

2023年银行总经理个人总结 总经理自我鉴定(模板7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行总经理个人总结篇一

为了充分调动××公司管理人员积极性，确保泉南董事会下达给××公司年度经营目标的实现，××董事会(以下简称甲方)授权给××公司总经理为第一责任人的有限公司(以下简称乙方)负责该公司的经营管理。按照责、权、利对等的原则，双方在协商一致的基础上签订××××-××××年度经营目标责任书，以明确双方的责任、权利和义务。本责任书一经签字即对甲乙双方具有法律约束力，甲乙双方应共同遵守。

双方需在充分尊重公司年度战略目标的基础上，结合公司人力和市场资源，充分商定经营目标。以量化指标明确双方的责任、权利和义务。本责任书一经签字即对双方具有法律约束力，双方应共同遵守。

一、目的：在完善公司董事会领导下的总经理负责制为主要内容的经营管理机制，充分调动泉南公司经营管理人员积极性，充分挖掘人力资源潜力；建立董事会对公司的经营目标责任考核体系，以加强董事会总对公司的有效监控；推动泉南公司乃至整个经营管理工作逐步向理性、科学、精细和规范的方向发展，用科学的指标评价体系替代粗线条的考评；推动泉南公司管理手段和经营风格的转变，增强泉南公司管理层的责任意识和经营管理能力。

二、年度考核期间：××××年××月××日至××××年××月××日。

三、甲方的权利和义务

- 1、甲方必须为乙方经营过程活动提供必要资金、设备、后勤等支持和保障；
- 2、甲方有权对乙方的经营活动进行检查和监督，并提出改进意见；
- 3、甲方有义务为乙方在经营过程中提供必要的服务和支持；
- 5、连续两月未完成相关业绩指标，甲方有权向乙方提出警告；
- 7、连续三月未完成相关业绩指标，甲方有权终止本责任书；
- 8、甲方有权对乙方的经营业绩进行定期的审计与考核。

四、乙方的权利和义务

1、乙方应严格遵守国家各项法律、法规及公司董事会制订的各项管理规定。

2、乙方应在计划年度内完成下列主要经营指标数：项目指标：销售收入6050万元；净资产利润率达到10%，950万元。

绩效薪酬。乙方纳入年度经营目标考核的奖金总额为xxx万元，计算方式为：所得绩效薪酬总额=考核得分/100×考核奖金总额。

(1)、净利润率=税前利润总额/实际销售收入；

(2)、净资产利润率=净利润/年初所有者权益+年末所有者权

益之和。以上金额数均以到帐为准。

3、乙方应在双方签字生效后二十日内向甲方提供具体的可操作的、可测量的、可实现的、有时间性的目标实施详细计划，在获得甲方批准后以此作为对乙方进行绩效考评、监督和控制依据。

4、乙方必须定期或不定期地按甲方要求报送(提交)与经营活动有关的各项文件和资料，包括：

(1)年度、月度等各项工作计划执行情况的分析报告。

(2)各种财务报表。

(3)年度销售政策及实施情况的跟踪报告。

(4)甲方要求提供的其它文件和资料。

(5)考核当月未完成业绩指标，乙方必须向董事会说明未完成成绩的原因，并拿出改进措施。

5、乙方享有生产经营管理指挥权；

6、乙方享有普通员工和中层干部任用和辞退建议权；

(二)模范遵守国家 and 单位规章制度，增强工作中的守法意识，自觉执行廉洁自律、廉洁从业的各项规定和制度。

12、完成年度计划指标，甲方奖励乙方所在单位高层管理人员10万元奖金。

13、净利润超额部分的30%作为对乙方所在的单位的奖励，具体奖金分配方案由乙方确定报董事会审批。

目标责任书是为了确保公司有更大的发展,取得最佳的经济效

益，按照责、权、利对等的原则，为充分调动_____有限责任公司管理人员积极性，_____有限责任公司董事会确立了20____年度经营目标任务，现将目标任务分解如下：

五、其它本责任书相关内容分别由公司董事会负责解释、修订。

科内放假期间被安排为值班人员的人员，必须认真履行职责，确保科内公有财产不发生盗窃、火灾等安全事故。

本责任书由公司董事长和泉南公司第一负责人签署后即生效，并对双方都具有法律约束力。

丙方在与甲方和乙方签订本责任书后，要严格控制经营成本和管理成本，不得超过销售收入的%，其间费用计入销售管理部的经营、管理费用。超过的部分从给予丙方的分解业务提成中扣除。

董事长□XXXX总经理□XXXX

XXXX年X月X日

银行总经理个人总结篇二

光阴似箭，转眼在xxx公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年.....

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的.提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说

这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就11年的工作自我总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)/软件(行政部份)。在接手前阶段确实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、、、、；在11年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的理念，并将所有有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

11年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起

才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在08年将xxx的行政工作做得更出色、更彻底！

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从11年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

银行总经理个人总结篇三

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

银行总经理个人总结篇四

2016年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的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xx支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我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信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。

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。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

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”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地

为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

银行实习自我鉴定范文

银行实习的自我鉴定

银行实习的自我鉴定范文

实习自我鉴定 | 实习总结 | 实习报告 | 实习心得体会

实习自我鉴定 | 实习总结 | 实习报告 | 实习心得体会

银行总经理个人总结篇五

自20xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路和方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动

拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在2006年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

二、统筹兼顾，有序推进项目进程

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度

与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与部门取得联系，以争取政府最大的支持。在部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

