

金融科技发展规划(汇总7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

金融科技发展规划篇一

为进一步加强我市金融风险防控，完善金融风险防控机制，维护良好的经济发展秩序和金融生态环境，严厉打击金融违法违规行为，促进全市经济社会的可持续发展，根据十九大报告中“健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险的底线”的根本要求以及全国、自治区金融工作会议精神，制定本方案。

一、总体目标 认真贯彻落实^v^新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，按照自治区党委、政府和市委、政府关于金融改革创新和风险防范的决策部署，全面落实属地责任和部门职责，加强金融监管和风险防范能力建设，稳妥化解重点领域和关键环节风险隐患，坚决守住不发生系统性、区域性金融风险的底线，促进全市经济、金融业健康发展。

二、主要任务 （一）政府债务风险 1. 严格按照^v^关于加强地方政府性债务管理的意见》（国发〔2014〕43号）和财政部《关于规范金融企业对地方政府和国有企业投融资行为有关问题的通知》（财金〔202**〕23号）规定，完善地方债务管理工作机制，加强地方融资平台管理，严防以政府投资基金、政府和社会资本合作〔ppp〕政府购买服务等名义变相举债。（牵头单位：市财政局，配合单位：市金融办、审计局〔^v^〕

（二）流动性风险 2. 综合运用定向降准、再贴现、再贷款等央行货币政策工具，提高金融机构的资金实力。（牵头单位：人民银行***市中心支行，配合单位：驻吴商业银行）

3. 加强金融机构流动性管理，落实银监会《关于银行业风险防控工作的指导意见》，建立区域性流动性互助机制，持续做好流动性风险监测预警，完善流动性管理框架。强化负债稳定性管理，提高应急管理能力和水平。（牵头单位：***银监分局，配合单位：驻吴商业银行）

4. 完善重点企业债券发行备案、监测机制，实时关注发债企业的资金运营情况，对可能出现的偿债风险进行动态监测。（牵头单位：***银监分局，配合单位：人民银行***市中心支行、驻吴商业银行）

（三）信用风险 5. 做好金融风险的舆情监测，抓好商业银行资产质量、不良资产风险排查工作，紧盯地方政府融资平台、房地产、过剩产能等重点领域信用风险和重点企业的信用风险，实施全方位、全链条监测，加大对集团客户及企业表内外、全口径风险的管控，积极防范新增不良贷款。（牵头单位：***银监分局，配合单位：市财政局、市工信局、住建局、人民银行***市中心支行、驻吴金融机构）

6. 落实债委会制度，完善债委会工作机制，提升运用效果，减少多头授信和过度融资，降低企业负债率，综合运用多种形式，推动企业结构调整和兼并重组。（牵头单位：***银监分局，配合单位：人民银行***市中心支行、驻吴商业银行）

7. 严格按照中国银监会《关于印发贷款风险类指引的通知》的要求，真实、全面、动态地反映贷款质量。支持银行业金融机构运用现金清收、批量转让、核销、债务重组、兼并收购等多种方式，加快不良贷款处置。（牵头单位：***银监分局，配合单位：驻吴商业银行）

8. 支持符合条件的企业开展市场化、法治化债转股，重点扶持我市奶产业、葡萄产业、特色食品、精密制造、生态纺织等成长性企业及旅游、教育、医疗、养殖等扶贫产业。进一步降低企业借贷成本，降低借贷风险。（牵头单位：市金融办、工信局，配合单位：市农牧局、商务局、扶贫办、驻吴商业银行）

（四）声誉风险 9. 银行业金融机构要认真研究各类传统风险及法律纠纷、恶意炒作、黑客攻击等偶发性因素可能给自身带来的声誉风险。加强舆情监测，提高舆情管理能力，正确引导各方预期，确保经营稳定。（牵头单位：***银监分局，配合单位：驻吴商业银行）

（五）保险业金融风险 10. 严密监测保险市场可能出现的集中退保、非正常给付、群访群诉等风险，查处违规违法套取保费的问题，着力解决销售误导、理赔难等问题。（牵头单位：***银监分局，配合单位：辖区各保险公司）

11. 坚决治理给予投保人或被保险人条款以外的礼品、礼金、加油卡等赠送品的保险市场乱象。（牵头单位：***银监分局，配合单位：辖区各保险公司）

（六）融资担保风险 12. 银行业金融机构加强对企业关联担保风险的识别与监测，建立健全监测台账。对存量担保圈贷款，根据确定的核心客户和关键节点，综合运用多种措施拆圈解链。对已出现风险的担保圈，及时向监管机构和地方政府报告，并启动相应预案。（牵头单位：***银监分局，配合单位：市金融办、驻吴商业银行）

