

最新银行项目扶贫工作总结报告(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行项目扶贫工作总结报告篇一

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，或者较长时间内卡内余额大于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

道每一个岗位的运用情况，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。

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！

银行项目扶贫工作总结报告篇二

是市唯一省定扶贫开发工作重点县，辖11个乡镇，261个村，总人口29万，其中贫困人口10.8万。虽然经过多年扶贫，农民生产生活条件有了很大改善，但群众发展缺资金，致富无项目的问题仍然比较突出。2005年以来，我们在省、市扶贫办的支持下，在财政、金融部门的积极配合，乡、村两级大力协作下，通过开展扶贫小额信贷入户工作，加大对贫困村贫困户的产业化扶贫力度，促进了贫困农户脱贫致富。

一、工作进展及取得成效

2005年来，在省、市扶贫部门的领导和支持下，我们抢抓扶贫贷款贴息政策机遇，以促进农民增收为核心，狠抓工作到村、扶贫到户，积极探索扶贫贴息贷款管理使用的新机制、新办法，提高扶贫贴息贷款的使用效益。截止目前，通过乡镇、村申报，扶贫部门审核，全县已入库小额信贷扶贫项目52个，下达扶贫小额贷款计划1231.91万元，其中县扶贫领导小组下文确认贴息贷款金额340.91万元，实际兑现贴息资金9.735万元，另有104.5万元的贴息贷款已初审通过，近期将行文确认。通过开展扶贫小额信贷工作，收到了以下几个方面的成效。

（一）促进了农村特色产业发展。我县将扶贫贴息贷款发放与整村推进结合起来，优先扶持贫困村贷款发展生产。已累计向18个贫困村发放种养业贷款87.21万元、加工业贷款145.5万元，扶持3342户1.17万人新建和改造各类特色产业基地5.07万亩，发展畜禽养殖10.2万头（只），直接带动农民人均增收300元，其中贫困农民人均增收180元。

（二）壮大了龙头企业经营实力。经过调查，在全县现有农业公司中择优筛选了13家具有市场潜力、带动能力强的龙头企业作为我县产业化扶贫的龙头企业，已给13家企业下达了680万元的扶贫小额贴息贷款计划，其中已落实贷款390万元。马良八斗食品有限公司是近年新建的农副产品加工企业，为扶持该公司扩大生产规模，两年内，我们给该公司下达了140万元的贷款贴息计划，其中去年下达贴息贷款计划40万元，已兑付贴息资金2万元，通过扶持，该公司今年将实现销售收入370万元，获利110万元，可带动周边4个贫困村1500户农户脱贫致富，年转化当地劳力200余人。

（三）拓展了农民致富渠道。为进一步解决我县贫困村农民致富发展难的问题，我们在贴息发放面上进一步放宽，适当对劳动力转移培训及旅游发展项目给予扶持贷款贴息扶持。去年，我们对**贫困劳动力培训转移基地发放贷款40万元，贴息2万元，对保康发展旅游业项目发放贷款42.5万元，贴息2.025万元。通过对以上两个项目的扶持，帮助贫困村贫困学生完成学业，走上靠技能就业脱贫的道路，帮助发展旅游业来带动周边农户发展种养业、餐饮、住宿、运输行业的发展，进一步拓展了贫困农户增收渠道。

二、主要做法

（一）规范程序，防范风险，调动银行放贷积极性。由于近几年各金融机构普遍收缩了营业网点，强化了风险防范，原来县农行设在乡镇的营业所已全部撤销，农村的金融服务主要依靠信用社来开展，并且放贷十分谨慎。为此，几年以来，

我们在县委、县政府的领导和支持下，与县财政局和信用联社就如何开展扶贫信贷工作进行了反复研究，以县政府文件出台了《**扶贫贴息贷款管理使用办法》，并与县财政局和信用联社联合下发了《**扶贫贴息贷款操作实施意见》，对扶贫贷款的资金筹措、发放范围、贴息期限及贴息资金管理等问题进行了明确，规范了有关工作的运行规则。同时，充分考虑金融机构的合理关切，支持信用社加强金融风险的防范和化解。所有扶贫贷款项目先由我办审查后推荐给金融机构，由金融机构自主确定是否放贷。要求乡镇扶贫项目办和财政所协助信用社加强贷款使用情况的监督，规定所有贴息资金必须在还本付息后方可兑付，以督促借款人按时还款。我们还把扶贫贴息贷款的发放单位由过去信用社一家扩大到信用社、农行、农发行和邮政储蓄四家，鼓励适度竞争，较好地调动了各金融机构的积极性。

