

# 银行会计主管年终总结报告 银行年终总结报告(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行会计主管年终总结报告篇一

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业又是什么创造了他的财富是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们

业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

### 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 银行会计主管年终总结报告篇二

时光荏苒，岁月如梭，转眼之间又到了年终，虽然疫情封城了近x个月的时间，但我们并没有被病毒吓倒，随着\_\_市疫情防控形式的好转，近一年的工作还是在正常的开展。

作为大堂经理，积极介绍推荐我行各类存款产品，协助客户办理业务，在做好安全防护的同时，兼顾做好各类产品的讲解和宣传，许多客户纷纷将重心投入存款类产品，我行存款

指标稳增势明显。

在做好厅堂服务的同时，同步跟进中间业务，在工作之余，回访电联理财客户，做到每一笔到期的客户电联跟进。在做好理财到期客户的电话联系，维系老客户的同时，电联存款优质意向客户，成功推荐x名客户通过手机银行认购理财产品，实现理财新潜力客户提升x户。

积极营销我行信用卡及etc活动宣传，通过微信朋友圈宣传及厅堂接待，成功推荐x户办理信用卡及etc服务。

邀约我行优质客户，推荐客户办理贵金属业务，对持有我行x个产品的进行深挖提升，对持有3个产品以上客户做好维护稳定，提升交叉销售潜力客户6户。疫情期间，由于网点暂停营业，与客户在网上的沟通更加频繁了。通过微信和朋友圈的宣传，与客户的线上联系，推荐一部分理财到期的客户在手机银行上认购理财产品。封城期间，有一个社区的会计需要我们网点的对接，帮助一部分困难居民代发业务，通过线上沟通和对接，也帮她顺利解决了问题。一来二往，也慢慢熟悉起来，原来这位客户已经办理了我行的存款和理财业务，需要深挖潜力，增加客户的粘粘度。于是，我将信用卡首刷礼和最新的活动通过微信宣传转发给他，但是她从未办过信用卡，还是有点犹豫。最近，这位会计又想换点零钱，碰巧柜台和自助设备上都换完了。我就帮她留了个心，等她走后提前帮她换好，等下次来银行办业务的时候直接来兑。下次等她来办业务的时候，已经换好了零钱，帮她节省了时间，心情不错。在闲聊的过程中，了解到她现在正值新房装修，何不向她介绍信用卡开卡礼送电火锅的活动，新房里总少不了要添置家电，顺势向她介绍了信用卡周五商圈的活动，终于成功营销这位客户人生第一张信用卡，提升交叉销售潜力客户一户。通过这次的经验，也让我领悟到，给别人提供方便，就是给自己提供便利。

虽然疫情取得了阶段性的胜利，围绕\_\_复工复产，作为金融服务适应客户的新需求发展，更好的完成全年目标任务，自身还有许多需要改进的地方。

1、要进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，加强金融服务进社区的政策导向，结合马鹦路支行的特点，以社区结对为切入点，培育社区家文化，通过营销宣传与客户建立良好关系，加大营销力度，做好客户档案建设，做到分户到人，共同维护好周边社区客户。

2、积极改革营销模式，结合疫情对人们消费习惯的模式改变，积极推进线下营销模块，主攻电话及微信模式，邀约推荐客户前往网点及线下操作办理存款及理财业务。

3、加强推荐宣传我行信用卡业务，积极运用交叉营销策略，通过理财客户到账联系跟进。积极推广信用卡营销活动的宣传，比如私信客户我行信用卡最新活动，邀约潜在有需求的客户，在建立良好的客户关系的基础上，通过线上营销、微信营销的方式，推荐办理我行信用卡业务，并有针对性地宣传etc业务。

经过这次疫情，让我们更加团结，大家心往一处想，劲往一处使，感谢领导和同事的支持和帮助，在今后的工作中，我要积累经验和教训，努力克服自身缺点磨练自己，尽职尽责做好各项工作，为更好建设\_\_支行贡献自己的力量！

## 银行会计主管年终总结报告篇三

今年较好的完成了本年度的会计工作。我的主要工作是做报社的主管会计、核算预算外收入、合并四家报表。在记帐、算帐、报帐的全部过程中无差错。收入收款376万元，报销、发工资、发稿费等\*万元。处理原始凭证多份，作记帐凭证\*余份，并对其进行逐一审核，逐笔记录、逐步核算。记帐

多达\*余笔。做到了帐帐相符、帐实相符、帐表相符。

在收款时，认真开收据，认真清点现金，填写支票，及时送存银行，使款项能及时到达我户，避免了许多不安全因素。

报销时认真审核原始凭证，严格遵守财务制度，热情的解答同志们的问题。报社的财务工作比较零碎，不仅要发工资，报销一些正常的业务支出，每月还要发几拾笔的稿费、业务费、考勤奖、好稿件奖等。大到上万元，小到一元两元，发工资时，我认真审核，及时开支票送银行，尽快的把钱落到同志们的帐户上。发稿费、业务费时，无论大钱小钱，从来不嫌麻烦，一笔一笔把几拾笔的业务费稿费发到同志们或投稿人手上，无论大家什么时间来，我都热情接待。如有汇款借款等业务，我都积极筹备，从不会因为我的失误而影响集体的工作。

