

# 最新银行会计师述职报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行会计师述职报告篇一

各位领导、各位同志：

首先感谢支行领导为我们提供了公正、公平的竞聘机会。我叫xx□20xx年xx月出生，中专文化□20xx年xx月取得会计员职称□20xx年xx月参加全国会计资格考试取得助理会计师任职资格。现竞聘助理会计师技术职务，述职如下：

我于20xx年xx月参加银行工作，任丁集营业所记帐员□20xx年xx月调任果林营业所总帐会计□20xx年xx月调任王营营业所（办事处、分理处）储蓄、对公记帐员至今。一般工作年限20xx年，专业工作年限20xx年。

参加工作以来，我能坚持党的四项基本原则，拥护并贯彻执行党的路线、方针、政策，热爱金融事业，遵守各项金融法规，刻苦钻研业务知识，不断提高自身的'政治、文化素质和技术水平，严于律己，踏实工作，较好地完成领导交办的各项任务□20xx年被评为金融先进工作者，在历年年度考核中都在称职以上。

银行是一个经营货币业务的特殊企业。不懂业务就难以开展工作。所以，我十分注重业务理论的学习。在入行初期，我首先结合实际进行自学，先后自学了《金融基础知识》、《证券业务基础知识》、《农业银行经营管理》等书籍，以弥补自身的不足，尽早熟悉业务□20xx年，我参加了市行举办

的业务技能培训班，在三个月时间内系统地学习了《银行会计》、《货币银行学》等10多门课程。

为了适应形势需要，进一步提高自身的文化素质和理论水平□20xx年，通过中等教育考试参加江苏省农行学校函授学习20xx年，20xx年xx月参加省计算机应用能力考核取得合格证书□20xx年在总行举办的持证上岗考试中，取得会计专业资格证书。为进一步干好金融工作奠定了理论基础□20xx年，我针对执行制度过程中存在的“说起来重要，忙起来不要”的现状，及时撰写了《基层内部管理存在的问题与对策》一文，被淮阴县农金学会第二次年会刊用。尤其是abis系统切换后，很多的新知识、新业务需要我去进一步学习、探讨。对此，除了参加市行举办的培训班学习，还经常利用歇班时间进行操作练习，确保了abis系统切换后业务正常开展。在参加市、县行举办的业务考试中成绩较好。

在多年的业务工作中，我能坚持制度、按章办事，始终保持谦虚好学的态度，高度负责的精神，满腔热情地工作，认真履行岗位职责，尤其在业务、帐务、服务、客户上做了大量的积极细致的工作，取得了一定成绩。主要表现在：

#### 一、严律己，求规范，构筑安全屏障。

制度犹如火车道我们的行动不得超越这个轨道，因此，我一方面认真学习上级行的各项制度、办法、职责，特别是《淮阴农行工作规范》出台以后，我能认真对照，逐条排查工作中的漏洞和薄弱环节，处处以规章制度为准绳，规范自己的言行。在担任总帐会计工作中，我能协助内勤主任完善各种制度，制定内部“小立法”，争创“三铁”所社。在办理储蓄、对公、结算等业务中，能严格审查凭证的合法性、有效性。对保管的卡片帐及有价单证定期核对，确保帐卡相符、帐证相符，在上级行多次检查中受到好评。

在对公、储蓄记帐员工作中，能按照《中国农业银行员工行为规范》、《淮阴县农行会计出纳实施细则》细心办理每一笔业务，认真复核，按时签章，未发生过任何差错事故。

## 二、重服务，树形象，擦亮农行窗口。

在实践中，我深深地感到：市场的竞争，就是服务的竞争，农行要发展壮大，没有资金就没有后盾。而我一直在柜面和顾客直接打交道，柜面又是联系千家万户的重要窗口，关系到一个单位乃至整个农行的形象，对此，不论何时何地，我始终牢记服务宗旨，做到抓大户不忘小户，抓老户不老新户，抓客户先搞好服务。热情接待每一位顾客，也不管是残币、零币，一样热心办理。同时我注意揣摩客户心理，一切围绕客户转，当好客户的理财参谋，耐心解答客户提出的问题，从而密切了与客户之间的关系，使客户高兴而来，满意而归。在此基础上，主动利用歇班时间深入客户单位收款，近两年来，上门收款100余次，收款额达4000余万元。

