

银行年度会计工作总结报告(精选9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行年度会计工作总结报告篇一

部这个富有活力的团队里，我迅速成长，在过去的一年里我基本熟悉了自己工作的流程，领悟了一些工作的技巧和原则。当然工作时间不长，我深知自己工作经验的不够以及不少需要改正的地方，在接下来的时间里我将用高度的工作热情和良好的工作态度让我迎接更多新的挑战。

1. 基本熟悉了税务工作每月的时间内容。如：每月初进行零申报、e税通申报、抄税等；每月中进行清卡买票、一般纳税人调拨开票；月末对本月扫描的发票进行核对等。
2. 基本了解自己工作的流程，如：去国地税办理相关业务需要准备的资料，各种红字通知申请单的开具等等。
3. 在刘姐的指导下，掌握了使用sap进行相关科目的记账方法以及相关的凭证制作。
4. 完成了佛山以及南海几家门店的蔬菜免税申请。
5. 参与广州门店进行法人负责人变更，了解企业进行相关内容变更时，需要注意的地方。
6. 在刘姐的帮助下，初步了解统计局统计报表需要填写的内容。
7. 完成了金盛广场、淘金家园国地税新开企业报道等相关工作，了解了新开门店国地税报道的整个流程以及需要注意的

方。

8. 参与了解了xx年企业所得税各季度的申报工作。

9. 对于广州店面以及外区门店发票的管理以及相关事宜有了更加深入的理解。

10. 完成了几次对审计的协助工作，理解了审计需要提供的资料以及相关填写的方法。

11. 完成了xx年每月外区门店的申报，对申报过程中出现的问题，初步掌握了解决的方法。

12. 参与了全国企业xx年第三季度经济普查，掌握了门店进行经济普查表格的填写。

1、对sap系统应用不够熟练，但基本懂得查找凭证、报表及做凭证打印等。以后利用业余时间多学习。

2、对sap里面数据敏感度不够，凭证业务处理理解不深。应在业余时间向总账组学习相关内容。

3、每月收回需要抵扣的增值税专用发票存在以下问题，如：对方发票没盖章、发票没有相应清单、发票清单的格式不符合海珠国税局的要求等。针对以上问题，与小沈进行相应沟通并进行解决。

1□ xx年广州64家门店上机打发票，对门店相关人员进行机打发票内容的培训，以及准备日后门店机打发票出现问题的处理资料。

2、第三次全国经济普查资料的准备。

3□xx年外区门店国地税报表整理与报送。

4□20xx年底4家门店国地税注销的跟进。

5、 龙山税友抄报税系统20xx年费缴纳的跟进。

6□xx年12月份报废车辆增值税免税事项的跟进。

7、 广州剩余门店相关内容变更的跟进。

8、 其它工作日常工作。

银行年度会计工作总结报告篇二

20xx年xx月中旬，我非常有幸的加入到“xxx”这个大家庭中来，成为我校财务室的一员。转眼在有序的繁忙中来到了学期末，回顾这期间的工作，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，积极积极，弥补不足，为我校的财务室的会计工作增光添彩，努力提升自己，力创优绩。值此，对xx来的工作情况予以总结。

工作期间，我以会计职业道德作为行为指南，遵守校规校纪，团结同志，热爱集体，服从分配，以积极热情的心态完成各项工作。在工作中不断地充实自己，完善自己，努力增强思想和道德修养，从而使自己真正树立正确的职业观和人生观。

1、在会计专业相关理论知识的学习方面，我根据工作安排充分利用业余时间，加强学习和培训。通过专业书籍以及相关刊物的学习，增强财务知识并及时了解相关政策法规；通过会计人员继续教育培训，使自己的会计知识得到更新和提高。

2、在工作上，通过这些天的工作和同事之间相处，使我获益良多。我了解了学校财务工作的特点，对自己的会计理论知识有了新的认识，对人与人之间的沟通、团队合作、各部门之间相互协调有了新的体会。而这些都与领导和同事们的帮助密不可分。

