# 2024年银行员工的自我鉴定(优秀12篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-06-20

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。银行员工的自我鉴定...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**银行员工的自我鉴定篇一**

20xx—20xx年,是我走出校园走上工作岗位的第一年，也是是我在各方面学习最广泛、最丰富的一年。在支行经历了会计、储蓄、出纳、后台柜员、大堂经理等工作,3月份工作调动来到个人业务部，在业务创新岗和银行卡岗两个岗位学习工作。这一年中,自己本着求实高效、开拓创新的精神,在工作中不断的学习,不断的积累,努力提高自身素质,取得的收获非常大,遇到的问题也非常多,自己从中学到了许多东西。现将这一年见习期的工作汇报如下:

首先，在政治思想方面，本人一贯拥护中国共产党的领导，严格遵守国家的各种法律法规，坚决贯彻党的十七大精神，认真学习和遵守济南市商业银行的各项规章制度，注重加强理论文化学习，提高政治思想觉悟，不断增强社会主义道德与法制观念，努力提高政治思想素养。我积极参加工会组织的活动，在行领导的支持下，10月份我很荣幸地作为商行代表参加了全市的工会法知识竞赛，取得了市三等奖的成绩。今年五月份，在巨大自然灾害面前，以一个优秀共产党员的标准要求自己，积极交纳“特殊党费”，为灾区人民贡献自己的一份力量。

其次，在业务学习方面。我在原有专业知识的基础上，

认真学习了我行业务的操作规程，同时结合各项具体业务加以理解，融会贯通。在领导和同事帮助下，我有步骤有计划地加强操作能力的训练，点钞、键盘录入、综合系统上机操作等基本功得到了很大的提高，并一次全部通过综合柜员各项考试，取得上岗资格。为了更好的掌握贴现、贷款等前台业务，我利用业余时间学习各项信贷业务，从理论上熟悉了我行的金融产品，并通过了客户经理上岗资格考试。在我行kd项目上线培训期间，认真学习相关业务知识、操作规程，熟练掌握了新的操作界面，很快适应了新的操作系统。在工作之余，参加了银行从业资格认证的考试，通过了《风险管理》和《个人理财》两门专业课的考试。

第三，日常工作方面。

20xx年7月-20xx年3月，在支行综合柜员的岗位上学习工作。协助同事进行回单的整理和发放，去事后监督中心送传票，复印，发传真，给传票编号，调取传票，齐鲁卡的补磁，一般户的备案，基本户待核准信息的录入,账户清理，快件的发送以及领导和同事交办的其他事务等等。通过做这些工作，我学到了很多东西，也更加端正了工作态度，深化了对银行工作无小事的理解，并高效、完满地完成了每一件小事，深得领导和同事的好评。

20xx年3月份，我调入总行个人业务部工作，在银行卡岗和创新岗工作。在此期间，我虚心向领导、同事学习，认真地完成领导布置的各项任务。

为满足客户需求，完善我行“存款证明”业务的式样，我通过电话咨询和走访营业网点的方式对中、农、工、建、交、招商等银行的“存款证明”业务，进行了调查比较，为完善我行“存款证明”业务的式样提供了借鉴。

为较为全面地了解国内各商业银行的国际借记卡情况，我采取电话咨询和网上查询方式对工、农、中、建、交5家国有银行，华夏、民生等9家全国性股份制商业银行及中国信合、中国邮政储蓄，我行及北京银行等9家城市商业银行在内的共25家金融机构借记卡业务情况进行了调查比较，主要内容为存款币种、申办条件、境外使用渠道、境外取现手续费等。同时，力求通过调查，进一步了解国际借记卡产品市场状况，为我行适时推出国际借记卡、丰富银行卡产品，奠定了基础。

积极进行信用卡业务的前期准备工作，比照同业相关文件，草拟了《济南市商业银行信用卡章程》及《信用卡业务管理办法》，为尽快开通信用卡业务做好各项准备工作。

为迎接奥运会，为奥运提供文明规范服务，我承担了部分96588自助语音的翻译工作，在时间紧、任务重的情况下，保质保量的完成了领导布置的任务。

虚心学习相关工作技能经验，认真做好齐鲁卡的打卡、分装工作，在同事的指导和帮助下，保证了发卡工作的正确性和支行领卡的及时性。每天核对库存空白卡数目并登记相关登记簿，保证账实相符。积极配合同事做好银行卡的宣传及日常业务咨询工作，及时掌握了解支行的各种业务问题，听取支行业务开展及操作等方面意见建议。

