

# 金融工作人员的工作报告总结(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 金融工作人员的工作报告总结篇一

传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融改革发展的成果。

20xx年诺贝尔和\*奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

再次是对贷款流程进行了革新。广大“三农”、小微企业、个体工商户等弱势群体客户与银行信贷部门交往少，对银行的一些要求很陌生，总是对银行的相关要求感到很麻烦。为此我们对信贷流程进行了改革，减少了一些不必要的中间程

序，细化贷款流程图，对贷前调查、贷中审查、审批、贷后等各环节设定限时服务。要求每名客户经理在收到客户申请后，要在1个工作日内完成初审，对能贷或不能贷要及时给予客户回复；对能贷的贷款要给予客户1张贷款材料清单，让客户一次性准备齐全材料，减少客户来回周折；不能贷的贷款要给予客户明确回绝，不让客户产生其他想法，减少与客户之间的误会；客户贷款材料送齐后，要求客户经理5个工作日内完成调查并报送贷审会，不给客户经理拖、懒、散的机会；贷款审查、审批完成后，要求客户经理加快投放贷款速度，早投放、早收益。以上各种革新完成后，我行贷款速度大大加快，目前在广大贷户中，我行贷款办理速度最快已经成为共识，我行最快的单笔贷款速度在3日内完成，其中还包含了周日的一个休息日。贷款流程的革新，贷款速度的加快，极大提高了我行开展普惠金融工作的效率，为促进地方经济发展做出了积极的努力。

## 金融工作人员的工作报告总结篇二

一、认真落实“第一责任”要求，实行信访工作领导接访机制。街工委一班人始终把维稳工作放在心上，把信访工作拿在手上，按照区委（2012）45文件要求和信联办（2012）4号文件精神认真研究全街各级接访下访约访工作，并形成统一、可操作的工作机制，即：工委班子成员周一至周五轮流到街道信访工作站坐班接访，信访工作站干部坚持随时接访，村、社区主要负责人周一至周五轮值进行接访。在全街形成“工委领导一信访工作干部一村（社区）负责人”三位一体同步联合接访的工作机制。工委领导接访处置的对象为八大类信访群体和十七个信访老户；信访工作主要干部接访的对象为诉求一般性问题和群众；村（社区）干部接访的对象为本级内所有群体个人及排查出的矛盾纠纷人员。工委班子成员在做好日常接访的同时，主要领导每月坚持对十七个重点信访对象进行约访约谈，认真听取信访人员的思想倾诉和个人意愿，对所诉求的事件，严格依照法律依据、信访渠道、解决方式等方面进行心贴心的沟通剖析，赢得了信访人的理解，

为最终化解问题奠定了基础。近一年来对杨小会、高成义、席宝安、张香爱、王志成、杜宝存、郝军成以及其他涉军人员接访和约访率达100%。在接访中坚持做到有访必接、有诉必核、有问必答，坚决做到信访群众至上，让信访群众不为同一件事多跑冤枉路。在整个大接访工作过程，党工委打破工作常规，变坐班接访为走出去主动下访和电话约访，从而赢得了信访群众的理解支持，也为化解各类矛盾奠定了坚实的群众基础。

## 二、对重点信访问题实行“联席”研判机制。

结合我街信访重点人员、重点群体多的现状，街工委能立足现状，对八大类群体和十七个重点个人所诉求的问题进行区别分类，采取召开由工委主要领导、包抓领导、维稳中心人员、包抓干部和涉及问题的相关村（社区）负责人共同参与的“联席”会议进行会诊，通过会诊研判，寻找化解矛盾、稳控人员的办法。一年来我们定期或不定期分别召开了重点人员和群体问题联席研判会议二十余次，针对不同的问题，找到了不同的化解方案和稳控措施。

## 三、主动迎上，落实专案处理机制。

按照信访工作“五个一”要求，我街对重点群体和重点人员认真落实包抓责任制，由信访维稳中心对重点群体和重点人员梳理归类，形成一人一案专项材料，由包抓领导和包抓干部、村（社区）共同拟定处置方案，限时办结。化解问题是最大的稳控，在处置稳控过程中我街始终把化解问题作为稳控的最有效手段，坚持按照灵活机动、分类处置、以调促稳原则予以处置：一是对信访人户籍在我街辖区但诉求的事项不属我辖区管辖的，我们主要是以加强协调，搭建平台，推动解决问题为主要方式予以处置，街工委积极加强与涉事单位和信访人的沟通商谈，同信访人一起分析研究诉求的合理性、可行性，认为合理可行的，努力搭建解决问题的平台，使信访人能静心等待，由以往的思想稳控转变为促进问题化