财务部门整天与数字打交道，是一个要求细腻的部位。就出现了这样的情况，财务室都是女同事，男的只我一个，初来乍到，我心里多少有些紧张。但办公室的同事对我很和气，也很是照顾，她们耐心地向我介绍了学校日常工作的基本业务、会计科目的设置以及具体核算内容，并且对于如费用报销标准，具体审批流程等我不熟悉的工作环节，财务总监及同事们不厌其烦，真诚耐心的指正，指导，使我及时高效的提升了自己的工作能力，并迅速的适应了这里的工作环境。非常感谢。

我在日常工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，尽职尽责。严格遵守学校各项规章制度，努力提高工作技能，没有迟到、早退的现象。认真做好本职工作和办公室卫生清理，接打电话，送交文件等日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，保持良好的工作秩序和工作环境，我认为，勤勉敬业应是对自己的基本要求。

我对本职工作和临时性工作能够及时完成，为学校的教育教学提供保障和支持。对内严格执行财务手续，认真审核原始凭证(报销单，借款单等应做到字迹清晰、票面整洁，用途清楚，费用归口、金额不能涂改，签字齐全，原始票据真实合法，合同、通知书等相关手续必须完备)。根据工资管理规定严格正确的计算教职工工资，耐心准确地解释教职工对工资的各项质疑，保障教职工正当利益不受损。及时整理，装订会计资料及上级下发的各类文件。

通过对实际运营过程中财务数据的统计和分析(如本学期对小学固定资产的盘点，账实核对，审核报废)，为学校各部门及决策层提供数据参考。对外审慎完成财务报表，综合纳税申报表，个税代扣代缴申报表等各类报表，及时向资产公司，税务机关进行申报，并认真积极应对各部门的审查(如市教育局，七部委，资产公司在今年4至5月分别进行的各类检查)。及时准确完成上级各部门的统计(如：5月上旬教育局下发采

集的《民办学校有关情况一览表》)几个月来,我围绕自己的工作职责做了一定的努力,取得了一些成绩,但还存在一些问题和差距,主要是:自己来到我校时间短,一些情况还不熟悉,对部分学校规定和 workflow 还没有吃透,我将在今后的工作中认真加以学习,不断提高自我,为做好各项工作任务而努力,使自己可以更好的为学校服务,为教职工服务。

银行年度会计工作总结报告篇三

一、合理制定经营目标,确保全年各项指标的完成

年初,本着“效益优先”的原则,根据省联社给我社制定的各项经营目标任务,结合我社上年度经营目标完成情况的基础上,科学、合理制定了各网点组织资金目标和任务,并于元月一日召开首季组织资金工作动员大会,进一步提高全员的思想认识,明确组织资金工作的目标和任务。二月份对各营业网点反复进行算帐,合理设定各项财务指标,与各网点主任签订经营目标责任制,修改和完善了经营管理综合考核办法,为各网点明确了经营方向和责任目标。十一月份,根据各网点经营目标实际完成情况,结合本地市场经济变化特点,及时调整各网点经营目标,为今年利润计划的顺利实现进一步奠定基础。

截止11月末,各项存款余额为*万元,比年初增加万元;各项贷款余额为万元(含贴现万元),比年初增加万元;不良贷款余额为万元(不含抵债资产),比年初下降万元,不良贷款占各项贷款的比例为*%(含贴现),比年初的*%下降了*个百分点;全辖盈亏轧差合计账面盈余万元,比去年同期增盈万元。预计至12月末,各项存款余额达到万元,比年初增加万元;各项贷款余额为*万元,比年初增加*万元;不良贷款余额为万元,比年初下降万元,不良贷款占比为*,比年初下降*%;全辖实现各项收入为元,各项支出万元,账面盈余万元。