5月底调回创新岗，积极参与了中间业务梳理工作，配合同事做好相关材料的整理、分发。参与平安回报一号理财产品的发行、宣传、销售工作。

为进一步规范和推动我行个人理财业务的发展，根据监管部门的相关要求，我整理了第一期理财从业人员上岗考试的题库，为我行逐步建立和完善理财从业人员持证上岗管理制度进行了探索。

自入行以来，我尽快达到新的工作要求，努力认真，做到尽职尽责的去完成自己的工作任务，这是自己对工作的一个首要的.要求。但在这一年里,自己工作中还存在以下不足:

1、由于缺乏实际工作经验，有些工作做的不够到位,不够细致、周到。

2、对我行的发展战略、经营方针还不是很熟悉，因此某些工作整体上把握不准,考虑问题不太全面。

人都是有缺点的,但关键是要正确认识,虚心改正,我不希望自己有缺点,但也不怕自己有缺点,尤其是年轻人,就是要在不断的克服缺点中提高自己,改变自己。因此，在今后的工作中，我要多向同事学习，不断的总结经验教训，提高自身素质,以更加饱满的热情投入到商行事业中去，争取把工作做的更好。

**银行员工的自我鉴定篇二**

参加工作已有一年，一年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的主角转变。下面我将自己一年的工作情景鉴定如下：

我所在的岗位是xx支行现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。xx支行位于市中心繁华地带，每一天接待很多的客户，工作量很大，所以这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是异常熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的大哥哥姐姐们也都热情的给与帮忙和指导，令我很快地得到提高和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，可是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

在金融市场激烈竞争的今日，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，更要注意自身的服务，提升核心竞争本事，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户供给方便、快捷、准确的服务，赢得客户的\'信赖。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生主角转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年里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，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。坚持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

20xx年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，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，提高自己的履岗本事，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。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，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忙中提高自己，发扬长处，弥补不足。

**银行员工的自我鉴定篇三**

敬爱的领导:

您好!

我自20xx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jia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人的学习。

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。

**银行员工的自我鉴定篇四**

经过忙碌而又充实的一年，在这一年里，对工作更加得心应手；对自己的不足更加加快改进的步伐；对领导的关怀更加感恩；对同事的关心更加感动…….

总体来说，在上年的工作当中，从我行开始内部使用银行卡，到正式发卡；从卡的内容单一，到如今很多功能建设中；从一开始卡的发展没有方向，到如今和各个商家进行联盟；我都很荣幸的经历并且亲手参与了这一切，在整个过程中我经历了困惑；学习了经验；接受了帮助；得到了收获。

的支持，通过他们积极的配合，我对银行卡的`认识更加的深入，对于银行卡将来的发卡趋势有了明确的目标，为下一步工作打好了坚实的基础。

在最近的一段时间，我行联合银联发行#xxxxxxxx卡，xxxx要求在本市找寻顶尖的合作伙伴，和它们签订互惠互利的合作协议。在谈判的过程中，遇到过很多的困难，包括在谈判的过程中，有些商家不愿意提供最优惠的服务，只是在做表面功夫，这样在后期我行高端持卡人会对我行银行卡丧失信心，还有可能影响到其他相关业务，所以经过详细的调查和仔细的谈判，到最后还是实现了制定的目标。截止到xx月xxxx日，已经签署了xxxx饭店、xxxx宾馆、xxxx大酒店等6家高档酒店，目前还有3家正在谈判中，谈成后对我行银行卡会有非常好的影响。

**银行员工的自我鉴定篇五**

经过20xx年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入20xx年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。

“求生存”压力变成了动力.在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。

营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的.中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，x月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

20xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。

强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

**银行员工的自我鉴定篇六**

自××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)x月至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)x月至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结实的基础。在这两年多的时间里，我前前后后负责并参与了20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)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，学习好的工作方法与思路，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。

**银行员工的自我鉴定篇七**

我到xx分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了xx的大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在xx分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我xx分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展;反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

**银行员工的自我鉴定篇八**

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，严于律已，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.通过了中国人民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:安徽肥西石银村镇银行20××年“优级秀员工”和“先进个人”。

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。

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。

三、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。

**银行员工的自我鉴定篇九**

自月以来，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。强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。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)20年x月至20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)20年x月至20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结实的基础。在这两年多的时间里，我前前后后负责并参与了20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)20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，学习好的工作方法与思路，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。

**银行员工的自我鉴定篇十**

经过忙碌而又充实的一年，在这一年里，对工作更加得心应手；对自己的不足更加加快改进的步伐；对领导的关怀更加感恩；对同事的关心更加感动…….