## 三、闯市场，勇攻关，做好效益文章。

近年来，随着金融改革力度的加大，以及中国加入世贸组织的脚步声临近，农业银行面临着机遇和挑战，在这种十分严峻的形势下，我们城北支行扭亏增盈的担子重，压力大。我作为农行一员，首先正视这一现实，和其它同志一道投身到扭亏增盈活动中去。

在工作中，我一方面加强自身建设，一方面坚持以效益为中心，以市场为导向，经常利用业余时间深入布匹市场、汇通市场等个体私营业主集中地段，宣传农行的服务特色、业务种类，经过多次做工作，近两年来累计动员存款300余万元，仅去年，动员存折户近20户，余额近80万元。为王营办事处被评为市级先进单位和存款翻番作出了努力。

在这次竞聘评审中，我不论聘任与否，都将服从组织决定，

并从以下几个方面加以努力：

- 1、刻苦钻研新业务、新知识，不断提高自身的业务素质和工作水平，为农行的改革与发展打好基础。
- 2、牢记服务宗旨，提高工作效率，抓住客户心理，揣摩服务技巧，讲究对话方式，塑造农行新形象。
- 3、高标准、严要求，认真执行各项制度，增强风险防范意识，杜绝各种事故的发生。

以上不妥之处，恳请各位领导和同志们批评指正。

谢谢！

## 银行会计师述职报告篇二

各位领导、各位同志：

首先感谢支行领导为我们提供了公正、公平的竞聘机会。

我叫xx□xx年xx月出生，中专文化□xx年xx月取得会计员职称□xx年xx月参加全国会计资格考试取得助理会计师任职资格。现竞聘助理会计师职务，述职如下：

### （一）

我于xx年xx月参加银行工作，任丁集营业所记帐员□xx年xx月调任果林营业所总帐会计□xx年xx月调任王营营业所（办事处、分理处）储蓄、对公记帐员至今。一般工作年限xx年，专业工作年限xx年。

参加工作以来，我能坚持党的四项基本原则，拥护并贯彻执行党的路线、方针、政策，热爱金融事业，遵守各项金融法

规，刻苦钻研业务知识，不断提高自身的政治、文化素质和技术水平，严于律己，踏实工作，较好地完成领导交办的各项任务□xx年被评为金融先进工作者，在历年年度考核中都在称职以上。

## （二）

银行是一个经营货币业务的特殊企业。不懂业务就难以开展工作。所以，我十分注重业务理论的学习。在入行初期，我首先结合实际进行自学，先后自学了《金融基础知识》、《证券业务基础知识》、《农业银行经营管理》等书籍，以弥补自身的不足，尽早熟悉业务□xx年，我参加了市行举办的`业务技能培训班，在三个月时间内系统地学习了《银行会计》、《货币银行学》等10多门课程。

为了适应形势需要，进一步提高自身的文化素质和理论水平□xx年，通过中等教育考试参加江苏省农行学校函授学习xx年，xx年xx月参加省计算机应用能力考核取得合格证书□xx年在总行举办的持证上岗考试中，取得会计专业资格证书。为进一步干好金融工作奠定了理论基础□xx年，我针对执行制度过程中存在的“说起来重要，忙起来不要”的现状，及时撰写了《基层内部管理存在的问题与对策》一文，被淮阴县农金学会第二次年会刊用。尤其是abis系统切换后，很多的新知识、新业务需要我去进一步学习、探讨。对此，除了参加市行举办的培训班学习，还经常利用歇班时间进行操作练习，确保了abis系统切换后业务正常开展。在参加市、县行举办的业务考试中成绩较好。