二、加强财务管理,规范财务行为,努力增收节支

1、根据上年财务管理经验，结合今年改革实际情况，以“总量控制，效益优先，以收定支，超额审批，超限停支，财务公开，民主理财”为原则，控制水电费、公杂费、邮电费等费用全年限额，业务招待费严格按照利息收入的5%序时列支，其他费用开支必须报经联社审批，并下批复作为年终考核认账因素。同时综合考虑各方面情况，又给每个网点额外增加了元费用，从而保证了各网点经营和管理所需各项费用的开支。

2、规范财务行为，合理控制财务开支。继续执行《市农村信用合作社财务管理办法》和《费用结报制度》，在联社费用管理委员会管理下，详细规范了财务开支的范围、标准、审批权限、程序等，不断完善了费管会的管理制度，对于核定费用以外的费用开支，一律提前上报费管会研究、审批。截止11月末，经费管会研究审批通过的各项费用为元，其中：各项垫支费用*，购买的低值易耗品费用为*元，各种修理费用为元，营业外支出为元，其他各项费用为*元。

3、减少非生息资金的占比，加强应收利息的管理。截止11月末，我社应收利息帐面余额为*万元，已超过银监部门的风险控制警戒线，我部根据实际情况，在主任室的要求下，坚持“谁分片地区，谁负责清理”的原则，对各网点进行跟踪督促，限期清理。截止11月末，应收利息余额为*万元，预计年末将全面完成应收利息的清理工作。

银行年度会计工作总结报告篇四

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点时光荏苒[]20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千…时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为*集团子公司的*公司，财务部是柯莱公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、费用成本方面的管理

1. 规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2. 在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项

目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

银行年度会计工作总结报告篇五

一、健全和发挥会计核算中心职能，不断完善会计集中核算工作

按照2.0网络版财务软件的要求，年初我们将系统财务与机关财务合并为一个帐套进行核算，调整整合财务人员，完善了机构设置，合理配备了财务人员，集中办理收支结算。按照州局财务科制定的量化考核评比标准及县局执法责任制的要求，准确、及时报送各项财务报表及临时性报表，为领导掌握资金运行状况提供高质量的服务。努力增强服务意识，不断提高服务水平。一方面我们尽职尽责，热情服务，减少环节，努力提高办事效率；另一方面，我们努力搞好中心内部的廉洁自律，尽心尽力管好单位的资金。

通过集中核算提高了工作效率，节约了工作成本，规范了会计核算，遏制了单位大手大脚、铺张浪费等现象，有利的促进党风廉政建设。我们根据工作实际在原先的基础上完善了操作性极强的业务流程及报帐凭证，如费用报销单、报帐单、派车单、因公出差审批单、派餐单，这些凭证从格式设计到使用中的填写要求，形成了一套内部的业务规范。再次，通过参与州局抽调的内部审计，借鉴各兄弟县市的先进管理理

念，进一步规范了财务管理。通过与办公室及其他科室对制度的学习讨论，发现在制度执行过程中、在具体业务执行过程中仍存在一些问题，对这些问题进一步修订完善逐一解决，进一步提高了工作质量和核算中心人员业务素质。

二、加强财务审核监督，规范财务收支管理，加大政府采购力度

在会计集中支付工作中我们坚持原则性和灵活性相结合，实现了从宽到严的突破，继续把好财务审核关，坚持原则，敢于监督，从源头上防止腐·败。我们的核算与监督，在一定程度上进行事前、事中、事后监督。每笔重大的财务开支，从事前的资金申报、事中的资金使用状况以及事后的财务报帐，都置于我们会计核算中心的监督中，大大地减少了资金的浪费和不合理的开支，从源头上预防了腐·败，把违规违纪行为消灭在萌芽状态。

在对收入支出的管理上，实行双向监管，分管机关的局长管支出，收入由另外一副局长管理。所有开支都是集体研究决定。严格按预算细化收支。对取得的合法收入及时入帐，并实行票款分离，双人操作，体现了监督管理的严肃性。对所有单笔超过500元的支出由稽核人员先审核，然后到监察室审核盖章后报分管领导签批方可报销。按季对各项财务收支状况以公告栏的形式进行公示，随时接受大家的监督。通过不断加强财务监督，完善各项财务管理工作，进一步规范了财务支出管理。

