# 龙岩建行扶贫工作总结(必备12篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-10-08

*龙岩建行扶贫工作总结120xx年，在市扶贫开发领导小组的指导下，我中心支行高度重视定点扶贫工作，认真落实\_“扶贫日”活动的要求，切实把定点扶贫工作落到实处，尽最大所能地帮助扶贫对象解决生产生活中的困难，做到了认识到位、领导到位、资金到位，达...*

**龙岩建行扶贫工作总结1**

20xx年，在市扶贫开发领导小组的指导下，我中心支行高度重视定点扶贫工作，认真落实\_“扶贫日”活动的要求，切实把定点扶贫工作落到实处，尽最大所能地帮助扶贫对象解决生产生活中的困难，做到了认识到位、领导到位、资金到位，达到了年度帮扶的目标。

(一)领导重视，定人定责，明确扶贫工作目标。一是分行党委高度重视，确保驻村工作顺利开展。分行党委高度重视新一轮扶贫工作，经分行党委研究决定委托梅州中支负责，梅州中支确定由XX县支行承担。梅州中支党委按照分行王行长的指示精神，高度重视分行对口扶贫工作，召开了党委会专题进行研究部署，落实扶贫工作人员，梅州中支党委确定一名中支党委委员陈道清副行长挂扶贫领导小组组长，丰顺支行派出一副行级和一名副股级干部驻村，并定人定责。20xx年5月14日，李新耀行长、陈道清副行长带领扶贫工作组先后与XX县、丰良镇政府和村“两委”相关人员进行了初步沟通协调。20xx年6月6日，书记张华轩带领分行机关党委有关人员到丰田村看望驻村干部，约见XX县政府和扶贫局、丰良镇政府及村“两委”参加扶贫工作人员，听取扶贫工作意见，努力争取政府扶贫办、交通、水利等相关单位支持和配合，为扶贫工作奠定坚实基础，也标志着分行扶贫工作正式启动。二是多方筹集资金解决驻村干部实际困难，为做好扶贫工作提供物质基础。驻村工作组进村后，分行党委从关心驻村队员生活入手，及时落实了驻村队工作经费，购置被褥等办公用品，使驻村队员的生活问题有了着落，解决了驻村队员无后顾之忧，使驻村干部能安心做好扶贫工作。三是深入调研，帮扶慰问，为驻村工作理清思路。一年来分行党委和中支党委领导多次深入扶贫点调研扶贫工作情况，并听取驻村工作组的情况汇报，一起研究驻村工作思路和三年发展规划，使整个驻村工作思路更清晰，措施更加得力。20xx年8月31日分行党委员、工委主任徐维率队到丰田村开展“践行群众路线，扶贫捐赠送温暖”活动，为丰田村小学捐赠儿童读物书籍400余册，并慰问困难老党员同时对考上本科学子发放智力帮扶资金，使群众切实感到温暖，为我们驻村工作提供了强有力的后盾。

(二)摸清底子，科学规划，合理制定扶贫措施。20xx年5 月14日扶贫工作组进驻后，立即深入群众，做农民的知心朋友，知民情察民意，与村两委干部深入农户了解情况、精准定位，按照文件有关精神认真选出全村贫困户主要帮扶户115户，掌握了解丰田村的经济、人文、资源等情况，并根据丰田村所处地理环境、气候环境、人文环境等，理清了该村的发展思路，制订科学合理、切实可行的三年扶贫规划，确保扶贫长效机制建设，为今后做好三年扶贫工作打下基础。

1、摸清底子,知村情。XX县丰良镇丰田村丰良镇与北斗镇中间，位于206国道边，距离县城约21公里。全村面积近15平方公里，以丘陵山地地形为主，山林面积达25000亩，其中生态公益林11500亩，耕地面积1670亩(其中水田1270亩)。水资源相对丰富，生活用水来自于自来水。

该村共有688户，人口3640人，其中：低保户96户、核定帮扶贫困户115户共437人，丰田村村两委班子5人，村委书记兼任村主任，村设小学一间，教师12人，学生116人。住户相对分散，在农业种植仍然以传统农业为主，经济作物有少量种植，形不成规模,大部分农户仍然水稻、玉米、甘薯为主要农作物，辅助种植蜜柚、烤烟等，整村农业经济仍是自给自足的自然经济。养殖业主要以养猪、鸡为主要副业，没有1家工业企业，这些问题成为制约该村发展的主要因素。村委没有任何经济收入，村民主要靠外出务工收入，20xx年农民人均收入3200元，低于全县平均收入水平。

2、合理谋划，订规划。驻村工作组在中支陈道清副行长(扶贫组长)的带领下，一年来分十多次深入农户，认真做好调查摸底和核实工作，做到仔细核对贫困户的相关信息，了解其家庭成员结构、经营方式、收入状况、贫困原因、帮扶需求等。在工作中做到公平、公开、公正，并协助他们制定、实施脱贫计划，鼓励他们弘扬客家人自强自立的优良传统，发扬艰苦奋斗、自力更生的创业精神，用勤劳的双手尽快脱贫、用智慧的头脑改变命运，帮助他们实现“脱贫致富奔康”的.目标。同时驻村干部还深入了解了村经济情况、资源优势和环境卫生等，理清了该村的发展思路，认清发展中存在的问题，在调查研究的基础上，制订了切实可行的三年扶贫工作规划。力争20xx年扶贫验收时，纳入被帮扶的有劳动能力的贫困户人均纯收入达到或超过当年全省农村农民人均纯收入的45%，并实现稳定脱贫;实现行政村集体经济收入达到或超过5万元;新型农村基本医疗保险实现全覆盖，整个村容村貌得到明显改善;村“两委”班子的战斗力、凝聚力得到提升，因地制宜，结合实际带领群众脱贫致富，发展高效精致农业，大力培养农民致富带头人。

3、建档立卡，分责任。驻村工作组根据XX县扶贫局最终核定贫困户共139户(主要帮扶户115户、保障低保户19户、五保户5户)。逐户进行调查了解，并根据扶贫工作要求做好建档立卡工作，在任务重、时间紧的情况下，驻村干部加班加点，于20xx年 月顺利完成了139户贫困户建档立卡录入工作任务。同时根据责任考核办法要求，把贫困户分解落实到帮扶个人，做到规划到户责任到人，并把责任人和帮扶贫困户情况进行公示，加强责任人与帮扶对象沟通，落实帮扶责任。

**龙岩建行扶贫工作总结2**

11月19日，xx市秦州区精准扶贫工作专题会议在秦州合行召开。省效能风暴第五巡视组组长韩金龙、副组长刘强、省联社主任王广平及相关部门负责人及秦州区相关部门负责人等30余人参加了会议。秦州区财政局、秦州合行、区金融办、扶贫办以及部分帮扶村镇负责人分别汇报了精准扶贫专项贷款工作情况。

一、加大扶贫信贷政策支持力度

扶贫工作对发展农村经济、实现小康社会，至关重要，邮储银行与“三农”结合最密切，在扶贫惠农工作中，更应该发挥重要影响力。为不断提升金融服务民生、服务“三农”能力，该行出台了对贫困地区的信贷投放规模原则上不予以限制等优惠政。同时，为及时发放扶贫贷款，还开辟了审批绿色通道，对贫困地区上报的各类贷款实行优先审批，针对贫困人群生产生活的贷款实行优先发放。

结合实际情况，该行还建立差异化的业务考核机制，对贫困地区在收益、资产质量、绩效等方面进行差异化考核;同时，适当提高资产质量容忍度，通过适度宽松的考核政策，提高市、县级银行对贫困地区扶贫惠农工作的积极性。