解和解决实际困难稳控，比如：高城义、席宝安、杨小会、张香爱的问题。二是对信访人和信访问题都在我街的处置，按照相关政策可解决的街工委克服经济、村规民俗等方面困难积极推进工作进展，结合基层班子换届等现实，加强法律培训指导，落实有关政策，及时解决了一批可以解决的信访老户问题，比如：福临堡村的何玲霞、高宝林，太平堡村王志成问题。三是对信访人员虽然在我街，但所反映的问题属涉法涉诉法院判决的处置。针对这一类问题，街工委不回避、不推诿、认真对待，及时做好信访人员的日常稳控和帮贫救困工作，积极协调村、组落实信访人待遇，使信访人能转移视线和转变思想，同时，街工委把此类人员纳入街道每年救助名单，重点予以救助，比如太平堡村的张慧琴、杨淑莲、王志成。四是对涉军涉战人员的稳控。街工委严格落实包抓责任，对涉军人员定期举行座谈会进行荣誉激励和教育引导，同时实行包抓责任落实到位，困难帮扶救济到位，关键敏感时间关怀座谈到位，个别人员反映的问题协调到位的工作机制，加大与涉军人员的经常沟通和政策宣传。特别是利用“八一”建军节之际，召开涉军重点人员座谈会，畅谈回忆军旅生涯，激发涉军人员爱国热情，收到良好效果。五是对非法集资人员的稳控。自去年以来，出现的圣德康非法集资为主要群体人员以讨要投资损失为由有组织、大规模、不间断的去市、区采取非法堵路、集会的形式给市委市政府施压，我街此类（涉及8个集资单位）非法集资人群数量多（695人），金额大（1530多万），且居住分散（经我们摸排，户口在我辖区但人长期不在此居住的达477人），针对这一现状，街工委及时组织工委成员和机关干部按照包抓责任制要求，从5月份至7月底，利用整整三个月时间深入社区、村，对集资人员实行一包一、一包多的方式进行走访入户。一方面摸排了解重点人，另一方面针对参与对此事件的认识和想法进行了广泛调研。根据摸排和调研情况，街工委邀请相关法律专家反复讨论研究，并于七月下旬迅速制定了应对方案。即：围绕打掉幻想，理性等待，“违法必究”等内容出台了答复七条意见书，迅速对村和社区干部进行了培训，随后，以各村、社区为单位，全面进行宣传，同时，还建立了答复

接待窗口，畅通同参与人员的沟通渠道，定期通报非法集资案的进展情况等，都收到了良好效果。

四、落实维稳经费，实行信访资金保障机制 街工委和各村（社区）把维稳信访工作经费都列入年初预算之中，从信访维稳大局考虑，克服经费紧张、来源不足的现状，首先保障维稳经费，其他支出为维稳信访支出让路。而且，街道、村（社区）从来在维稳信访工作中只讲结果不摆困难，为处理维稳信访问题奠定了坚实的基础。街道每年为做好维稳信访工作而支出的经费多达5—6万元，今年以来更是多达15万元以上。

街道办信访工作总结回顾2010年，我社区信访稳定工作紧跟县委政府步伐以“预防为主，先行介入”为总体指导思想，以小事不出街道，大事不出社区，矛盾不上交为工作目标，全面贯彻落实2010年全县信访工作会议精神，充分发挥职能，真正增强忧患意识，大局意识和责任意识，把维稳工作真正摆上了议事日程。通过一年的努力工作取得了好成绩。