（二）科学分工，阳光操作，促进工作有序开展。由于农业生产季节性强，而且农户每次申请的贷款额度都较小，因此，我们坚持以人为本，设计扶贫信贷政策。我们对审批程序进行了进一步规范和简化，县扶贫办只定贴息贷款的计划分配、贴息期限、3 贴息利率和贴息资金总额，由乡镇扶贫项目办和财政所具体负责审定贴息对象和贷款额度。贴息期限到期后，由乡镇财政所直接将贴息资金发放给借款人。并专门印制了《扶贫贴息贷款申报审批表》、《贴息资金发放登记表》、《贴息资金领取通知书》，以此监控有关政策的执行情况。专门在《今日保康》报上开办专栏，刊登扶贫贷款的有关政策，并印制扶贫政策知识问答小册子5000份，发到重点村的农户，扩大宣传覆盖面，有力促进了我县扶贫贴息贷款业务的开展。

（三）瞄准目标，突出重点，培育脱贫主导产业。坚持做到集中资金，重点扶持。一是集中扶持整村推进重点村。几年来，共向一、二、三批重点村投放扶贫小额信贷232.71万元，有力支持了重点村的主导产业建设。后坪镇后坪村是一个高山贫困村，整村推进中，通过发放小额贷款资金20.86万元，

全村累计发展柴胡400亩、畜禽养殖700头（只），42户147名贫困人口已顺利实现脱贫。二是着力扶持壮大全县的骨干产业。在贴息资金投向上，尽量与全县的农业产业化规划相衔接，79%的贴息贷款都投向了烟、茶、菜、桑、畜、菌六大产业，累计支持农户发展烟叶1.4万亩、茶叶4600亩、桑叶1300亩、反季菜8300亩、袋料食用菌17.8万袋，壮大了县域主导产业的规模块头。

4 对这些企业因势利导，拿出一部分贴息贷款支持他们，同时要求他们到贫困村建立原料基地，以此帮助贫困农户发展生产，通过这几年的尝试，已取得了一定效果。例如通过向保康荆山锦有机茶公司投放贴息贷款180万元，支持其扩大生产规模，目前该公司已建成茶叶基地1.5万亩，带动2000多个农户通过种茶实现脱贫。通过给保康大山绿色产品有限公司投放贴息贷款60万元，目前该公司已在十字冲等四个贫困村种植蔬菜基地1000亩，产品远销广州、南昌、福州、武汉等全国十几个大中城市。该公司带动基地4000户16000余菜农增加收入900万元，人平增收可突破1000元。

三、存在问题

虽然近几年我县扶贫贷款小额贴息工作取得了一定成效，但是由于我县贫困面大、贫困农户多、贷款贴息覆盖面广，导致目前开展工作还存在三个方面的问题：

一是贷款门槛高。由于贫困户难以取得“信用证”，所以难以贷到款，其它农户虽然有“信用证”，但授信额度都较低，大额的贷款又难以提供有效抵押或担保，所以贷款难的问题仍难以破解。

二是贷款利率高。信用社平均利率月息都在9.3%以上，虽然我们给予了贴息扶持，但农户的利息负担仍然较重。

三是工作成本高。我们发放贴息贷款对象的重点是贫困农户，

每个农户贷款的金额少，加之贷款户数多，工作量大，部分乡镇财政所、扶贫项目办的积极性不高。同时，在落实工作中，县、5乡有关部门为此花费了不少的费用。

四、下一步工作打算

一是积极探索龙头企业带农户的贷款模式。通过扶持龙头企业，由龙头企业在贫困村、贫困户建立原料基地来帮带贫困户。

二是加大对整村推进村农户的扶持力度。会同乡镇政府、财政所、信用社抓好重点村农户的授信工作，提高授信额度，通过扶贫小额信贷支持重点村发展村级主导产业。

三是加强扶贫贴息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、龙头企业用好贷款，及时还款，促进贷款户与金融机构之间的良性互动。

五、建议

一是建议省、市安排专项扶贫资金，在县一级建立扶贫小额信贷的担保基金，为贫困农户贷款提供担保。

二是建议安排扶贫小额信贷的专项工作经费。

**扶贫开发办公室

2007年7月5日

银行项目扶贫工作总结报告篇三

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8.26亿元，结余4.55亿元。

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。

国务院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站；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。

银行项目扶贫工作总结报告篇四

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，认真落实国务院“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不息的优良传统,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 and 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。

银行项目扶贫工作总结报告篇五

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。

6199.33万元，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184.7万元。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1.5万元；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1.28万元。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。