13. 对生产经营良好、具备长期偿债能力，但因担保圈内债务违约而面临代偿债务、追加抵押等风险的企业，引入符合资质的担保主体解决到期贷款的续贷问题，避免陷入担保圈债务危机。（牵头单位：市金融办，配合单位：市工信局、农牧局、商务局、开源担保公司、驻吴商业银行）

（七）小额贷款公司、投资咨询类公司和典当行业风险 14. 做好对小额公司摸底排查、借贷风险预警监测等工作，严防借贷主体非法集资、暴力催收、高息长期放贷、逃废债务，超范围经营。（牵头单位：市金融办，配合单位：市公安局、市场^v^□

15. 加强对投资咨询类公司监管，规范市场经营行为，对现有投资咨询类公司进行排查，发现非法集资的，移交公安机关受理。（牵头单位：市市场^v^□配合单位：市公安局、金融办）

16. 加强对典当行的业务监管，防止典当行超范围经营、超比例发放当金、超标准收取利息费、从事非绝当物品的销售以及旧物收购、寄售。（牵头单位：市商务局，配合单位：市市场^v^□

（八）非法集资风险

17. 强化行业监管，加强风险排查，建立新增、存量非法集资台账，做好非法集资监测预警工作。（牵头单位：市金融办，配合单位：人行**市中心支行、**银监分局、市公安局、市场^v^□

18. 对非法集资案件线索提供奖励政策，符合立案条件的，依法立案侦查，快侦、快破、快诉已发案件，及时处理新发案件，注意挖掘隐案，减少案件存量，形成打击非法集资犯罪的高压态势。（牵头单位：市公安局，配合单位：各处置非法集资工作成员单位）

19. 制定处置和预防非法集资宣传活动方案，开展打击非法集资宣传教育，持续扩大宣传影响力和覆盖面，提高公众识别能力。（牵头单位：市金融办，配合单位：各处置非法集资工作成员单位）

20. 加大非法金融活动整治力度，严厉整治银行业金融机构参与“现金贷”业务。加强房地产信贷业务监管，查处各类违规房地产融资行为。（牵头单位：***银监分局，配合单位：市住建局、公安局、驻吴商业银行）

金融科技发展规划篇二

有人说，金融是经济的血液，今天，小编为您带来的是金融行业营销工作计划，感谢您的阅读！

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户□□20xx年下半年工作计划》由找本站原创首发，机密数据纯属虚构，转载请注明出处。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源□20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，

提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要

“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流

动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。

对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来

更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。

众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体系，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨

守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以最大限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

金融科技发展规划篇三

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要支撑。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中

要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

(一) 整体大局上

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白

了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。

因为只有整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。

比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

(二)个人具体工作上

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程。

清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间最好的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。

有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

金融科技发展规划篇四

一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己来处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献

的一年。

最后，籍此20__来临之际，衷心祝愿我区__事业兴旺发达，再创佳绩!祝我区__全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意!

金融科技发展规划篇五

为坚决守住不发生系统性金融风险这条底线，践行好全市防范和处置非法集资工作“一二三”总体布局即贯彻好一部《防范和处置非法集资工作条例》（以下简称《条例》），注重防控增量风险和消化存量风险两项目标，做好风险防控、行政处置、刑事打击三项工作，齐抓共管，标本兼治，重拳打击各类非法集资违法犯罪行为，为平安x建设保驾护航，以优异成绩庆祝中国^v^成立xxx周年。特制定xxxx年我市防范和处置非法集资工作计划。

一、健全工作保障机制。调整、充实、完善处非工作领导小组，进一步夯实地方政府第一责任人责任，强化组织领导，健全辖内防范和处置非法集资工作领导小组机制，市处非办在x月底前制定《xxxx年度x市防范和处置非法集资工作要点》，指导各地全面做好本地区非法集资防控领域宣传教育、风险和广告资讯排查清理、监测预警、案件处置等工作，确保工作体系完备、任务落实落地。

二、深入贯彻实施《条例》，确保《条例》在我市顺利实施。开展《条例》培训教育，加大对各地政府和处非干部贯彻执行《条例》的培训力度，同步加大对《行政处罚法》《行政诉讼法》《行政复议法》等行政法律法规的普及力度，确保执法者懂法、用法、守法，为《条例》的有力实施奠定坚实基础。在xx月之前完成对县区、领导小组成员单位处非干部的培训工作的。

六、强化信访维稳工作力度。各地要落实属地维稳责任，切

实做好属地非法集资利益受损群体的稳控工作。对重点涉非涉稳风险隐患逐一建立台账，实行清单制、动态化管理。各地要完善涉非涉稳风险应急处置预案，在重要敏感节点，实行应急值班机制。要全力推广引入利益受损人员代表参与案件处置工作模式，变被动接访为主动下访，多渠道多手段做好非法集资利益受损群众的释法说理工作。

