# 最新银行工作自我鉴定(大全12篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-25

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。银行工作自我鉴定篇一导语：写工作...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**银行工作自我鉴定篇一**

导语：写工作自我鉴定可以从思想、工作、学习方面写。下面小编为您推荐的范文，欢迎阅读!

光阴荏苒，参加银行工作已经一年了。走过人生新起点的第一年，在单位领导的培养和教导下，同事的帮助和指导下，通过自身的不断努力，我经历了从学校到社会、从学生到员工、从理论到实践这三个转变，无论是思想上、还是工作上学习上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。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一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗?今年的核销工作内容特别多，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的`量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

前段时间，我们上海分行进行了唱行歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为我们在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们兴业银行的员工有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想兴业，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进发展的时代谁不爱兴业，业兴国强缔造个美好世界。”这首行歌的歌词不仅是我们每一个兴业人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们兴业银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年兴业”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

在过去的一年，我一直在努力，我为加入工行而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我原和所有的伙伴一起与工行共同发展。

一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关;

二、工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作;

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备;

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索;作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出!

20xx年就这么过去了，20xx年正大步向我们走来!对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力!

**银行工作自我鉴定篇二**

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

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。

工作上，本人自xx-xx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。

我工作过的岗位大部分在前台，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。

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。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

我自从xx年到xx工商银行支行工作至目前已经有xx年了，通过x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。

调整信贷结构，促进商品流通

xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，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、保市尝促流通。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。

调好两个结构，活化资金存量

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、繁荣市场的任条，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、保住市场唯一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。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构工商银行工作自我鉴定

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。

(二)调整好商业企业资金占用结构

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：

1.大力推行内部银行，向管理要资金

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。

2.着力开展清潜，向潜力挖资金

3.全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基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。

**银行工作自我鉴定篇三**

今年是本人从事银行柜员工作的第二年，相比第一年的稚嫩，今年本人的工作的确成长了不少。从我的业务能力到我的人际关系，都得到了极大程度的提高，这让我看到了自己在银行继续工作下去的希望。

说实话，在银行从事银行柜员工作的第一年，我是稚嫩并且消极的。那会儿因为完全不怎么想在银行工作，对自己的工作也就总是有一股子抵触情绪。后来，在与客户打交道的过程中，我意识到自己成长了，这让我彻底改变了对在银行工作的看法。

在今年的工作中，我已经带着一种积极的看法开始进行我的银行柜员业务办理了。当我意识到每一个人生活在这个世界上都是不易的，我开始对每一个来我行办理业务的客户产生兴趣，在与他们简单沟通银行业务的过程中，我发现了一种可以了解到人们内心对金钱所抱有的态度所带来的乐趣，在这种乐趣中，我越来越愿意坐在银行柜员业务的\'办理区域去和客户打交道了。

今年在工作中，参加的柜台业务员培训也是让我有极大成长的学习机会。因为有了对工作的积极态度，我主动报名参加了这个培训。在这个培训中，我看到了许多我行的其他分行的优秀银行柜员，我这才意识到自己过去因为对工作持有消极态度而错过了多少的成长机会。不过好在今年的工作态度彻底转变了，也就在培训中学到了很多过去未曾愿意接受的经验。

在今年的工作中，值得我自己表扬一下自己的，或许要数我行客户对我业务办理服务的肯定了。我行为客户准备的，写他们对我们建议的小本本上，写满了客户对我的好评，这是我未看小本本之前完全不知道的。还是我的领导翻看到，直接在会议上对我做出了表扬，我才知道我与赢得了客户们对我的好评。

今年的工作差不多要结束了，但我对自己工作的成长还不会结束，我希望本人在每一天的工作中都能够有所成长，也希望本人在来年的工作中有更大的提高。如果可以的话，我也希望自己通过努力向上晋升，也为我行的管理工作作出一些成绩来。

我会继续加油的！我会继续提高自己的业务能力的！也会带着我的业务能力提高自己在我行的人际关系的！我相信，只有我让大家都满意了，我才可能成为一个有可能晋升的领导者！我会为此而努力的！

**银行工作自我鉴定篇四**

我自\_\_月毕业于\_\_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\_\_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\_\_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。

这段时间里，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。

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，认真学习，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，辨证的看待问题。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，认真鉴定经验教训，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。

**银行工作自我鉴定篇五**

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行xx营业厅和xx支行在过去的6个月里给了我不断和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行：

首先，在xx营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在xx师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟悉所学和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加新进的入行培训过程中，我作为xx分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基矗在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入xx支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。

即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的`各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度不好的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。