## （三）

在xx多年的业务工作中，我能坚持制度、按章办事，始终保持谦虚好学的态度，高度负责的精神，满腔热情地工作，认真履行岗位职责，尤其在业务、帐务、服务、客户上做了大

量的积极细致的工作，取得了一定成绩。主要表现在：

一、严律己，求规范，构筑安全屏障。制度犹如火车道我们的行动不得超越这个轨道，因此，我一方面认真学习上级行的各项制度、办法、职责，特别是《淮阴农行工作规范》出台以后，我能认真对照，逐条排查工作中的漏洞和薄弱环节，处处以规章制度为准绳，规范自己的言行。在担任总帐会计工作中，我能协助内勤主任完善各种制度，制定内部“小立法”，争创“三铁”所社。在办理储蓄、对公、结算等业务中，能严格审查凭证的合法性、有效性。对保管的卡片帐及有价单证定期核对，确保帐卡相符、帐证相符，在上级行多次检查中受到好评。在对公、储蓄记帐员工作中，能按照《中国农业银行员工行为规范》、《淮阴县农行会计出纳实施细则》细心办理每一笔业务，认真复核，按时签章，未发生过任何差错事故。

二、重服务，树形象，擦亮农行窗口。在实践中，我深深地感到：市场的竞争，就是服务的竞争，农行要发展壮大，没有资金就没有后盾。而我一直在柜面和顾客直接打交道，柜面又是联系千家万户的重要窗口，关系到一个单位乃至整个农行的形象，对此，不论何时何地，我始终牢记服务宗旨，做到抓大户不忘小户，抓老户不老新户，抓客户先搞好服务。热情接待每一位顾客，也不管是残币、零币，一样热心办理。同时我注意揣摩客户心理，一切围绕客户转，当好客户的理财参谋，耐心解答客户提出的问题，从而密切了与客户之间的关系，使客户高兴而来，满意而归。在此基础上，主动利用歇班时间深入客户单位收款，近两年来，上门收款100余次，收款额达4000余万元。

三、闯市场，勇攻关，做好效益文章。近年来，随着金融改革力度的加大，以及中国加入世贸组织的脚步声临近，农业银行面临着机遇和挑战，在这种十分严峻的形势下，我们城北支行扭亏增盈的担子重，压力大。我作为农行一员，首先正视这一现实，和其它同志一道投身到扭亏增盈活动中去。

在工作中，我一方面加强自身建设，一方面坚持以效益为中心，以市场为导向，经常利用业余时间深入布匹市场、汇通市场等个体私营业主集中地段，宣传农行的服务特色、业务种类，经过多次做工作，近两年来累计动员存款300余万元，仅去年，动员存折户近20户，余额近80万元。为王营办事处被评为市级先进单位和存款翻番作出了努力。

#### （四）

在这次竞聘评审中，我不论聘任与否，都将服从组织决定，并从以下几个方面加以努力：

- 1、刻苦钻研新业务、新知识，不断提高自身的业务素质和工作水平，为农行的改革与发展打好基础。
- 2、牢记服务宗旨，提高工作效率，抓住客户心理，揣摩服务技巧，讲究对话方式，塑造农行新形象。
- 3、高标准、严要求，认真执行各项制度，增强风险防范意识，杜绝各种事故的发生。

以上不妥之处，恳请各位领导和同志们批评指正。

谢谢！

## 银行会计师述职报告篇三

各位领导同志们：

大家好！

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘，银行竞聘演讲例文。我竞聘储蓄负责人的

优势主要体现在以下几方面：

一年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

二有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认真真做好每次工作。

三具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。

四熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

一改善服务细节树立品牌形象我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被各位忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。

储蓄是一种投资理财服务，也应该有不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

二把执行制度和职工培训学习结合起来建设一只高素质的职工队伍一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训学习工作和制度执行上找原因，是不是培训学习没到位，制度不健全或者没有得到完全执行，竞聘演讲稿《银行竞聘演讲例文》。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训学习，另一方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

三改善和加强储蓄的硬环境建设企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让各位认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

四敬人信人充分调动人员的工作积极性和主动性作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好

的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。谢谢各位。

## 银行会计师述职报告篇四

我相信还是有不少人跟我一样，考大学填自愿的时候，根本不知道会计为何物(也许另一种说法是：其他的专业更不知道为何物，会计好像还听说过)，只要考上了大学就好，专业，谁在乎呢?就这样，雾里看花似的学了4年会计，毕业后自然也就找会计的工作。

这5年的会计工作中，我最高也就干到了财务经理助理，很多高、精、尖的还是没玩过，也许以后我还会回到财务岗位呢，所以先对小会计的工作做个小结吧。

首先，会计是一份工作，是生活的一部分，不要因此给自己的生活带来“会计”压力。一提到财务工作的人，谨言、慎行、高准确性，这肯定是必不可少的。在生活中，尤其是小会计，大家都是年轻人，\*\*\*点吧，做什么事情都太理性也不

见得就是都好的，大胆的带头，失败了一笑而过。中国人的含蓄再加上会计的保守那是多么压抑无趣的人生。是不是经常关了煤气，睡觉前还要去看一次；下了楼又返回来看看门关好了没……这些生活琐事的“凭证审核”，有时候自己想想都“好笑”！

主动些，热情些，尤其是有些搞费用报销的会计，成天板着脸，没办法，你不来硬的，报销的人就能跟你搞一大堆事。先不说碰到这样的人要怎么办，皇帝就喜欢孤臣，没办法，他是天底下最大的更是唯一的老板，可现在，我才是我自己唯一的老板。我天天早上主动跟扫地的阿姨打声招呼，说句不好听的话，人家帮我擦桌子都擦得干净些。就算是那些刺头，我主动跟他说两句，吃饭的时候碰几次杯，诉诉我工作的苦，他自己来我这都不好意思乱整，要是碰到那种实在不给面子的，我跟其他同事关系都搞得挺好的，他自己也要掂量掂量……这两点，不止适合于工作，也同样适合你对你身边的每个人。

## 银行会计师述职报告篇五

(一)摆正位置，充分发挥参谋助手作用作为分行行长助理，我时刻提醒自己摆正位置，找准角色，积极当好参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为分行党委献言献策；同时，注意与其他班子成员的沟通协调，精诚团结，识大体、顾大局，自觉维护班子的整体形象，共同做好濮阳分行各项工作。

(二)扎实工作，有效促进分管工作稳步发展理论联系实际是我一贯的工作作风。在积极参加省分行组织的各项培训和党委中心组集中学习的基础上，我利用业余时间加强了对现代商业银行管理理论的学习。同时，坚持将科学发展观自觉地贯穿于各项工作中，在学习、实践的交替循环中不断提高领导水平和管理能力，尤其能够切实运用所学理论知识指导解决分管工作中的实际问题，有效促进了分管工作的稳步发展。

56、84.8。预计12月底能够完成银卡发卡计划。(2)不良资产情况截止11月底，按五级分类口径，全行不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.54亿元，不良贷款率为16.38(若剔除\_\_\_\_市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为558.45万元，较年初下降142.42万元，不良率为0.68，完成全年压缩计划的138);预计12月底不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.53亿元，不良率为17.29(若剔除\_\_\_\_市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为555.35万元，较年初下降145.52万元，不良率为0.72，完成全年压缩计划的138.29);全行累计压缩非信贷不良资产3500余万元，不良率由年初的2.19，下降到0.35，圆满完成了省分行下达的压缩计划。(3)个人贷款业务审批情况截止11月底，今年已累计审查审批个贷业务603笔，金额5463万元，未出现一笔失误。

2、采取的主要措施(1)个人银行业务方面作为具有战略地位的业务，分行党委高度重视，作为分管领导，感觉责任重大。为此，我组织个人金融部并协调其他相关部门先后采取了一系列有效措施，强力推进个人银行业务的持续发展。一是及早部署，强化激励约束机制，掌握了工作主动权。早在底就组织召开专题会议，对首季开门红活动进行安排部署;逐季制定储蓄存款奖励办法，按照储蓄存款日均新增额按比例实施奖励，调动了各单位组织存款的积极性;在实行个人银行业务月通报制度的基础上，我先后组织召开了不同层次的专题会、经验交流会、座谈会20多次，对各单位个人银行业务进行督促、评比和经验交流，表扬先进，鞭策后进，对个人银行业务的发展起到了积极的推动作用。