二、拓展创建新模式，扶贫服务最大化

一是服务拓展渠道多样化。为了实现扶贫工作信贷额度规模化、扶贫对象最大化，该行大力拓展合作空间，积极主动寻找各种类型的合作伙伴，先后搭建了“银政”、“银协”、“银企”、“银担”、“银保”等综合服务平台;同时，与省委农工委、省扶贫移民局、省农业厅、省林业厅、省科协等部门陆续签订合作协议。

二是创新抵押担保方式。该行结合国家以及省市政策，开展农村产权抵押融资、林权抵押贷款试点工作，将林权、土地经营权、集体建设用地使用权、农村集体土地房屋产权逐步纳入抵押范围;同时，探索大型农用生产设备、水域滩涂使用权等创新担保模式，切实解决贫困居民融资难问题。

三是着力信贷模式创新，全力扶贫促双赢。为进一步整合资源，该行加强与农业龙头企业的深入合作，推广“核心龙头企业或专合社加农户”的信贷模式，以提供优质的服务为基础，通过批量开发、提前授信等方式优化贷款流程，为贫困地区各类经营主体提供良好的信贷资金支持。

该行十分重视涉农优质产业链和龙头企业的开发，挖掘涉农核心企业上下游农业生产经营主体，设计开发适合的产品，创造可持续发展的商业模式。与新希望集团、通威公司、四川驰阳农业等龙头企业合作，开发了“公司+农户”贷款模式。截至目前，与新希望集团合作贷款结余5084万元，与通威公司合作贷款结余983万，与驰阳农业合作贷款结余1136万元。

该行创新营销模式，通过四川省科协牵线搭桥，创新了“银会合作”模式，截至20xx年5月末，通过科协、农技协渠道，全省已累计发放贷款7412笔，金额亿元，结余亿元。

三、勇于首创，扶贫小额贷款试点工作有成效

该分行与四川省扶贫移民局建立合作关系，在巴中市南江县创新开展扶贫小额信贷工作，加大扶贫贴息贷款投放力度，得到广大农户及各级领导的高度赞誉。

在巴中，市县两级邮储银行与扶贫部门明确职责、合理分工、协调配合，共同推进扶贫小额信贷工作试点。自去年启动以来，邮储银行四川分行与巴中市各县扶贫移民局紧密配合，创下“五个全市第一”：与市扶贫移民局第一家签订了《扶贫惠农小额信贷业务合作框架协议》、联合出台了第一个《巴中市扶贫惠农小额贷款实施办法》、制定了第一个《贫困户评级授信标准》和《村级风险管控小组职责》、第一个“扶贫惠农”金融服务工作站成功在南江县栗园村挂牌、成功发放全市第一笔扶贫小额贷款。

针对贫困户个体特点，该行量身打造了“四最”扶贫小额信用贷款产品，即：最简的`手续、最灵活的使用周期、最低的成本、最大的可获得性，为贫困户个体提供快速优质服务，为他们的脱贫加油助力。

\_扶贫办公室主任刘永富深入到巴中，在该行“扶贫惠农”金融服务工作站视察，详细了解小额信贷产品要素、流程和运作模式后，对邮储银行充分发挥自身优势，敢于承担社会责任的做法十分赞赏，高度肯定了邮储银行创新“扶贫惠农”小额信贷、开辟“银村合作”的金融扶贫新模式。

巴中市委、市政府对该行精准扶贫工作高度认可，同时，为大力推进精准扶贫工作的深入，市政府已组织建立担保基金1000万元。

四、落实扶贫工作会议要求 全面高效完成目标任务

为认真落实省委十届六次全会精神，该行围绕“四大片区扶贫攻坚行动”、“五大扶贫工程”和“五个一批”扶贫攻坚行动计划，将进一步提高金融服务水平，不断创新金融服务模式，不断拓宽支持贫困地区发展的融资渠道，出台了“全面落实《四川省委关于集中力量打赢扶贫攻坚战，确保同步全面建成小康社会的决定》的实施方案”。成立了“金融扶贫开发领导小组”，同时，要求各二级分行参照省分行领导小组组织架构，成立“金融扶贫开发领导小组”，负责具体方案实施以及外部机构协调沟通工作，确保88个贫困地区都有领导作为帮扶督办人，部门负责人作为包干责任人进行连点督导。各扶贫地区支行成立扶贫开发工作小组，支行长作为当地“扶贫开发工作”第一责任人，负责具体的金融政策执行，实行定点联系帮扶。

该实施方案明确了扶贫工作目标：到20xx年，在全省设立500个“三农”金融工作站和扶贫工作点;到20xx年，在88个贫困地区的信贷规模翻两番，投放“三农”、小微贷款合计1200亿元，力争全省“普惠金融”贷款增速、增量居省内国有银行首位，全面完成省委、省政府交办的定点扶贫工作任务。

**龙岩建行扶贫工作总结3**

兴国农商银行认真贯彻落实中央、省委省政府及省联社扶贫工作要求，把金融扶贫的责任扛在肩上，措施落实在行动上，以加快扶贫贷款发放为抓手，以完善服务功能为主线，鼎力支持精准扶贫，取得了较好的工作成效。截止20xx年11月30日，共发放“产业扶贫信贷通”贷款万元，其中向贫困农户发放“产业扶贫信贷通”贷款6550户、金额万元，向1户贫困户带动型企业发放贷款30万元，完成县政府计划的，占全县11家金融机构累放总额的，现总结如下：

一、 主要成效

农商银行的精准扶贫贷款，顺应了党和政府的农村工作部署，践行了服务“三农”的经营理念，回应了广大贫困农户的热切期待，收到了较好的成效。

1、推动了贫困农户的生产。农商银行扶贫贷款的推出，在一定程度上缓解了贫困农民的贷款难问题，不仅解除了他们在生产经营中缺少资金的后顾之忧，而且极大地提高了他们扩大生产经营规模的积极性。

2、促进了贫困农户的增产增收。农户贫困，贫就贫在缺项目少资金，精准扶贫实施后，我们紧跟地方党政的产业安排提供贷款，实现了项目与资金的有效对接，让贫困农户走向了致富有门路、生产有资金的良性循环，有力提高了他们的增产增收能力。如家住高兴镇新圩村上厚塘村小组的钟林生，今年57岁，由于长年生病，属于因病致贫的贫困户，钟林生从兴国农商银行获得了5万元政府全贴息扶贫贷款，期限3年。有了这5万元，他计划养上3头黄牛、200只鸭和200只鸡，实现自力更生。

3、密切了党群干群关系。农商银行的扶贫贷款，让贫困农户得到了看得见、摸得着的实惠。虽然我们开展的是农商银行的业务工作，但贫困农户感受到的却是党和政府的温暖，他们从心底里感到基层干部是真正为他们做好事、解难事、办实事，党群干群关系比以前更密切更和谐了。

二、主要工作措施

1、抓重点，突出政银联动。在工作中，我们始终坚持政府在精准扶贫中的主导作用，全面推进政银联动。一是建立定期协商机制。与县扶贫办、金融局等部门定期召开协调会，及时交换精准扶贫的政策动态、贫困户信息和贷款发放等情况，协商解决扶贫贷款发放中存在的问题和难点。二是统一开展政策宣传。组建政银扶贫宣传队，一同下乡入村对精准扶贫进行政策宣传，积极做好金融扶贫知识普及，为扶贫贷款发放营造良好氛围。三是联合开展需求调查。乡、村两级干部与农商行客户经理组成调查队，对建档立卡贫困户逐村逐户摸底调查，全面掌握致贫原因、脱贫途径、贷款意愿等信息，为加快扶贫贷款发放奠定了基础。

