

最新银行会计工作计划书(实用7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行会计工作计划书篇一

我叫---，一年多以来，我从一个在对银行业务险些什么都不懂的练习生到如今对各项业务都能纯熟应对并办事于每一个客户，这此中的结果离不开领导的支持和同事们的资助，在这里朴拙的向大家说声：谢谢!为不辜负领导的盼望将事变做的更好，我特订定出银行事变筹划。

我地点的岗亭是……的办事窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的事变中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，……的筹备所是最忙的，每天每位同道的业务均匀就要到达近两百笔，欢迎的主顾二百人左右，因此如许的事变环境就迫使我本身不绝的提示本身要在事变中认真认真再认真，严格根据行里的订定的各项规章制度来举行实际操纵。三个月中始终如一的要求本身。

记得刚来时，在业务上还不是特别纯熟，为了尽快认识业务，当我一碰到题目的时间，我会非常客气的向老同道讨教。对待业务技能，我内心有一条给本身规定的要求：三人行必有我师，要费尽心机的把本身不会的学会。以后想在事变中资助其他人，就要使本身的业务素质进步。刚开始的时间，我还由于不敷细致和不敷纯熟犯不对误，固然赔了钱，但是这并不影响我对这份事变的积极性，反而越发推动我积极的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡连合部，有着麇集的生齿。在储备所的四周有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化条理各不雷同，每天都要为种种差别的人办事。我时候提示本身要从细节做起。把行里下发的种种精力与要求落实到实际事变中，渺小化，布衣化，生存化。让客户在这里感觉到暖和的寄义是什么。

所里常常会有外地来的务工职员或门生来管理汇款，有的人连所必要的凭条都不会填写，在银行事变筹划就有如许一条是：岂论身份，岂论金额巨细，耐烦办事每一个客户。服膺在心，每次我都市十会过细的为他们讲授填写的要领，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每管理完汇款业务的时间，他们都市不绝的我表现谢谢。大概有人会问。汇款在储备所只是一项代收业务。并不能增长所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我以为，用心来为宽大主顾办事，才是最好的办事。当我听到外边主顾对我说：你的活儿干的真快……谁人小妹儿态度真不错……就是好……如许的话的时间。我内心就万分的高兴，那并不但是对我的表扬，更是对我事变的承认，更是对我事变的鼓励。

新的一年我为本身订定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实本身，以饱满的精力状态来欢迎新时期的挑衅。来岁会有更多的机遇和竞争在等着我，我内心在静静的为本身鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，眼光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于以后的生长。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交换好的工和履历，共同进步。征取更好的事变结果。

银行会计工作计划书篇二

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路。

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**bsp**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。

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（确保我行开户单位的质量）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。

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。

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（确保我行开户单位的质量）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□ xx年我们将会有更好的精神面貌来迎接！前进中我们有更好的方向，不断的努力得到不断的发展，相信我们是可以做好的。当前国家正面临着金融危机的干扰，所以在今后的工作中，我们一定要更加的努力，金融危机使我们国家的经济发展产生了很大的影响，经济发展速度明显放缓，所以在今后的工作中，我们银行必须要为国家排忧解难，为恢复国家经济作出最大的贡献！

银行会计工作计划书篇三

当今社会，电子银行成为银行业产品创新和服务渠道发展的

一个明显趋势。电子银行以其破时空限制和成本低廉的独特优势受到越来越多客户的认可，电子银行的客户数量和交易量快速发展，对银行传统物理渠道的替代作用正在日益显现。电子银行方便快捷，极大的提高了我们处理事务的效率。

唐行长在大会上指出，电子银行业务要继续落实“一票否决”制，以“做大客户规模、提升产品网络销售、创新线上应用场景”为三大重点，提高客户营销效率，打造产品销售网络直销平台。重点考核前八个月有四个月发生账务性交易量的客户占比提升度，将电子银行客户发展为有效客户。并要求网点入式非活跃客户激活率达到10%。下面结合唐行长在2019年工作会议上的讲话说说2019年关于我牵头的电子银行有关工作计划。

现时代，微博和微信在我们身边已经属于“必需品”人们在等车、坐车、甚至吃饭的时候都会翻看微博和微信。夸张地说微博和微信是人们成为“低头族”的凶手。我们可以利用微博和微信来做大我们的客户规模。首先可以在微博上注册一个账号，微博名可以叫“建设银行分行营业部电子银行”之类的，刚注册期间可以实施“关注并转发@几位好友可参加抽奖”之类的活动，这样我们微博的粉丝就会增多，然后我们每天可以发教程在微博上。不仅如此，我们可以不定时的在微博上实施“答对问题有奖活动”既问一些关于操作的问题，第一个回答对的可以领取奖励。据我观察，浙江分行、辽宁分行等一些分行都有关于电子银行的官方微博，一级分行大概有十几万的粉丝，二级分行大概几千粉丝。在后续的工作中我们也可以快速涨粉。实现客户规模增大。关于微信操作有限，不能转发内容，我们可以把微博微信融会贯通。在微博里宣传微信，在微信里宣传微博。

存量客户一直是我们的困扰。现阶段又有关于存量客户的考核。每天要达到提示数的10%，想必刚开始实行的时候是一件很困难的事情。万事开头难，我相信只要找准方向，我们一定可以完成任务。首先，我认为，非活跃客户弹出来就直接

叫去激活不是长久之计，因为现在考核的是前八个月要有四个月有账务性交易。激活了也没有用，所以这时候我们要做好服务工作，把客户分为几种类型：1、平时偶尔会用的，引导客户关注我们的微博，上面会有一些客户不知道的功能。还会不定时的有一些活动。我想这样会吸引到这类型的客户，因为他们对电子银行不排斥。2、平时完全不用的，这类型的客户我们可以先宣传一下电子银行的好处，如果还不接受，我们可以帮他们激活之后再把他们的电子银行渠道关闭。3、为了买理财而办的电子银行，这类型的客户会一般产品到期了会自动过来买理财，这时候帮客户买理财的同时可以顺便激活网银。并宣传电子银行除了买理财以外的好处。客户有大概这么三种类型，我们要根据客户不同的类型来提供不同的服务。

在未来的工作中，希望同事可以积极配合我的工作，我也会积极配合其他同事的工作。希望在我们共同的努力下可以把每个产品都推向市场，做大、做强。

银行会计工作计划书篇四

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过2006年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。2007年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。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们需要有一支高素质的队伍。

2. 银行会计工作计划、银行会计工作计划范文

银行会计工作计划书篇五

(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。

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。

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。

银行会计工作计划书篇六

20xx年已经过去，各项工作也已经告一段落，在过去这一年的工作中，有成功之处，也有不足之处。在未来的20xx年中，为进一步提高我行大堂工作质量，我行将在20xx年工作开展的不足的地方，进一步加强改进力度，具体的年度工作计划如下。

营业时间较少，是20xx年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在20xx年的大堂管理工作中，将对大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务时间，提高业务运转效率。

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行20xx年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是20xx年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；第二，做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，力争为客户留下较好的第一印象；第三，积极主动做好客户

的引导和沟通，将客户投诉解决在最前端，力争杜绝有效投诉；第四，对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严格处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

在20xx年中，我行大堂的6s管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在20xx年的工作中，将进一步加强6s管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

在20xx年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。20xx年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

银行会计工作计划书篇七

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保20xx年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专

业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，

推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。