

## 银行会计个人述职报告 ( 精选4篇 )

### 篇1：银行会计个人述职报告

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一，加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的十七大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二，做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三，大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四，增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五，工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

## 篇2：银行会计个人述职报告

### 前言

感谢领导对我的支持和指导，过去一年是我在银行工作的第二年，我承认我在这一年内还有很多需要努力和改进的地方，但我也非常自豪自己所取得的成绩，这些成绩与领导的支持和合作密不可分。

### 工作概况

在过去的一年中，我主要负责为客户提供咨询和银行产品推广，包括存款、贷款、信用卡和理财产品。具体来讲，我的工作包括以下几个方面：

#### 客户服务

积极地与客户沟通交流，帮助他们解决问题，提高客户满意度。我会及时回访客户，并为他们提供正确和有用的信息和建议，一些例子如下：

在我每周的电话回访中，我成功构建了长期的良好关系，使银行获得了新客户和增加了存款和贷款业务。

我还帮助一位老客户解决她未能成功取款的问题，并及时将此情况上报领导。

#### 购买成本和客户满意度方面的改进

我认为银行员工的职责是不断完善客户的购买成本和客户满意度，因此，我遵循以下几个准则：

提高工作效率，充分利用每一次机会，收集和记录客户信息，发掘客户需求，及时跟进，减少客户投诉和流失率。

在有需求的情况下，我对同事的工作进行协助和支持，主动向领导提出商业化建议，以满足客户需求，提高客户满意度。

#### 产品推广

在推广银行的产品中，我积极参与销售活动和宣传工作，重视提高产品知名度、销售，同时维护银行品牌，强化市场竞争力，下面是我所取得的成绩：

我成功协调客户与贷款专员的沟通，帮助一位客户顺利放款并成功推销房贷产品。

根据客户需求，我积极向客户推广理财产品，成功开通了新的理财客户，并取得销售佣金。

#### 改进建议

尽管我在过去的一年中取得了一些成绩，但我认为在未来我还有很多需要改进和提高的地方，以下是我的一些改进建议：

继续学习和提高自己的业务水平，包括深入了解银行业务、各种产品的使用、投资方面的实践等。

多与同事和部门领导进行沟通，了解银行内部的流程、政策和规章，更好地了解银行的工作环境和公司文化。

继续加强团队合作意识，利用好同事的长处，发挥各自的优势，为客户提供更好的服务和产品推广效果。

#### 总结

过去一年是我在银行工作的第二年，从中我认识到自己的不足与需要加强之处，同时我也认识到自己所取得的进步和收获。我相信未来自己仍然会面临更多的挑战，但我也将会秉承恒心和耐心的品质，为客户服务提高质量和效果而不断努力。

### 篇3：银行会计个人述职报告

一年来，我从事个人业务工作岗位。在我行领导的培育带领和同事们的帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

#### 一、加强自身的思想认识和业务知识学习。

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

#### 二、做到更优质的服务。

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益最大化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

### 三、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务。

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己最大的努力。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

## 篇4：银行会计个人述职报告

下面我将任职一年以来的工作情况向各位领导和同志们述职,请予评议.

### 一、加强学习，更新观念，努力提高自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服

好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

## 二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、CALLCENTER系统、贷记卡业务、VIP客户等新业务进行了多次授课。

## 三、身先士卒，发挥了党员的先锋模范作用

过去的一年是建设银行重大改革的一年，在20xx年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出党员、一个中层干部应起到的带头作用。