第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中业务能力会有所提高。

最后，我很高兴能加入工行铁路支行这个温暖的家。过去六个月来我接触的每一个同事都让我感受到了关怀和友好。在20xx年，我将继续坚持“工作第一”的原则，认真执行各项规章制度，努力学习，提升自我价值，提高个人素质，绝不辜负各位和前辈对我的关心和期望，兢兢业业，努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长，克己之短，为工行贡献自己的微薄之力！

**银行工作自我鉴定篇六**

自我参加工作到现在，已经经过了一年的时间，这段时间里，在各级领导的指导和培养下，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，银行员工个人工作自我鉴定。

在见习期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。

我先后参加了保险代理人资格考试和人行的反假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和反假证书，在平时，我苦练点钞、汉字录入、翻打传票等基本功，虚心学习，勤学好问，并认真做好笔记。

我从一名普通柜员做起，努力学习操作技能，拓展业务知识，不断积累工作经验，从第一天正式上柜台时的依葫芦画瓢、谨小慎微，再到如今能熟练操作、从容的接待客户，每一天我都努力做到比前一天更好。

作为一名窗口行业的员工，我深知竭诚服务的重要性，秉持着“以客户为中心”的理念，我坚持为每一个客户提供方便、快捷、准确的服务，而客户的每一句谢谢，都是我继续努力下去的动力。

在这一年的时间里，我从普通柜员的岗位学起，现已基本掌握了高级柜员的操作和知识，目前正接手对公复核的岗位工作。我想，这不仅是领导对我这一年工作成果的肯定，更是对我本身的一种认可。在今后的日子里，我将继续磨炼自己，并以饱满的精神状态，迎接新的挑战。

签名：xxx

日期：xxxx年xx月xx日

**银行工作自我鉴定篇七**

20xx 年，对于身处改革浪潮中心银行员工来说有许多值得回味东西，尤其是工作在客户经理岗位上同志，感触更大了。年初竞聘上岗，用自己话说“这是工 作多年来，第一次这样正式走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始感到了压力，也是从那时候起，我在心里和自己较上了 劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想，也是这样做。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子步伐, 围绕支行工作重点, 出色完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元， 完成计划 241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销 等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统研发和推广。

我 在工作中始终树立客户第一思想，把客户事情当成自己事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑， 以赢得客户对我行业务支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司资料财务人员一句不太起眼话语当中捕捉到 了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行增存工作打下了良好基础。

在服务客户过程 中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一观念。当客户在过生日时收到他送来鲜花，一定 会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后， 楼上楼下奔跑身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致人却不多。

我在银行 从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面独立工作能力，随着银行改革需要，我工作能力和综合素质得到了较大程度提高，业务水平和专业技能也随 着建行各阶段改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达各项工作任务，我作为分管多个重点客户客户经理，面对同业竞争不断加剧困难局面， 在支行领导和部门同事帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一思想，征对不同客户，采取不同工作方式，努力为客户提供最优质金融服务，用他自己对工作 理解是“客户需求是我工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制改革，客户选择银行趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行业务发展起着举足轻重作用。

我 认为作为一个好客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场是分析营销环境，在把握客观环境前提下，研究客户，通过对客户研究从而 达到了解客户资金运作规律，力争将客户下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始“垄断控制”，实现资金体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管 某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质服务赢得该单位任信任，逐步摸清该单位下游单位，通过多次上门联系，使得该 单位下拨基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极上门联系，成功留住某客户在 我行开户。

又如以开展有益健康健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户交往推向深入，又打破了传统公关模式，在 工作中收到了非常好效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极工作，使其拍卖款 500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重轻，对待每一项工作都能尽心尽 力，按时保质完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利 用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往朋友，我通过不懈努力，在20xx年工作中，为自己交了一份满意答卷。

**银行工作自我鉴定篇八**

这段时间我很满足，因为我改变之前那个还存在些惰性的自己。现在的我的生活很规律，每天早早起床，严格规定自己的饮食，工作上班准时准点，没做好的工作一定改正过来，甚至有必要加班的时候绝不会把任务拖到明天。我把自己的每一天都规划的井井有条，我也在这样健康的生活中实现了自己的价值，让自己的生活也变得更加的精彩，处处充满了惊喜。虽然最近工作上有一些难关和挑战，但这也是对自己意志的一次较量。我不会忘记工作过程中那些最需要注意的事项，更不会遗忘领导对我的教导。我会坚持把工作以一个更高水准的方式完成，让这份事业变得更加闪亮。

这次自我鉴定只是工作中的一小部分的总结，在我们日常的\'工作中，更应该时常反省自己，总结每天的收获和成长。只有这样，我们才可能变成一个更优秀的人。只有当我们每个人都认识自己，和自己交朋友之后，我们才会知道该往哪里走，该作出怎样的努力，对未来抱有怎样的愿望和期盼！

