# 最新信用社出纳工作总结(4篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-19

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**信用社出纳工作总结篇一**

1、加强柜台人员的业务能力和服务意识。

柜台人员是最直接接触广大客户的一线人员，因此柜台人员的业务能力和服务意识直接影响到存款吸收工作，银行柜员开展服务与营销工作，要全面把握产品的性能、特点，提供营销服务时以便达到简明扼要，事半功倍的效果。服务标准要制度至上，一视同仁。优质服务是建立在严格的规章制度基础之上的，银行的各项规章制度要认真领会，严格执行。柜员要对每一项规定，每一个制度，都要认真解读，认真落实。柜员的技能操作本领是做好服务的硬件基础，不仅要会，而且要精，拥有过硬的操作技能是高标准服务的根本保证。柜员应经常进行点钞、翻打凭条、计算机操作等基本功练习，工作间隙和业余时间都要勤学苦练，各类业务技能要最好。

2、强化宣传、广泛联系社会各界可用资源。

切实加大宣传力度，增加社会对农村信用社的认知度，拓展农村信用社的市场份额。积极响应县联社的安排部署，密切社农关系，让更多的农户、居民和社会公众了解、熟悉农村信用社的各类金融产品，以新上线的飞天福农卡为契机，做好该业务的宣传和推广工作，增强农村信用社市场竞争力。扎实开展企、事业单位业务联系会，努力发掘vip客户，充分征求各方面的意见，不断改进工作方法，努力提高农村信用社的社会信誉。

3、硬件设施到位的情况下，提升服务品牌形象。

学习以客户为中心的全新的银行服务理念，把银行服务的理念与员工敬业爱岗的行为具体衔接，优化规范服务流程，通过规范的行为举止，树立优质的银行形象。通过正面、反面的经典案例分析，提高相关人员投诉纠纷的处理能力和技巧，把危机变为机遇。解决营业网点管理资源的一些瓶颈，构建严谨的营业网点规范化管理框架和流程，摆脱人治的现象，达到管理出效益的目的。构建营业网点规范化管理长久运营体系，提升品牌服务形象，提升根据格局的变化而调整服务方向的能力。

二、 信贷工作

1、加大力度，彻底摸清农户情况，强力推广农户小额信用贷款的工作，提高思想认识，靠实工作责任。各社要切实增强农户小额信用贷款推广工作的使命感和责任感，努力提高工作的主动性和自觉性。对照县联社近期下发的《关于对农户小额信用贷款推广工作督导检查方案》的相关内容和省联社下发的考核验收标准，逐项、逐条对农户小额信用贷款工作进行自查和存在问题整改认真按照省联社制定的相关工作表格，保质保量做好复评工作，进一步规范农户小额信用贷款资信档案资料及其他管理，实行一户一档的管理模式，规范农户小额信贷的管理工作，为以后农户贷款随用随贷的经营模式打好坚实的基础。

1、 通过压缩大额担保贷款，由担保逐步转向抵押、质押的贷款管理模式。

中东姜雄杰贷款给我们敲响了警钟，充分暴露了担保贷款管理方面的漏洞，对于大额农户贷款，我们不仅要对贷户的经营状况、偿还能力进行认真分析和调查，时刻紧绷贷款风险这根弦，严把贷款投放关口，严格按评定的授信额度发放贷款，对于信用额度以外的贷款，尽可能办理抵、质押贷款，今后我们要对抵质押贷款给予利率优惠，优先办理，以此鼓励和吸引广大农资户以担保贷款的方式转换为抵质押贷款，在降低贷款风险的情况下即保证了贷款的清收工作也同时让大额贷户得到实惠。