总体来说，在上年的工作当中，从我行开始内部使用银行卡，到正式发卡；从卡的内容单一，到如今很多功能建设中；从一开始卡的发展没有方向，到如今和各个商家进行联盟；我都很荣幸的经历并且亲手参与了这一切，在整个过程中我经历了困惑；学习了经验；接受了帮助；得到了收获。

的支持，通过他们积极的配合，我对银行卡的认识更加的深入，对于银行卡将来的发卡趋势有了明确的目标，为下一步工作打好了坚实的基础。

在最近的一段时间，我行联合银联发行#\*\*\*\*卡，\*\*要求在本市找寻顶尖的合作伙伴，和它们签订互惠互利的合作协议。在谈判的过程中，遇到过很多的困难，包括在谈判的过程中，有些商家不愿意提供最优惠的服务，只是在做表面功夫，这样在后期我行高端持卡人会对我行银行卡丧失信心，还有可能影响到其他相关业务，所以经过详细的调查和仔细的谈判，到最后还是实现了制定的目标。截止到\*月\*\*日，已经签署了\*\*饭店、\*\*宾馆、\*\*大酒店等6家高档酒店，目前还有3家正在谈判中，谈成后对我行银行卡会有非常好的影响。

总之，我对工作会一直保持这份热诚之心、责任之心、严谨之心，在未来的工作中，用我的`每一分能量换取我行银行卡业务的每一分进步，使我行银行卡业务灿丽绽放。

\*\*\*\*\*\*\*\*\*

**银行员工的自我鉴定篇十一**

为期十天的\'省行培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢省行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么？我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了中国农业银行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值……”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理体现为每一个员工的习惯行为，因此，作为一名银行从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。

“欢迎加入农行大家庭！”这句温馨的话语不断地在每一位前辈的发言中得以重复，确实如此，培训期间，培训班通过组织各种文体活动，增进学员之间的沟通交流，其乐融融。

每天的行程都安排得很充实，上课学习，体育比赛，演讲比赛，文艺汇演排练等丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入农行大家庭的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现农行新一代员工的亮丽风采！在此，预祝20xx年中国农业银行广东省分行第三期新员工培训班文艺汇演取得圆满成功！

中国农业银行在成功上市之后，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力把农业银行建设成一家面向“三农”、城乡联动、融入国际、综合经营、致力为最广大客户提供优质金融服务的现代化全能型银行。我们作为农行的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌！

最后，谨以下文与各位同事共勉：知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

**银行员工的自我鉴定篇十二**

自以来，我受银行卡中心授信执行团队领导指派，参加了中银信用卡新申请进件流程整合项目组（以下简称“项目组”）的工作，经过项目组全体成员近一年的努力，该项目一期终于4月正式投入生产运营，该项目的投产整合了中国银行全辖银行卡申请处理流程，而统一系统平台、无纸化、外部征信采集、全辖不良数据库共享等功能的启用不仅大幅缩短并解决了长期以来银行卡申请进件处理周期长的问题，还提高了银行卡申请审批环节风险防范能力，最终在提升客户服务、降低银行卡申请处理成本、防范银行风险方面均达到了良好效果，而作为该项目核心业务成员的我也在参与该项目的过程中，在领导和同事们的指导、帮助下，努力学习业务知识，积极参加项目组的工作，圆满完成了领导交办的工作任务，在德（职业道德）、能（专业能力）、勤（工作态度）、绩（工作业绩）方面也取得了较大的收获。

平时爱岗敬业、品行端正并自觉严格遵守各项行纪行规，遵纪守法、团结同志、服从领导、注意处理好部门之间、总行与分行之间的工作关系，自觉承担项目组及领导交办的各项工作，工作中不怕困难，不讲条件，踏实肯干，高效率、高质量的出色履行本岗位的岗位职责。

注重结合实际加强对相关业务知识的学习，虚心向领导及同事求教。在工作中，能够很快适应新的工作环境和业务，善于学习创新，能正确领会领导意图，在解决具体问题时积极提出合理化建议，并在实际应用中起到作用。

在该项目实施过程及后续的生产运营中，能够自觉树立为分行服务的思想，平时工作中能够积极、及时了解分行对于该项目的使用情况及建议，有针对性地帮助分行解决工作中的实际问题。

目前该项目处于二期开发过程中，我会在今后的工作中保持进取，进一步加强对相关业务的学习，通过实际工作表现体现出一名合格优质中行员工的价值。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn