

中国银行财务年终工作总结

篇1：中国银行财务年终工作总结

中国银行是我国最大的商业银行之一，每年的财务年终工作总结对于银行的发展至关重要。一年来，中国银行团队攻坚克难，积极应对各种风险挑战，取得了显著的成绩。下面我们就2021年中国银行财务年终工作总结做一份简要的汇报。

一、收入总额

2021年，中国银行实现了稳健的发展，收入总额同比上涨了X%，达到了历史新高。这主要得益于银行的资产管理和贷款业务的稳步增长，以及金融产品创新和线上业务的拓展等因素的共同作用。

二、利润增长

银行业务的良性发展也带来了利润的增长。2021年，中国银行的利润同比增长了X%，远超预期。这得益于银行在风险控制上的精准把控，有效避免了不良资产的发生，加大了收入的比重，提高了利润率。

三、资本充足率

中国银行一直以来重视资本充足率的管理，2021年也不例外。通过各种手段，银行成功实现了资本充足率的提升，达到了监管标准，为未来的发展打下了坚实的基础。

四、风险管控

风险管控一直是银行的重中之重，2021年，中国银行在这方面也取得了一系列的成绩。成功避免了各种信贷风险，银行不良贷款率得到了有效的控制。在市场风险和操作风险方面也取得了积极的成绩。银行还制定并实施了一系列的风险管理政策和措施，为未来的发展奠定了坚实的基础。

五、科技创新

中国银行一直以来以科技创新为核心竞争力，2021年也不例外。银行加大了对人工智能、大数据、区块链等技术的投入，成功推出了一系列创新产品和服务，推动了银行业务的数字化和智能化发展。

六、社会责任

中国银行一直以来都高度重视社会责任，2021年也不例外。银行积极参与各种公益事业，捐款捐物，积极推动金融扶贫和农村金融服务，并在各种自然灾害和突发事件中积

极履行社会责任，赢得了社会各界的一致好评。

七、未来展望

2022年，中国银行将继续坚守稳健经营的理念，持续加大对风险管控和科技创新的投入，加强对金融监管政策的理解和遵守，不断提升服务质量和客户满意度，为银行的可持续发展夯实基础。银行还将积极推动国际化战略，拓展海外市场，提升对外竞争力。

2021年，中国银行取得了丰硕的成果，在市场风险和竞争压力不断加大的情况下，银行始终坚守风险规避和稳健发展的原则，为未来的发展积累了丰厚的资源和经验。展望未来，中国银行将继续保持战略定力和业务创新，实现更大的发展和更好的回报。

篇2：中国银行财务年终工作总结

一、概述

20XX年已悄然过去，中国银行8个月大了。8个月期间，中国银行得到了xx市分行的殷切关怀和XX县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设 and 各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功;5月——9月终于在班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上;10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从XX县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在XX县志的宣传册里，我们加入了“建设银行中国银行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户;让全新的服务理念和品牌形象在XX县扎根;通过与XX县政府的互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使中国银行的客户结构不断地优化，中高端客户在我行贡献占比大。

二、各项指标完成情况

1、存款

截止12月底，我支行全口径存款X万元，完成市分行计划X%，其中公司存款X万元，个人存款X万元。全年开立对公账户X户，其中有XX县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户;也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等;还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约X户，其中白金级客户X名，金级客户X名。

2、资产业务

在信贷投放过程中，中国银行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止20XX年底，我支行

成功发放衡阳众森木业公司XX万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与XX荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3、中间业务收入

全年实现中间业务收入XX万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入来源渠道也慢慢拓宽。

4、产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银X户，手机银行X户，电话银行X户，短信金管家X户。信用卡完成X张，代理保险X万。

三、工作亮点和成效

1、成功建立中行的品牌形象。

“客户”和“服务”是我支行建立品牌形象的两大主题。对于新成立的支行来说，一开始就把目标客户群锁定在了高中端客户的发掘和维护上，这奠定我们中行的优质形象，有优质的客户就会有优质的银行与其相得益彰。在高端客户的发掘上，支行班子采取了“一户一策”的方法，依靠政府机构提供的相关资讯，一个个单位走访，一个个负责人办公室去拜访，去了一次，再去一次，在一次次地与客户的真诚走访和互动中，建立了银政，银企良好的合作关系，成功地在县两会上亮相，召开了云集工业园负责人座谈会，中小企业主信贷营销会等等，以谦恭真诚的姿态迎接每一位贵宾。

2、积极的投入到XX县域经济的发展当中

1)为财政等大的机构客户提供金融服务

财政是我支行重点维护和服务的单位，支行已成功开立非税股，经济建设股，国库股，集中支付股几个重要账户，并成功依靠重客系统，为财政提供了非税集中收缴业务和财政零余额账户支付的金融服务。依靠财政系统的支付拨款职能，支行努力沉淀其下游资金，营销下游机构，实现资金和客户的归集。

2)加强银政，银企合作，吸引国家级大型工程项目

XX县新县城正飞速地建设和发展当中，支行重视与政府的沟通协作，抢在同业前面，开了几个重点工程项目的账户。下半年湘江土谷塘水电站和东莞汇景集团账户的两个大型项目的让中国银行在XX县的金融市场站稳了脚跟，对公业务飞速发展。

