

最新扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社 工作计划(优秀5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社工作计划篇一

xx村位于正科乡西北方向，海拔xxxx余米，属于河谷地带，全村共有x□全村共有耕地面积xxx亩，主要种植青稞、冬麦，经济收入大多以种植业为主，部分收入为到县城或周边打零工和挖虫草□xx村有村级活动室1个，党员5人，预备党员0人，入党积极分子1人。

本着以强化基础建设，改善生活环境，增加农民收入，提高生活水平为原则，积极引导村民解放思想，转变观念，调整产业结构，增加农民收入。以选准帮扶项目，办实事为突破口，多方筹集资金，调动全体村民积极性，全面推动xx村经济、精神文明双发展。根据xx村的发展实际和新农村建设的要求，重点实施“三大工程”。

(一) 村民致富工程

(二) 村容村居美化工程

修建680米健康路一条，铺设花砖人行道760米，粉刷路两侧村居墙面3600平米，悬挂线杆宣传牌36个，张贴墙面宣传栏39面，提高广大村民的健康和科技文化素质。

1、加强村居规划建设管理，维护村内原有6900米柏油路及77

个路灯，搞好街道绿化、亮化、美化，建设生态家园。做好卫生宣传工作，争创卫生村。

2、大力开展村居环境综合整治，搞好农村垃圾、污水处理和河道、坑塘、沟渠综合整治，积极推广清洁能源，利用有关政策实施农村改厕工程，净化农村环境，改善居民生活条件。

（三）精神文明建设提升工程

1、定期为村民健康查体，送医送药送健康，提高村民健康水平。每年协调医疗机构为全村村民义务体检一次，建立健全村民健康档案。

2、搞好节日送温暖活动。每年儿童节、中秋节、春节等节日对相应人群进行慰问，把党和政府温暖送到群众中去。

3、在社区服务中心修建健康广场，添置健身器材，建设电子书屋，完善社区卫生服务站。

4、开展“十星文明户”评选；“敬老育幼”明星；好媳妇、好公公、好婆婆、好家庭“四好”评选活动。

（一）加强组织领导。

为加强帮扶工作的领导，切实抓好帮扶项目的落实，为群众办好事、办实事，成立xx县经济信息和商务合作局帮扶领导小组，负责帮扶资金的筹集，组织帮扶项目的实施，定期召开帮扶工作会议，听取工作汇报，解决帮扶工作中遇到的困难等；领导小组主要负责帮扶项目的监督实施和推进工作，负责单位与帮扶村的联系以及日常工作等。

（二）加大帮扶力度。

xx县经济信息和商务合作局要主动参加帮扶工作，从资金、

物质、政策等方面给予积极支持，积极完成帮扶任务，为新农村建设作出贡献。

（三）组织好xx村党组织，理清经济发展思路，调整产业结构，拓宽增收渠道、提高农民收入、竭力解决好农民遇到的问题，利用一切信息渠道，广泛发动一切力量，想方设法，让农民实实在在的得实惠。

同时在产业结构调整上依据当地自然资源优势，配合村支部制定出切实可行科学的产业调整规划。

（四）加强农村精神文明建设，传播先进理念，树立健康、文明积极向上的社会主义新风尚。

用健康、文明、积极向上的新风尚排除封建迷信等活动。引导农民特别是组织农民学习科普文化知识，关心国家大事。

（五）加强农民的法律意识，协助好基层党组织，开展普法宣传教育，增强广大群众的法制意识。

使广大群众学法、知法、懂法、守法、用法，减少不必要的信访案件，加强村上，治保、调解工作作用，建立好村风民约，成立村民议事会。大力推进农村精神文明建设，积极开展和谐家庭，和谐村组活动，提倡健康文明新风尚，成立红、白事理事会，提倡新事、新办、俭办，重点抓好农村维稳工作。

扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社工作计划篇二

坚持以xxxxxx视察湘西州提出“精准扶贫”战略目标为指导，紧紧围绕州委扶贫发展规划，以贫困人口为主要对象，以“单位包村、干部住村、帮扶到户”为手段，以提高素质为根本，以产业发展为支撑，因地制宜，整合资源、创新机制，科学引导，大力实施精准扶贫，紧紧围绕计划生育国策，

