

最新大班花婆婆的教学反思(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

金融扶贫工作总结报告篇一

201x年，在区委、区政府的正确领导下，区金融办紧紧围绕区委区政府中心工作，积极创新金融招商思路和方式，稳步推进企业上市挂牌，不断加大金融监管力度，全面提升金融服务水平，全区金融运行呈现平稳健康发展态势，为促进市北区经济社会平稳发展提供了强有力的金融支撑。

1. 金融业机构总量不断提升，金融业规模逐步扩大

截至目前，我区各类金融机构已增加至140家，比20xx年底增加45家。其中：银行管辖支行46家；证券营业部14家；保险机构19家；保险经纪及评估公司16家；货币兑换公司1家；现货交易中心1家；融资租赁企业2家；基金公司7家；典当行18家；融资性担保公司6家；小额贷款公司6家，民间资本管理公司2家，期货公司1家，财务公司1家。另有20家上市挂牌企业。前三季度，全区实现金融业增加值37.28亿元，占全区生产总值比重8.2%，占服务业增加值比重达11.3%。1-11月份金融业实现税收总额5.26亿元，地方税收4.54亿元，占全区地方税收总额的5.9%，同比增长18.5%。金融业对现代服务业的拉升作用进一步加强。

2. 金融业各项指标稳步增长，金融机构发展提质增量

今年前三季度，全区银行业金融机构存款余额1044.52亿元(约占全市的8.8%)，比年初增加56.42亿元，各项贷款余

额749.36亿元(约占全市的7.3%)，比年初增加124.56亿元，全市银行机构各项存款余额11855.1亿元，各项贷款余额10331.5亿元。证券经营机构累计代理交易额1318.7亿元，证券经纪佣金收入1.29亿元。期货经营机构累计代理交易金额970.16亿元。全区5家小额贷款公司，贷款余额7.9亿元；6家融资性担保公司，融资性担保业务在保余额10.3亿元；两家民间资本管理公司累计投资3.9亿元。

3. 金融招商加快推进，金融业态逐步完善

金融招商是完善金融业态的有力抓手。区金融办通过不断拓宽金融招商思路，优化金融招商流程，提供跟踪式和一站式服务等方式，加大金融机构引进和培育力度。一是法人金融机构建设取得新突破。我区第一家法人金融机构青岛港财务公司已正式开业；城投融资租赁公司也已开业经营。二是民间融资机构发展迅速。外资小贷公司引进取得新突破，全省第一批外资小额贷款公司——香港维信小贷公司正式出资筹建；绿地小额贷款公司、中诚小额贷款公司目前已报省金融办待批复；第一批民间资本管理公司蓝创中胜及中策两家民间资本管理公司已正式营业，第二批拟成立民间资本管理公司正在积极推进。三是传统金融机构扎推落户。潍坊银行、威海银行作为第一批城市银行落户我区，新增平安银行山东路支行、中信银行杭州路支行等6家银行机构；宏信证券落户担保基地；倍特期货青岛营业部迁至我区，填补了我区期货市场的空白。四是民营经济项目签约顺利推进。今年以来累计签约项目3个，签约额4亿元人民币，签约项目均属于投资金额为5000万元以上“蓝、高、新”项目。

4. 企业上市挂牌全面推进，多层次资本市场建设取得新进展

一是企业境外上市工作取得新突破。青岛港集团股份公司和青建发展通过首发或借壳方式在香港联交所成功上市，青岛港集团公司从市场直接融资23亿元。二是主板创业板上市工作稳定推进。佳明测控公司正在市证监局辅导备案；中天能源

公司(中油通用)资产重组方案已提交中国证监会审核。三是新三板挂牌工作取得新进展。东亚建筑装饰公司、浩海网络公司等2家企业在新三板挂牌;中景建筑设计公司、鸿森重工集团预计年底前实现挂牌。四是区域性股权交易中心挂牌工作扎实推进。向尚健康实业公司等5家企业在蓝海股权交易市场成功挂牌;西博开龙软件有限公司、论兵堂营销策划有限公司在齐鲁股权交易中心成功挂牌。截止11月末,全区企业上市挂牌总数14家,今年上市挂牌企业就达11家,在全市科学发展观综合考核中暂列第一。

