

最新金融服务平台运营方案(精选5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

金融服务平台运营方案篇一

我于20xx年10月21日很荣幸进入陕西华秦新能源实习，直到20xx年7月1日取得毕业证，才算正式的成为我们公司的试用员工，但我早就把自己融入到这个大家庭中了，在这段时间里，我对公司的架构、管理、运行模式及业务有了进一步的了解。

我作为一名应届毕业生，面对从未接触过的工作，心里总有点忐忑。害怕同事不好相处，害怕工作自己不能应付，再加之学长学姐们把社会的晦暗在学校已经渲染的淋漓尽致，让我更加的惶恐，所以在上班之前我只告诉自己一句话：“不管遇到什么事情都只是个过程，你要做的只是好好干活”。所以我只是把刚开始的工作当做是一份苦难来经历，但是我进入新能源，和同事们相处后我并没有感觉到社会有多么的晦暗，反而让我感受到了温暖，感受到公司同事对新员工的照顾，财务部的同事也都很好相处，也很乐意教我一些我不懂的知识，尤其很感谢师会计我的入门师傅，这段时期在她的帮助下我受益匪浅。

首先，工作方面，得到一定的锻炼与提升：

1. 刚来我的工作便是整理各种资料和学习企业文化以及公司的架构，我是很认真的学习公司的企业文化和公司的架构，因为我始终认为公司的企业文化便是一个公司的灵魂，但我并没有意识到整理资料这个工作的重要性，所以当师姐给我

一堆合同让我整理时，我只是简单的看一下企业的名称然后进行编号，直到现在要找一份重要的合同我并没有印象时才知道悔恨当时应该好好的熟悉合同。这是熟悉业务的第一步。

2. 接下来便开始接触凭证的录入，整理以及装订成册，这些账务处理是作为一名财务人员必须要熟练操作的工作，细心是必不可少的习惯，作为平时大大咧咧性格的我在接触这些工作以后感觉有很大的改变，因为我知道细心是必须练就的习惯。

3. 由于公司是刚起步，办公系统及财务系统尚未配置到位，因此，查找筛选合适的办公系统及财务系统是我前期工作的一部分，而在对软件的初步了解及与软件供应商的洽谈过程中，更能发现自身谈判能力的不足，而每次洽谈过程中总助鲜明的立场及简洁有力的理据，伶俐的口才，都让我佩服不已。这是非常值得学习的对象！

4. 在这个月的中后期，公司业务开始初步发展，服务费收入及相应的业务支出交替发生，在每笔放款项目达成时，能对每笔放款项目的服务费及查勘费及时登记，并与跟进每个放款项目的客服专员顺利完成对接，做好业务的登记。

命令的接收者，只需要把负责的客户相应的财务数据及指标定期对上级领导反映，以便领导掌握代理客户的基本情况，并且根据领导的指示执行相应的操作，而不需要在管理层面上对每一项操作思考。因此工作依赖性较强。而在这新的岗位，在执行职责的同时，更多的需要对每一操作是否合理进行思考，真正参与到企业的基层管理中。因此，在工作中更需要较强的独立性。另外，在首次服务费收入进账时，由于跟领导、客服人员的沟通接洽不足，在中间的转账、登记及联系客户对接方面出现了小差错，万幸最后得以及时纠正了，而这也为以后的工作树立了前车之鉴。

虽然我加入xx只有短短的一个月，但我确实学到了很多，也

体会了很多；尽管在这新的行业中，我的专业技能尚算生疏，但我一定会不断的学习，时刻关注最新的财会政策，努力提升我的专业技能，积累处理问题的经验，尽我的全力做好我的我的本职工作，体现自己的价值，和公司一起成长，与公司一起展望美好的未来！

金融服务平台运营方案篇二

对于一个非银行相关专业毕业的求职者来说，有这样的机会去农村信贷工作，对我来说既是机遇，也是挑战。诚然，对于一个对银行不太了解的外行人来说，我必须在一家银行的一个完全陌生的领域从零开始学习。在农村信贷的最初几天，认识这里的同事，熟悉这里的工作环境，是我首先需要解决的问题。在很短的时间里，我认识了每个人，逐渐熟悉了这里的一切。

为了熟悉各种业务和农村信贷的基础知识，我看了很多商业类的书，比如柜台、信贷、审计、会计准则、金融等。当我接触到一些不熟悉的术语和学科时，我会在网上寻找相关的解释。如果真的不懂，我会找同事请教，大家不厌其烦的给我讲解，尽量让我接触到更多我不熟悉的知识。