2、克难点，强化机制推动。针对扶贫贷款的特殊性，我们把完善服务机制作为重要抓手，有效提升了贷款发放效率。一是建立扶贫贷款绿色通道。全面推行3天限时办结制，即自收到贫困户的贷款申请起，1天调查，1天审批，1天完成发放;同时在确保风险可控的前提下，对承担主体、资信情况、信贷文本等进行了适当调整，使之更契合扶贫贷款的特点。二是制定尽职免责条例。针对部分客户经理对扶贫贷款的“惧贷”心理，我们及时出台了尽职免责细则，明确了相关流程要求及责任划分，打消员工的贷款发放顾虑，提高了工作效率。三是完善考核激励机制。对扶贫贷款发放实行“一月一通报、一季一考核、一年一考评”，对工作进度慢、任务完成缺口大的支行负责人进行通报批评、诫勉谈话、免职等处理，并取消年终评优评先资格。

3、促亮点，落实创新驱动。一是创新扶贫信贷产品。创新推出了金福通、扶贫光伏贷等信贷产品，丰富了扶贫产品体系，满足了不同客户的金融需求。二是实现客户分层授信。对具有一定劳动能力、劳动技术和致富能力，已自主发展产业的建档立卡贫困户，实行直接授信;对无劳动技术、无致富能力、生活特别困难或文化程度底，不能自主脱贫的，对农民专业合作社和龙头企业进行授信，带动贫困户增收脱贫。

4、保基点，打牢风险制动。针对部分贫困户认为扶贫贷款是“白送”的钱，还有部分扶贫资金被挤占挪用的情况，我行重点从宣传和机制上入手，确保扶贫贷款的风险可控。一是加大业务宣传。通过走村串户、短信、微信等加强对信贷扶贫工作宣传，引导贫困户提高信用意识，明白扶贫贷款不是政府救济、必须偿还，确保金融扶贫的可持续发展。二是加强资金监督。与乡、村两级政府的沟通协调，全面监督扶贫资金的使用;加强对贫困户的教育，要求其按要求使用扶贫资金，对于挪用扶贫资金的`，及时采取增加保证人、提前收回贷款等补救措施。三是强化尽职调查。严格执行贷款“三查”，确保信贷资产质量;坚持信贷原则，选准有劳动创业技能、发展意愿、有帮扶潜力的对象，给予信贷支持。

三、存的问题

部分贫困户即缺技术又缺致富产业和资金，现在银行将贷款发放到位后，贫困户因无产业，只能将资金存入银行，建议各级政府和扶贫帮扶队员为贫困农户找到好的致富项目，带领贫困农户真正脱困，防止三年后因“贷”返贫。

四、下一步的工作打算

金融是现代经济的核心。要让贫困农户在小康路上不掉队，金融扶贫工作任重道远。作为全县金融主力，我行将进一步改进服务，加大投入，在担当好金融支农主力的同时，继续担当好金融扶贫主力。

1、开展深度“四扫”活动。开展对贫困农户的深度“四扫”，进一步征求他们的意见建议，详细了解他们的金融服务需求，出台更具针对性、操作性和实用性的扶贫措施。

2、加快服务产品创新。在提升传统信贷品牌的同时，认真总结推广农户抵押贷款，尝试农村土地承包经营权抵押贷款，支持贫困农户大力发展果业、油茶、烟叶、茶叶、蔬菜等有市场、有效益的特色主导产业。

**龙岩建行扶贫工作总结4**

>一、工作开展情况

(一)基本情况

刘老桥村位于双浮镇政府东3公里处，东靠吴店集，南临旧县镇，西接麦仁村，北与前进村隔河相望。全村辖15个自然村，总人口1120户、4328人，20xx年初建档立卡贫困户275户、572人。太和县支行帮扶的是20xx-20xx年建档立卡的贫困户75户。

(二)主要做法

1.认真落实“单位包村、干部包户”制度。严格落实“双包”和扶贫工作要求，支行定期到村走访调研，了解到贫困户实际困难，帮助解决实际问题。有针对性的制定了“一户一计划，一人一措施”帮扶计划，圆满完成全年走访任务。

2加大精准扶贫工作的宣传力度。充分调动群众的积极性和主动性，将政府支持、社会帮扶与自力更生紧密结合起来，自觉杜绝“等、靠、要”思想，切实增强自力更生、艰苦奋斗、脱贫致富的创业精神。

3、加强基础设施建设。督促施工单位对双吴路刘老桥段(刘国凤—牛头桥)路面拓宽工程加快进度，20xx年上半年顺利竣工;督促扶贫路刘国凤至杨庄、后史至孙油坊尽快实施路面硬化，20xx年11底竣工。积极动员村委会，让孙油坊采取“一事一议”的方式对孙油坊自然村内500多米道路进行硬化，以及各自然村入户道路进行硬化，20xx年均已完工。

4、引导贫困村利用本地优势，加强帮扶。一是利用有机良庄的有利环境，让贫困户进园务工。二是实行以工代赈，让贫困户参加农村环境综合整治给予适当补贴。三是在产业发展上要立足实际，点面结合，尊重市场规律，瞄准贫困人口，精准实施扶贫。加强对已实施的产业，特别是养殖业的后续管护工作，确保产业实现增收、贫困户稳步脱贫。协调县农商行、扶贫办为贫困户办理扶贫小额信贷带资入股。四是加强对村级光伏电站和100户用光伏电站工作管护工作。

(三)保障措施

1、整合人员力量。支行干部职工15人，每人包5户，实施考勤打卡对接。

2、开展调查走访。利用双休日，帮扶人员到贫困户家中开展“面对面帮扶”工作，与村民进行交流，详细了解其家庭人员、生活生产、经济来源、家庭就医等方面存在的实际困难及致贫原因，帮助贫困户想办法、找出路。

3、实施多措帮扶。一是鼓励贫困户发展规范化种植养殖，联系大户代种、代养，协助申请政府补助，增加群众收入。二是协助贫困户办理扶贫小额信贷带资入股。三是帮助贫困户转移劳动力。鼓励有技能、有文化、有知识的贫困户劳动力到珠三角、本地城区等地方进行务工，增加家庭收入。四是积极筹集资金帮助贫困村解决实际问题。20xx年为刘老桥村解决光伏发电缺口资金5万元，20xx年为刘老桥村解决修路缺口资金4万元，20xx年为刘老桥村解决危房拆修缺口资金1万元。五是捐款捐物进行走访慰问。多次动员支行干部职工捐款共7450余元，对帮扶对象开展慰问。

4、切实解决具体问题。加强政策宣传，使20xx年、20xx年度已脱贫的贫困户知晓了目前他们应该享受的170元综合保险、产业扶贫政策和教育扶贫政策。协调督促村委会增设安装路灯、危房改造。帮助贫困户打扫庭院，整理卫生改善环境。协助申请旱厕改造、安装自来水等。

>二、存在的问题及下一步工作计划

(一)扶贫工作创新力度不够。当前开展扶贫工作主要是按照上级扶贫办的部署安排，按部就班，工作中缺乏自主创新。

(二)引导群众脱贫方面缺乏过硬的本领。部分贫困户等、靠、要思想严重，发展养殖嫌脏、务工就业怕累，小额贷款怕有风险，坐等政府救济。贫困户与非贫困户本身只是席地之差，大量扶贫项目的`实施，导致非贫困户心理不平衡。

(三)群众主动参与环境整治的意识不够。目前，群众意识淡薄，主动参与的积极性不够。造成政府的“输血”功能倚重过大，群众主体的“造血”功能严重不足。镇村干部成了开展环境整治的主力，有点本末倒置，如何调动群众的积极性成了一个很大的课题。

下一步我支行将按照“思想帮扶激发内生动力、资金帮扶改善家庭环境、精准施策提高帮扶效果”的工作思路，切实提高帮扶工作的针对性和实效性。坚持把精准扶贫与美丽乡村建设相结合，通过多种帮扶措施，促使村容村貌和群众生产生活条件得到明显改观。