3、加大力度清收、盘活不良贷款。

(1)、加大不良贷款的清收力度。

目前我社不良贷款的三多一大(逾期金额多、责任人数多、结欠笔数多、追责面太大)，特别是以三下王文河贷款为例，牵扯农户众多，情况复杂。不良贷款的清收与追责要双线运行，两手都要抓，两手都要硬。现在所有的贷款都载明了第一责任人，随着贷款规模逐年增长，贷款调查、审查、审批、贷后管理等环节的日益规范，如果还单纯依靠贷款责任人自觉的按照责任清收已显然不切实际。应该制定和明确能够切合实际的责任清收和责任追究的实施细则和管理办法。要对责任人的逾期责任贷款划定一定的额度和比例按照从大到小、从高到低顺序，在规定的时间段内定额、限时清收。能够按时、按量收回自身责任贷款的，可以逐月或逐季下达任务。

(2)、对于有偿还意愿但经营欠佳的农户，给予适当引导，盘活不良资产。

建立有效的约束、监督机制，完善信贷授权、授信制度加强对内授权、对外授信的管理、合理界定信贷授权、授信限度，应以效益性和风险性原则为标准，根据信用社的经营规模等因素，实施不同程度的授予权;把好贷款审批关，正确选择贷款投向是新增贷款风险管理的关键。对于有偿还意愿但经营不佳的贷户，必要时注入资金帮助其恢复生产以提高经营能力加速不良贷款清收。

(3)、对于长期欠款无还款意愿的不良贷款，动用一切社会资源和法律手段进行清收。

在清收不良贷款过程中，一般都会遇到一些赖账户、钉子户，他们倚仗自己在社会上方方面面的关系，想达到不愿归还信用社贷款的目的，农信社清收人员上门催收，往往会无功而返、束手无策。清收这类贷款唯一的途径就是依法起诉，通过与司法机关密切沟通，对其财产、账户等予以封存个冻结，保证资金安全，通过法律手段对赖账户、钉子户起到震慑作用。

一、 职工管理方面

1、 加强业务技能学习。

加强业务技能培训，提高员工服务能力。要鼓励员工自觉苦练业务技能，联社要适时组织业务竞赛，定期组织片区交流学习，让员工向先进靠拢，达到比学赶帮的良好效应。勤学业务知识，熟知业务知识。要勤学业务，对业务基础知识了如指掌效果;要定期组织一些知识问答等活动，巩固所学知识。改进柜外服务，做到服务多元化。信贷人员在下村走户时要对信用社各项业务、性质等进行宣传解释，让更多的农民朋友了解信用社，关心信用社，融入信用社;要利用小额农户贷款蓬勃展开的好时期，做好贷款营销服务，稳住和扩展优质贷款客户群。

2、 严肃工作纪律，增强员工遵纪守法。

突出工作作风建设。认真查摆工作作风方面存在的问题，牢固树立脚踏实地、争创一流的工作作风;要认真查摆服务意识不强、服务水平不高、服务能力不足的问题，切实提高服务能力、水平、质量;要认真查摆与形势、与主流很不和谐的音符。信贷人员要正确使用手中的权力，做到不放人情款，不接受贿赂，不收好处费，不吃回扣，不索贿，不参与经商办企业，不挪用公款,不利用发放贷款的权力吃、拿、卡、要等;坚决杜绝黄、赌、毒行为，一经发现必将严肃处理。

踏着时间的脊背，走完了繁忙紧张的20xx年，站在时间的终点，回首即往，马头信用社在过去的一年里，各项业务取得了较好的成绩，社风社貌有了很大的改变，员工的工作积极性有了显著的提高，这些明显的改变，得益于县联社党组正确的领导，以及信用社全体员工的积极努力。

20xx年已经向我们走来，岁首年末，县联社党组领导思路清晰，目标明确，各项业务已规划得井井有条，特别是在亚龙湾会议厅召开的20xx年工作动员大会，各位领导的重要讲话生动有激情，给每位与会者注入了强大的动力，同时也让农村信用社员工看到了盐池县农村信用联社发展的希望。

回眸过去的一年，东街信用社虽然取得了一些成就，但是，与县联社的要求相差很远，收息、收贷任务完成较差，存款的增幅较慢，营业场所环境存着脏、乱、差现象，以上几点，马头信用社全体员工看在眼里，急在心上，下决心全面改观信用社社会形象，经信用社全体员工讨论20xx年发展思路如下 ：