进一步深化扶贫与计划生育工作，全力推进农村“五大建设”，为加快发展、加快脱贫、全面建成小康社会打牢坚实的基础。

二、总体目标

切实按照习xxx提出的“结合实际发展生产、切实保障公共服务、真真切切让下一代接受教育”的重要指示，抓好贫困村基层组织、基础设施、特色产业、生态文明和社会民生建设，着力在“精准”上下大力，不断增加贫困村农民收入，改善生产生活条件；落实面向计划生育家庭的优先、优惠、优待政策，引导社会公共资源优先向计划生育家庭配置，从而加快贫困村群众脱贫致富步伐。20__年完成脱贫8户39人，到20__年，到20__年，建档立卡贫困户人均纯收入达3100元以上，贫困发生率减少到15%左右，基本实现精准脱贫目标。

三、工作任务

一是健全基层组织建设。以“三制一卡”基层党建工作法为抓手，抓好贫困村“五个基本”建设(基本队伍、基本阵地、基本载体、基本制度、基本保障)。按“十有”要求，为贫困村建好村组织活动场所。选优配强村支“两委”班子，扎实开展软、弱、涣、散党组织整顿，加强党员队伍建设，发展1至2名xxx员或建党积极分子。

二是改善基础设施。有效整合各行业扶贫资金，加快贫困村基础设施建设步伐，推动水、电、路、房和环境整治“六到农家”，改善村容村貌。一是启动完成6km机耕道建设项目；二是实施通组公路和3km村间道硬化；二是计划再建“热动力”烤烟房34栋。

三是引导发展特色产业。因地制宜、科学合理地发展特色产业，重点培育2项以上实现农民长期稳定增收的支柱产业。围绕烟叶、魔芋、药材、养殖等特色产业，积极培育种植能人、

科技带头人和营销大户。一是扶持种植烤烟550亩；二是扶持种植魔芋100亩；三是扶持种植“续断”药材3亩；四是扶持养殖母猪黄牛重点户2-5户以上。

四是加大推进民生事业投入。加强贫困村社会民生事业建设，逐步提高教育、卫生、医疗水平，到20__年新型农村合作医疗覆盖率达到98%以上，新型农村社会养老保险实现全覆盖。一是配建一个合格卫生室和培养1名具有资质的乡村医生；二是建好一个村文化广场；三是完成扶贫建房17栋，基本解决无房户、危房户住房问题；四是计划改造6km人畜引水工程项目1个。

五是抓好结对帮扶。按照“处级领导联系2户以上贫困户，州直科级以上干部联系1户以上贫困户”的结对模式，认真落实好结对帮扶。扶贫责任单位处级以上干部每年给“结对帮扶”联系户投入的帮扶资金不低于1000元，科级及以下干部投入的帮扶资金不低于500元。一是突出生活帮扶、产业帮扶、技能帮扶，做到“一户一计”“一人一法”，全面实行“户有牌、村有册、乡有簿、县有账”信息化动态管理模式；二是开展送医送药和文艺汇演下乡活动1-2次以上。抓好精准识别，精准帮扶，按程序确认退出，20__年保证完成脱贫8户39人，力求做到脱贫成效精准。

六是抓好驻村扶贫与与计划生育政策落实。发挥政策优势，突出政策帮扶，严格遵循普惠加优惠的原则，制定帮扶措施，扩大计生户的直接受益面。对基地内的贫困计生户认真落实“首扶制”。今年安排到村的各级帮扶政策扶贫项目和各类涉农专项资金要重点向贫困计生户倾斜。首先落实到贫困计生户，真正使自觉实行计划生育的贫困户从中得到实惠。配合禾库镇人民政府组织开展技术培训不少于2次，开展走访慰问不少于4次，把最低生活保障、安居工程项目、饮水工程项目、沼气开发项目、教育“两免一补”、农村新型合作医疗、法律援助、农村经济产业结构调整项目等落实到计生户中，使他们在项目发展中比其他群众得更多实惠。

七是推动农村改革创新。按照“农民自愿、依法有序、方式多样、分类定价”原则，积极引导农村土地规范有序流转，种养大户适度集中，发展适度规模经营。一是扶持发展种烟面积在30亩以上的大户15户；二是扶持种魔芋3亩以上5户；三是扶持养殖母猪10头以上的1至2户。

八是切实打造生态文明乡村。以城乡同建同治为抓手，加强贫困村生态文明建设，绿化、亮化、美化工程。栽花种草，植树造林等为重点的“绿色苗寨”工程，加快农村能源太阳能路灯建设。一是计划安装“太阳能”路灯15盏；二是修建垃圾处理焚烧池5个；三是村庄植树绿化40棵。

扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社工作计划篇三

1. 厂房式就业扶贫车间：企业（个体工商户）在乡镇（村）建设、购买或租用厂房从事生产加工活动，建筑面积在100平方米以上，吸纳5名以上（含）建档立卡贫困家庭劳动力就业。

2. 居家式就业扶贫车间：企业（个体工商户）在乡镇（村）与建档立卡贫困家庭劳动力建立承揽关系，委托5名以上（含）贫困劳动力居家从事生产加工活动。

3. 种养式就业扶贫车间。由专业合作社组织农户从事生产经营活动，引导贫困户以土地、扶贫资金等资源委托经营方式，年终领取保底金和分红，同时组织5名以上（含）贫困劳动力参与合作社生产经营活动。

4. 乡村旅游式就业扶贫车间：旅游企业、农家乐、家庭农场在各乡镇（村）开展的乡村旅游与休闲农业活动，吸纳不少于5名以上（含）贫困户劳动力参与经营活动。

5. 贸易流通式就业扶贫车间：企业与贫困农户订立农副产品、工业品产销合同，双方确立用工或“公司（合作社）+贫困户”合作关系，并实现贫困户家庭增收年万元以上（含）。

申请认定为就业扶贫车间的企业（个体工商户）、合作社须为其吸纳就业或委托从事生产加工活动人员购买每人每月不低于15元的人身意外伤害保险。

扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社工作计划篇四

通过实施城乡医院对口支援工作，帮助受援医院提高服务能力和水平，改善和加强管理。通过三年的建设发展和对口支援，使受援医院的管理水平、学科建设、服务能力显著提升，并持续改进和提高。

(一)根据上级文件要求，我们每次需要向受援卫生院派遣3名支援人员，原则上以中级职称为主，根据当地卫生院特色，驻守受援医院开展临床诊疗、教学培训、重点学科建设等技术援助活动。

(二)根据受援地区需求，支援医院不定期派出专家到受援医院进行专题讲座、教学查房、手术示教、危重病例抢救等。

(三)与受援医院建立疑难重症会诊、转诊绿色通道，免费接收受援医院医务人员到支援医院接受住院医师、专科医师培训或进修学习。

(四)按照医疗技术分类分级管理的规定，帮助受援医院开展适宜技术和新技术、新业务，结合实际拓展服务范围。

(一)在确保支援工作的持续性和稳定性的前提下，医务人员3个月轮换一次，中途不可换人。轮换人员于各季度首个周一为交接日。为合理搭配资源，医院将各个科室下乡进行了排序，希望各科室严格按照顺序派遣人员完成下乡任务。

(二)如科室有人员进修、休假或者其他因素导致不能下乡的情况，可提前向医务部申请后延。由医务部核实情况后决定该科室是自动后延还是调至最后一批。在所有科室轮转完成

前每个科室只可申请后延一次。

(三)如有个别医务人员涉及到晋升职称需要下乡的，可向医务部提出申请，由医务部和申请人及下批下乡科室沟通后优先安排需要晋升人员下乡。

(四)凡是由意外事件导致下乡顺序或人员改变的，由医务部在本月的质控动态上进行公布，请各科室留意质控动态以便及时安排本科下乡工作。

(五)支援人员派驻期间由受援医院统一管理，并参与受援医院的相关业务和管理工作，参与当地义诊、突发公共卫生事件医疗救治等工作。

(六)所有下乡人员在下乡期间不担负本科任何工作，科室不得以任何理由将其从下乡单位调回，如有特殊原因，由科室主任或个人向医务部提出申请，医务部上报领导审批后再行决定。一旦发现科室擅自将下乡人员调回科室工作，或个人无故回科工作的将给予下乡个人及科室每工作日40元的处罚。

(七)下乡人员需要请假并低于3天的，先向受援医院负责人请假，待批准后电话通知医务部备案；需请假3天以上的待受援医院负责人批准后，书面向医务部主任说明原因。

(一)所有派遣人员在下乡期间除日常工作外，必须完成其教学、查房、考勤等考核任务。(具体内容见附表)

(二)教学任务每两周一次，授课时间严格按照两周一次进行，下乡结束时授课低于四次者，或每次授课时间间隔低于一周者均视为不合格；查房任务每周一次，下乡结束时查房低于8次者视为不合格；所有派遣人员在下乡期间必须每天填写考勤表，简单记录当日工作情况，考勤率低于80%视为不合格。