1.加大走访力度。不断增加走访的强度和覆盖面，实施多轮走访，摸清摸透贫困户的基本情况，尤其是收入情况，提升脱贫成效。支行班子成员按照规定定期到村走访调研，帮助研究解决村社会经济发展、脱贫攻坚中出现的问题。

2.加强宣传教育。发挥自身优势，加大金融扶贫政策宣传力度。开展金融消费者权益宣传、反假币宣传、理财知识等宣传，切实维护农民的金融权益。

3.组织银企对接会，助力双浮镇经济发展。在双浮镇组织银企对接会，争取信贷资金的投入，带动当地农民致富。

4.在20xx年特色种植业的基础上，继续推进落实“一村一品”中绿色种植。在条件允许的情况下，动员广大村民扩大种植面积。

5.帮助协调相关部门争取刘老桥村社会经济发展的各类帮扶项目、资金等。

6.组织单位帮扶联系人按照规定到贫困户家开展走访慰问活动，帮助落实各类到户扶贫项目。

7.指导村抓好环境保护、村容村貌整治、文化建设、精神文明建设等工作。

8.开展10月17日“扶贫日”宣传、关爱留守儿童、慰问孤寡老人、困难老党员慰问等活动。

9.在让贫困户了解国家扶贫政策的同时，加大对贫困户的宣传教育，提升贫困户的脱贫意识和内生动力，强化其子女的赡养意识，按时完成脱贫攻坚任务。

10.实施村风民风提升工程。重点解决贫困户思想涣散、情绪消极的问题。鼓励贫困户贫困人口克服消极慵懒的思想，重拾生活的信心，提高自我发展的能力;倡导贫困群众树立“健康生活生活健康”的生活理念，远离黄、赌、毒;发动社会各界关爱农村留守儿童、留守妇女、留守老人，给他们送去温暖和关爱。

**龙岩建行扶贫工作总结5**

为进一步贯彻落实XX省委、省政府关于做好20xx年扶贫工作相关要求，广州分行扶贫开发工作按照“扶贫扶到点子上，开发开出生产力”和“政府主导、部门联动、社会参与、自力更生、开发扶贫”的原则，围绕“三个定位、两个率先”的目标，通过开展群众路线教育实践活动，创新扶贫开发工作思路，奉行为民务实的工作作风，扎扎实实做好扶贫各项工作，20xx年新一轮扶贫开发“规划到户、责任到人”工作取得了阶段性成果。现将工作总结如下：

一是创新金融扶贫模式，着力搭建扶贫架构。为切实做好“双包双促”精准扶贫工作，镇安农商行在县委县政府的统一部署下，创新了“1234”金融扶贫模式，即制定一个规划——《镇安农商行金融支持精准扶贫六年规划》;开发两种产品——金融扶贫富民农户贷和产业贷;探索三种模式——“基金 贴息”保障模式、“公司 农户”担保模式、“服务 技术”支撑模式;完善四项机制——完善金融扶贫联动协调机制、贷款风险补偿担保机制、金融服务监测考核机制、政银联席定期磋商机制。为扶贫工作搭建了架构，建立长效机制，确保精准扶贫工作的有序开展。

二是加大信贷资金扶持，着力增加群众收入。至20xx年12月末，累计发放精准扶贫贷款10450万元，其中精准扶贫金融富民农户贷1466笔，金额

万元，有力地支持了贫困户发展产业致富;精准扶贫金融富民产业贷157笔，金额4250万元，以产业带动就业，促进贫困户增加收入。

三是捐助民生工程，着力做好面上大扶贫。20xx年，向包扶的丰收村捐资3万元修建公厕，捐电脑6台、太阳伞45把、石桌石凳5套、宫灯60对，制作旅游标识牌、宣传牌8个，增设助农取款点1处、安装无线POS机具1部、配备点钞机1台、灯箱1个，分发雨伞、水杯等宣传品1000余份;争取资金33万元支持丰收村饮水净化工程。支持民生工程，做好面上大扶贫。

四是驻村联户扶贫，着力增强群众致富信心。首先是制定规划及措施。20xx年组建驻村联户扶贫工作队，制定《包扶村20xx-20xx年三年发展规划》、《贫困户调查及产业发展情况统计表》、《驻村工作队职责及任务》等;其次是建档立卡开展结对帮扶。向包扶的腰庄河村25户“亲戚”捐赠价值14万元的铡草机、粉碎机等农用机具44台;再次是创新模式开展信贷扶贫。农商行以丰收村为试点，为该村36户贫困户发放精准扶贫贷款万元。为丰收村汪和春服装加工厂贷款25万元，增设备扩规模，解决50多名贫困人口就业，人均年增收万元;最后是确定产业开展项目扶贫。工作队帮助成立“丰收乡村旅游公司”，引导村民刘长卫等15户移民户办起了农家乐和乡村旅馆，解决贫困户就业30余人，人均增收9000多元。通过该行的政策宣讲、资金扶持、项目带动、捐赠物资等多种途径帮扶，解决了贫困户“等靠要”思想，群众致富信息进一步增强。

五是职工自发奉献爱心，着力帮助弱势群体。20xx年8月23日为丰收村16名小学生捐赠学费、学习用品价值万元。后期计划对因病无法发展产业的贫困户，通过职工捐款，对他们实施爱心捐助，帮助弱势群体。

镇安农商行倾情致力精准扶贫工作，取得良好效果，受到省市领导关注、县委政府通报表彰和群众好评。这是镇安农商行贯彻落实党的.群众路线实践活动的一个缩影。20xx年，镇安农商行要持续推进金融支持与精准扶贫工作的深度融合，以“农民增收、企业增效、财政增长、银行发展”为目标，将进一步加大信贷投入，重点帮助贫困户发展产业，从“献血式”扶贫向“造血式”扶贫转变。

**龙岩建行扶贫工作总结6**

文章标题：建设扶贫工作总结

根据区建设扶贫工作办的整体部署，今年我局的驻点扶贫村是\*\*镇\*\*村。该村地处\*\*市东南部边沿，与\*\*接壤，全村9个村民小组，157多户，548人。水田528多亩，旱土200亩，低产田占75％以上，人均收入低于全镇，是一个经济落后的贫困山村。针对该村的实际情况，今年年初我局领导带领工作队多次深

入该村，召开村支两委会、民主生活会，全面摸清该村的基本情况，找出存在的主要问题，商讨解决的办法，并与村支委一起制订了20\_年建设扶贫工作规划。围绕年初制定的规划，今年我们主要做了以下几个方面的工作：

一是强化领导，组建精干的扶贫工作队。根据区委、区政府的要求，我们成立了扶贫建设工作队，由局领导亲自挂帅，党组书记、局长\*\*,党组副书记、副局长\*\*和副局长\*\*分别担任队长、副队长，局办公室主任为工作队员。局党组多次专题研究建设扶贫的有关问题，真正做到了把联系村作为本单位的下属机构对待。今年，局领导28人次到扶贫村，其中一把手到位7次，副职到位21次，工作队员驻村30天，下到农户家庭进行调查，嘘寒问苦，摸清家底，帮助该村因地制宜地制订好近期、中期发展规划，有计划、有步骤地指导该村搞好基础设施建设，发展特种副业，拓宽家民增收的渠道。

二是抓住重点，加强对村级领导班子的建设和整顿。我们把建设整顿村级班子作为建设扶贫的首要任务来抓。我们和村支两委一起，组织召开村民大会，积极举荐年轻有为、奋发向上、具有开拓精神能带动村民致富的能人推上领导岗位，调整好领导班子，实行能者上，庸者下。调整村委会主任1名、村委会成员2名；确定入党积极分子2名，发展\_员1名，确定村级后备干部2名，党员接受培训达81人次。为了加强村级班子的战斗力，我们还组织村民干部学理论、学政治、学科学技术。坚持每月组织村支两委干部进行一次学习活动。组织学习“三个代表”重要思想和\_、十六届三中全会、四中全会精神及农业科学技术，提高村干部的政治理论水平和科学种田、科学致富的能力。为普及科学技术，提高村民的文化素质，还组织举办了乡土人才培训班，积极扶植科技示范户和农业大户，采取传帮带的形式，以点带面，辐射全村，带领村民致富奔小康。