二、加大收息收贷力度，发掘培养新的优质贷户。

一是切实抓好老贷的收息，重点在于坚持落实。思路是：对历年的不良贷款逐笔催要清收，做好记录，对确有能力偿还而赖帐不还的贷户，要采取必要的强硬措施。二是营销贷款，给信用社注入新鲜的ѫһ。思路是：发放有效优质抵押、质押及政府、学校员工工资卡担保贷款，原则上不发放信用贷款。目前，马头镇大刘楼村蔬菜大棚发展迅速，效益非常好，风险较小，镇政府领导很重视。并与信用社商定：由镇政府财政所出面给蔬菜种植农户担保，若贷户到期出现还款风险，可在财政所的帐户上扣除。发展蔬菜大棚是马头镇政府领导的决心，敢于给农民担保，说明风险较小，信用社也能受益。以上只是个不成熟的思路，有待向联社领导汇报。

三、规章制度正待落实，员工素质正待提高

就是值班守库要到位，着装上岗要坚持，优质服务要提高，规章制度要落实，社风社貌要重塑，收息揽存有进度，卫生环境要改变。以上几点重点在制度的落实上(思路附表两页)。一是内勤员工必须着装上岗，必须3人临柜，若临柜人员没有着装挂牌上岗者，罚款30元，在《员工规章制度表》对应框里打，到月底扣工资，发现2人临柜营业的罚会计30元。二是外勤员工对值班守库例会，也在《员工规章制度表》对应框里打号作标记，为缺岗，为到岗。三是信用社每次例会发给员工一张《综合考评表》，会后打分，打分的依据按员工规范标准评判得分，多的为优秀，也是年终联社评取先进工作者的人选。

**信用社出纳工作总结篇二**

2024年林业计财工作的总体要求是：必须始终坚持统筹兼顾这一林业计财工作的基本方针，从宏观和长远的高度谋划林业发展全局，调整完善生产力布局，转变林业发展方式，通盘运筹发展规划和建设任务，积极争取政策和资金支持，突出重点注重效益，优化结构提高质量，强化项目和资金管理，促进现代林业又好又快发展。

一是统筹做好2024年计划安排，抓紧落实各项保障措施。全力做好新增中央投资任务的完成，确保在今年2月底以前全面完成36.5亿元中央投资计划;抓紧衔接落实营造林计划，搞好新增国家投资、预算内基本建设投资以及地方和社会投资的统筹协调，确保把60%以上的投资集中用于确定的重点区域;做好林区棚户区改造工作，提出合理的建设任务，争取行政性收费减免等政策性支持。

二是积极争取南方冰雪灾害和地震灾后恢复重建资金。争取各级财政增加灾后林业恢复重建专项资金;建立落实政策性森林保险和林木良种繁育补贴制度;对因灾形成的造林债务和基层单位职工住房毁损进行统计核销，并把林业灾害救助纳入相关救灾资金渠道。

三是加快木本粮油产业发展。做好《全国油茶产业发展规划》报国务院审批工作和以油茶、核桃、油橄榄为重点的《全国主要木本油料产业发展规划》的编制工作，研究提出全国木本粮油的产业发展方案;组织编制《全国山区综合开发县木本粮油产业示范实施纲要》。

四是搞好规划编制，从宏观上谋划现代林业建设。做好林业发展“”和中长期规划基本思路编制工作;编制即将到期的重点生态工程后续规划;组织实施好《汶川地震灾后恢复重建生态修复专项规划》《雨雪冰冻灾后林业生态恢复重建规划》《全国森林防火中长期发展规划》《全国林业有害生物防治建设规划》《国有林区棚户区改造工程规划》等六项新的专项工程规划。

五是做好林业建设项目储备工作。做好森林防火、林业有害生物防治、国家级自然保护区建设、湿地保护与恢复、林木种苗基础设施建设、国有林区森工非经营性项目以及棚户区改造等项目可行性研究报告和实施方案的编制工作。