(三)以上三项考核一项未完成扣除一个月的下乡补助；两项任

务未完成的扣除两月下乡补助，并通知受援医院不予给其填写《医生到农村医疗卫生机构服务鉴定表》，三项任务均未完成的，扣除两月下乡补助，不予填写《医生到农村医疗卫生机构服务鉴定表》，安排其重新下乡进行考核并对其所在科室进行500元的处罚。

(四)在下乡期间，下乡人员的每月考勤将由医务部上报，拿院平均奖。下乡结束后(或下乡结束前一周)将任务考核表及下乡总结交至医务部，由医务部审核完成后给予下乡补助，并通知当地卫生院填写《医生到农村医疗卫生机构服务鉴定表》。

(五)前往xx下乡的个人补助按照每月22天，每天20元，共三个月进行发放。

(六)凡是派遣人员下乡的科室医院将给予每科每人1000元的科室奖励，并与年终绩效挂钩。无特殊原因拒不派遣下乡人员的科室将给予每科20xx元的处罚。

扶贫车间帮扶计划 农村扶贫互助社工作计划篇五

计划有年度计划、季度计划、月计划、周计划，这些计划明确了我们这个月要完成什么任务，这个季度要完成什么任务，以及当年要完成的任務。下面是东星资源网小编整理的2021农村信用社扶贫工作计划五篇，供您阅读，参考。希望您能有所收获！

今年，新发放精准扶贫贷款255户，贷款295笔，累计贷款金额1216.4万元作为地方性金融机构，红花岗区信用联社积极响应号召，按照各级党委、政府的部署和要求，主动加强与有关部门的业务合作，坚持精准扶贫，突出机制创新，充分发挥农村信用社的金融杠杆作用，为努力推动贫困地区加快发展，促进贫困户早日脱贫致富奔小康贡献出了不小的力量。

20__年，红花岗区农村信用合作联社不断创新金融扶贫模式，通过多方筹集资金，全年新发放精准扶贫贷款255户，贷款笔数295笔，累计贷款金额1216.4万元，进一步推进了红花岗区贫困人口脱贫致富的步伐。

“这笔钱可真解了我的燃眉之急，感谢政府、感谢红花岗信用社给我带来了新希望。”一直以来，深溪镇大窝村村民高刚的愿望是通过买货车拉货改变家庭的贫困，然而由于资金问题，这个想法未能付诸行动。当他知道红花岗农村信用合作联社为助力精准扶贫，推出了当地贫困户可享受无抵押、无息贷款的政策后，通过申请，他很顺利地贷到了8万元。

原来，红花岗区信用联社专门针对符合条件的建档立卡的贫困户给予按基准利率执行的小额信用贷款。贷款成本低，申请手续便利，像高刚一样符合条件的贫困户能够顺利获得贷款。

蛋鸡养殖户杜家进告诉记者：“我能顺利养上蛋鸡，信用社给了我很多贷款支持，要不然我也不能达到今天的规模，十分感谢他们。”修建鸡舍、扩大规模，杜家进在养殖过程中先后向信用社贷款2万元、5万元不等，资金的保障让他的养殖道路越来越顺利。目前他共养殖蛋鸡6000羽，每天可捡拾鸡蛋四五千只，收入比较稳定。

红花岗区信用联社在摸底调查的过程中提出了“1+3x”精准扶贫工程方案。“1”即以省联社党委的“精准扶贫”工作意见为指导，“3”指结合红花岗区的实际情况，区党委、政府为主导，红花岗区信用联社配合，扶贫对象参与，通过“三位一体”的互动，多措并举，用“x”种方法，获得扶贫的乘数效应。

在金鼎山镇板桥村，80后的返乡创业带头人敖弟明是一个典型。红花岗区信用联社在他的创业过程中扮演了非常重要的角色，从20__年开始至今，1万元、6万元、15万元、50万

元……金融支持帮助勤劳善良的他一步一步扩大规模、取得成绩。

一开始的养猪失败，敖弟明迅速改变了养殖思路，开始尝试“杜仲叶+玉米”喂养生态猪，在积累了成功的经验后逐步扩大规模，目前养殖生猪已达到800余头。养猪成功了，眼看处理粪便带来的环境污染，敖弟明想到了生物链的绿色循环，他将村民们闲置的百余亩山坡流转用于种植红心猕猴桃，当他再次为资金犯愁时，金鼎山镇信用社给了敖弟明50万元的信用额度授信。

