

# 最新银行助理两年述职报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行助理两年述职报告篇一

我自从xx年到xx银行支行工作至目前已经有xx年了，通过xx年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定。

总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提

出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的'贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的xx□变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除

发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

## 银行助理两年述职报告篇二

尊敬的xx领导：

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，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，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的`客户，只有不

完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。
- 2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。
- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银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，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

XXXX

日期:20xx年xx月xx日

## 银行助理两年述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们:

大家好!

2020年已经过去了,我在支行领导的关心下,在同事们的帮助中,通过自己的努力工作,取得了一定的工作业绩,银行业务知识也有了较大的进步,个人营销能力也得到极大提高,现汇报个人工作情况如下:

首先,工作业绩方面,我在支行领导指导下,努力营销对公客户,成功主办了\_\_支行转型以来第一笔授信业务,截至2020年末,实现总授信额度\_\_亿元,带动对公存款\_\_多万元,实现利息收入\_\_多万元,实现中间业务收入\_\_万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户,并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面,也成功营销了一家\_\_企业,利用交叉营销,实现年末新增对私存款\_\_万元。在对公客户经理小指标考核方面,我的成绩排在全分行前5位。

其次,通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习,我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候,对公司业务和授信产品一知半解,通过一年的学习,我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素,能够通过跟客户交流,根据客户财务状况、担保状况和业务特点,为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外,在熟悉业务产品的同时,我积极学习光大银行信贷风险控制措施,作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试,顺利通过。在分行举办的合规征文中,我撰写《构建深

入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

2021年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展\_\_支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

2021年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

谢谢大家！

## 银行助理两年述职报告篇四

在过去的一年里，在州分行党委的坚强领导下，作为行长助理，我始终把发展作为第一要务，风险防控作为第一责任，内强素质，外树形象，积极投入邮政储蓄银行改革、发展的大潮中，素质不断提升，能力不断提高，自我价值得到了实现。现将一年来的工作情况述职如下，如有不正之处，请批评指正：

我是一个喜欢学习的人，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，于是，我一方面加强政治理论学习。要做好金融业务工作，当好行长助理，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，用党的理论武装自己的头脑，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于专研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从银行的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位客户，认真对待每一项工作，坚持把工作献给银行，把爱心捧给客户，从而保证了各项工作的质量，受到了银行领导和客户的好评，为行事业的发展作出我自己的努力。

二是不断增强业务素养。我既巩固已有的金融业务工作知识，又特别注重学习当今最新的金融业务前沿知识，因而在具体实际工作中，我基本能做好自己的工作，没有出现差错，取得较好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

### (一)加强内部管控

一是健全内部制度。由于工作需要□20xx年3月，我被调到直属支行任命为行长助理，在支行行长的正确领导下，在管理部门的大力支持下，加强了内控制度建设，制订了完善的制度，并贯彻落实，使员工业务技能不断提高，风险意识得到

不断加强。

二是及时规避风险。强化管理，防范风险是做好本职工作的基本要求。

一方面，严格管理，规范操作。对自己在处理工作上做到一个“严”字，对各项工作上做到一个“管”字，规范操作，杜绝违规，确保工作顺利发展。制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，针对直属支行存在的风险点，在不断总结经验，完善制度的同时，严格地落实工作制度，及时进行规范，大大提高了管理效率，节约了人力成本，杜绝了存在的风险隐患，确保了各项工作安全顺利得完成，使我行管理水平达到了一个新的高度。

另一方面，廉洁自律，自觉防范金融风险。我深刻认识到廉洁工作不仅事关银行事业的健康发展，而且影响着银行各项工作的落实。做到廉洁工作既是银行的要求，客户的希望，也是我们银行职工的起码道德要求，作为行长助理，更当做好表率作用，因此，我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁从业，决不跟风气沾边。同时我提高警惕，自觉加强分管工作的内控管理，切实防范金融风险。

## (二) 强化专业技能

“人才兴行”是邮政储蓄银行发展的方向，作为行长助理，要以身作则，对各种制度和政策都要铭记于心，我认真学习新知识新技能，对基层员工加强培训学习，开展岗位练兵活动“比、学、赶、帮、超”，看谁工作效率高，看谁的业绩大，并建立了一套科学的绩效管理办，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，按月对每个员工进行量化考核和业绩考核，完全体现多劳多得的激励机制，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平，使员工在相互比较中找出差距，弥补不足，用扎实的服