5. 服务力度加大, 金融发展环境不断优化

一是加强对金融工作的组织领导。成立了区长任组长的市北区金融工作领导小组, 研究起草了《支持企业上市挂牌发展的实施意见》、《关于进一步加强与金融机构沟通联系的制度》等文件, 为全区金融业发展提供政策支持。二是搭建银政企沟通交流平台。5月份、11月份分别举办银企对接活动, 驻区金融机构和近200家企业参加了活动, 促进了银政企之间的合作交流, 引导更多的信贷资金投向实体经济。三是举办金融专题讲座。邀请上海证券交易所及阿里巴巴等国内知名金融专家举办专题讲座, 解读资本市场最新政策及互联网金融知识, 拓宽区各相关单位及企业高管金融视野。四是加大走访调研力度。定期到辖区金融机构走访调研, 了解经营发展中遇到的问题, 并及时协调解决, 促进辖区金融业健康有序发展。五是防范金融风险, 改善金融生态环境。为有效提高对金融突发事件的应对能力, 制定了《市北区金融专项应急预案》。牵头相关部门开展辖区金融机构不良贷款清收及打击逃废金融债务工作, 化解贷款风险, 净化金融生态环境, 促进实体经济发展。

6. 金融监管日益完善, 推动新型金融组织健康发展

加强对小额贷款公司、民间资本管理公司和融资性担保公司的监管和指导, 多途径督促其合规经营、稳健发展。一是加

强业务监管和联系。深入开展“金融监管规范月”活动;分批次分行业开展准金融机构培训,提高机构规范经营水平;围绕“三条红线”及其他违规问题,对资金来源及运用情况、合规经营情况和风险防范情况重点检查,促进小额贷款公司、融资性担保公司及民间资本管理公司规范经营。二是以制度规范小贷公司、融资性担保公司及民间资本公司发展。通过建立完善监督管理办法、评估意见等措施,对民间融资机构设立、经营和监管等做出明确规定,推动民间融资阳光化、规范化发展。三是在全市率先实施融资性担保公司退出机制。对存在风险隐患和长期无业务的融资性担保公司进行高管约谈、限期整改、行业劝退,从而保证融资性担保行业总体风险可控。今年以来,陆续注销了浙商联合担保股份公司等5家担保机构经营许可证。四是做好处置非法集资宣传及清收化解不良贷款工作。印发了《市北区非法集资风险专项排查暨201x年防范打击非法集资宣传月活动工作方案》及《市北区清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动方案》。联合市金融办、市公安局集中开展了处置非法集资宣传日活动;通过专题会议、定期调度等方式,认真开展清收化解不良贷款打击逃废金融债务专项行动,维护了金融稳定,优化了诚信和谐环境。

金融扶贫工作总结报告篇二

提前谋划,河南银监局高度重视金融精准扶贫工作,将扶贫工作列入20xx年重点任务,局党委组织专题研究,明确工作思路,制定工作目标,研究推进措施,为做好金融精准扶贫工作奠定了基础。政策引路,主动加强与省扶贫办沟通,了解掌握我省贫困地区、贫困人口的基本情况,探索推动金融扶贫工作的切入点和着力点。结合我省省情,制定印发深化普惠金融发展、加强金融精准扶贫、实行扶贫小额信贷分片包干责任制等指导意见,明确工作任务,强调工作要求。全面部署,联合省扶贫办召开了全省银行业扶贫开发金融服务工作推进(电视电话)会议,全面安排部署20xx年金融精准

扶贫工作，要求银行业切实“抓思想认识，抓政策落实，抓工作效果”，通过召开一次专题会议、制定一个实施方案、开展一系列专题调研，扎实推进金融扶贫工作。细化责任，明确牵头部门及各有关监管处职责，提出具体工作要求。根据部门职责，将银监会扶贫工作意见逐项细化分解任务，纳入全局性重大督办事项，强化责任落实和工作督导。