敖弟明利用养猪的粪便经过合理的加工处理发酵，用于猕猴桃的施肥，既节约了成本，又形成了良好的绿色生态循环，给消费者提供了环保健康的食品。敖弟明在发展壮大的同时成功带动周边贫困户发展种养殖，在他的带动下，仅板桥村花园组就有20多户村民开始养猪、养牛和种植猕猴桃。然而，有些村民缺乏经验和技能，尤其是资金，信用联社就为村民们积极创造条件。

工作中，该社持续开展富民惠农金融服务创新，推动金融服务进村入社，通过巡回流动服务、布设自助机具、推广银行卡、发展网上银行、手机银行、设立三农便民服务点等方式，提升普惠金融服务水平。在短时间内基本实现了贫困地区行政村基础金融服务“村村通”，打通了农村基础金融服务“最后一公里”。

扶贫开发贵在精准，重在精准，红花岗区信用联社在精准摸底的基础上，制定了一系列金融帮扶计划，持续开展富民惠农金融服务创新，让农村基础金融服务政策真正惠农。围绕“是什么”、“为什么”、“扶持谁”、“怎么扶”的问题，并结合自身实际情况，信用联社制定了精准扶贫“五项”帮扶计划，即党建帮扶、信贷帮扶、智力帮扶、扶贫捐赠、产业带动帮扶。同时，以扶贫为目标，做实五个“金融”，即强化电子金融、强化普惠金融、强化便民金融、强

化现实金融、强化标准服务金融。

此外，区信用联社还制定了《遵义市红花岗区农村信用合作联社“特惠贷”精准扶贫农户小额信用贷款管理办法》。在各乡镇网点为贫困农户建立一条“特惠贷”绿色办贷通道。为支持更多农民自主创业，信用联社不断增加贫困地区“致富通”农户小额信用贷款发放量，向发展前景好、能带动就业、带来当地经济发展的小微企业提供“黔微贷”信贷支持。通过“一帮一带”，为精准实施扶贫打下了坚实的基础。

一、前厅部：

- 1、维护前厅整体形象，安排保洁对大厅内外玻璃擦拭清扫，（需要田经理配合，周二开始）。
- 2、前台更衣柜跟进，本周到位。更衣柜到位后将更衣室整体规范化，制定卫生管理制度并落实（更衣柜到位后，进行卫生监督检查，每天如此）
- 3、前台仪容仪表规范化，要求工装、头花工鞋规范化、化淡妆（周二开始发夏装）
- 4、强化对客服务语言规范化、简练化、业务培训加强业务熟练度
- 5、培训前台积极与各部门配合，减少摩擦，做好与各部门中转调度工作（中层管理对员工进行培训，各部门加强沟通）
- 6、做好前台销售计划，将前台销售知识，贯彻下去，落实到每个人（将之前所定销售技巧贯彻执行每天督促检测）
- 7、账务跟进，配合财务将团购账务结算！股东签单账务、结算流程更加规范化！

8、出租车提成跟进

9、周四增加前台新规章制度，规定制定后报徐店审批。10、周例会再次进行突发事件案例处理培训。

二、销售部：

1、当月营业额任务为16万，截止20号目前仅完成当月任务50%。8万6千元。

2、与销售部经理共同制定本周销售计划，销售量。

3、宣传单页已经发完，需要印发单页，印发销售名片

4、网络销售再次跟进，协商团购价格。

5、原有客户进行电话拜访每天下午15:00至16:006、销售部提成核算、及提成标准、报销规定落实（需要徐店指导）

三、安防部

1、增加保安对消防认识，本周开始每天对消防器材巡查检验（逐步完善、预计六月份消防安全整体培训）

2、加强保安安防意识、夜间巡查楼层，停车场，有异常情况即可汇报。（加强培训，不能间断）

3、停车场卫生（下月1号开始统一清理，因本周只有两名保安都是夜班，停车场光线不足）

4、本周停车场画停车线（工程部、保安部合作）需要徐店指导（预计周四）四、本周先规范各部门基本流程，相互配合，六月份制定酒店各部门详细工作计划！不足之处请徐店指示。目前尚欠缺正规化服务理念，欠缺品牌形象认识，对客服务规范性不到位！