做会计凭证认真细致，摘要填写简单明了，比较熟练比较正确的运用会计科目。记帐仔细、认真、规范，帐目清细明了，条理分明。月末结帐作报表从不马虎，总是认真核对每项数字。报表及时，数据准确详实。为领导经营决策提供了真实可靠的依据。

我还负责管理报社的印鉴、发票和一些证件等。发票的领用、印鉴的使用，我都建立了缴销手续，进行了严格的管理避免了因管理不善造成的损失。

现金管理日清月结，不怕麻烦，当日发生的业务当日处理帐务，及时提款存款，库存现金一般在20xx元以下。严格遵守规章制度，避免了不安全因素。帐本、帐表、凭证干净整齐规范。体现出了严肃、认真的精神面貌。

每月都要认真的审核预算外收入，汇总全局四家报表。汇总报表很重要，报表上的数据反映了我局所有的收入、支出等财务状况，汇总时必须认真仔细，我总是算一遍又一遍，直

到核对无误，确信数字准确、一丝不差。再把它打印七份，装订起来。整整齐齐的报给领导、财政局、银行等部门。

今年8月份，局领导组织了审计小组，对局机关和各台的帐务进行了检查审计。我参加了审计小组，并加班加点的帐务进行了检查，圆满的完成了领导交给的任务。我所管理的报社的帐务，也接受了审计小组的检查。并且在帐务管理方面顺利的通过了检查。

今后我要发扬成绩，克服缺点，努力工作，认真钻研业务，更加主动热情的为大家服务，使帐务管理更加科学、更加规范。使自己的工作水平再上一个台阶，以饱满的热情，良好的精神状态进入20xx年。

## 银行会计主管年终总结报告篇四

年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少!而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会!

### 一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘;“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全

性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

## 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中,我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系;体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程,理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一;价值最大化不仅是衡量业绩的指标,更是生存发展的基础,进而将其贯穿于全行经营管理的始终;而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化,成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险,而只在限定的“风险承受范围”内开展业务;不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向,而要保持目标和方向的稳定性;不会经常进行剧烈的变革,而是坚持循序渐进,注重长期治理。

## 3、“战略决定方向,细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中,我所在的银行因一次微小的操作失误,导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失,一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训,引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%,他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些,而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业,防范

和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

### (一) 如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

### (二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

### (三) 如何做自己

## 1、转变观念

有句谚语说到：“如果你想种植几天，就种花；如果你想种植几年，就种树；如果你想流传百世，就种植观念！”。我们每个人都想着改变世界，但是很少有人想真正去改变自己。转变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

## 2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的唯一途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

## 3、积累自己

杨家宏老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

这次培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，

贵在“持之以恒，学以致用”！

## 银行会计主管年终总结报告篇五

### 思想方面

本人思想品德好，上进心较强，自20xx年起开始接受党组织的考验，定期向党组织做思想汇报。对自己严格要求，廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

### 学习方面

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握××支行所有柜面业务知识。在20xx年参加了省行dcc讲师团培训班，被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训工作。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自己充电，参加了20xx年11月国际注册内部审计师资格考试。

### 工作方面

#### 一、会计核算方面

- 1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。
- 2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，××支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

## 二、会计内控方面

(1)加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2)加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3)加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4)加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂账等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5)加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

## 三、柜面人员方面

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制

过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初××支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，××支行也相应制定了《××支行绩效考核办法》、《××支行员工业务量考核办法》等。××支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函[20xx]301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

#### 四、高度重视、明确责任、全力以赴、圆满完成dcc上线工作

1、1-2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

3、我行深刻理解抓好全员模拟演练的重要性，召开全体人员思想动员会，要求每一位员工要全力以赴打好模拟演练仗。结果是比较圆满的，不仅保质保量地完成了六轮演练工作，

而且演练考核名列前茅，其中第三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

4、提前做好客户的通知工作，5月15日前将《告客户书》送达客户，为平稳上线奠定了基础。

## 五、开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动

根据建x函[20xx]181号“关于开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动的通知”精神，8月1日至11月中旬在全行范围内开展以“提高员工技能、提供优质服务”为主题的全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。通过参加该活动，达到调动广大员工的积极性，从强化员工的操作技能和服务水平入手，全面提高柜面服务质量、服务效率和服务品质，提升核心竞争力，促进业务快速发展的目的。

8月份我行根据竞赛活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识面。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪、dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作实施方案和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20xx年11月至20xx年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，

这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。