

最新银行个人自我鉴定(汇总10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行个人自我鉴定篇一

专业素质高。有扎实的理论基础及过硬的实践能力，具备一定的自学能力，能够熟练操作计算机，并通过国家计算机二级考试。

社会适应良好，喜欢迎接挑战。能吃苦耐劳，勇于承担责任

做事认真、负责、踏实；不怕吃苦，不怕失败！待人诚恳；学习能力强；适应能力强；性格开朗、乐观；团结友好、实事求是、知错能改。组织能力强，执行能力强。

本人个性随和，性格开朗、谦虚 自律 自信，热情大方，喜欢交际、旅游。对工作认真负责、积极主动、善于团队合作精神。并从事制造业管理工作多年，具有丰富的工厂管理实操工作经验。

本人性格开朗，有较强的组织能力，能很好地与他人沟通，具有良好的团队合作精神，工作认真踏实。善于与同事相处，做事踏实，能迅速地适应各种环境，并融合其中。

本人性格平易近人，乐于助人，注重团体精神。工作仔细，自学能力强，能吃苦耐劳且能承受较大压力。

本人性格热情，积极活泼，但又不乏思考的头脑。乐于助人，当我帮他人解决问题时，我会有一种自我价值的体现的感觉。团队合作精神通过在社会实践中得到了很好的锻炼。

银行个人自我鉴定篇二

_年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，_年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，

还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握

推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

我的_年是在_x分理处度过的□_x分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和三个代表重要思想的精神实质，对党的十六大提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了_x大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为_x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均_x多笔上升到_x多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，危常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

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，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，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，这是自己政治素质不高，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

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

银行个人自我鉴定篇三

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束，每天都过得很充实。我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程□xx信社的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入xx工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进xx的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切为了熟悉xx的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术

语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成为一个社会人了。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

银行个人自我鉴定篇四

自工作以来，我的工作鉴定如下：

1. 思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党

的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

2. 工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

3. 记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

4. 我工作过的岗位大部分在，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

5. 学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。

从工作以来的这些日子，我一直严格要求自己，做好个人工作计划及工作总结。我今后也会继续下去，争取在工作的表现上更突出，更尽职。

银行个人自我鉴定篇五

敬爱的领导：

您好！

我自xx年7月毕业于山西财经大学后，加入了农行建东支行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

我热爱农行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反假一币考试，并取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。

在过去的.一年，我一直在努力，我为加入农行而自豪。我信奉敬业进娶追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

刺激消费的政策很麻痹。

银行个人自我鉴定篇六

我自2006年7月毕业于山西财经大学后，加入了农行建东支行，

现实习期满一年，现在到了转正之时，下面将我一年的学习情况汇报如下：热爱农行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反_考试，并取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。在过去的一年，我一直在努力，我为加入农行而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

工作_x以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的情况作简要总结汇报。

在思想上，本人坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。当然，在今后的日子里，我也会不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员的转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。在工作中，我针对自己的本职工作，系统的进行专业知识的

学习，还注重加强对医疗知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。当然，我还存在着经验不足，考虑问题不够全面等缺点，我将会在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真总结经验教训，克服不足。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为银行作出贡献，为社会创造真正的财富。

银行个人自我鉴定篇七

自xx年月以来，本人在银行工作已有三年了。回顾这三年的时间，在上级行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了工作任务，在思想觉悟、职业素质、业务技能、优质服务等方面都有了一定的提高。正是这三年的工作，我从一名青涩的大学生成长为一名成熟干练的银行职员，现将这三年的工作情况汇报如下：

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。一同时认真学习行规、员工手册等，加强了自身的职业规范，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

其次，在业务学习方面，不断学习并熟练掌握x行各项业务知识尤其是对公业务知识，积极参加我行组织的各项业务培训，深化知识结构，全面提高综合业务知识水平，进一步提高自己的理论水平和业务能力。此外在工作之余，我还积极关注国内外经济形势，掌握宏观经济信息及国家产业政策变化等，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。同时不断深入学习企业财务、法律法规等知识，夯实自身知识的积累，培养自身的职业判断及素养，最终提高自身的业务水平。

在这三年工作中，随着银行的发展壮大，我亦从一名储蓄所柜员到对公客户经理以及到现在的业务副经理，经历了多个岗位的调换。不论是柜员还是客户经理还是现在的业务副经理，我都能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。具体介绍如下：

(一)xx年x月至xx年x月，在x储蓄所工作期间，作为一名前台柜员，不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。通过对客户的深度挖潜，着力为客户提供人性化服务，“急客户所急，想客户所想”，受到了客户的好评。在大家的帮助和我的努力下，这几个月里在我身上没有发生一笔业务差错也没有一名客户的投诉，同时很好的完成了上级下达的拉储、产品等各项业务指标。