一、工作目标

- 1、当好参谋助手，组织好机关办公，建立正常的办公秩序，推动机关工作的正常运行。
- 2、完成全联社阶段性及年度工作总结、经验材料、工作意见、联社领导讲话等材料的起草工作，并严把文字关，提高公文质量。
- 3、全年编发《简讯》不少于期，被市区级以上内部《简报》转发的信息不少于篇，在《日报》及市级以上公开发行人刊物发表宣传信息稿件不少于篇，向上级行及市办、党政等部门报送有价值的典型调研材料不少于篇。
- 4、搞好催办查办，凡是上级组织、上级领导交办的督办查办事项，做到事事有回音、件件有结果。
- 5、做好档案的收集、整理、归档工作。
- 6、切实做好相关工作，做到不失密、不泄密。
- 7、搞好后勤保障工作，切实为机关、为领导和同志们服务。

二、突出重点，提高办公室工作质量及服务水平

（一）抓好信息调研工作，为领导决策发挥参谋作用。

__年的综合信息和调查研究工作要着力抓好以下几个方面：
一是围绕联社中心工作，拓展信息反馈和调研的深入。选准切入点，进一步加强信息的收集、梳理，针对工作中出现的新情况、新问题，进行详细地调查研究，形成有观点、有建议的第一手材料，及时反馈给联社领导和上级信合管理部门，为领导科学决策和指导工作提供参考依据。二是提高综合信息和调研的质量，信息调研做到言之有物、反映实情。挖掘

有价值的信息，对关键性问题作深层次的综合分析，力求做到立意高、范围广、有深度。三是健全信息网络，明确专人负责，促进调研质量的提高。加强信息调研工作力量，办公室将从全辖物色名以上业务素质高、工作能力强、有一定写作水平的同志从事此项工作。将文字材料和信息目标分解到联社科室和各信用社，并纳入联社综合考核目标。四是开展合作金融调研活动。围绕工作中的热点、难点和重点，深入开展调研。围绕省办、市办、县人行下达的调研提纲和拟定的调研范围，认真组织开展合作金融调研活动。

（二）抓好宣传工作，进一步树立农村信用社的社会形象。

二是及时宣传各项工作的突出业绩和工作中出现的好人好事；

三是积极主动与新闻单位搞好配合，抓住宣传农村信用社的一切机会，加大宣传力度，扩大农村信用社在乡镇影响，为农村信用社营造良好的外部环境。

（三）抓好工作制度的落实，促进机关办公规范化。

坚持务实、节约、高效的原则，对每项工作，从大处着眼，小处着手，精心组织，细心安排。加强与各科室、各岗位的密切配合，使工作有条不紊的进行。进一步提高办事质量和工作效率，努力把从各方面获得的情况和信息及时准确地反映给联社领导和上级管理组织，为领导决策提供可靠依据，多给领导出主意、想办法、办事情。主动协调好各职能部门的关系，做好上情下达，下情上呈，及时反映基层的热点和业务发展动态及员工的意见。按制度抓落实、抓考核，防止制度棚架。积极创造条件，使机关办公尽快实现电子化、程序化、制度化和规范化。

（四）抓好催办查办工作。

检查、督促、落实上级机关和联社领导的批示事项或要求办

理的事项。对需要催办查办的事项，办公室将采劝督查通知”的形式，书面进行安排，对落实不到位的科室和信用社将采取惩罚措施并纳入联社综合考核目标。

（五）抓好保密和文书档案管理工作。

搞好相关工作对维护党和国家的安全和利益，维护农村信用社的经营成果和合法权益，保障农村信用社业务的开展具有重要意义。办公室将采取措施，加强保密宣传教育，不断增强全员保密意识。加强对文书档案管理，对接收的各种档案资料认真整理、重新登记和妥善保管。在今年7月底以前完成对20__年度及以前的文书档案的收集、整理、入档工作，保持省颁标一级档案室荣誉。

三、立足本职，加强办公室自身建设

（一）提高办公室的政策理论水平。办公室将始终坚持正确的政治方向，牢牢把握邓小平理论科学体系和__“____”精神实质，紧紧围绕党的路线、方针、政策进行工作，增强贯彻上级行和国家金融方针政策及法规的自觉性。同时，通过政策理论学习，努力提高政治素养，进一步增强政治自觉性和敏锐性，提高辨别是非的能力，在大是大非问题上保持政治上的清醒和坚定。