一是研究天然林保护工程到期后的政策措施。全面总结天然林保护工程实施以来取得的成效和经验，研究提出工程到期后的政策建议和资金需求;加快剥离企业办社会职能，推进森工企业体制机制改革，理顺国有林区森林资源管理体制;健全职工基本养老、医疗、失业、工伤和低保等社会保障政策，实现应保尽保。

二是建立政策性森林保险机制。研究森林保险纳入政府补贴的标的、险种、保费率、补贴标准、环节和手段等具体措施，并选择部分省区市开展试点。

三是落实国有林场改革相关政策。根据国务院即将批准的《关于加快国有林场改革的实施意见》，将生态公益型国有林场人员和机构经费纳入地方同级财政预算;摸清国有林场本底数据，详细掌握林场面积、在职和离退休职工人数、职工参加社保的种类标准等基本情况。

四是完善森林生态效益补偿基金制度。落实中央9号文件规定，建立和完善地方森林生态效益补偿基金;多渠道筹集资金，积极探索建立市场机制下的生态补偿机制。

五是积极研究对策，贯彻执行新的《育林基金征收使用管理办法》。充分考虑育林基金改革后可能出现的相关问题，研究制定实施细则;将林业行政事业经费纳入同级财政预算，严禁挤占、挪用育林基金。

六是努力争取建立林业补贴制度。建立林木良种繁育补贴制度，并选择部分省区市开展试点;将油茶生产机械纳入财政农机具购置补贴范围，研究制定对种植油茶等木本油料作物的补贴政策。

七是完善林业用油量的测算、统计、核实和汇总。核实营造林、森林管护面积、木竹生产量等用油量基础数据，对林业因成品油价格调整影响增加的成本，由中央财政通过专项转移支付的方式给予全额补贴。

一是加大林业资金监管力度，切实提高管理水平。进一步强化中央新增林业投资和灾后恢复重建资金的监管;从项目安排的源头抓起，细化落实工程各实施环节的责任制;加强对工程招标、物资采购、作业设计报批、资金拨付等环节的监督。

二是做好林业建设项目的竣工验收工作。对林业项目竣工验收工作进行周密部署，全面完成对省级林木种苗示范基地的竣工验收工作。

三是加强林业建设项目的规范化管理。完善林业项目建设及管理标准化体系，在项目立项及可行性研究、编制实施方案、工程建设及检查验收等环节出台一系列的建设标准和规范。

四是严格部门预算专项资金的使用和管理。严格按项目申报指南要求和财政支持方向，组织项目申报和项目审核;及时完整地将项目预算批复下达到项目承担单位，严防资金的滞留和截留;配合做好财政项目支出预算的绩效考评试点工作，提高资金的使用效益。

一是坚定信心应对危机。分析研究国际金融危机对经济和产业的影响，在对外开放合作中不断提高全行业的国际竞争力和抗风险能力;及时了解掌握林产品对外贸易受国际金融危机的影响，做好监测、预警和应对工作，努力实现2024年林产品外贸总额突破800亿美元的目标。

二是加强“引进来”，不断提高利用外资规模和质量，注重引进先进的技术和管理理念。做好世界银行贷款五期、亚洲开发银行贷款一期和欧洲投资银行贷款项目的前期筹备工作;利用新一轮国际产业转移的机遇，做好利用外资重点领域的备选项目规划;防止低水平重复引进，避免引入消耗大量资源、产品附加值低、高能耗、高污染的项目。

**信用社出纳工作总结篇三**

\*年，对于我来说即将又是一个不平凡的一年，将近两年的基层分社的锻炼，使我无论是在个人能力还是管理能力上，都有了不小的进步，也学到了很多以前没学到的东西，这些锻炼和成长对我而言都是弥足珍贵的，在此，我深深的感谢社领导对我的锻炼和培养。我给自己初步拟定了今后一段时期的工作规划，为自己和同事们制订了共同的奋斗目标，期望能和大家一起努力工作，一一实现。