为切实提高金融精准扶贫工作实效，紧抓“精准”这个核心，以扶贫小额信贷为重点，以实行分片包干责任制为有力抓手，以实现对扶贫对象的精准化支持，对金融资源的精确化配置。在全省银行业实行扶贫小额信贷“分片包干”责任制，与省扶贫办联合下发扶贫小额信贷分片包干工作通知，对全省所有的县（市、区）和乡镇（街道办）均明确一家主要责任银行，重点以农合机构、邮储银行和农业银行之中的一家机构为主要责任银行，其他责任银行积极配合，确保扶贫小额信贷精准对接、精准落实，力争实现符合贷款条件的建档立卡贫困户信贷投放全覆盖。形成了全省各县、乡镇、贫困村、贫困户的分工体系，实现了对全省18个省辖市、146个县（或市）、2087个乡镇（或区）、6522个贫困村、130万建档立卡贫困户的全覆盖。对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户做到应扶尽扶。

高度重视全省金融扶贫工作推进情况的督促指导，及时采取针对性措施，推进工作深入开展。我局将扶贫小额信贷工作开展情况列入重大督导议题，实行工作通报制度，召开上半年普惠金融工作通报会，对全省银监系统和银行业金融机构通报扶贫小额信贷工作进展，三季度下发扶贫小额信贷工作通报，通报工作中存在的问题，明确下一步工作要求。强化座谈督导与实地督导，省局机关紧盯郑州辖区扶贫小额信贷工作推进情况，先后赴新郑、新密、登封等地组织开展现场督导，制定督查方案，组织各银监分局对辖内银行业金融机构工作开展情况进行督查。设计报表并定期监测扶贫小额信贷工作进度，根据工作推进要求，对8月末入户调查率在80%以下的地市进行重点核查督导，并组织召开专项督办座谈会，

逐个分局听取工作开展情况及成效，现场研究解决工作中存在的困难和问题，强调工作要求。针对各省辖市工作开展不均衡问题，进一步统一扶贫小额信贷工作的规范标准和要求，指导督促银行业精准识别扶贫对象，精准发放扶贫小额信贷，精准取得扶贫工作实效。

设立《河南银行业扶贫帮困工作动态》专刊，累计共编发19期，为推动工作开展提供了有益参考；建立扶贫工作微信群，加强工作交流和经验推广；结合各银行机构金融扶贫工作的基本定位、业务特色，配合做好扶贫日宣传工作；组织开展“扶贫日”专项宣传活动，河南日报多版面宣传报道银监部门和银行机构的主要工作做法及成效；强化基层调研，及时反映基层金融精准扶贫的实践信息。注重加强工作汇报和信息反映，我局开展扶贫小额信贷分片包干工作的做法得到国家扶贫办、银监会和省政府的高度赞扬，王铁副省长在我局工作报告上做了“很好！”的重要批示。我局推进扶贫小额信贷工作的做法引起社会热切关注，信息宣传取得良好效果，河南日报、河南商报、郑州晚报、郑州日报、河南广播电台和人民网、新浪网、网易网、映象网等众多媒体进行了深度采访和重点报道。

及时跟踪全省扶贫小额信贷工作进展情况，统计、收集、汇总各地市扶贫小额信贷工作进度表及报告。

指导主要责任银行充分发挥牵头统筹职能，对建档立卡贫困户进行逐户调查，按照是否符合贷款条件、是否具有贷款意愿，以及贷款需求的金额、期限、用途等，实行“一户一档”，建立金融服务档案。9月末，全省银行业对建档立卡贫困户的入户调查率达96.1%，其中有12个地市入户调查率已完成100%。

对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户，积极发放5万以下、3年以内、参照执行基础利率的扶贫小额信贷。9月末，全省第一批初步核定的有信贷需求、符合贷款条件的建