向书本学习，向领导和同志学习，向实践学习，在实践中磨练和增长才干。

二是摆正关系，不仗领导压人，为解决问题创造和谐氛围；

三是明确权限，不大包大揽。协调处理同其他科室的关系，不包揽属于其他科室职责范围内的事，不代替其他科室去行使职权。做到尽职而不越位，尽责而不越权。

（四）培养深厚的语言文字功底。写文稿力求思想立意高、

理论层次高、反映的层面广，能深刻提示事物的本质规律，能够以小见大、以浅见深，做到言之有物、逻辑严密、语言精炼、内容新颖，做到人无我有、人有我新、人新我深。注意转变作风，不写大话、套话、空话，不照搬照抄。

重奉献、轻索取，甘当无名英雄。

遇到紧急或重大情况，慎重对待，不草率行事，不自作主张，维护办公室乃至农村信用社的整体形象。

一、认清形势

二是银行与客户业务的经办员；

三是金融产品的导购员和咨询员；

四是银行新业务的推销员；

五是客户与市场信息的搜集员。我们应当充当好银行和客户之间的桥梁和纽带，与客户建立全面、稳定的服务关系，推销银行产品，满足客户需求，为客户提供高质量、高效率、全方位、个性化的金融服务。

二、做实基础

三农是我们的基础，基础不牢，地动山摇，我参加农信社工作

这三年，正是__农信社大变革的三年，但是在工作中发现，我们在农村工作的基础没有我们想象中的牢固，农户建档与增户扩面工作任重道远，收集的数据如何应用和提升还是大问题，目前体现在三个方面，一是农信社员工真正来自的农村的越来越少，五谷不分，食用菌生产基本流程不熟悉，与农户打交道方式方法差的人大有所在，部分员工素质脱节，

二是大量青壮年人员外出务工创业，我们的宣传对接工作做的不实，三是农户建档为完成任务数据材料的收集缺乏加工和分析，我和许同事跟领导们一样，认为做实基础是我们的重中之重。措施一：大走访，了解农民朋友的真正金融需求。

“没有调查就没有发言权，没有调查就发现不了问题”，农户建档工作，就是要我们找准切入点，深入到社区、街道、山村，全面走访辖内客户，了解客户的金额需求，建立目标客户信息档案。掌握了第一手材料，发现金融服务盲区和瓶颈，着手问题的解决。

客户经理要重点走访到村（村“两委”）、到户（农户、个体户等）。二是要认真做好客户的维护和发掘。走访过程中要了解掌握区域经济发展、市场需求和客户的需要，认真听取各方的评价、意见和建议，着力构建紧密互动、互惠共荣的新型客户关系，通过大走访。

措施二：大对接，积极搭建对接平台。

并积极利用全县333个小额便民点，将便民点打造成为农信社业务宣传推广的前沿阵地。

让客户真正能在第一时间想到联系我们，需要我们，离不开我们定期向当地党政、监管部门领导勤汇报、勤沟通，在业务发展中努力寻找各单位的支持，强化与县行政服务中心的合作关系，加强沟通联系，为客户提供更加便利、高效、齐全的“一站式”配套服务。

场商户，全国各地主要__人聚集区域，对在外创业大户进行拜访，建立__籍主要商户清单，通过电话、网络等多种方式进行不定期联系沟通，积极了解市场行情变化，记录客户金融服务需求等，为客户提供差异化金融服务。

措施三：大宣传，使客户真正知农信，用农信，传农信。

措施四：大服务。针对大走访发现中发现问题，联社定期召开分析会议，集思广益，提出解决问题的具体办法。

1、全面提升小额便民点的工作质量，我县小额便民点的业务笔数居然比不上屏南县，这一点就能看出我们工作的不足，小额便民点的布设使广大农户足不出户即可在当地或就近村庄办理小额存取款、话费、电费缴纳业务，为农户省工时、省费用、省精力，解决群众排队难问题，但我们的工作力度确实不够，有些人口大镇的全乡镇小额便民点的业务笔数居然还不如一些乡镇的一个便民点。

2、大力推广最适用农户的电子产品，为客户量身定制，该使用手机银行就推手机银行，该居家银行就居农银行，该多重结合就多重结合，真正解决农民支付结算难问题，足不出户，即可享受到“农信全方面、便利性金融服务”，不能产生居家银行无库存机具等现象。

3、真正推行小额贷款“t1”隔日办结制度。对全县小额信用贷款的续贷实行“t1”隔日办理制度。既然是信用贷款就是真正的让客户享受到信用社贷款的好处，正向激励更多的农户更加守信，提升农村信用体系建设。