制定了政府采购制度及操作性极强的业务流程。对办公用品和维修项目实行由办公室、核算中心、监察室组成的集中采购小组集体询价，货比三家，实行定点采购。对大宗物的采购，由采购小组以询价、合同、招投标的方式进行集中采购。20xx年度，实现大宗物品集中采购2次，节约资金2.5万元。

三、通过自查清理，进一步完善三代手续费的管理

三月份，对我局的三代手续费进行了一次全面彻底的自查清理，从收入到支付，制定了三代手续费申请单和三代手续费领款单，并按照计统提供的代征税款明细清单和规定的比例，在各项手续真实、完整的情况下对上一年度的三代手续费进行了全部支付。针对清理后存在的问题我们及时进行了整改，并在今后的三代手续费管理中逐步完善，及时兑现。

四、团结互助，尽心尽职，搞好资产清查工作

我们核算中心的工作人员虽然各自担负的工作职责不一样，但是互相之间却配合默契，业务上不懂时，互相学习；工作中有问题时，共同讨论解决，充分体现了团结友爱、分工不分家的互助精神，形成了良好的工作氛围，增强了会计核算中心的工作凝聚力。

资产清理是一项全面细致的工作，在资产清查中，按照上级要求结合实际，于20xx年3月22日至4月15日对我局的资产进行了全面认真的清查核对。一是精心组织，接到省、州局文件后，我们及时向局领导汇报，局领导对此次资产清查工作非常重视，并及时召开了县局办公会议，学习了有关文件，统一思想，提高认识，迅速行动、安排部署。这次资产清查工作，形成了县局领导亲自抓，各分局及机关各科室积极配合的良好局面，从根本上保证了这次资产清查工作的真实性和严肃性。二是认真清查，我们对单位基本情况、人员情况、固定资产、往来款、银行帐户等情况，深入到各分局、各科室、银行、债务往来单位了解核实，保证了数据的真实性。三是整改提高，对资产清查情况，我们本着自查从严，如实上报的原则，对资产清查过程中出现的问题提出整改意见，及时进行整改，并上报资产清查工作报告。

五、积极配合上级部门搞好本单位的内部审计工作

根据州国税内审通(xx年)10号《关于对.....进行经济责任审计的通知》和州局审计组的要求，核算中心全体人员对于年

初以来的财务收支活动、固定资产管理与使用情况等进行了详细地提供，通过审计，对财务管理各项基础工作给予了肯定，制度健全，会计基础工作扎实，经费管理措施得力，各项开支管理严格，实行了财务公开等等。

审计组客观地指出了财务工作中存在的问题，少数帐务核算科目不正确，有少量超限额使用现金的现象，预提三代手续费，在办案费中列支招待费，差旅费支出存在不规定的现象，挪用景阳分局综合业务用房基建款。针对存在的问题审计组给我们提供了改建措施和建议。能及时调整的我们进行了及时调整，不能调整的，在以后的工作中我们将逐步规范。

六、严格执行基建管理办法和制度，并及时进行清理

根据州国税局关于开展基建项目清理工作的通知精神及要求，以及省国家税务局转发《国家税务总局关于贯彻落实〈中央办公厅、国务院办公厅关于进一步严格控制党政机关办公楼等楼堂馆所建设问题的通知〉的意见》的通知，迅速组织学习领会其文件精神，并及时给局领导汇报，按照局领导的安排布置，成立了以纪检监察、财务、稽核人员参加的清理专班，结合实际，圆满地完成基建项目清理工作。

通过清理，从xx年至20xx年5月31止，我局申报立项项目一个，即.....业务办公综合楼。属在建工程。该工程没有铺张浪费及各类违规行为，没有超建设面积、建设投资和建设标准。没有超出上级批复或基本建设管理规定。均按基建管理办法施行。