一、未来一段时期的工作规划

(一)打好五张牌

1、继承传统，发挥优势，打好资源牌

要想实现快速且稳定的发展，首先还是要充分利用好我们的资源优势，这是工作的基础。

自身优势营业室在社领导和营业室\*主任的共同努力下，已经发展成为一个操作比较规范、业务相对成熟的营业室，这些都是前面的人打好的基础，我将在继承这些基础上有所发展。

外部优势社是多年以来对在\*\*区域具有一定的影响力的信用社，在本地区具有一定的辐射力，有很多散户(信誉很好)客户、大客户优势(长期关系良好)。大环境资源优势我们将抢抓目前大好的大环境机遇，立足马上面临的机遇发展区位优势，打造信用社区域核心板块，加大在管理、服务、信息等方面的全方位对接，努力实现优势互补、资源共享、带动开发、共同发展，实现辐射\*城，统筹城乡发展，谋求民生福祉，

实现我营业室又好又快发展。

2、大力挖潜，围绕大户，打好人脉牌

围绕大客户，打好人脉牌是工作的关键。营业室人员较多，有着众多的能兵强将，每个人都有自己的自身优势，有的工作十几年了，少的也有几年工作经验，奠定了一定的人脉基础。工作固然是为了生计，但比生计更可贵的，就是在工作中充分挖掘出自己的潜能，发挥自己的才干，得到一种成就感和乐趣，这样的成就感和乐趣就是体现自己的人生价值的一部分。我认为我们现有人员的潜力还没有被充分发掘出来，我将通过完善体制、激活机制、试行责任制来建立完善的激约体制，将现有人员的潜在力量和工作能力得到最大程度发挥。

营业室的大客户具有良好的人脉基础，我们将倍加珍惜这些关系资源和宝贵财富，讲诚信，重友情，打好人脉牌，在建设和发展营业室的工作中，多主动上门，请人来访，征求并听取客户的意见，烘托出人气。

3、加强培训，提高素质，打好学习牌 打铁还需自身硬，提高员工素质和服务水平是核心。

一要加强员工培训，规范业务操作规程。为塑造高素质的员工队伍，确保我们好的政策、好的业务品种由高素质的员工来执行、去推广，取得好的效益，必须有针对性的开展业务知识培训和授课，学习的重点是：制度章程、造作流程、上级讲话分社领导精神。通过集体学习，理顺了业务操作流程，提高了业务办理质量，特别是在办事效率等方面较以前必须有所提高。

二是苦练技能提高效率，在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作.所以，注重加强业务技能水平的提高，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，才能提高工作效率，赢得客户的信赖。要通过学习、培训、练兵提高素质和服务水平，强化学习观念，建设一个学习型的组织，坚持以科学的发展观实现营业室可持续性的长久发展。

4、抓住中心，重点突破，打好储蓄牌

营业室目前面临的主要问题是储蓄额度上不去，因此提高储蓄量就是我的工作中心。在业务上要三抓：

(1)、抓服务。服务是立社之本，我们要以全新的服务理念、完善的服务内容、创新的服务标准、最快的服务速度来为我们的工作奠定提高的基础，没有服务就没有一切，我们的服务目标就是：更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

(2)、抓客户回访，以心换心，以情感人，牢固建立起忠诚度、贡献度双高客户群。为进一步提升客户服务质量，抢占高端客户市场，我准备拟定开展客户回访服务月活动，由班子成员、部门经理及各网点负责人、员工组成走访团，有重点、分层次的定期深入企事业单位、社区、工业园区，及时把握重点客户的需求状况、经营情况，经常设身处地的为客户解决困难、提供支持，上门宣传和营销我社业务品种及有关信息，争取客户真诚的支持。通过深入开展客户回访，发展和巩固黄金客户群体，建立起较为稳定的客户群，做到全面覆盖，实现存款稳步发展。

(3)、抓开户率。我们要从提高各单位对开立企业存款帐户的认识入手，制定了《开立帐户、办理信通卡及pos机安装考核管理办法》, 把开户率纳入全年考核目标。在此基础上，实行存款归社率与贷款利率相结合的政策，对资金归社率高、贡献率高的企业给予优惠的贷款利率。

