

最新陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定篇一

主席：尚福林

副主席：周慕冰、郭利根、王兆星、阎庆民

纪委书记：杜金富

主席助理：杨家才

工商银行

董事长：姜建清

董事会秘书：胡浩

行长：易会满

副行长：罗熹、张红力、王希全、郑万春、谷澍

首席风险官：魏国雄

首席信息官：林晓轩

建设银行

行长：张建国

副行长：胡哲

一、赵欢、朱洪波、庞秀生

农业银行

董事长：蒋超良

行长：张云

副行长：郭浩达、龚超、李振江、娄文龙

中国银行

行长：李礼辉

副行长：李早航、岳毅、王永利、祝树民、陈四清

交通银行

行长：

副行长：钱文挥、侯维栋

招商银行

行长：田惠宇

副行长：朱琦、王庆彬、唐志宏、丁伟

民生银行

董事长：董文标

行长：洪崎

副行长：赵品璋、刑本秀

兴业银行

行长：李仁杰

副行长：陈锦光、薛鹤峰、陈德康、李卫民、蒋云明、林章毅

中信银行

董事长：田国立

行长：朱小黄

副行长：张强、苏国新、孙德顺

邮政储蓄银行

董事长：李国华

行长：吕家进

副行长：刘士余、邵智宝、曲家文

光大银行

董事长：唐双宁

行长：郭友

副行长：邱火发、刘珺、马腾、林立

平安银行

董事长：孙建一

行长：邵平、理查德·杰克逊

副行长：胡跃飞、叶望春、冯杰、吴鹏

浦发银行

董事长：吉晓辉

行长：朱玉辰

副行长：商洪波、姜明生、徐海燕、穆矢、龚光恒

华夏银行

董事长：刘家平

行长：樊大志

副行长：李翔、任永光、黄金老、王耀庭

广发银行

董事长：董建岳

行长：利明献

副行长：王桂芝、浙商银行

董事长：张达洋

行长：龚方乐

副行长：徐仁艳、叶建清、陈春祥

渤海银行

董事长：刘宝凤

行长：赵世刚

陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定篇二

勤勤恳恳工作、踏踏实实做人。记得刚来到公司报到的时候，公司机关组织统一的培训，而且在培训的同时要组织一场xx届大学生入职联欢晚会。在培训的过程中，我对我们公司有了深入的了解，为以后的学习和工作打下了坚实的基础。我很幸运，被选为晚会的主持人，并且负责晚会的整体策划，而且代表入厂大学生讲话。说心理话，以前上大学的时候在学校也参加过很多类似的活动，但是这一次我很紧张，因为这是在工作单位，和以前在学校是两个概念，所以准备工作要比以前下了很多功夫，在公司领导的亲切关怀下，在各位同事的支持与帮助下，晚会举办的很成功，也很精彩。

培训结束，我被分配到xx项目部，工作职务为测量员，所在的工程为工程，在刚刚接触实际工作的时候，确实感觉和书本上所学的知识大相径庭，经过经过一个月左右的磨合，我基本适应了自己的本职工作。我是本科双学位的学生，第二专业为建筑工程，所以在x月初，我被调至标段负责土建施工工作，工作职务为施工员，主要负责仓库的坡道平台和服务用房的土建施工，在项目部领导的帮助与关怀之下，我很快适应了自己的工作，与业主、监理以及分包单位合作的都很顺利。

x月x日，由于工作需要，我被调至分部，回到我的家乡工作。说心理话，我很庆幸，能够被公司领导认可，因为来到这个项目的同志都是经过公司领导把关才敲定的，我很幸运，能

得到领导的肯定与认可。来到之后，主要的职务为施工员，负责第四作业区的灌注桩施工工作，而且我打下了xx公司在xx高速铁路的第一根灌注桩，桩号为x□直至现在，我们项目部还在克服重重困难，继续坚持动施工，为明年的施工也大下了良好的基础。所以说，来到这样一个有生命力的项目部，我很幸运，我会全身心的投入工作，努力提高自己的业务水平，争取早日为公司作出更大的贡献。

与时俱进，从思想上武装自己。来到项目部不久，我就上交了入党申请书，积极向党组靠拢，争取早日成为一名共产党员。特别是xx大期间，我每天都看电视、报纸，认真学习党的方针路线，了解一些重大的决策，积极配合项目部领导班子开展思想工作。在这段时间，我感觉自己在思想方面有了很大的进步与提高，而且工作开展的也很顺利，在项目部领导班子的正确领导下，积极开展各方面的工作，自己的业务水平也得到了领导的认可与肯定，为以后更好的开展工作打下良好的基础。

其实工作和做人一样，之后跟的上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。作为后的我们，面对日益竞争激烈的时常经济，真的很难给自己定位。但是，越是在这个时候，越应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。

我会在以后的工作和学习过程中逐渐给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定篇三

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2)对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过，为，对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善的目标，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识、搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定篇四

银行业务自我鉴定哪里有?针对这一问题小编整理了银行业务自我鉴定范文供大家参考!