档立卡贫困户为5万户，扶贫小额信贷余额14.75亿元，较年初增幅达90%。

主要责任银行立足包干区域发展实际，建立扶贫小额信贷示范点，创新推出了“助保贷”、“惠民贷”、“移民贷”、“脱贫助力贷”、“畜牧贷”、“美丽乡村贷”、“光伏贷”、“下岗职工财政贴息贷款”、“创业担保贷款”等金融扶贫产品，满足贫困户的现实资金需求。推出了“政府担保 保险 专业合作社 贫困户”、“政府担保 保险 协会 贫困户”、“政府 龙头企业 贫困户”等模式，以财政资金撬动更多信贷资金投入扶贫工作。

督促各级银监部门和主要责任银行加强与地方政府、财政、扶贫等部门的工作联系，全面掌握包干区域的贫困底数，协调建立健全贷款风险补偿基金，落实财政贴息制度，为扶贫小额信贷工作开展奠定坚实基础。

督促主要责任银行切实发挥牵头作用，组织其他责任银行共同行动，认真开展对包干责任区内建档立卡贫困户的入户调查，按时完成评级授信。

督促各级银监部门和各银行业金融机构结合包干的乡镇实际情况，建立示范点，加强引领带动，推动扶贫小额信贷稳步增长。

督促各银监部门加大组织协调推动工作力度，同时协调着力强化督导，通过与省扶贫办等多方协作形成坚强合力，推动银行业金融机构扶贫小额信贷分片包干工作落实到位。

及时收集总结扶贫小额信贷工作开展情况及成效等，做好信息宣传工作。

金融扶贫工作总结报告篇三

一、努力提高修养。

在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。

“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

二、努力提升素质。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的___业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在____部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是____。二是____。三是____。在____室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好____“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中，____。二是____。三是____。四是____。五是____。六是____。五是____。工作中我努力做到“三勤”：一是手勤。____。二是脑勤。____。三是嘴勤。____。

四、努力遵章守纪。

我时刻牢记自己是一名_员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

金融扶贫工作总结报告篇四

一、村级资金互助组织情况

1、互助组织基本情况□20xx年我县新增英川镇英川村、毛垭乡毛垭村和秋炉乡半山村三个省级资金互助组织。加上08-12年的梧桐乡梧桐坑村、澄照乡三石村、景南乡忠溪村、鹤溪镇三枝树村、郑坑乡郑坑村、沙湾镇叶桥村、东坑镇马坑村、大漈乡茶林村、葛山乡葛山村，鹤溪街道惠明寺村和大均乡伏叶村，共计成立14个省级资金互助会组织。14个村共有农户2833户，其中低收入农户719户；加入资金发展互助会的农户527户，其中入社低收入农户131户，累计收取会费万元。

2、资金互助组织资金运行情况。我县20xx年底前启动的省级资金互助会共有14个，其中有11个互助会已通过民政部门审核并正式登记注册，3个正在向民政部门申请注册过程中。

公室关于推进扶贫改革试验的实施意见》(景委办[20xx]10号)和《关于创新金融扶贫机制改革的实施方案》，在一定区域内组建农村资金互助联合社，并在此基础上在全县范围推进组建农村资金互助联合社，提高资金使用效率和支持效果。

二是部门协作，确保互助社健康发展。为确保村级互助社健康发展，首先由扶贫、财政部门对各村的章程、实施意见、财务管理办法等进行了完善和备案。其次由各村统一制定了互助社操作流程图，以方便试点村按科学流程运作，避免走弯路。再次进行民政注册，确立村级互助社的法人地位，确保其独立承担民事和法律责任。最后建立资金专帐。由乡农经站到信用社建立专用集体帐户。

三是狠抓培训，提高管理人员素质。试点村不定期组织管理人员集中培训、学习、交流。主要培训工作方法，业务技能。同时交流经验，安排部署工作。通过培训逐步提高管理人员的素质和业务水平，为互助会的健康发展打下坚实的基础。

四是控制互助风险，实现持续发展。互助会一方面严把会员入口关、严格限定互助金使用方向、及时掌握会员缴纳的互助金不同情况及信用、资产情况;另一方面制定了互助会办公室内部管理制度、资金互助运行制度、部门监控管理制度等各项规章制度;同时实行互助金审批权限，明确各级审批权限，设定单笔互助最高限额，对受理、调查、审查、发放各环节作了明确规定，把风险控制最小的范围内。