(二)xx年x月至xx年x月，在x支行公司部工作期间，担任客户经理一职。首先我克服了工作岗位变化带来的各项困难，努力学习业务知识，并不断向身边的同事请教，终于在最短时间内掌握了基本的财务知识和信贷业务技能、熟悉了业务的流程。同时通过行领导的支持和自身的努力，在正式上岗一个月内成功营销了县招商引资企业中的优质小企业，并实现有效信贷投放，为我行在园区企业中树立的良好的银企合作形象，为继续营销园区企业奠定了坚实的基础。在这两年多的时间里，我前前后后负责并参与了xx多户客户的关系维护、信贷调查、授信申报、借贷发放、贷后管理等相关工作。同时还完成了x项目的各项核准、授信及业务申报工作，实现x分行第一笔银团借贷的有效信贷投放，支持了国家重点项目的投资建设。

(三)xx年11月到至今□x支行公司部工作期间，担任业务副经理一职。作为挂职锻炼的一员，除了日常客户经理工作内容，主要是向公司部领导学习业务管理方面的知识及方法等，提升自己的业务管理能力、组织协调能力、市场开拓能力等；同

时协助业务经理日常工作的开展。在这不到一年的时间里，我虚心请教，学习好的工作方法思路，积极开拓各项业务。从年初到现在已完成授信额度总量达18915万元，信贷投放量达15814万元，与约三十家大中小企业建立了良好的合作关系，存贷比平均达30%以上，产品覆盖达6种以上，极大提升了对我行的综合贡献度。

虽然通过这几年的努力使自己不断的成长为更成熟更优秀的人，但同时自己深深感到作为一名业务副经理自身仍有不少不足之处：一是业务素质提高不快，对行业知识、产品知识等积累不够深厚；二是工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在未来的职业生涯中，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献。

银行个人自我鉴定篇八

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

首先，作为一名普通的前台综合业务人员，我深知作为一名业务人员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，我自觉利用业余时间，系统的学习了相关业务知识，使自己对本行的业务、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

另外，为了适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，积极参加银行业协会的从业资格考试、人民银行的反假币上岗考试和本行的五级柜员考试。并且注重工作中学以致用，通过日常工作的开展，不断积累

工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为一名前台综合业务人员，我热爱自己的本职工作。

1、工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守本行的各项规章制度，积极响应本行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。并在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

日常工作中本人始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。

2、安全经营方面，增强防范意识。

两年来，我能严格遵照本行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。按时检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强现金、凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到"安全保卫从我做起、从身边小事做起"，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

3、思想上，积极参加政治学习，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，

确实做到 " 想别人之所想，急别人之所急 " ，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好本行要求的各项工作。

1. 通过了xx银行的反假币上岗证
2. 以通过了银行业协会的银行业从业资格考试。
3. 通过了我行的五级柜员考试
4. 被评为[]xx银行20xx年 " 优级秀员工 " 和 " 先进个人 " 。

1、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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

3、是业务技能水平和风险把控还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，必须要过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为营业厅员工，我更要不断加强自己的业务技能水平和风险把控能力，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、

快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，要把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、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。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。"人生的价值在于奉献"在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的金融事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行个人自我鉴定篇九

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年x月底到x月底期间在xx银行进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况 & 体会作实习个人鉴定。

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强

烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。

没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行个人自我鉴定篇十

xx年各项工作已经告一段落了，一年来我能始终如一的严格

要求自己，严格按照行里制定的各项来进行实际操作。过去的20xx年，我新加入到分行营业部这个和谐团队，与同事们一道坚持不懈努力完成各项任务指标。在这里我总结一下这一年的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是到分行营业部后从柜员到客户经理的转变，多问、多学、多练，我深知作为一名客户经理，要善于学习，勤于思考。对比我行资深的客户经理，看到了自身的欠缺不足，通过认真的总结，制定，从业务知识、营销能力、沟通技能、合规风险意识等方面不断提高自身的综合素质。

一年来，我先后从事柜员、客户经理不同的岗位，都能够立足本职、敬业爱岗，为我行事业发展尽职尽责。一是从事柜员工作时，认真按照规范化服务标准文明用语，对待客户和蔼可亲，服务耐心细致，一丝不苟，准确迅速；认真学习掌握柜台业务的规章制度，做到依法合规，操作无事故。二是从事客户经理工作时，能够认真学习各项业务产品的功能和特点，学习提高自身营销能力，积极向客户营销我行金融产品，先后从按揭合作楼盘准入、对公对私投资理财、扩户提质、个人贷款按揭等方面取到一定成绩。

除做好客户经理角色之外，能够综合兼顾，保质完成部领导交代的工作任务。一是自9月份担任党支部组织委员、宣传委员一职，能够按照计划要求，定期组织支部学习，传达上级党委的工作精神，做好党风廉政建设、合规文化建设等任务。二是作为社保卡发卡小组成员，积极配合小组完成发卡任务，碰到问题勇于探索，创造性的开展工作。三是协助领导做好部员工工资的考核分配。

一年来，在部领导的精心培养和同事的帮助指导下，本人综合能力得到提高，但在许多方面仍存在不足之外，例如业务知识不够全面、客户维护能力需再提高等。在新的一年里，

本人将继续加强学习和提高，注重团队合作精神，为我行事业发展再尽绵薄之力。