

最新财务季度工作总结及工作计划标题(优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

财务季度工作总结及工作计划标题篇一

分公司财务经理作为集团总部派驻的财务责任人，他肩负着监督和服务的重要职能，五月份财务工作总结。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督分公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于分公司、服务于员工、服务于客户，以促进分公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

我认为：忠于职守、厉行监督、诚信服务是做好分公司财务经理的基本要素。忠于职守：财务经理作为会计人员要忠于职守，忠实地执行财务法规和企业内部各项规章制度，勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，要有强烈的责任感和职业道德。财务经理作为部门负责人要忠于岗位，严格要求自己，做好团队建设。要善于与领导和员工沟通，做好总经理的参谋，及时报告资金、费用的发生情况，并主动作出预测，提出改进意见供总经理参考。同时对员工耐心解释有关政策制度、保护他们的合理利益，解除他们的后顾之忧，激励员工的工作热情。

我们杭州分公司主要是从这几个方面着手的：

- 1、建立监督机制：明确各职能部门的职责，制定相应的制度，如应收款的监督，我们制定《应收款管理规定》对货款回笼的期限、流程、上缴的方法、责任人及奖惩有明确的规定。

保证了贷款及时、安全的上缴。

2、内部牵制制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相制约性，从制度上来保证财产物资的安全，费用支出的合理，对违规违纪的行为起到了预警作用。

3、执行制度要铁面无私：不以个人的好恶而手轻手重，在制度面前人人平等，从而树立起监督责任人的权威。诚信服务：财务经理既是一个监督人又是一个服务人，要树立诚信服务的理念。杭州分公司在费用支持与控制中采用abc法，即分公司的业务签单按不同性质的签单分为abc三类□ a类——指业务量大、签单多、到款及时，诚信好的订单，在其费用申请时要大胆给予支持。在某些环节上财务还可以主动与其进行探讨，或及时与总部相关部门预先取得联系，全力配合业务员签到大单□ b类——指业务量、签单、收款均一般，且诚信程度也只一般的订单，在费用使用时，应采用先申请后使用，先预算后安排资金。合理控制资金的流动和时间的流动□ c类——指那些业务量较小，诚信程度较差且收回时间较长的订单，在审核其费用时，要注意费用单据的真实性和规范性并严格控制费用的发生，报销时采用与签单量挂钩控制的办法。分公司的业务在不断扩展，这就要求财务管理科学化，会计核算规范化，费用控制合理化，强化监督力度，细化服务深度，以适应集团发展的需求，切实体现财务管理的作用。

财务季度工作总结及工作计划标题篇二

20__年是__行发展的关键性一年。伴随着股份制改革的持续深入，宏观金融形势也日趋复杂，同业竞争愈发激烈正是在这样的局面下，____支行全体员工团结一致，奋力拼搏，在20__年第三季度的各项存款、贷款、中间业务、拨备前利润分别达到____亿元、____亿元、____万元、____万元，存款总量由6月末落后__行____万元，至9月末反超____万元。各项存款、贷款、中间业务总量__排

名第一，完成夺取区域内主流银行地位的既定任务。

二、基本情况

(一) 各项存款持续增长

截止9月末，各项存款余额____亿元，其中储蓄存款____亿元，对公存款____亿元。存款余额较年初净增____万元，同比增加____亿元，完成计划任务的____%，超过__行____个百分点，超过__行____个百分点，市场份额____%，升至第一。全行员工团结一致，加强贵宾客户的营销，有针对性地提出揽储计划。仅仅一个月就将市场份额提高____%，相比年初更是提高了____%。从结构分析，储蓄存款余额____亿元，较年初增长____万元，较去年同期增长了____万元，占存款总额的____%。

(二) 贷款增长情况。

至九月底，支行各项贷款余额____亿元，不良贷款余额为__万元，仅占总额的____%。我行贷款份额的市场占比为____%，远远超过__行的____%，继续保持了区域内贷款份额第一的地位，有力地支持了本地区的经济建设。