从值班主任转换成营业经理的那一刻起，我心理便多了一份沉甸甸的不安与责任感。

因为我的工作角色从协助、配合网点主任到自己须独当一面去处理网点的的所有业务、会计核算和控制，因此觉得压力大了，肩上的担子也更重了。

为了能更好地担负起营业经理的岗位职责，加强事中监督，我在紧张工作之余，每天都挤出时间努力学习最新的金融理论和业务政策，不断提高和完善自身的业务水平。

在日常的学习、工作过程中，以书本为师、以专业部门的能者为师、以身边的员工为师，学习他人所长，补自己所短，得以熟练掌握各项业务要领，做到对会计核算程序心中有数，从容应对网点日常工作中发生的各类问题。

在做好自身业务学习的同时，我还针对网点不同柜员的业务素质水平，因人而异，开展有针对性的业务指导，将自己掌握的业务技能和管理经验传授给其他员工。

因为我始终相信，打造一个坚持执行制度、能抑制操作风险的团队，需要每一个员工的参与。

您现在阅读的到文章来自中国人才指南网

我经常和网点负责人、主任进行业务上的沟通，探讨如何规范柜员的业务操作。

要求柜员处理业务时要操作定型和坚持自我复核，实施重点检查监督，促使柜员养成良好的业务操作习惯。

营业经理是会计核算控制的关键环节，这也就要求我在日常工作中，必须时刻保持警惕和树立风险防范意识。

对容易发生差错的同志，我不断提醒，使其在工作中引起重视；对一些因业务不熟而发生差错的同志，就耐心帮助其熟悉业务；对复杂业务和有可能出差错环节，就事先做好预警工作，

到柜员的岗位当面指导。

通过严格规范操作，实施重点检查监督，狠抓差错原因分析，加强管理监督，培养柜员养成良好的业务操作习惯。

案件防范是我们会计结算的永恒主题，也是营业经理的首要任务，把握好风险点，就能防范案件的发生。

对权限卡、重空凭证、印章、重要物品等案件易发部位每天我都坚持重点监控，重点检查，决不走过场。

把自己权限卡的密码保管好，每次授权都用一块挡板挡住密码。

每月的案防会议都认真的和大家一起总结网点存在的不足，提出整改方案。

加强案例分析，对自己和员工进行警示教育，杜绝案件发生。

与慷慨激昂、代表着我行一线营销人员百舸争流般的精彩的营销案例相比，在营业经理身上，可以看到的是另外一种截然不同的风采——那就是默默耕耘、充满自信。

我所在的网点，营业经理是最忙碌的一个。

但，忙而不能乱，面对为了坚持制度而被个别客户误解、中伤，我们充满了自信。

因为我们肩上承载着工行的广大客户、总省行、市分行党委的信任。

业务我们没有理由不精通，制度我们没有理由不执行。

当上营业经理以来，我的快乐是网点无差错、无案件发生。

苦的是怕工作中还存在许多不足，辜负了领导的信任。

今后我将不断完善自己，争当一名优秀的营业经理。

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。

工作计划上，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。

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。

实习相关大全：

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。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的'帮助是分不开的。

我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。

但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。

我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

x-xx年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照胡同志提出的“勤于学

习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。

在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。

在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。

“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。

始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

二、努力提升素质。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲劝营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。

今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。

参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。

考试取得了职称计算机四个模块的证书。

参加了省分行举办的xx-x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。

通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。

在xx-xx部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

一是xx-xx□

二是xx-xx□

三是xx-xx□

在xx-x室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好xx-xx“四大职能”。

一是全身心投入到抗震救灾各项工作中□xx-xx□

二是xx-xx□

三是xx-xx□

四是XX-XX□

五是XX-XX□

六是XX-XX□

五是XX-XX□

工作中我努力做到“三勤”：一是手勤。

XX-XX□

二是脑勤。

XX-XX□

三是嘴勤。

XX-XX□

四、努力遵章守纪。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。

工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

陶瓷设计与工艺自我鉴定 银行业自我鉴定篇五

在我系主任，书记的努力争取下，大部分的同学都如愿以偿

地获得了宝贵的实习机会，纷纷穿上白领套装，踏上社会的轨迹，接受意志的磨练。

一、先做人后做事。

这是我们到保险经纪有限公司所学习到的第一门课的主要内容。就是这一句话，虽然是短短的六个简洁干练字，但是却蕴含着无穷的意义。从做人开始，不仅要求我们要诚信做人，注重团结，培养团队精神，更要实力良好的学习态度：不要期盼等待别人告诉你要做什么，应该做什么，或者该怎么去做。这样被动的学习或者工作的态度都是很不可取，是很失败的，这样搞垮自己，落得的结果将是一无所有。在这个不断发展的社会的大潮之中要生存下去甚至要比别人强，自己就得不断学习实践摸索，善于思考，发现问题。自己解决不了的问题要向别人请教。只有学会先做人，有良好的习惯，才可以在学习和以后的工作中更好地生活下去，成为社会的佼佼者。