三是凝聚人心，规范了村委各项管理制度。我们帮助村里建立和健全了各项管理制度，实行财务公开，每个季度将收支数目进行公布，实行民主理财，接受群众监督。同时，对该村遗留的帐目不清问题进行了全面清理，使之得到了妥善解决。村民计划生育工作也开展得有条有序，妇检四术如期到位，全年全村没有出现计划生育责任事故。社会治安状况良好，今年全村没有出现刑事案件和恶性治安事件。

四是争取资金，加强了基础设施的建设。今年，我局帮扶资金到位5000元，帮扶物资折款1万元，协调资金万元，扶贫款万元，累计已到位的资金和物资折款元。组织村民出义务工，整修了3口山塘，新修饮水池7个，新修高标准水井1口，受益人口350人；新修排水渠道500多米，整修500米，新建、维修电排3处，增加、改善灌溉面积200亩；同时，我们帮助该村新修村组公路202\_米，整修2200米，新修桥梁1座，农网改造146户，架设农村电网3000米。

五是科学引导，帮助农民调整农业产业结构。今年我们帮助村民调整产业结构500亩，发展种养大户3户，新上开发项目2个。我们从市、区农业局引进优良水稻品种和技术，种植优质稻528亩、杂交玉米15亩。村民饲养瘦肉型生猪100头，发展良种母猪10头。退耕还林，培植经济林200亩。农民尝到了甜头，心里乐滋滋的，对扶贫干部非常感激。

六是扶贫助困，发动全局干部职工开展献爱心活动。今年我们继续号召全局干部职工捐款、捐物，慰问五保户、特困户10户，扶助失学儿童5名，密切了党群关系和干群关系，让干部的心更加贴近了群众。

总之，今年以来，为联系村的建设扶贫我们做了大量工作，取得了阶段性的好成绩。今后，我们将一如既往地做好各项工作，做老百姓的贴心人，多为农民朋友办实事，做好事，让他们得到实实在在的实惠。

《建设扶贫工作总结》来源于，欢迎阅读建设扶贫工作总结。

建设银行分行年度工作总结建设银行分行年度工作总结一、各项融资提前完成全年计划提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款亿元，完成市政府核定全年计划的；新增......

20\_ 年度工作总结时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力......

xx银行上半年工作总结 上半年，我行认真贯彻市分行20\_年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行2......

20\_ 年度工作总结时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力......

20\_年建设银行柜员工作总结20\_年建设银行柜员工作总结20\_年10月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了建设路支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，转眼......

**龙岩建行扶贫工作总结7**

创新各类金融产品和服务，强化关键领域金融供给。围绕乡村振兴总要求优化农村金融服务和产品供给，有效解决乡村振兴面临的资金短缺问题。

一是聚焦重点领域，强化金融产品和服务创新。

银行业金融机构要围绕脱贫攻坚、粮食安全、绿色农业、一二三产业融合等乡村振兴重点领域，积极满足乡村特色产业、农产品加工业、农业现代化示范区建设等领域的多样化融资需求。加强与乡村带头企业协同配合，因地制宜创新供应链金融产品。

二是增加对农业农村绿色发展的资金投入。

积极响应国家碳达峰、碳中和战略，主动跟进相关企业在农业农村污染综合治理、畜禽粪污资源化利用等方面的融资需求，通过发行绿色金融债、碳中和债等方式提供多元化绿色金融供给，筹集资金用于污染防治、清洁能源、生态保护等绿色领域。

三是巩固拓展脱贫攻坚成果，加大对重点帮扶县的金融资源供给。

银行业金融机构未来要加大对脱贫人口、易返贫致贫人口的`信贷投放，支持脱贫人口就业创业，发展乡村特色产业。政策性银行对国家乡村振兴重点帮扶县应加大金融政策支持力度，实行差异化金融服务。

助力补齐农业农村基础设施短板，推动农村数字基础设施建设。积极服务新型城镇化建设，开发符合新型城镇化需求的金融产品和融资模式。银行业金融机构要努力增加农村基础设施建设贷款和农田基本建设贷款投放，加大对现代农业基础设施领域的金融支持，推动提升农村公共服务供给水平。

一是强化金融科技赋能。

充分依靠数字技术，银行业金融机构要积极推动金融科技和数字化技术在涉农领域的应用，推动农村数字基础设施建设。

二是加快推进农村数字普惠金融发展。

推动数字普惠金融领域的金融标准建设，规范互联网金融在农村地区的发展，丰富金融应用场景，推动金融服务向乡村下沉，推动手机银行向乡村普及，打通“最后一公里”。

三是加强数字普惠金融知识宣传普及，提升农村人口数字金融素养和防风险能力。

可针对已脱贫农户、农村大学生、返乡农民工、农村创业者等不同农村群体开展系列有针对性的金融培训，帮助相关人群了解各类金融服务，提高对金融工具的认识和应用水平。

实施差异化监管考核目标，加强三农金融风险监管力度。银行业金融机构在涉农贷款和普惠型涉农贷款考核时，应避免“一刀切”的情况出现，要根据不同地区信贷需求、城镇化进程等实际情况，因地制宜制定监管考核方案，给予基层营业网点适当的特殊情况裁量权，个别问题可向监管部门申请复核。加强涉农信贷的贷后管理，避免信贷资金被挪用。

积极探索银行与保险公司等其他金融机构的长效合作机制，创新“信贷＋保险”服务模式，打造涉农信贷与涉农保险的互动机制，多方合作合力拓宽涉农和扶贫贷款风险分担和缓释渠道，提高银行业金融机构服务乡村振兴的积极性。

依托“互联网＋”的作用，加快农村地区个人信用体系建设，充分利用手机银行、网上支付等基于农业农村信用信息大数据建立更加精准的农村金融信息管理系统，促进农村地区信息、信用、信贷联动。

**龙岩建行扶贫工作总结8**

自开通福祥线上移动营销平台以来，我行紧跟省联社的步伐，于20xx年xx月搭上“互联网+”科技赋能快速发展的动车，但由于信贷产品单一，客户经理抵触情绪大，并未发挥出科技赋能的强大动能，相反却成了“烫手山芋”。总行认清形势，率领行党委班子兵分五路至每个基层网点调研分析，之后行党委研究决策让总行业务发展部结合国家乡村振兴战略快速研发产品，该部昼夜兼程出台了乡村振兴贷－兴商贷、兴居贷、民宿贷、红提贷、娇子贷、平安贷、种粮贷等7类系列信贷产品，产品一出台，极大的丰富了客户需求，同时客户经理也精准对接了目标客户，赢得了广大客户的\'一致好评。

线上平台+乡村振兴系列贷，打出一记漂亮的组合拳，为我行20xx年首战“开门红”完成贷款净投放任务2亿元打下坚实的基础。截至20xx年6月末，我行通过信贷移动营销平台（移动平板+福祥e贷）共计发放贷款700笔、金额15200万元，真正实现了送“贷”上门，打通了农村金融最后一公里，也给乡村振兴“贷”来了新活力。

自乡村振兴战略实施以来，我行始终立足“服务三农、服务小微、服务县域、服务实体”的市场战略定位，回归本源、聚焦主业，下一步我行将继续加大资金组织和信贷投放力度，支持实体经济发展和乡村振兴，积极践行“建设有温度的百姓银行”。

**龙岩建行扶贫工作总结9**

20xx年xx月中期到月上旬，我在湖北农村商业银行进行了为期4周的实习。四周的时间里，我见习了大堂经理，参与了农商行新开发的“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”操作手册的编纂，了解了农商行的信贷流程，体验了初入社会的乐趣与烦忧，实现了一次书本知识与实践经验的深度结合。很感谢竹山农商行给了我这样一次珍贵的机会，感谢行领导对我的支持、信任，分配适合于我的工作给我，感谢农商行工作人员向我耐心地讲解知识，无私地传授经验。在这短短的四周里，我收获颇多，以下便是我的实习心得：

见习大堂经理时，我掌握了基础业务的流程，如开户，挂失，解挂，办理特殊业务(重置密码，更正银行卡的户名等)，办理个人向个人汇款、个人对公储蓄或转账、国内个人结算业务、定期存单业务等等。“进账单”、“现金缴款单”、“国内个人结算业务申请书”、“定期存单”等单据，我曾经在会计课上见过，但一直未能真正了解他们的用途，也不知道如何使用，如今在实际业务中遇上，我终于彻底弄懂了他们，还能够熟练的使用，这无疑深化了我的所学知识。

同时，我还学会了使用存折补登机补登存折，在补登补贴时，难免会接触到各类补贴：“义兵补”“粮油补贴”“高龄补贴”“五保金”“低保金”，深入去了解这些补贴，有利于我了解国家的财政转移支付政策，拓宽我的知识面。另外，我也学到了活卡率(新卡办理后，第二天有一笔1元以上的交易，或者较长时间里卡内余额大于300元，这才代表这张卡是活的)，活机率(安装pos机后，每个月至少有五笔交易，并且一个月的交易总额必须在500元以上，这个pos机才是活的)以及替代率(能用自助机器操作的，尽量不到柜台操作以节约人力，节省时间)等概念，这些概念让银行的业务不再神秘，抽象，而是具体化为一个个可以一步步操作的细节。

见习大堂经理，不仅让我收获了专业知识，还让我学会了为客户服务的精神。指导我的那位大堂经理每日都穿着整齐的工作装，带着笑容，亲切耐心地为每一位客户提供他们需要的服务：指导客户填写必要的单据，向客户解释他们有疑惑的业务。有些客户年纪大了，需要来来回回解释很多遍他们才能听明白;有些客户不懂怎么在自助机上储蓄取款，她便耐心的教导。

工作多年，她也不改最初的热忱。初初见习时，我偶有厌烦，她便告诫我说：作为服务行业工作人员就应该时时刻刻为客户着想，本着为客户服务的心，用的服务态度和的服务质量来帮助客户办理业务，这才不辱没这份职业。这句话使我深受教诲。我也下定决心，既然将来要从事服务业，就要拿出应有的服务精神。

我来实习的这段时间，恰逢竹山农商行研发出一款“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”的软件。这款软件旨在实现“深耕四区”走访建档工作的无纸化、网格化管理，提升金融服务水平，促进各项业务发展，推动地区经济繁荣。我有幸参与了这款软件操作手册的编纂。

编纂过程中，我深入、系统、全面地了解了这个系统的组成部分，一方面，我的专业知识与该系统所涉及的知识高度结合，我重温了“贷款五级分类”、“资产负债情况”、“巴塞尔协议”等所学知识，并将他们与实际结合，另一方面，我在实际业务学到了“重置成本法”、“市场评估法”“资金归行率”“三色分类”“四区”等以往不知道或不够了解的知识。为了编好这一手册，我也学习了相关的计算机知识，我对OFFICE办公软件的使用也更熟练了。

随着编纂的深入，我不断地惊讶于该软件内容的全面、设计的精妙、构思的周密。由此我想到，在银行稳妥运营的过程中，竹山农商行不满足于已有的业绩，不贪图现有的安逸，敢为天下先，另辟蹊径，勇于提出新思路，想出新方法并排除万难付诸行动，这种开拓创新精神是难得可贵的，也是我在今后的学习工作中应当参考的。

在我实习期间，这款软件已经在全县成功推广，我与农商行的工作人员一起分享了这份骄傲与喜悦。在不远的将来，我期盼着它能在全市、全省乃至全国推广。透过这一系统，我看到了政府实现网格化金融服务全覆盖的决心，我更坚信我选择金融专业没有错。我要用我所学的知识，促进金融服务的全覆盖，为国人提供更优质的金融服务。

在实习期间，我也对信贷业务进行了一定的了解，由于种种原因，我没能亲身参与一笔贷款从申请到发放的整个流程，但是我查阅了很多已经放款成功的业务资料，向客户经理询问了相关事宜，也有了一点收获。贷款可分为贷款人提出申请、信贷营销员调查、复查、贷审小组审批通过、放款这几个流程。查阅贷款资料时，我发现银行尽可能采取一切措施将风险降到最低：

第一，要求贷款人和担保人(若有的话)提供家庭基本信息(包括收入、收入来源)、身份证、婚姻状况证明、收入证明、房产证(若有的话)、营业执照(若有的话)、企业资格登记证(若有的话)等等，陈述贷款用途并提供相关的证明，书面一定遵守合同约定按时还款或督促贷贷款人按时还款，否则将会以自己的资产抵债或者担保人承担连带责任。

第二，要求信贷营销人员贷款相关人员的信息真实、准确、完整，并对该笔贷款业务承担“四包一挂(即包放款、包管理，包收回，包赔偿，与绩效挂钩)”的责任，从而督促信贷营销人员谨慎放款。

第三，每一次调查、复查都至少是两人一起，既可以减少失误，又能够相互监督。

第四，每一笔贷款都需要经过由行长、副行长、客户经理组成的五人贷审小组审议并多数通过后才能放款，同时贷审小组必须书面对放出去的款项承担一定的责任。这要求贷审小组审慎放款，无疑大大降低了贷款风险。

银行对贷款业务的精妙的流程设计和谨慎的风险管理让我更进一步认识到了贷款对于银行的重要性，也对信贷营销人员面对压力与风险对每一笔贷款负全责的职业精神深感敬佩。

银行柜台是银行工作很重要的一块，但由于只有经过专业培训的人员才可以进入网点办理业务，我无缘进入体验。然而在见习大堂经理时，我目睹了兢兢业业的柜员们在360度无死角监控的柜台里端坐一整个上午和下午，勤恳、耐心、热度、细致的办理业务，他们过硬的专业知识与崇高的职业精神令我深受感动。

在实习过程中，和不同的工作人员相处时，我切身体会到，不同职位工作人员的分工截然不同，每个人都承担着银行这个庞大机构的一部分职能，也许他们只了解只熟悉自己的这一部分职能，但只要每个人做好自己的本职工作，银行便能够正常运转。由此可见分工协作的重要性。另外，不同层级工作人员的工作性质也是迥然不同的。

低层级工作人员的工作较为简单琐碎，每个人只负责自己职权范围内的事宜，风险较小，灵活性较低，有严格的程序规范，趋于标准化，制度化;而高层级管理人员则掌控方向，知道每一个岗位的运作情况，并将各个部门的工作统筹整合，推动整个机构不断向前发展。他们的工作面临着更多的突发情况，处理事情更灵活自主，很难用制度标准去固化，同时他们面临的风险也越大。这些体悟与管理学所学的知识相一致，坚定了我学习更多知识以用于未来生活和工作的决心。

短短四周里，我也体味了一遭踏入社会后朝八晚六的职业生活。试想以后踏入工作的我，经过一天辛苦的工作后，回到家里自己准备餐饭，的确十分辛苦。我真真切切体会到了父母兼顾工作与家庭的不易，体会到金钱的来之不易——每一分钱都凝聚着劳动者的辛勤工作的汗水。我更加感谢为我操劳的父母，也更加明白了勤俭节约这一中华传统美德的内涵。

在实习过程中，除了收获知识，我也有一些自己的思考，对农商行工作有一些小小的建议，皆是个人的一些看法，由于知识储备不够，工作经验不足，若有不成熟的地方，还望多多包涵。

第一，早上的业务特别多，客户常常需要排队等候很久，无形中增加了柜员的压力，也常常造成客户的不满。只开设两个窗口似乎有些不够，如果有条件，我建议可以在早上开设三个服务窗口，在下午开设两个窗口，缓解早上业务的繁忙。

第二，给大厅的存折补登机增设一个开通或取消短信银行的功能。据了解，这项功能在其他银行的自助终端都已开设。开设后，可以减轻柜台的压力，提高替代率，使人力资源的\'使用更加高效合理。

第三，采取有效措施提高客户的素质。很多业务可以在自助终端自行操作，这样既节省客户时间，又能减轻工作人员的工作量。但大部分客户不知道这一点，于是他们在柜台前排了很久的队;还有一部分客户知道可以自助操作，却不知道如何操作，只好都来询问大堂经理让其代为操作，久而久之对大堂经理形成依赖。大堂经理代劳了很多客户可以自己完成的业务，时间精力不够用，造成大堂里总是大量业务堆积在一起等待着大堂经理处理的局面，给客户留下工作人员不足、长时间等待的印象。由此我认为提高客户素质是必须重视的一项工作。我想到一些可以参考的解决措施：

1、将能够在自助终端进行操作的业务种类及其操作流程做成简单易懂的视频，在大厅的电视上循环播放。客户在排队等候时看到视频，自然也就会去自助终端操作。

2、更进一步，可联系政府，于黄金时段(晚上七点至九点)在河堤广场的电视上展示该视屏，让更多的人了解农商行及农商行的自助终端操作流程。

3、印刷简单易懂操作流程宣传图，在下乡走访以及举办活动时赠送给客户。

4、在自助终端附近张贴大幅的操作流程示意图。

第四，大力发展中间业务。随着利息市场化的不断推进，银行不能继续依靠传统的存贷款利息差来赚取利润。发展中间业务已成为银行赚取利润的重要路径。在众多的中间业务中，除了传统的电子产品，结合农商行所处的环境，我认为应大力发展两项中间业务：理财业务和保险。

1、乡镇的客户由于自身知识有限，大多不了解证券，也不愿意将手中所持的储蓄去购买股票、债券等高风险的有价证券，但他们又不满足于银行提

供的不高的定期储蓄利息。在这种情况下，农商行可以针对市场需求，设计开发出一些利息稍高的理财产品，集中起一定范围的资金，交由农商行专业人员去投资。一方面可获得利润，另一方面可以吸引更多的客户来农商行储蓄。

2、保险是朝阳产业，未来的发展前景不可估量。在农商行所在乡镇，大部分劳动力都外出务工，留下许多没有收入来源的留守老人和年幼的孩童。老人体质较差，易生病，死亡率也高，孩童容易因为意外事故受到伤害。在这种情况下，农商行可与专业的保险公司合作，设计一些针对留守老人、儿童的意外伤害保险，针对留守老人的养老保险和死亡保险。一方面可以赚取利润，另一方面也能造福一方百姓。

以上这些，便是这四周我的实习心得。我收获了很多，不仅仅是专业知识，还有接人待物，品德素质。四周虽短，但我所收获到的知识却使我终生受用。

请允许我再一次感谢竹山农商行给予我这次宝贵的实习机会，并无私的帮助我，教导我，信任我。衷心祝愿竹山农商行在未来开拓更多的业务，走出宽阔的一片天地，也祝愿竹山农商行开发的系统走向全省、全国!

**龙岩建行扶贫工作总结10**

以产业振兴为抓手，加强创新，多方合作推动乡村振兴。乡村振兴，产业兴旺是重点。把支持产业发展作为银行业金融机构服务乡村振兴工作的着力点，以农业产业化龙头企业、家庭农场、合作社等新主体，休闲农业、农村电商等新业态，农业产业园、科技园、创新园等新载体为重点，加大信贷投放力度，助力农村产业发展。

坚持绿色低碳发展原则，加大绿色金融发展力度。绿色是乡村的底色，在新时期新发展理念指引下，绿色低碳发展是乡村振兴的必由之路。乡村振兴就是“坚持绿水青山就是金山银山”，是产业、人才、文化、生态、组织的全面振兴。绿色金融具有很强的`正外部性，高度契合乡村振兴资源配置需求。银行业金融机构要按照推进农业供给侧结构性改革的要求，重点在绿色农业科技、规模化经营、农产品加工、休闲农业等方面提供支持，引导资金更多流向绿色农业产业，为农业现代化发展、推进乡村振兴提供可持续的绿色金融服务。

完善配套支持政策，激发银行业金融机构内生动力。针对农村金融健全的法律法规和完善的配套支持政策是保证银行业更好服务乡村振兴必不可少的条件。为有效保障金融服务乡村过程中的各类创新，应根据当前我国农村经济发展现状，不断调整、细化和完善针对农村金融发展的法律法规，构建差异化的管理监督体系。持续推动健全农业信贷担保体系、农业保险和再保险体系等的建设，在农村产权登记、评估、流转等方面加大地方政府投入力度，不断加强农村信用体系建设，激发银行业金融机构的内生动力，引导更多金融资源支持乡村振兴。

**龙岩建行扶贫工作总结11**

为进一步贯彻落实XX省委、省政府关于做好20xx年扶贫工作相关要求，广州分行扶贫开发工作按照“扶贫扶到点子上，开发开出生产力”和“政府主导、部门联动、社会参与、自力更生、开发扶贫”的原则，围绕“三个定位、两个率先”的目标，通过开展群众路线教育实践活动，创新扶贫开发工作思路，奉行为民务实的工作作风，扎扎实实做好扶贫各项工作，20xx年新一轮扶贫开发“规划到户、责任到人”工作取得了阶段性成果。现将工作总结如下：

>一、提高认识，强化组织保障

扶贫帮扶工作，是弘扬中华民族扶贫济困、人心向善传统美德、培育和践行社会主义核心价值观的有效载体，是对广大干部职工进行关爱教育的重要形式，也是我们义不容辞的.责任。为此，我中心支行高度认识到扶贫工作的重要意义，把扶贫帮扶作为重要工作来抓，召开专题会议研究部署帮扶工作，强调帮扶工作的重要性，分管行长亲自负责，对扶贫工作给予充分重视和支持，确定具体部门具体人员落实日常扶贫工作，提高帮扶效果。

>二、深入实际，增强帮扶意识

20xx年，中心支行主要领导亲自带领相关同志到帮扶联系点了解情况，召开专门会议进行安排部署，同时对落实部门提出具体要求：一是要把定点扶贫工作作为重要的工作来抓;二是要定期联系了解帮扶对象情况;三是掌握政策切实解决实际问题;四是加大扶贫宣传力度，让全行干部职工关心、支持和参与这项工作，形成扶贫帮困的良好氛围。

20xx年我中心支行认领贫困村1个---明光市明西街道马岗村小区基础设施项目，拟出资2万元帮扶其建设基础设施。

>三、突出重点，党建结对共建

为落实市委《关于在全市开展“三联三增”活动的意见》要求，本着分享工作资源，交流工作经验，解决实际问题，推动城乡统筹发展的愿景，20xx年我中心支行机关党支部与定远县范岗乡宋府村党支部开展了党建结对共建活动，同时还继续和滁州市银丰社区开展结对共建活动，通过优势资源共享、困难群众共帮、和谐社会共建等活动的开展，形成了良好的党建工作氛围。