二、着眼原则，倾向弱勢，倾注爱心，掌握信访工作热点焦点 目前社区潜在的矛盾比较复杂，企业改制，下岗无业人员的吃饭问题、转业军人的待遇、复原干部、纯居民“0”就业及生活、涉法法诉的待解决等等问题这些矛盾一触即发，同时在实际工作也会经常遇到上访人所反映的情况合情合理，但不合法也即“于法无据，于情于理”的现象，针对这些情况一是采用爱心帮助送温暖等方法联动其他各部门给予政策帮助以达到息罢访的目的，先后为居民办理医保1700余人，解决了看病难问题，阳光作业为700余生活十分困难人群办理了最低生活保障解决生活问题，为400余户低收入家庭户办理了低收入证，为重点对象、退役军人、上访老户郝忠民，社区服刑人员张森办理了低保，涉法法诉上访老户刘生照夫妇通过实地察看，发现其居住房屋实属危房破例办理了廉租房申报表，上访老户孙秀经常性给予生活上的帮助。二是敢于负责树立政府形象，严明是非，对于一些专门挑事闹事的人

坚决给予制止，打击侵权势利。三是扑倒身子吃苦耐劳，对于群众反映的热点难点问题换位思考耐心劝导，应人而宜，宜人教育，宜人服务，确实做到了走进生活，贴近群众，贴近需求，以达到了信访案件早介入、早动手、早发现、早处理的“四早”目的。四是关注敏感时期的信访动态，在春节、元旦、国庆、摄影、省、市、县两会及重大活动期间，特别是今年6-10月份举国关注，举世瞩目的世博会期间，社区主要领导认真学习张冬明书记的函式讲话，我社区采取紧之又紧，细之又细，实之又实的工作措施，深入各街道主动解决问题，使纠纷在一线得到调处，矛盾在基层得到化解，全年共调处闫宝东房产、邓光亮、裴如香与院邻的相邻、邵雪梅米爱琴的邻里、杨学庆房屋等各类矛盾纠纷13起，无形成积案。

三、注重能力，建设队伍，树立形象，加强信访工作基础建设 俗话说打铁先得本身硬，在日常工作中我们深深认识到信访工作虽说取到一定成就但任务仍然非常艰巨，必须有一支具有敏锐的政治头脑，过硬的业务素质，超强的工作能力的队伍。在日常工作中坚持内强素质，外树形象。一是认真学习贯彻《信访条例》及政策法规。二是注重应急突发事件，处理复杂问题，提高统筹协调，解决实际问题四中能力的提高。三是置身实际发挥主观能动作用，积极进行实战演练，真正提高自身素质，迎合工作。

一、健全科学民主决策机制，进一步提升行政决策水平。

街道领导高度重视决策前的调查研究，年初结合工作实际、紧扣发展目标确定了2012年工作计划和目标任务，在广泛征求意见后组织相关部门深入开展调查研究。进一步完善民主决策的工作制度，坚持行政措施的事先广泛征求意见、组织论证听证和领导集体决策制度，进一步完善了重要文件的论证、跟踪检查的工作机制。继续强化重大决策的审查制度。充分发挥司法所的参谋助手和法律顾问作用，重大行政决策过程均由司法所参与研究把关，较好的兼顾了工作实际和依

法行政的要求。

## 金融工作人员的工作报告总结篇三

### 一、加强社区党建工作，发挥党的核心领导作用。

社区党总支狠抓基层组织建设，加强对社区党员的教育和管理，在社区建设和居民自治工作中充分发挥党的领导核心作用，通过加强自身建设，有效地激发了广大党员的先锋模范作用。在社区居民自我管理、自我监督的各项工作中，起到了把关、监督、协商、参谋和堡垒的作用，始终保证党的路线、方针、政策贯彻落实。

社区党总支对社区346名党员全部进行走访摸底，建立了详细的“社区党员花名册”、“社区流动党员花名册”“社区困难党员花名册”，对流动党员每月电话访视跟踪管理，做到底子清情况明。坚持党员“三会一课”制度，今年召开党员大会、举办党课讲座16场次，组织开展各类活动8次，增强了社区党员的党性和觉悟。通过开展党员“五个一”活动(创一户文明家庭、参加一项社区服务、参加一次公益活动、提一条合理化建议、关心一户特困家庭)、离退休党员争当“五大员”(党的政策宣传员、计划生育信息员、综合治理帮教青少年辅导员、环境卫生保洁员)、下岗失业党员“双带”(带头再就业、带动再就业)，年老体弱党员开展“关爱”活动、流动党员“安家工程”等活动，鼓励党员加入到社区志愿者服务中来，义务劳动、清理小广告、入户发放宣传单、提供便民服务等各项活动，随处可见党员骨干的身影，社区党组织在社区工作的核心领导作用得以彰显。