**银行工作自我鉴定篇九**

1、在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，我具有很强的团队合作精神，能很好的.协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

2、工作上，本人自xx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。我工作过的岗位大部分在前台，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。

**银行工作自我鉴定篇十**

回顾以往完成的银行工作自然是令人颇有成就感的，但是对于工作中存在的不足也要予以重视并将其改正才行，因此我在反思以往的银行工作之时也在不断改进着自身的工作方式，现对自己在银行工作中的表现进行自我鉴定如下。

思想上能够遵守银行规定并注重自身服务水平的提升，既然在银行工作便需要通过自身的良好表现维护银行的声誉才行，所以我能够根据部门领导的要求认真做好银行的各项工作，对于客户的疑虑也能够认真解答并体现出自身的服务性，对我而言银行业务的办理也是对自身工作能力的表现，为了保持对工作的积极性自然要多向优秀的银行员工学习才行，在每周的部门例会中我能够认真听从部门领导的讲话，主要是通过相互将的探讨来寻找自己在工作中存在哪些不足，在见贤思齐的过程中也能够逐渐改善现有的工作方式，对我来说这种思想进步的过程也是对待银行工作认真负责的表现。

工作中能够严格按照规范办理好客户所需的业务，对我来说业务的办理也是为了防止在操作过程中存在风险，所以我会向客户阐述清楚业务的相关信息并让对方进行选择，毕竟在工作中体现出自身的优质服务也是为了让客户感到满意，再加上平时工作中的表现也与年度考核息息相关自然不能够有所忽视，只不过考虑到我对部分业务不够熟悉的缘故还需要强化这方向的学习，对于客户信息的收集与整理也会及时汇报给支行的负责人，这样的话便能够和部分客户建立起长期有效的沟通，对于部分票据在下班前也会及时进行汇总并交给部门领导。

生活中比较注重对业务信息的学习以便于更好地为前来银行的客户进行服务，在这方面我主要是向银行的老员工进行学习并找出自身的不足之处，虽然仅仅是利用工作之余的时间进行讨论却能够发现自己在当前工作中的不足，在进行对比与请教以后再来加以改进也能够让我有着更加深刻的影响，只不过对于今后的职业规划也要尽快找准方向以免陷入停滞不前的状况之中，而且由于我对于部分部门的职能并不清楚的缘故从而需要加强相互间的交流。

正因为重视工作中的表现才希望能够获得银行领导的认可，总之通过这次自我鉴定让我对自身的工作能力有了清晰的认知，我在往后的工作中会牢记银行领导的教诲并用心完成每天的工作，希望届时的我能够通过工作中的历练成长为让领导认可的银行职员。

【推荐】银行工作自我鉴定

银行工作实习的自我鉴定

银行个人工作自我鉴定

**银行工作自我鉴定篇十一**

自从去到在中国农业银行实习，在行领导、部门领导和各位同事的帮助下，在政治思想、业务工作方面都取得了较大的进步。在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，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。现将实习期间工作来做自我鉴定：

1、在工作过程当中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的`胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

2、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一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的。核销工作内容特别多，从刚刚xx业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。

3、我核销的过程当中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。

通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

**银行工作自我鉴定篇十二**

20xx年，对于身处改革浪潮中心银行员工来说有许多值得回味东西，尤其是工作在客户经理岗位上同志，感触更大了。年初竞聘上岗，用自己话说“这是工作多年来，第一次这样正式走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始感到了压力，也是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想，也是这样做。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子步伐,围绕支行工作重点,出色完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户事情当成自己事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司资料财务人员一句不太起眼话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行增存工作打下了良好基础。

在服务客户过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一观念。当客户在过生日时收到他送来鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面独立工作能力，随着银行改革需要，我工作能力和综合素质得到了较大程度提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达各项工作任务，我作为分管多个重点客户客户经理，面对同业竞争不断加剧困难局面，在支行领导和部门同事帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一思想，征对不同客户，采取不同工作方式，努力为客户提供最优质金融服务，用他自己对工作理解是“客户需求是我工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制改革，客户选择银行趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行业务发展起着举足轻重作用。

我认为作为一个好客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场是分析营销环境，在把握客观环境前提下，研究客户，通过对客户研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始“垄断控制”，实现资金体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质服务赢得该单位任信任，逐步摸清该单位下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极上门联系，成功留住某客户在我行开户。

又如以开展有益健康健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往朋友，我通过不懈努力，在20xx年工作中，为自己交了一份满意答卷。

文档为doc格式

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