4、取得的主要成效。一是解决了农村发展资金短缺难题。我县农民收入较低，发展生产的启动资金缺乏，向金融机构申请贷款成本偏高、手续繁杂。村级互助组织把农户个体零散的资金特别是闲置资金集中起来，形成了一定规模的资金量，

再按照章程，在本村内将资金发放到有需求的会员手中，使会员能够及时获得资金支持，有效地缓解了农户生产发展资金紧缺的问题。

二是促进了产业发展。利用村级资金互助组织这一载体，有意识地引导农户做大做强主导产业。如鹤溪街道三枝树村、梧桐乡梧桐坑村等借资金给农户发展茶叶、香菇、高山蔬菜等，促进了当地农民就地通过发展特色农业产业而实现增收。

三是促进了农户自我发展。资金互助组织的成立提高了村民及低收入群众自我管理、自我组织能力，也为生产发展注入了一定的资金，为农民发展创业提供了有力的资金支撑，有效促进了农户的自我发展。

5、存在问题。

一是低收入农户入会率低。宣传发动工作不深入是导致低收入农户入会率低的主要原因。各别乡镇及试点村工作人员对互助会的开展目的、意义、原则理解和认识不够到位，入会宣传发动不够深入，特别是低收入农户知晓较少。

二是工作人员知识不全、业务不精、运作不规范问题依然存在。由于互助会管理人员对政策法律、经营管理、资金营运、业务操作、财务知识等业务能力不强，导致管理混乱，程序不到位，潜伏风险较大。如，账务处理不规范，做帐不及时，资金管理不严，业务操作缺乏约束行为，发放借款随心所欲。

三是互助组织在农村金融改革中发挥的作用还十分有限，管理运行的体制机制还不够成熟。四是金融部门对互助组织的认同度还不够到位。

四、下一步工作打算。

一是加大政策宣传力度。深入广泛宣传互助会相关政策，使

互助会的性质、用途、管理、使用及运转程序等政策规定为广大农民群众所熟知。及时总结推广互助会试点中好的经验做法，通过先进典型带动新的试点开展，采取多种形式展示成效、鼓舞士气、展望未来、振奋人心，为开创试点工作新局面营造良好的环境和氛围。

二是开展业务培训，提高从业人员素质和能力。为确保互助资金规范、安全、有序开展，通过多种形式，切实抓好互助资金组织管理人员培训工作。培训内容主要包括业务素质和能力、政策法律、资金营运、业务操作、财务知识等，使全县互助资金管理能力及业务技能上一个新水平。

三是创新机制，强化监管力度。探索建立和完善科学、简便、易操作的资金管理新办法，进一步简化借贷程序，方便群众发展生产致富项目。对互助会资金运行质量、效益、扶持发展产业项目、内部管理等方面进行量化考核，完善村级风险评估机制，定期开展审查评估。

二、扶贫小额贷款情况

1、扶贫小额贷款执行情况。截至20xx年底，我县共计对1970户低收入农户发放扶贫小额贷款万元。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

2、主要措施。一是建立机制。出台了《关于印发自治县群众增收致富奔小康低收入农户发展扶贫贷款项目实施意见(试行)》(景政办发[2011]59号)，每年安排群众增收致富奔小康中低收入农户产业发展项目特扶资金1000万元，对全县家庭年人均纯收入在4000元以下的低收入农户开展产业发展贴息贷款，确保有发展能力和愿望的低收入农户能够得到基本的资金保障发展。

二是认真做好扶贫小额贷款备选户的筛选工作。通过认真细致把关、筛选，把符合贷款条件贫困户全部提供给信用社，并对低收入农户每家每户制定发展规划，采取金融机构贴息贷款、保险公司参保的方式，扶持低收入农户发展种植业、养殖业、农产品加工、营销等短平快项目，帮助低收入农户发展生产，自主创业，增加收入。