二、保险经纪公司的业务操作流程

- 1、客户开发。客户是公司的衣食父母，一个项目的操作皆是由客户的需求开始的。而我们只要是通过社会关系或者预约、拜访等方式进行市场上的开拓。
- 2、确定委托关系。在这个环节必不可少的是和客户签订授权书以及保险经纪服务协议书，使日后工作的进行有法律依据。
- 3、收集项目资料。常言道：知己知彼方能百战百胜。工作上也是如此，只有熟知客户的风险情况，才能制定出更加周全的方案，更好地服务客户。这就要求我们将客户多提供的资料进行筛选、分类、整理，从而形成一套系统完整的项目资料。
- 4、风险评估。即是协助客户建立风险管理系统，这一个环节

是整个业务操作的流程的重点也是难点。首先，要建立对客户产业和经营管理的深入了解，包括业务的性质和经营管理的特色、未来产品和服务的发展趋势，以及经营管理上的最大的疑虑(不仅要了解客户最大的风险承受能力，临界点，还要分析有什么情况和原因会让公司无法继续生存发展下去。)其次，要建立对客户的深入了解。一方面，我们要分析和评估客户可能会对资本、营运和现金流动造成的打击和伤害。以及出现后消息曝光可能会带来的消极的影响。另一方面，我们还要分析客户有哪些小的风险经过累积而造成相当大的风险。再次，协助客户建立前瞻性风险处理政策，其一，分析公司可以或者必须自留的风险，内容包括风险的种类，自留的幅度，准备金或者资金来源，风险自留和控制。其二，分析和决定公司可以借助非保险手段转移的风险，比如合约转移风险。其三，运用保险方式来转移风险。

5、保险设计和安排。

在这一点上，保险经纪公司和保险公司有着本质的区别，各自代表的立场截然不同。经纪公司作为投保人的保险顾问，必须以客户的利益为出发点，为客户寻求最有的保险保障。基于这点，我们会专门聘请经验丰富的工作人员对客户及其工作进行需求调查工作，并做出详尽的需求报告，建立完善的风险背景与保险资料。接下来进行的工作就是准备风险管理报告，包括陈述公司的业务相关的风险，陈述可能会发生的最大的损失(含性质和金额)，检视损失记录，查找公司风险管理的缺点，并对公司的风险管理提出改进的建议。在公司的风险管理分析之后就要研讨保险安排计划。在完成这些文书的准备工作后便要付诸行动：将邀保书递送给符合承保的各个保险公司，通过询价或者招标的方式选择承保的公司。在这里需要注意的是保险方案和承保的保险公司最终的抉择权是在客户的手中，而我们只是将各个保险公司原始的保险方案报价汇总，并向客户详细介绍各个保险公司的具体情况，提出我们的专业的意见，让客户根据自己的具体情况进行选择。待到接受承保保险公司确定之后，我们将与其谈判以落实保险条件，取得客户订单，并核对保险单和相关的文件。

6、协助做好防灾防损工作揖及保险理赔工作。风险是无处不在的，要使损失降到最低，得先从预防措施做起，协助客户做好防灾防损的工作，尽量避免风险。比如风险预警通知、定期向客户提交风险查勘报告。如果不幸还是降临，发生保险事故时，我们将立即告知客户采取减少损失、控制风险以及保护现场的措施，并在第一时间通知保险公司，在确认保险事故之后，协助客户办理保险事故索赔，并要跟进索赔的进展，在有需要的时候参与有关索赔的会议，以帮助客户争取到公平、合理的赔偿。这个环节虽然是很复杂，程序也很繁琐，但是却将保险经纪人的价值充分体现出来。

当我们刚刚接触到保险经纪人这个具体的操作流程的时候，我们都觉得这个职业所做的工作太过于繁琐、复杂。然而，当我们在实习的时候真正投入这个行业的时候，不由自主地对它改观。它的行业职能使你可以穿梭各行各业，与不同阶层的人打交道。而且，你的工作内容会随你所接触的项目而定的，进行工作的过程中充满了新鲜感与挑战，团队的精神伴你在困难得时候勇往直前。我们正式向着这种充满激情和挑战的行业前进。

三、保险经纪人的价值

1、保险经纪人产生的背景。无可否认，这几年来我国保险市场取得了飞速的发展，但是同时也存在很多问题。如保险合同不够规范，保险索赔纠纷屡见不鲜等等。我国保险经纪公司便在这种形势中应运而生。就在中国加入wto前夕，鉴于规范保险市场。与国际保险市场接轨的迫切的需要，1999年中国首批三家保险经纪公司成立，20__年就正式营业，至此我们才有了民族保险经纪公司。