光有业务知识是不够的，还要有过硬的专业素质和道德素质，通过学习、通过道德规范阅读，信用社定期开展的案件防控专项整治工作，以及会议精神，我知道作为农村信用社的员工，我一定要经得起考验和诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，文明做人，切实履行“握手言和，关怀服务”的承诺。

同事需要的时候，我会尽力为大家提供方便。每天，我准时上班。回到营业厅，我会做好创业前的各种准备，比如泡茶，打开电脑，或者下班前打扫卫生、虽然这不是什么大事，只是我的一点点努力，但我觉得是这样一种良好和谐的办公氛围，让我在一个平和的环境中做到最好。

总结这两个月，我觉得自己进步很大，学到了很多，虽然也犯了很多错误。衷心感谢信用社领导对我同事的关心和教导。试用期的结束并不是真正的结束，而是一个新的开始，对我来说是更严峻的考验。我会加倍努力，用青春的汗水浇灌信用社那棵欣欣向荣的树！

金融服务平台运营方案篇三

一、销售部办公室的日常工作总结：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落，并学会了制定工作计划，有计划、条理地做事。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证，银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，

是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

金融服务平台运营方案篇四

自20xx年3月以来，我很荣幸来到泰信科技，担任财务部技术支持中心的预备主任。转眼三个月试用期过去了。在领导的言传身教、关心和培养下，在同事的支持、帮助和密切配合下，不断加强事业部业务学习，不断改进工作，圆满完成了自己承担的各项任务。我个人的专业素质和业务能力对

于以后的工作学习都有一定的进步。

第一、对公司的了解

从刚到泰信开始，对财务部的业务不熟悉，经过三个月的学习和领导同事的指导，对公司的管理架构和业务部门有了更深入的了解，对岗位的工作内容也有了大致的了解。公司的业务范围主要分为金融、司法、情报三大领域。下属分公司主要有湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司、新疆分公司。我们财务部的技术支持中心主要是协助和支持分公司的技术。

第二，工作方面

入职不久，恰好农业银行湖南省分行中标前端联网项目。湖南分公司去年才成立，技术力量比较薄弱。我过去被派去做技术支持，主要负责abc前端组网前期的计划和预算。湖南我们主要负责常德和湘西的前端改造。经过一个月的工作，我成功完成了常德79家网点和湘西28家网点的设计方案和预算，共计900多万元。

金融技术支持中心除了对下属分支机构的技术支持外，还需要支持中心的业务拓展项目。4月初，财务部与浙江尚洁合作，在整个金融行业推广智能分析系统，我负责湖北农业银行的试点安装和试运行。经过几天的测试和与尚洁技术人员的沟通，最终完成了农行atm智能分析系统、柜员窗口人脸叠加系统和视频质量诊断系统的试点安装和调试。

第三，学习和生活

在工作过程中，深深感受到加强自身学习，提高自身素质的紧迫性。一是要向书本学习，每天不断挤出一定的时间充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸收各种“营养”，积极准备二级建造师考试。二是向身边的同志学习。在工作中，

我始终保持谦虚谨慎的态度，虚心求教。我主动向领导和同事征求意见，学习他们勤奋、务实的工作作风和处理问题的方法；三是从实践中学习，把学到的知识运用到实际工作中，在实践中检验学到的知识，找出不足，提高自己，防止和克服味道小、知识少的倾向。

这三个月来，在领导和同事的帮助和支持下，我取得了一定的成绩，但我知道自己还有一些不足和不足，与工作需要和领导要求相比还有一定的差距。第一，我们不够谨慎，制造了一些漏洞。第二，工作的预见性和预见性不够强。第三，工作的灵活性不够。在今后的工作中，我会努力戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

金融服务平台运营方案篇五

年度工作总结是每个公司在每年都是要写的，因职位不同所写的个人总结也是不一样的，以下金融公司年度工作总结是文书帮提供参考。

调整信贷结构 促进商品流通xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产

要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

、二、三类企业的贷款结构今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

1. 大力推行内部银行，向管理要资金我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

，向潜力挖资金针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了

个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

，向消费挤资金%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。

在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91%比例控制在32%以下。

商品供应 商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：（一）进行商品排队和监测为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。

为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。

重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，

并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

，促廉政建设今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐`、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。