6、创新营销理念对一个新的市场、新的企业，对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用了媒体的“软炒作”，通过软文宣传的形式，结合新闻发布会一定力度上对公司的经营定位、经营思路进行推广，媒体的宣传为公司建立了良好的品牌，在市民中形成了一定的影响力。为配合整体的经营定位，营造一流舒适的购物环境，公司在店招、导购标识设计制作，绿化布置等店内装饰方面下了很多功夫，整体搭配力求简洁统一。在一楼名品及大部分化妆品未到位的前提下，公司大胆举办了“东方之最”奢侈品展系列活动，通过展示不仅弥补了开业之初品牌缺位遗憾，丰实了高场布局，而且准确地向顾客传达了公司的经营定位，赢得了良好的品牌。

7、加强成本控制在成本控制方面，我一直强调节约意识，并将这一项作为重要的考核要素。通过合理调整照明、选择节能产品等措施节能降耗，并加强检查，培养全员良好的节约习惯。物料采购和工程制作方面坚持“比价”原则，降低采购成本。通过内域网优势全面推行无纸化办公，并严格控制各项差旅费、业务费用的支出。

三、加强招商、细化考核、深化管理

公司开业以后即面临严峻的竞争，和我司同期开业的香港新世界百货采用“轰炸式”广告投放吸引大量人气，与此同时当地的竞争对手如平和堂、王府井、春天百货等都开展了一系列的促销活动，在名品、化妆品、功能缺位的情况下，经营十分艰难。但是我始终抱着必胜的信念，剖析项目前景，鼓舞员工斗志，同时制定了一系列的经营措施并实施。

1、加快名品入驻，推进商品调整为加快一线品牌的进场，公司主动配合品牌供应商各项工作的开展，带供应商看场地、联系装修事宜、办理相关手续等等，在公司的主动配合下，一线品牌如cerruti1881、gieves&hawkes、piombo、dc、雅格狮丹、k&c、万宝龙、马飞仕图、momo等从9月底开始已陆续开

店迎客。根据前期市场反映，针对商品丰满度不高，分布密度低的实际情况，在采购总部的配合下，公司对长沙、武汉两地展开了市场调查，通过对同行的考察和深入了解分析，提出商品调整方案并落实。通过和武汉中介公司接触，开始积极推进大型功能餐饮的合作事宜。

2、加大营销力度，提高公司知名度营销始终是公司工作的重心，为扩大公司影响，公司制定了营销战略，从武汉等商业城市引进专业营销人才，为迎接12月份正式开业，开始实施一系列营销举措。同时，我们还积极向省市推荐将公司列为重点对外观光介绍单位，以提高公司知名度及美誉度。

3、制定激励机制，全面推进考核为做到科学管理，全面调动全员的主观能动性，我和其他班子成员通过认真讨论，拟定abcd考核办法，采用经济指标与管理指标相结合，按标准对各商场、各部室实行全面考核，考核结果与个人经济收入直接挂钩。

4、建设企业文化，营造良好工作氛围为提升团队凝聚力，形成良好的企业文化氛围，我们成立了党支部，目前正在加紧进行工会的筹建。在集团党委精神指导下，我们组织开展了“弘扬百联精神，成就百联事业”的主题实践活动，全体员工均积极参与，通过宣传栏、晨会等形式让员工加深了对企业的认识。

四、加强自身学习，注重班子建设

作为一名共产党员，一名企业一把手，我时时告诫自己，必须加强政治理论的学习，提高自身素质，既要有开拓创新精神，又要实事求是，注重工作成效；在实际工作中以身作则，发挥党员的先锋模范作用。一年来，我也挤出时间认真学习了“三个代表”重要思想，和党的“十六大”精神，时刻对照党员干部的要求，自觉规范自己的言行，在思想上牢固树立“五个观念”，即学习的观念、律己的观念，职责的观念、

务实的观念和廉洁的观念;正确认识自身的工作和价值,正确处理苦与乐、得与失,坚持甘于奉献、诚实敬业,努力做一名称职的党员干部、敬业的企业领导;同时注重班子建设,对班子成员中长者尽量尊重,幼者尽量栽培,以诚相待,以心换心,充分发扬民主,不要权威、不搞特权,增强班子凝聚力和权威性,保证各项工作的高效运转。

五、存在的不足

新的市场环境和强烈的竞争,使本来体态大的项目更加困难重重,我深知任重道远,总结不足之处主要有三个:经营管理能力存在一定的差距,有待提高;还需加强政治学习和业务学习,认真借鉴各兄弟单位的优秀经验,拓宽思路以争创佳绩;在严格要求属下员工的同时还要多关心员工生活,营造良好的工作氛围。上级让我担任百联东方商厦有限公司总经理,这不是权力的象征,而是赋予我一种责任。因此,这次述职对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心,我一定虚心接受批评,认真对照整改,加倍努力工作。虽然百联东方广场实际工作中还困难重重,但我将始终以一名党员干部的标准来严格要求自己,始终以高度的责任感,保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态,挑战风险、迎难而上、勤奋敬业,为百联东方广场的未来,奉献自己的力量。

银行总经理个人总结篇六

银行业自我鉴定

xx-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,银行业自我鉴定。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-锦-涛同志提出的“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取营养”，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，自我鉴定《银行业自我鉴定》。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。

银行总经理个人总结篇七

导语：写工作自我鉴定可以从思想、工作、学习方面写。下面小编为大家推荐的范文，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为一个社会人了。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，把牢自己思想关；

二、工作认真严谨，该自己做的从不推诿，高质量的完成本职工作；

多年党的教育告诉我：我们的工作既要数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，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己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不骄不燥的搞好自己的工作！

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，严以律己，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力!