(三) 财务收支情况

1、三季度，实现营业收入____万元，同比增收____万元，其中，利息收入____万元(含应收利息增加的____万元)，同比增收____万元，手续费收入____万元，同比增收____万元。

2、各项支出____万元，同比增加了____万元。其中人员费用支出____万元(含工资__万元)，同比增支____万元；业务管理费支出____万元，同比增支____万元；营业税金及附加支出____万元，同比增支____万元。

(四) 中间业务情况

三季度支行中间业务累计收入_____万元，计划完成率_____%，市场排名跃升至第一。相比6月末，中间收入净增_____万元，计划完成率提高了_____%。可喜可贺。从结构上看，三季度银行卡业务收入_____万元，代理保险业务_____万元，其他收入_____万元。

三、分析

1、对比6月末的存款数据，可以看出对公存款的增幅远高于储蓄存款。6月末我行储蓄存款、对公存款分别为_____亿元和_____亿元；而__月末储蓄存款、对公存款为_____亿元和_____亿元。储蓄存款增加了_____万元，增幅_____%；而对公存款增加_____万元，增幅_____%。

2、我行存贷总量波动频繁，流动性强，没有形成稳定的客户。

3、9月末支行各项贷款余额_____亿元，6月末贷款余额_____亿元，增加_____亿元，增幅达_____%。不良贷款余额为_____万元。贷款增速过快，有不良贷款产生，我行将在第四季度加强贷款的审核及不良贷款的清收力度。

4、三季度我行中间业务收入净增_____万元。从结构上分析，银行卡收入相比6月末从_____万增加到_____万元，但代理保险收入止步不前，仅仅_____万元。其他收入增幅最快，达_____%，从6月末的_____万激增到_____万元。

5、从数字上看，由于本行成立不久，各项业务发展迅速，故费用增幅较大。但我行将严格控制费用开支，对会计核算工作常抓不懈。按照市分行会计工作规范化的要求，对会计核算工作认真加以整改、规范。严格执行年初制定的费用开支计划，费用指标控制在计划之内。

四、改进措施

- 1、根据四季度存款考核目标，结合本行的实际情况，制订合理的经营目标责任制，并把各项任务落实到员工个人，奖罚分明。充分调动职工的积极性和自觉性，保证第四季度存款稳定，并保持着良好的增长势头。
- 2、加强贷款的营销工作，在风险可控的前提下，重点支持经营效益较好，发展前景明朗的中小企业客户，大力营销经营管理严格，企业制度完善，产品市场成熟的民营企业。从结构上重点倾向aaa+级的优质企业，进一步控制不良贷款率，降低贷款风险。加强贷后管理，进一步加强流程管理与岗位制约，落实贷审分离规定，明确贷前调查、审查、审批、发放及贷后管理各岗位职责；进一步加强贷款发放过程管理，对固定资产贷款严格按照项目进度用款。尽可能减少贷款风险和不良贷款的产生，确保四季度贷款安全、稳定地增长。
- 3、积极抓好中间业务，在进一步保持银行卡业务收入稳步增长的前提下，重点攻关代理保险业务，加强与证券、保险公司的配合，推动三方存管、代理基金、保险和理财业务营销。向优质客户和潜在客户群推销保险产品，开发新的收入领域，拓展收入渠道。
- 4、严格执行内控制度，强化监督机制。在搞好直接经营效益的同时，控制费用支出，力争让财务收支达到了开源节流的目的。
- 5、进一步提升网点服务水平、服务效率与基础管理，务必使之与业务高速发展相适应。须加强临柜柜员业务技能培训，强化主动服务意识，落实相关岗位职责，积极开展内部服务明星、个人先进评选等活动，将优质服务持之以恒地贯穿于业务发展之中。
- 6、加强组织学习相关制度要求和考核标准，通过规章制度的

再学习、业务技能的再培训，使员工融会贯通各项制度，明白制度控制的实质风险点，保证各项业务持续有序发展。坚决杜绝因管理缺失使业务操作风险评价点上升的可能。切实为业务经营提供有力的支撑和保障，真正实现全行业务健康、可持续发展。