七、积极参加省局组织的2.0财务网络版培训和国库集中支付

切实做好网络版财务核算软件上线工作。在进一步清产核资，清理人员的基础上，集中时间、集中人员，统一做好软件上线的初始化数据准备。中心全体人员按照分工协作，统筹安排，做好了操作平台前期准备工作。根据软件上线前的需要，

对单位基本信息、个人身份证件、期初余额、本期发生额、银行帐户、往来款、固定资产等基础性资料进行了全面的整理核对打印并装订成册，作为培训基础性工作的练习操作。在硬件的设施需求下，州、县领导给我们及时配备了计算机及其他附属设备。并积极参加省局20xx年6月7日在湖大举行的2.0网络版财务软件培训班。通过学习，了解和熟悉了网络版财务软件的业务操作流程，对网络版上线的基础性工作有了一个全新的认识。

10月份，抽调了业务骨干参加省局在十堰武当山培训中心组织的《国库集中支付》的培训学习，了解了国库集中支付的相关制度、业务操作流程和软件操作。对下一步的国库集中支付工作打下了良好的基础。

八、确保2.0财务网络版软件顺利上线，国库集中支付畅通运行

通过省局的网络版财务软件的集中培训学习，核算中心全体人员按照岗位设置的要求，通过模拟环境运行财务网络版软件，对整个帐务流程进行了一次录入，对录入中存在的问题及时反馈到州局，并得到了州局的好评。在10月份2.0网络版财务软件上线时，中心全体人员认真仔细地对各项基础性的工作进行录入，并使2.0网络版财务软件顺利上线。截止到十二月份，双轨运行正常。

在国库集中支付工作中，核算中心按照上级部门规定的三家银行(农行、工行、建行)挑选了一家便利、服务态度较好的专业银行，即建设银行..分行，并征求局领导的同意后，对申请零余额帐户的基本信息核对及时上报州局，并得到上级的批复后，到定点银行办理了相关的手续，十二月份试运行畅通。

九、完成了20xx年的一上、二上预算编制

根据上级的安排部署，我们将按照：改革创新意识、艰苦奋斗意识、资金效益意识、服务征管意识，合理编制20xx年一上、二上预算，继续坚持保证重点支出需要，严格控制一般性支出，有保有压，从严从紧编制各项支出预算。同时，在完善各项制度和加强基础性管理工作的基础上，积极推进政府收支分类改革，提高部门预算管理水平和。

银行年度会计工作总结报告篇六

加快转型步伐，努力抢占市场 夯实管理基础，又好又快发展 2007年□xxx支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

——风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

——经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

——信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二；其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%；公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

——战略性业务跳跃发展。

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资

发生量23656.37万元;代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%；储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%；理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%；电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%；cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

二、主要工作情况

2007年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《xxx支行2007年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识教育，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算

帐户清理工作，进一步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中□xxx支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比2006年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住xxxx等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了xxx行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了mmm有限公司在我行的结算业务；成功争取了xxx的增资业务；争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在xxx国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住xxx等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点；全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量xx等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加

大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用xxx等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡；多次到xxx讲解信用卡业务知识并营销xx卡，并组织“xx卡杯”篮球赛，提高xx卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所侧重，重塑网点功能□xxx以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所侧重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初□xxx,通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的十七大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销

技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立xxx专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

(八)xxx

三、经营管理主要存在问题

1、经营管理工作仍需持之而恒。今年虽然实施了《xxx支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如xxx的个人存款xxx的企业存款xxx的基金销售xx的保险销售xxx的贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后

十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

(一) 继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格贯彻执行《xxx支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三) 抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四) 大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与

及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五)建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六)加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

【银行支行行长年度工作总结(三)】

银行年度会计工作总结报告篇七

加快转型步伐，努力抢占市场 夯实管理基础，又好又快发展 20xx年，xxx支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

——风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

——经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

——信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二；其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%；公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