七、强化大案要案处置，打好陈案积案歼灭战。司法机关要针对市内非法集资案件办理过程中的难点、痛点精准分析，整合部门内外力量形成合力，形成侦、诉、判、退一体化办案思维，创新涉案资产处置模式，进一步加快陈案处置进度，存量案件大的汇川、红花岗、习水等地要实现案件审结率达xx%以上，力争将x年以上的陈案全部消化。

八、切实加大举报奖励力度。进一步组织贯彻落实好《x市非法集资举报奖励实施办法》，鼓励群众通过《x市非法集资举报平台》对发现的非法集资行为进行线上举报，持续推动举报奖励落地实施，扩大奖励覆盖面，提高奖励及时性，充分调动广大群众积极性。

九、加强处非干部队伍建设工作。各地要从人员、工作经费等方面切实保障，加强对处非条线干部工作培训工作，着力建设一支政治合格、勇于担当、本领过硬的专业处非干部队伍。

十、加强信息报送，增强重要信息舆情报送的及时性和主动性。在市处非领导小组的统一组织协调下，各成员单位和各地处非办要主动沟通，积极履职，搭建信息共享平台，实现信息资源互通共享。

十一、加强督导考核力度。市处非办在xx月底前制定出台《xxxx年防范和处置非法集资综治考评工作方案》，要合理制定指标，细化考核内容，精准反映本地区防范和处置非法集资工作情况、并于xxxx年xx月底前完成考核工作。

金融科技发展规划篇六

新的一年即将到来，为此，我将为自己接下来的工作做一份详细的工作计划。

一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。
- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

金融科技发展规划篇七

一、加大科技活动周宣传力度。

除各居民区在小区内进行科技活动周黑板报宣传，在社区主要位置悬挂科技周宣传横幅外，充分利用社区报、微信平台，在居民区宣传栏和梅园公园公告栏提前一周张贴科技周活动预报海报，加大宣传力度，让更多的公众了解科技周活动，提高公众参与的积极性和主动性，为社区营造良好的科普宣传氛围。

二、举办20陆家嘴街道科技活动周广场活动。

5月18日上午街道科协联合志愿者协会在梅园公园开展主题为“科学让生活更美好”的年陆家嘴街道科技活动周广场活动暨“公益直通车”学雷锋集市。活动邀请了多家社区单位和街道多部门共同参与。活动现场，东方医院功能神经科、心内科、中医科、药剂科和社区卫生服务中心医生为居民现场咨询义诊；上海市银监局联合工商银行、汇丰银行、兴业银行、上海市银行同业公会等单位为居民进行金融知识普及和防金融诈骗宣传；上海联通xx分公司开展通讯科技知识普及；瑛明律师事务所进行了义务法律咨询；陆家嘴市场监督管理所为市民进行食品安全检测，并发放食品安全宣传手册；街道社区管理办、爱卫办、红十字会开展生活垃圾分类、环保绿化宣传、健康教育、心肺复苏演示、急救知识普及等；陆家嘴智

慧社区信息发展中心开展“爱互助”为老服务体验和上海设计大赛宣传。现场还进行了爱心义卖、科普图书漂流、科普宣传资料和调查问卷发放等。共有12家单位，50多名志愿者参与了此次广场活动，通过前期梅园公园和各居民区海报宣传，吸引了大批社区居民参与。

三、召开“上海全球科创中心建设”专题辅导报告会。

5月24日下午，邀请了上海市委一号课题研究组成员、科技创新与发展战略研究中心专家杜德斌教授做主题为“上海建设全球科技创新中心的若干问题”专题辅导，作为街道党工委中心组学习(扩大)会，街道办事处副主任龚云卿主持会议，全体机关干部、居民区书记、主任、各中心部长以上干部和青年先锋班三期学员约170人参加会议。杜教授从中国为何需要全球科创中心、何谓全球科创中心和科创中心形成的要素等大背景出发，分析了上海建设全球科创中心的机遇和挑战。以全球化的视野，通过大量详实的数据和案例，对基层干部在上海建设全球科创中心的大背景下，如何更好地创新社会治理，加强基层建设，在理论上和思维上带来了有益的启迪和启发，提高了社区干部的科普工作能力。

四、31个居民区组织开展丰富多彩的科普主题活动。

开展科普讲座、科普知识问答、观看科普电影、青少年科普绘画比赛，各类科普场馆参观等，其中12个居民区联合开展智能消防、虚拟演练、急救培训、科普知识问答等片区科普活动专场。科技活动周期间，各居民区参与人数达到1700余人次。

通过科技周各项活动开展，激发社区居民的参与热情，提高科技意识和科学素养，营造爱科学、讲科学、学科学、用科学的良好社区氛围。