5、打造精兵，塑造品牌，打好文化牌

企业文化是我们发展的灵魂和动力。要大力推进进行队伍建设，强化管理与考核，目的是要锻炼出一只精兵队伍，以服务创品牌，创立营业室自己的企业文化和服务理念。

我们要以上级领导组织开展的文明规范服务竞赛活动为总抓手，坚持以客户为中心，切实提高服务质量、服务水平和服务效率，增强社会公信力，打造高品质的文明服务平台和行业服务品牌。一是利用我们营业室装修后整洁明亮的环境，提升自己的形象;二是优化服务软环境。通过加强业务培训、文明礼仪培训提高员工队伍素质，在业务受理过程中，不但做到高效快捷、耐心细致，更做到来有迎声、去有送声、全程微笑服务，以优质、高效、文明、规范的服务赢得客户的赞誉、支持和存款。

(二)实现五个创新

海尔的张瑞敏最近多次说：海尔精神就是创业、创新精神。通过这次代理保险特训营的网点实战训练，让我学到了很多。创业精神就是每天从零开始，创新精神就是每天比前一天有所提高，在特训期间，这一点我做到了。不论是创业还是创新，难就难在不断挑战自己的成功。

1、工作方式创新：细节决定成败。我们信用社在网点覆盖上与国有银行相比有巨大的优势，把金融服务延伸到居民的家门口，把贴切的服务和居民要求一致，顺应客户的要求，就要从一切细节做起。有时候，细节就决定了一切。优质服务只是做为他们所有员工最基本的要求，而不是最终的要求。我们要把优质服务做为服务的底线，要求每一个员工，在对待每一件事情上，都要将服务做到优质。这就是注重的细节，是服务到家，而不是服务到位。

2：服务内容创新：在优质文明服务的工作基础上，要求全所员工始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务.在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任.我们要推出延时营业、上门服务、延伸服务、保姆式服务等一系列服务举措.实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务,使得服务手段的延伸。

3：工作理念创新：用心工作，快乐生活。有一本书叫《你在为谁工作》，书中约翰 洛克菲勒说了这样一段话：工作是一个施展自己才能的舞台。如果一个人把工作看成是一种乐趣，那这个人一定很快乐!衡量一天工作的质量，不是看你有多疲倦，而是看你有多不疲倦。如果我们把工作当做一种谋生的手段，当做混碗饭吃的一件差事，我们肯定不去重视、喜欢它。如果我们将之视作深化、拓宽我们自身阅历的一种途径，工作在我们眼中就会成为最愉快的事情。今天，我们若不调整好自己的心态，如果没有为他人、为事业彻底付出的心态，如果不想让别人得到好结果，那么，我们自己也不会得到任何好结果的。用心工作，快乐生活将是我们每一位员工的理念。

4：精神面貌创新：焕然一新。我们将牢记我们的服务理念和服务口号，统一着装、标识标牌，放置意见卡和服务箱，从硬件和软件上全面改变我们的精神面貌，让客户来了有回家的感觉、一种春天般的享受，从精神面貌上焕然一新。

5：业绩创新：再创辉煌。所有的管理和服务都只是手段，我们最终的目的就是业绩和数据，完成信用社下达的各项业务指标。

二、寄语

身处营业室，我们激情满怀，开始了紧锣密鼓的研究和学习;面对勤奋可靠的员工，我们斗志昂扬，看到了无穷的发展空间;回首过去，历届领导和在这里工作过的同事为社营业室的发展奠定了良好的基础;今天的社营业室厚积薄发，加速发展，正当其时。我们将百倍珍惜过去打下的坚实基础，坚持一张蓝图画到底，内强素质，外树形象，全心全意抓服务，努力工作创佳绩!

**信用社出纳工作总结篇四**

xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订工作计划。

但是xx年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：xx年财务上将有大的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部xx年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。 参加继续教育后，汇报学习情况报告。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系.

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。

及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找