年初，社区党总支结合深入实践科学发展观活动，开展了党员“四型”责任区活动。我们秉承“以民为本、为民解困、为民服务”的宗旨，创建了环境整治、便民服务、扶贫帮困、助学助残、文化娱乐、治安防范等六个民生型责任区。责任区在党总支的统一安排下已经开展了48次丰富多彩的活动，

其中：环境整治责任区开展了6次、便民服务责任区11次、扶贫帮困责任区7次、助学助残责任区6次、文化娱乐责任区12次、治安防范责任区6次，参加活动的党员近一千人次，每次活动我们都有详细的文字及图片记载。每次活动总支领导都会亲自挂帅。

## 二、加强社会治安综合治理，维护社区稳定。

金融社区地处市中心，人员密集场所较多，社会治安管理难度较大，可以说是我市区的重点难点，街工委高度重视我社区的社会治安综合治理工作。今年以来，在区委、区政府和区政法委的正确领导和指导下，我社区以平安社区和平安单位创建为基础，以“发案少、秩序好、社会稳定、群众满意”为目标，将平安创建工作作为社会治安综合治理的重要措施和民心工程，广泛开展了一系列的创建活动，有力地维护了社会稳定，保障了人民群众安居乐业，进一步构建了诚信、平安、和谐的社会氛围，创造了一个良好的社会治安环境和秩序，为发展提供了良好的平台和空间。

一是，领导重视。年初开展平安创建伊始，我们就清醒地认识到，抓平安创建工作不仅仅是做好软硬件，更重要的是以此为契机，深入推动平安和谐建设，真正实现“平安全民共建，平安全民共享”。为此，街工委领导先后多次到我社区指导工作，社区党总支先后召开2次党委会专题研究此项工作，成立了平安创建工作领导小组，明确了“谁主管、谁负责”的领导工作责任制，并将责任层层落实到人头。

二是，加强平安建设工作。自平安创建工作开展以来，在区委、区政府的统一领导下，紧紧围绕“发案少、秩序好、社会稳定、群众满意”的平安创建目标，扎扎实实在社区广泛开展了平安创建活动。目前已创建平安单位21个，平安企业4个。

四是，调处纠纷矛盾，开展各类宣传。今年，社区平安工作



站结合工作实际，为确保社会稳定协调处置各类矛盾纠纷共计13起，都是邻里纠纷。社区为保一方平安做出了功绩，但构建和谐社区是任重而道远的。

为提高广大居民群众平安创建工作的知晓率，并能够积极响应并投身于平安创建工作，我们在辖区内积极开展各类平安建设宣传工作。为严厉打击盗窃自行车等违法犯罪活动，共计发放宣传单500余份；为提高社区居民禁毒意识，发放禁毒宣传单200份。

## 金融工作人员的工作报告总结篇四

若干年来，我总不知觉。可是今年，时光，她，特别的快，也特别的不知所谓。

写些文字，对我来说是不需纠结的易事。这些年来，也时常为支行内刊撑过门面。年终总结，更是不用拼凑，看完十一篇月结便可以淡定起笔。然而今年，，，十一篇遂只有前五个月章，也就意味着今年我的理财经理生涯只区区五个月。那么后七个月何如？二个月停岗，支行19楼面壁思过；五个月转换到一个我陌生的网点，当然等待我的幸甚还不算一个陌生的工作。未及一年过半，却是全新的开始。

每年的一月都有一个‘开门红’的营销任务，以期将新一年的胜利之门打开。可是以我为首的整个延中个金战线却黯然无光。这个一月甚至被我喻为是我从事个金理财经理以来最坏的一个一月份。后来在和姚行长在那次使我作别个金队伍的谈话中，他问我说，个金队伍需要引入竞争机制，这个周期不宜过长，也不宜过短。作为过来人。我要说，老的理财经理在发展各项业务到一定阶段时，会遇上不能逾越的瓶颈的。一旦部门注入新鲜血液，一定会有鲶鱼效应。新加入的理财经理常具意气风发之度，初生牛犊之气，猛虎下山之勇，所以甫一上手往往一冲会冲得很高，同一岗位换了种思维处事方式后总会带有新气象。久日，或许又是瓶颈了。——我