——战略性业务跳跃发展。

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元；代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%；储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%；理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%；电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%；cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

二、主要工作情况

20xx年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《xxx支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查

组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进一步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中□xxx支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住xxxx等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了xxx行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了mmm有限公司在我行的结算业务；成功争取了xxx的增资业务；争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在xxx国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住xxx等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点；全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量xx等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用xxx等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡；多次到xxx讲解信用卡业务知识并营销xx卡，并组织“xx卡杯”篮球赛，提高xx卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所则重，重塑网点功能□xxx以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所则重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初□xxx,通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的xx大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立xxx专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

(八)xxx

三、经营管理主要存在问题

1、经营管理工作仍需持之以恒。今年虽然实施了《xxx支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如xxx的个人存款、xxx的企业存款、xxx的基金销售、xx的保险销售、xxx的贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

(一)继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格贯彻执行《xxx支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三) 抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四) 大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五) 建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六) 加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七) 完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八) 加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、

健康和谐的企业文化氛围。

银行年度会计工作总结报告篇八

本站发布2019年会计年度工作总结范文，更多2019年会计年度工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站工作总结频道为大家提供的《2019年会计年度工作总结范文》，本站还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！

在弹指一挥间日子就毫无声息地流逝了！在需要回头总结的时候，才猛然间意识到岁月是那么的匆匆。

回顾2019年的工作，在取得成绩的同时，更找到了工作中的许多不足和缺憾。主要存在于对各项财务制度的把握及执行的可行性还有待进一步的探索，尤其是历年审计都暴漏出来的那些陈腐问题，每次总在敷衍了事中得过且过。不过，这也激励我进一步学习研判相关专业知知识，将其运用到新时期现实业务的处理上去，攻坚克难、获取更大的成绩。

现将过去一年来的思想、学习和工作情况总结如下：

一、业务工作方面

过去的一年，我谨记自己的职责。严格要求，坚持原则，秉公办事，顾全大局。以新《会计法》为依据，认真履行总预算岗位职责。一丝不苟，忠于职守，圆满完成了2019年的预算编制和2019年的预算执行；合理调配资金，按时足额上缴了我办承担的非税收入；加强市容专户的收支管理，确保保

洁员工工资全部按卡转账发放；认真做好会计基础工作，仔细审核原始凭证，会计资料手续齐备、装订整洁、帐目清晰。

另外，除按时完成本职工作，我还积极参与了xx村回迁、辖区突发性事件、重点人员监控、假日维稳等街办临时性中心工作。

二、思想学习方面

我深知作为财务工作人员，肩负责任的重大。要更好的履行职责，就必须不断的学习！学习业务知识和目前新形势下的方针政策。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径；坚持把参加各种学习与日常工作中遇到的问题结合起来，做到学以致用。

一年来，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，均有了较大的提高。

三、年度预算的编制、执行方面

年度预算编制是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是根据《国家预算法》、上级单位预算编制原则和本年度的各项改革重点等，编制出本单位下一年度的收支预算。这不仅是反映我单位财务情况、人员情况和资产状况的书面文件，更是便于领导了解情况、掌握政策后制定我单位下一年度财务收支的重要决策依据。

由于前期准备充分，这项工作已于十一月圆满完成。

四、生活方面

作为一名来自农村的青年，父母的'教养和从小所经历的艰苦环境使我一直都信奉节俭、反对铺张！生活中从不与人攀比。平时，我性格开朗、严以律己、宽以待人，善于和普通百姓

沟通，乐于帮助困难群众。今年，党的“八项规定”出台后，我认真学习了“关于改进工作作风、密切联系群众”的相关内容。虽然言辞不华，但规定中的每一句、每一个字都烙印在我心间！是对我们政府工作人员的具体要求和警醒。

这年，自己所取得的一点成绩都是和领导支持，同事们的帮助分不开的。在此，表示感谢！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。面对新的一年，我将会更加努力！发扬优势、改正不足、勤奋务实、谨慎创新、廉洁奉献！为我们曲江办事处的后续发展贡献出自己应尽的力量。