4、农村宅基地抵押贷款。

政府相关部门的大力支持，使得农村宅基地能够进行贷款抵押登记。二是制定农村宅基地抵押管理办法，规范农村宅基地抵押率、期限、利率、操作流程等。通过开办宅基地抵押贷款，在一定程度上真正解决农村菇农贷款“担保难”的问题，满足农村菇农贷款资金需求。

5、客户经理“转角色”“一站式”服务，客户经理除了现金业务与开户业务不能，其他都能办。在风险可控的范围内，改变传统的多岗办一事现象。

三、向外延伸，经营第二__

在外乡贤创业聚集区是待我们开发的处女地，也是__联社二次发展腾飞的潜力，从跟随领导外出走访回来后，这项工作正在起步阶段。

1. 搭建平台，试行流动银行，加大对接力度

范推广。目前鹤塘信用社通过普惠金融服务点模式，给予客户存款回流一定的补贴，已初步实现了河南泌阳一些客户的资金回流，在其他区域是否也进行一些尝试。

2. 创新产品，实现走出去的目标

目前，企业家外出经商办企业也得到了很多当地银行的信贷支持，作为企业家家乡的银行，要促使资金“引回来”，就不能失去银企合作机会，因此我们要创新产品，灵活利率优惠方式，鼓励外围资金“引回来”。为鼓励外围资金回流，我县联社通过“福田通”贷款，实行贷后根据客户资金回流情况按季调整贷款利率，并且允许一个贷户同时绑定三张借记卡，提高客户资金回笼的积极性，普惠金融卡随用随借随还的特色，更是符合商户经营需要，去年外出推广获得了较好的反响，在春节大量客户返乡时应当要兑现承诺，抓紧办理。

3. 建立外围商户的信息库。

建议每个社可以结合农户建档工作，通过排查摸底在全国各地外围商户的信息资料，集中到县联社进行整合，建立全县统一信息库，为今后建设和发展好“第二__”，打好坚实的信息基础。

我们来说无疑是一件件攻城利器。因此不管内勤外勤，都要学会换位思考，从客户角度出发，让他们得到的是自己需要

的产品（组合）而不仅仅是别人推销的东西，这样客户也许会更加满意。联社要进一步为员工提供更多的培训机会，进一步提高员工素质，适应企业发展与竞争的需要，我们每一个员工更要珍惜培训机会，扎扎实实掌握好保饭碗的本领。

五、团队协作

团队精神是企业的灵魂。一个群体不能形成团队，就是一盘散沙；

一个企业没有灵魂，就不会具有生命的活力。没有完美的人，只有完美的团队。作为基层网点管理者，除以身作则外，要认真分析每一个员工的性格特点，能力特长，从爱护每一位员工做起，关心他们的生活，关爱他们的身体，因势利导，正向激发员工潜力，发挥出一加一大于二的作用，在__农信社发展的关键阶段，团结协作，抢占市场。

金杯，银杯，不如群众口碑。只有真正为群众办实事，解难题，我们农信社才能获得更加健康稳定发展的重要支持力量，做为年轻的农信人，我愿意和所有的同事同进退，共发展，重新开始新的路程。

第一，优化服务，树立品牌。以改变服务方式，改善服务质量，提高服务效率入手，引导全社员工以优质的服务稳住老客户，吸引新客户，不断扩大吸储空间。

第二，稳定储源，竞争客户。加强对资金市场信息的收集，充分发挥人熟、地熟、情况熟的优势，扎扎实实地做好吸储公关工作，尽可能地为客户提供优质高效的服务，稳定优质客户群体。

第三，落实任务，严格考核。落实组织资金任务，提倡继续推行业余揽存考核办法，每个员工下达业余揽存任务，充分调动职工揽存积极性。

第四，强化宣传、广泛联系。增加社会对农村信用社的认知度，拓展农村信用社的市场份额。密切社农关系，让更多的农户、居民和社会公众了解、熟悉农村信用社的各类金融产品，增强农村信用社市场竞争力，不断改进工作方法，努力提高农村信用社的社会信誉。第五、狠抓安全保卫工作，确保安全经营无事故。

全面落实联社的各项安全保卫工作安排。每月进行学习各项安全保卫制度，重点对现金管理、重要空白凭证、计算机、自助存取款机等管理。

用词精炼，犀利。

扶贫工作计划

扶贫工作计划

扶贫年度工作计划

扶贫工作计划