3)联动营销显成效

企业的带来了大批个人客户，个人客户带来了产品的营销，产品的营销又牢牢绑住了现有的高端客户，高端客户所属的公司账户开到我支行。这一系列的连锁效应就是我支行业务良好循环的一个缩影。这样的良好循环让我支行形成了一个牢固的发展关系：中国银行，客户，第三方。

3、成功打造一支和谐精英团队

银行可持续发展依托的是整个员工队伍的战斗力和潜力。中国银行是一支年轻队伍，也是一支朝气蓬勃，不怕挫折，积极向上的队伍。在支行班子的正确下，这支队伍有严谨的合规操作意识，对法律法规和行为规范准则有清醒的认识，风险防范和内控管理做的非常好，除了会计核算之外，这支队伍团结协作，主人翁意识强烈，以行为家，把整个队伍的发展与自身的发展牢牢绑在一起。即便是在经费不足，压力较大的情况下，依然热情地工作，完成市分行安排的各项任务。

四、20XX年工作措施

1、目标：要迅速形成一个县支行的业务规模，全口径存款达到3.5个亿，贷款余额1个亿，中间业务收入200万左右。

2、措施：

1)做好市场调研工作，继续营销大的对公项目。XX县域经济发展还在上升期，还有巨大的市场潜力有待挖掘。我支行近期将促成县财政局更多的专项资金科室在我支行，依靠财政局这个源头，延伸下游公司项目;促成国土资源局土地储备中心在我支行，联动下游房产公司或私人客户;营销没有涉及的农，林，水利项目，走进县域的医院，部队和学校。

2)提高团队整体核心竞争力。工商银行已进驻XX，必须提高整个团队的忧患意识，而不能在现有成绩面前沾沾自喜。只有更迅速地发展才能不被激烈的竞争给淘汰，只有不断地前进和完善自身素质才能屹立不倒。服务必须更上台阶，完善网点的硬件设施和环境护理，减少客户排队时间，拓宽客户交易渠道，为高端客户更优质的温馨服务。员工提高产品知识更新能力，加大业务学习力度，以最专业的素质让客户信服。

3)加强信贷营销，使中间业务收入成为亮点而不是短板。加强对中小优质企业的营销和筛选，加大投放力度，继续与企业 and 政府进行良好互动，采集有效地资讯，大胆走出去营销，实现中间业务收入的大幅度增长。

4)总结归纳现阶段发展的经验和教训，去粗取精，吸取兄弟行的宝贵经验，以空杯的心态进入支行的成长期。继续把“客户”和“服务”两大主题放第一位，并不断地升级适应日趋激烈的金融竞赛，编制客户树状结构图，科学管理现有的客户，不停地总结和细分客户群体，不同的客户群体设定不同的维护方案。

五、展望

展望20XX年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，中行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天!

篇3：中国银行财务年终工作总结

依据我行20XX年这一年来会计结算工作中的实质状况，我们在**年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提升我行的服务水平与风险防范能力，现就针对这三个方面工作内容拟订会计结算部在20XX年的工作思路：

一、增强内控制度建设，防备风险的发生。

跟着最近几年来金融犯法案件的增加，促进我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、按期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险剖析会议，提出业务办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一致落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资本清理、人民币结算业务的管理;组织落实有关制度、方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一致管理;负责全行会计凭据的一致管理，包含领取、散发、保存与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、散发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等名贵物件保存、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们依据制度规定增强对每一个环节的控制。

3、增强对全行全部网点在制度执行及业务操作中的监察检查工作，并落实专人负责，发现问题实时提出并敦促对问题的整顿落真相况，按期通告会计结算部的检查结果并追踪落实，根绝相同问题在网点的二次发生。

二、增强会计核算工作，提升工作质量。

因我行的前台临柜人员的流动性较大，并且我行的新业务新方法变化较快，对我行的会计核算质量向来都是个挑战。

1、持续执行柜员绩效查核体制，经过20XX年的绩效考查对我行的临柜人员产生了必定的踊跃作用，20XX年我们将更好地利用这一个查核体制，让更多的柜员参加到这个查核中来，以提升柜员的工作主动性与责率性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通告办理外，我们将持续执行对临柜人员的经济处分手段，以及差错人员的业务学习与考试。促进柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，依据全行临柜人员的差错查核状况，对整年无差错及工作表现好的柜员进行奖赏，以促进柜员的工作踊跃性。

4、按期、正确、实时地向市分行会计结算部上报各样会计结算报表。

三、增强业务培训，提升临柜人员的业务办理能力，进而提升她们的业务素质。员工的素质怎样是银行可否发展的根本，在当古人员流动屡次状况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、拟订出培训计划，在20XX年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算方法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各样新兴业务进行培训。实时让柜员汲取新的业务知识，帮助她们跟上我行的改革速度。

2、增强与其余各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，经过邀请其余各部门的业务人员为会计结算柜员授课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的认识，进而相互学习，以提升柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算手下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试考证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并实时将业务信息向下辖网点传达，以更好地达成市分行的工作任务。

4、增强对营业经理的查核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，执行好职责，提升我行的会计核算质量。

四、做好与公司之间的联系，召开银企会谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，增强与客户的交流，获得各样结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作，20XX年我们将增强与市分行之间的工作连接，实时将各项工作任务落实下辖各网点，努力达成市分行下达的各项任务。同时，增强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。