到真知。比如说，前一段时间

公司党群部组织青年干部上苏州参观学习，我觉得这种形式就非常好，开拓了他们的视野，学到了很多東西，反映非常好。

第三方面，党员廉政建设工作。

进一步深化党风廉政教育，继续开展好“两个务必”教育、党规党纪、理想信念和廉政警示等内容的教育活动，增强拒腐防变能力，筑牢思想道德防线。牢固树立勤俭办企业、节俭过日子的观念，切实增强“四个意识”，即党员领导干部的责任意识、忧患意识、和大局意识，引导党员领导干部正确树立“六观”，即世界观、价值观、人生观、权利观、地位观和名利观。加强廉政文化建设，努力营造“人人崇廉、思廉、保廉、促廉”的浓郁氛围和“以廉为荣、以贪为耻”的良好风尚。认真落实党风廉政建设责任制，把责任目标层层分解，落实到具体部室和人员，发现违法违纪的，及时追究责任，保证党风廉政建设责任制的落实。要严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，从教育、预防、监督和治理四个环节入手，切实抓好领导干部的廉洁自律工作。积极构建和逐步完善公司的惩治和预防腐败体系，使公司的反腐倡廉工作既有长远目标，又有短期规划，既有总体部署，又有具体要求。在此基础上，分解好各项任务，履行好各项职责，落实好各项工作，进一步巩固已取得的成果。要加大效能监察工作力度，尤其要结合公司的中心工作，对资金和物资采购、非生产性费用、安全生产进行专项监察，提高经济效益，促进安全生产。认真做好信访举报工作，严肃查处违纪违法案件。切实加强纪检监察工作者队伍建设，适应新形势下纪检监察工作的新要求，转变思想观念，培养过硬素质，提高工作标准，转变工作方式，树立务实作风，提高工作效能，努力建设一支政治坚定、公正清廉、纪律严明、业务精通、作风优良的高素质的纪检监察工作者队伍，为公司和谐快速发展提供可靠的作风保障。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内

搜索党员考核工作总结。

单位考核工作总结篇六

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和带头营销。

(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“创先争优”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。