可不是因为要退出队伍而说些风凉话。我的退出，如果是一次彻底的拯救，那倒也罢了。

一月颓势之排山倒海，以致到了二月头上还没有缓过神来。那时我的营销状态还不是最好。也许是刚过节，刚旅行，心太散了。不过，渐渐开始张罗起今年第一只营销推进的基金，融通四季添利。尽管这第一笔在延中的融通添利的基金认购颇为不顺，客户不久便要反悔这笔认购，最后几经些许环节，也为初来乍到调节相关事宜的小周添了点麻烦。但随后几笔的认购则丝毫不含糊，我推的认真，客户买的坚定。虽然终究离支行分发的该基金的销售任务还差了一点，与其他网点同事火爆的销售场景更无法相提并论，但总算是找回了以往营销的自我状态，让延中的个金业绩在挣扎中慢慢起色。所以，我始终敢于期许阴霾总有消散之刻。

三月份过去了，犹冷，天气阴晴不定。

开一季小组会的时候，按时写完月结竟然变成了我身上的一抹亮色，这是领导客气了。似乎除了营销之外的工作我都很出色。必须承认，\_\_延中个金营销的头并没有开好。

些许讽刺，说营销羸弱了一些，可我觉得自身的服务水平是在不断强化当中的，这可能单从数据化的报表上是细究不出来的。比如，我一向以为作为理财经理最大的工作是发现客户，继而了解他们的需求，然后配置符合其自身风险能力和收益要求的产品给他们，再追踪，把服务加深，以期可以挖掘出客户更深的理财需求。这个过程，是需要用专业学识、金融市场的资历乃至人情交往的情商去构成。不是说，客户来了，他告诉你要买什么，然后我准确地利索地帮ta做好，如果是一个低柜，那么我可以得8分。但是，始终别忘了，我是理财经理，理财经理是用来发掘甚至创造客户需求，继而把合适的产品卖给他。如今，我相信很多驻网点的理财经理都遇上将理财经理当低柜使的惶惑，在目前尤其是银行理财产品销售的程序无法改善，整个支行理财经理驻点机制无法

改革的情形下，我们怎样脱身出来去做一个非低柜的理财人员。面对纷繁复杂的理财产品申购，如果无法需求再造让其转投保险基金的话，通过便捷的网银去完成成了一种思路。和直愣愣的柜台填单处理，网银的优势无与伦比，这里不一一详赘。这里也有一个问题，就是怎么让那么多人接受我行网银，使用网银。这里也是我所要说的服务水平。这个引导过程需要时日，关键点在于自身必须对我行的网银了若指掌，充分认可我行的网银，并且有网银实战的经验。说起实战的经验，我个人放弃了使用可以免费得到的usbkey证书，因为ukey证书由我父亲开通，我自己则用文件证书，母亲则使用‘自助注册’。这样的话，我就能了解到目前我行仅有的这三种网银注册方式的功能以及使用。任何网银疑难杂症，在我面前都可以迎刃而解。在我的极力普及及推广之下，假以时日，我敢说延中申购理财产品的客户中，95%已在网银的体系中运行这些产品了。很明显，我完全有理由说我能腾出手来在理财经理的场面上有所作为。只是业绩，还不如其体现得那么快。

至于业绩。领导在会议上时常会委婉地提到延中资源相对不是那么上等——其实，我在想，再怎么没有质优量大的客户资源，就堂堂一个曾经的支行，熙熙攘攘的大堂，二三亿的储蓄存款，日十几笔的定期存款，每逢十号，排着队嚷嚷着要买国债的架势，每日只是从中化取二三万的保险增量，凭此应不是什么难事吧。我也想找些为不尽如人意的业绩开脱的借口托词，奈着实难以启齿。至于指标，尽管这个名词始终萦绕着让人头痛，但从当时最近会议上公布的指标来看，单论保险，单以延中资产规模下发的指标30万，仅单天工作日1.5万的销量。真心认为，这个指标不算高，更不算遥不可及。

## 金融工作人员的工作报告总结篇五

xx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□xx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xxxx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□xx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xx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。

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xx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。

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。

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。