

财务会议报告应该包括 工作会议财务报告 (通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

财务会议报告应该包括篇一

尊敬的各位领导：

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相

待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作

顺利，天天开心，事事顺心！

工作会议财务报告5

财务会议报告应该包括篇二

当日历一页页撕落，只剩下最终一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每一天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客的信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作共同提高

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自我手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自我做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自我的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不必须是最好的，但必须会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有必须的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，异常是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自我平常练习的心得告诉他们，供他们参考。经过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考

核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

工作会议财务报告4

财务会议报告应该包括篇三

尊敬的__领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心

尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

一、立足平凡，踏实工作

在__支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作，共同提高

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我

的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面，进取向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

五、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给农商行，农商行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农商行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

—

日期：20__年__月__日

工作会议财务报告2

财务会议报告应该包括篇四

尊敬的__领导：

时间飞逝，转眼间我们就迎来了20__年。回顾去年的工作，一年的时间，在行领导以及党支部的带领下，进取服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自我的本职工作，在各方面都有了必须的提高。现将本年度的工作述职如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。经过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学习理论知识，用先进的理论武装自己的头脑。经过认真的学习十八大和十八届三中全会的重要精神，领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行”的服务的宗旨，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，仅有好的团队才能为客服供给更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也进取地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自我，提高自我。

一年前的我对自我或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，经过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，经过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作本事不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们进取地开展工作，取得了必须的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，此刻上市工作也在进取的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

3、从严律己，进取发挥党员在群众中的表率作用。

作为一名共产党员，我深知自我的言行举止，不仅仅关乎我自我、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。

所以，在工作中，我处处以高标准严格要求自我，摆正自我的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心理解意见。团结同事，互相帮忙，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够；二是在处理一些事情时有时研究得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自我的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大提高，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，必须进取的总结自我的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自我的一份贡献。

特此报告

—

日期：20__年__月__日

财务会议报告应该包括篇五

20__年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至__分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸

甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，可是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自我在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，可是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，所以，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，进取应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在

实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水仅有在大海中才能生存。仅有不一样部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自我的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要经过供给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“多谢”，燃起了心中的活力；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。活力让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自我的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益提高，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本

上扭转服务意识，切实为不一样的客户供给最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不一样的客户需求心理不一样，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要研究如何为其缩短等待时间、节俭交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最终，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。所以，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20__年已经过去，在新的一年里，我会一向坚持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他

的财富?是职责与活力!我认为职责是一种人生态度,是珍视未来、爱岗敬业的表现,而活力则是职责心的完美体现,它是成就事业的强大力量,这份力量给予了我们充足的动力和勇气,让我们走在岗位的前列,为我们创造出一流的业绩,更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展,活力成就事业,我将从身边的小事做起,从此刻做起,将职责扛上双肩,将活力填满我的工作,奋力拼搏,收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工,切实提高业务素质和风险防范本事,全面加强柜面营销和柜台服务,是我们临柜人员最为实际的工作任务,起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以,在临柜工作中,坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”,加强合规操作意识,并不是一句挂在嘴边的空话。有时,总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理,在制约着我们的业务发展,细细想来,其实不然,各项规章制度的建立,不是凭空想象出来产物,而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的,仅有按照各项规章制度办事,我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否,取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度,有规不遵,有章不遁是各行业之大忌,车行千里始有道,对于规章制度的执行,就一线柜员而言,从内部讲要做到从我做起,正确办理每一笔业务,认真审核每张票据,监督授权业务的合法合规,严格执行业务操作系统安全防范,抵制各种违规作业等等,做好相互制约,相互监督,不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来,我们的制度才得于实施,我们的资金安全防范才有保障。再好的制度,如果不能得到好的执行,那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

工作会议财务报告3