务功底展现自己回报客户，全面调动了员工积极性。

### (三) 亲情化服务

在金融业激烈竞争的今天，银行的立行之本是服务，服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。为此，我积极协助行长，在行里时时强调服务的重要性。

一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；

另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。不断总结经验，要求全员始终抓住“服务”这个有关我行生死存亡的主线展开工作，工作中注重运用“亲情化”服务手段联系客户，靠优质的服务影响他、感染他，让新客户成为忠诚客户、老客户成为铁杆客户。总之，我竭力保持储蓄存款的稳定，做好了金融支持经济发展的工作，巩固银行向好的局面稳定发展。

### (四) 全力参与营销

今年以来，按照州分行李行长提出的“支行长就是高级客户经理”的要求，我全力参与营销，特别是在银行业务上下了不少功夫，因邮政储蓄银行业务只存不贷现状，我锁定目标客户，对没有贷款的事业单位如财政、房管局、房改办等，通过朋友关系，摸清单位详细情况，并向财务人员和业务相关人员进行营销，有一定可能性进展后，再向领导进行营销，通过这样的方式营销，成功率很高，收到很好的效果。截止12月31日，开立基本户1户，一般户2户，专户4户，共实现余额1.9亿元，为明年银行业务的发展奠定了坚实的基础。

一年来，在行长的正确带领下，自己切实发挥好助理的职责

作用，使分管的各项工作都取得了一些新的进步，但与现代银行对管理人员新的要求相比，结合自己分管工作所面临的形势，自感在许多方面仍存在一些差距和不足：

一是管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，就银行业务来说，应当全面优化管理手段和和提高管理水平。今年出台了许多措施，但未达到理想效果，全年个人存款业务发展相对缓慢。经过认真讨论分析，找到了服务是制约存款快速增长的主要原因，并及时采取了一些积极措施，目前已取得初步成效。虽然分管风险管理工作时间不长，但目前的形势对风险管理工作的要求却越来越高，尤其面临不良贷款暴露的压力，需要自己加强对风险管理方面的学习，找准工作的突破口，将不良贷款余额和不良率控制在我行可承受和上级行规定的范围之内。

二是工作方法有时简单。遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题，对分管部门的工作需要更加深入细致地研究、指导。

三是学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉，今年通过先进性教育活动和党委中心组的安排集中学习了一些理论知识，但由于日常事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少，制订的自学计划有时候得不到落实，尤其对现代银行先进管理理念、管理手段、管理艺术等方面的知识理解得不够透彻，对具体工作的指导作用尚未得到充分发挥。

走过动荡的20xx年，迎来辉煌的20xx年，面对日益激烈的竞争市场，我强烈感受到银行在改变，在壮大，为了更好地为银行发展创效，我在以后的工作中将从以下几方面加强：

一是进一步加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，不断提高自身思想素质和经营管理水平，为迎接下一个挑战做好准备。

二是支行的各项工作部署，进一步加强对分管部门工作的指导，强化内部管理，打造更加和谐、积极向上的团队，确保全行服务质量明显提升，风险控制能力不断增强，不断提升企业的核心竞争力，以此推动全行各项业务的持续健康发展，为全行员工收入的稳步提高做出积极的贡献。

以上是年度述职报告，请领导评议，希望对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。作为邮政储蓄银行的一名老员工，我凭着一股不服输的劲头，凭着强烈的责任心，凭着对银行工作的满腔热情，靠着我顽强拼搏，取得了很好的成绩，并得到了上级的好评。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，更加严格要求自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，为邮储的改革进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处，为邮储银行的成长做出更大更好的贡献。

## 银行助理两年述职报告篇五

我是20xx年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下四个方面：

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全

的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99以上的目标。尽管我们的地区网系统在20xx年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

在科技项目方面□20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如□atm□crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了

查询机中的理财一互通的代理功能;等。

我觉得，科技部是银行中至关重要的. 职能部门，给行里把把关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点u电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，最大限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范。一直以来，我十分注意加强自己的管理水平和业务能力的提高，不断培养自己指导实践、驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。身为一名科技人员，要求我们针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风，培养了我一种务实的工作态度。做为一名要害部门的负责人，我始终坚持清正廉洁的作风，坚持自警、自励、自省、自勉。作为一名中层干部，我起到了承上启下的作用，事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想灌输给每一名员工。