>四、上下联动，干部职工积极参加扶贫济困

在做好定点帮扶联系村工作的基础上，中心支行从领导到职工上下积极响应“送温暖、献爱心”扶贫捐助双拥等活动要求，用爱心弘扬“一方有难，八方支援”的优良传统。20xx年中心支行职工捐款13900元，积极参加市总工会送温暖活动。连续多年开展双拥慰问活动，每年慰问金额10000元。连续两年对凤阳县小岗村困难党员袁书怀进行慰问帮助，金额6000元，还送去文化学习用品及生活用品等。捐款资助滁州市特困职工4000元，组织对困难大学生进行帮扶资助捐款7887元。通过积极开展扶贫济困、献爱心等各种扶贫捐助活动，提高了中心支行干部职工对扶贫帮困工作的认识，履行了公民的社会职责，有效践行了社会主义核心价值观。

20xx年，我中心支行仍将按照市扶贫办的有关要求，尽最大可能的帮助资助困难群众，做好定点扶贫工作。同时我们将扬长避短，拓展扶贫工作内涵，争取将扶贫工作做的扎实有效。

**龙岩建行扶贫工作总结12**

银行扶贫工作总结范文

近年来，\*\*银行扎实推进国家精准扶贫战略部署，充分发挥我行人员网点和体制机制优势，以信贷投放作为金融扶贫工作的着力点和主要抓手，以产业扶贫作为帮助贫困群众建立“造血”机能、稳定增收长效机制的根本举措，不断加大金融扶贫工作力度，制定规划、精准实施，取得了显著成效，截至年末，累计投放各类扶贫贷款6,774万元，其中向“建档立卡”贫困户投放贷款579笔金额1,269万元，企业扶贫贷款10笔金额5,300万元，其他扶贫贷款205万元，对符合信贷条件且有贷款需求的贫困户基本做到了应贷尽贷。一年来共带动全地区1087名贫困人口脱贫致富。

一、加强组织领导

市县两级机构均成立了由“一把手”任组长的金融扶贫工作领导小组，集中领导、统筹调度脱贫攻坚金融服务工作，制定了金融扶贫工作实施方案，明确了工作职责和任务，全面负责金融扶贫工作的落实和推进。位于贫困地区的分支机构由支行行长作为当地扶贫工作的第一责任人，负责具体的金融扶贫政策执行，实行定点联系帮扶，全面推动金融扶贫工作开展。

二、完善配套制度

各分支机构结合本地区、本机构实际情况，制定了《金融扶 贫工作实施方案》、《金融扶贫工作计划》，全面推动金融扶贫工作深入开展；制定了《金融扶贫贷款操作细则》、《扶贫贷款管理办法》，对扶贫小额贷款的条件、操作流程及日常管理做出明确规定，确保金融扶贫工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究；制定了《扶贫小额信贷分片包干责任制》、《扶贫小额贷款尽职免责管理条例》，将扶贫贷款纳入年终绩效考核之中，消除一线从业人员的恐贷、拒贷心理，充分调动基层营业机构发放扶贫贷款的积极性和主动性。

三、加强走访调研

各级高管人员与贫困农户一对一结对包扶，建立长期帮扶关系。各相关机构高管人员和一线金融服务人员不断加大贫困村驻村工作力度，克服交通不便、气候恶劣等不利条件，经常性地深入贫困村实地走访调研，与当地乡镇、村委会干部一起了解情况，调查摸底，逐一了解贫困户的经营情况、产业情况及金融服务需求等情况，掌握贫困户的贫困程度、致贫原因，针对不同的贫困户量身打造针对性较强的扶贫方案，采取不同的帮扶措施，确保做到因户施策精准扶贫，特别是对有劳动能力的贫困户，积极引导、教育，使其破除等、靠、要的依赖思想，全面激发自我脱贫内生动力和主动脱贫愿望。

四、提高投放效率

为确保将扶贫贷款及时高效投放到位，各分支机构在总行小额贷款流程优化的基础上，对贫困户贷款实行“三优一简”政策，即贷款优先、服务优先、利率优惠、手续简便，为贫困户开辟信贷审批绿色通道，对相关营业机构实施特别授权，对报批的贫困户生产生活贷款优先发放，减少审批环节。同时严格管控扶贫小额贷款的业务操作时间，进一步提升扶贫小额信贷发放速度，减少客户等待时长，节约客户时间成本。

五、创新扶持模式

切实转变贫困户扶持理念，大胆创新贫困户扶持模式，将为其输血和助其造血相结合，将授人以鱼和授人以渔相结合。一是推出“合作社+贫困户”扶持模式。\*\*镇\*\*村是省定贫困村，现有建档立卡贫困户76户，20\_年末，该村为实现脱贫，决定发动贫困户发展肉驴养殖产业，但由于贫困户缺少资金且缺乏养殖经验，产业发展遇到阻碍。\*\*支行经多方调查，并与当地扶贫部门进行对接，支持该村成立了肉驴养殖合作社，以“合作社+贫困户”的发展模式作为该村脱贫致富的经营途径，并由我行向该合作社的13户建档立卡贫困户发放扶贫贷款65万元，并由当地扶贫办对贷款进行贴息，有效的支持了贫困户发展致富产业。二是推出“农业龙头企业+贫困户”扶持模式。\*\*食品有限公司是\*\*县知名农业龙头企业，主要经营农副产品加工，当地支行主动对该企业进行减费让利，降低贷款利率，减少企业经营成本，推动企业在发展过程中优先为当地贫困户提供就业岗位，带动贫困户发展农副产品，通过此种扶持模式，不仅为贫困户带来了稳定的工资收入，也降低了贫困户在产业扶贫过程中单打独斗的市场 风险，截止年末，我行已累计为该企业投放贷款一亿多元，带动当地30多户贫困户脱贫。三是推出“助农取款点+贫困户”的扶持模式。\*\*镇\*\*商店的业主是一名残疾人贫困户，生活困难，在我行的帮助下，为其设置了一个助农取款点，指派专人进行指导、宣传，使该业主在较短时间内熟练掌握了相关技能，该商店目前年累计交易在3000笔以上，交易额5万余元，每月手续费加利润收入合计1,500余元，基本满足了该贫困户自身生产生活需要，该助农取款点也被省行组织开展的普惠金融“百千万”工程建设活动评为“优秀助农取款服务点”。

六、拓展结算渠道

为方便贫困户领取农村低保、粮食补贴等帮扶资金，我行在所有贫困村均设立了具备小额取款、转账、查询等功能的助农取款点，营业网点安装了各类自助机具，使广大贫困户足不出村即可享受到我行方便快捷的金融服务。各相关营业机构还在贫困地区大力推广银行卡、手机银行、网上银行等电子金融产品，在充分满足贫困户信贷融资需求的同时，拓宽贫困户结算渠道，提升贫困地区的信息化水平。

七、开展政策宣传

各级营业机构通过户外LED屏、微信公众号、官方网站、流动宣传车等多种渠道和方式开展宣传，重点对信贷扶贫政策、征信常识、诈骗防范等金融知识进行普及宣传，帮助扶贫户和符合条件的经营主体了解扶贫产业贷款政策，提高贫困地区和贫困户 等金融消费者的风险意识、信用意识和自我保护能力，充分发挥金融力量对扶贫政策的推动作用。

八、强化沟通协调

市县两级机构建立完善了扶贫信息沟通和报送机制，对上及时掌握各级地方党委政府、扶贫办和人民银行、银监局等监管部门的最新工作要求，汇报我行最新扶贫工作情况，协调并争取相关部门给予扶持政策和扶贫贷款贴息。对下及时了解各相关营业机构扶贫工作的推进情况和存在的问题，交流推广基层先进经验，结合形势的发展不断调整和完善扶贫工作举措。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！