三是严格审查把关。为了使扶贫资金真正用到刀刃上，确保贷款“放得出、收得回、有效益”，我县严格审查把关，首先是严格按照有关政策，控制发放范围、对象。其次是确定放贷的对象必须是项目已经启动，或者在做项目前期准备，在发放的额度上，充分考虑项目资金总投入，提倡小额、多户、短期放贷。再次是充分考虑还贷能力，一般贷款资金主要用于见效快、周期短、增收明显的项目，把贷款风险控制最低限度。

3、主要成效。

一是拓宽了农户产业发展的融资渠道。长期以来，农户用于发展生产的贷款一直比较困难，扶贫小额贷款政策的出台，开辟了筹资发展的新途径。20xx年，我县通过县信用社和县邮政储蓄银行为全县484户低收入农户发放小额信贷资金1669万元。

二是扩大了农户的产业规模。通过发放扶贫小额贷款，促进了全县农业特色产业的发展壮大。农户借用资金主要用于茶叶、笋竹、食用菌、蔬菜、水干果、畜禽、中药材、花卉苗木、水产养殖等优势农业产业的发展上面，有效帮助低收入农户致富增收。

三是促进了新农村建设及社会和谐。新农村建设首先要求生产发展。小额扶贫贷款的发放，不仅为农户发展生产提供了资金保障，而且极大地调动了农民发展生产的积极性。农业生产结构得到了有效调整，特色产业得到快速发展，直接经

济收入比以前有了明显增加。经济收入的增加为当地开展各项基础设施建设提供了有利条件，为新农村建设的顺利推进奠定了坚实基础。

4、存在问题。

一是低收入农户承债能力弱。低收入农户依赖性强，认为反正是政府倡导扶持支持，经营成功与失败无关重要。甚至有部分贫困户仍存在“能拖就拖，救济款不用还”的错误思想，存在贷款到期无法按期归还的风险。

二是扶贫贷款期限短。低收入农户自有资金薄弱，项目启动主要靠贷款，且大部分扶贫贷款投向的是种植业，属于季节性收益项目，而且发展的项目一般周期比较长，资金回笼时间慢，因此小额贷款对低收入农户发展项目帮助也有限。

三是贫困户分布面广且分散，农信社力所难及。由于贫困户一般居住在较为偏僻的山村，路途远且交通不便，农信社信贷人手不足，难以及时进行贷款跟踪管理，只能依靠村委及时反馈信息，存在信息滞后或缺失现象。

5、下一步工作打算。

一是继续以农村信用联社和邮政储蓄银行向低收入农户发放贷款的形式，结合林权抵押贷款和信用贷款，帮助低收入农户发展增收。

二是严格防范和控制贷款风险，促进扶贫小额贷款的良性循环和健康发展。明晰扶持资金的责任边界，抓好贷前摸底调查、贷中严格审查、贷后反复核查三个重要环节，明确贷款对象、贷款条件、操作程序等。在严格规范操作行为，确保专款专用的同时切实加强贷款扶持项目的指导帮助，简化贷款手续，提高了工作效率。

三是加强扶贫小额贷款使用情况的跟踪监督。做好农户贷款后的跟踪服务和指导，促使各贷款农户用好贷款，及时还款，促进贷款户与金融机构之间的良性互动。

金融扶贫工作总结报告篇五

部门，是一个组织的机构。通常一个公司单位会分成很多部门。统一体下设的若干分支机构或组织。总结是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训。你是否在找正准备撰写“金融理财部门经理年度工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

我参加工作来到咱们__x银行__x支行已经工作了十年了，担任大堂经理已经五个月了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们__银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们工行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理速汇通、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是

我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在我开始大堂经理的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟悉所有业务，我学习了很多金融基础的业务知识，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处□atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大概的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

我深知大堂经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、

主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

从去年到今年，我在x银行担任见习大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要。

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将

这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，提高客户满意度。

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

在过去的半年中，由于工作需要担任经理的岗位。无论在哪个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

一、__市场大厦工作阶段

春节后，我依旧负责__市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对__市场进行了一定的布局调整。3月份__市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，__市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责__市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没

有发生意外的突发事件。但__市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然__市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但__市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在__市场工作得到的最深刻认识。同时，__市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在__市场工作得到最大的收获。

二、__超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到__超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了__超市这个大家庭，对__超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的.规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。