银行年度会计工作总结报告篇九

一、物业公司 with xx 的财务分账

从xx年1月份开始，根据集团财务中心的要求，完成xx与物业管理公司的分账处理工作，开设xx金碟账套，独立核算，对已输入金碟的凭证进行整理装订入册并存档备查。5月份，又把该账套移交给集团会计核算部。

二、物业公司管理台账体系的建立

根据xx集团财务中心的统一要求，结合物业公司的实际情况，在以前的会计核算基础之上，从管理的角度，制定了物业公司的管理台账体系（物业公司及世家轩）。包括管理台账、管理台账的汇总、管理报表、、资金计划、资金计划执行情况汇总表等等一系列的工作的开展和圆满完成，与整个集团达成一致，使物业的财务工作真正走上集团的财务工作轨道，真正发挥了财务管理的作用。

三、物业公司财务制度的制定

在xx集团财务中心的统一指导下，制定了物业公司的财务制度体系。包括《xx物业财务制度》《xx物业管理台账核算》《xx物业财务付款管理办法》《xx物业付款审批权限的规定》《xx物业财务部部门职责》《xx集团内部服务结算管理办法》的制定。

规范了整个物业公司的财务运作流程，使物业公司的财务工作得到了全面的提升和改善。特别是在付款的审批流程上有了明确的规定，从根本上进行了一次大的提升。

四、物业公司财务管理模式的转变

物业财务部对一些以前的会计核算工作进行了相应的规范、理顺之后，根据集团财务中心的要求，物业公司财务部与会计核算部进行了工作交接，把会计核算工作并入集团会计核算部，物业公司财务部负责管理台账、财务管理工作，从以前基础的会计核算工作之上，提升到真正的财务管理工作，从公司的利益出发，为公司领导做好财务参谋，提供最准确的财务管理数据。

物业财务部与会计核算部为保证工作的顺利开展执行，作出了具体的工作事项互相协调配合，逐步的完善整个财务工作流程，确保物业公司财务工作的规范性、准确性，提高财务工作效率。

五、完成目标工作

配合客服中心完成了二期的收楼工作，加强管理费的收缴工作。从1月份开始，共收楼140户，收楼费用149.33万；从30月份开始，重点加强管理费的催缴工作，4—5月共追缴了管理费10.59万，收费率比去年大大的提高。

六、完成xx财务部门的数据录入

一期维修基金以及欠费情况的彻底清查。汇报公司领导，进行催缴工作。

监控xx的财务开支、价格审核及收款流程的管理。对收银人员进行财务培训，并且于3月份开始增设了收银机，使收银工作更加规范，大大提高了工作效率。

七、xx年财务部工作思路

1、建立物业公司的成本库。

根据物业公司和xx的实际工作情况编制物业公司的成本库。合理、准确、清晰的了解物业公司的成本经营状况。为财务分析提供最真实的数据。

2、进一步加强对收费的管理力度，彻底欠费情况，把一期的收费率提高到70%，二期90%。并且对一些代收代付的收费还需进一步明确划分，包括水费、有线电视开通费的返还部分，代收业主收取的差价部分等等一些费用的划分归类都有待明确。

3、从管理的角度，对xx的经营状况进行进一步的核算。把员工包餐与对外经营彻底分开核算，对于一些经营费用也应该合理的分摊，真实的反映世家轩的经营成果。

4、新的财务制度的实施，财务部要财务部门要监督把关。

对于以前一些比较模糊和混乱的流程要彻底理顺。包括各部门计划的审批流程，采购的审批流程，与发展商相关业务的计划、报销审批流程等等都要严格按照制度执行。

xx年虽然任务很重，但是都需要我们尽心尽力的一步一步去完成，只有这样，扎扎实实，发现一个问题解决一个问题。

从财务管理着手，逐步把物业公司的财务工作提升到一个新的高度，迈上一个更高的台阶！更好的服务于公司！