

# 银行个人思想鉴定报告 银行自我鉴定(大全9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行个人思想鉴定报告篇一

20xx年11月30日，我怀着感动而感恩的心情来到中国建设银行张家口分行，成为一名正式的建行员工。转瞬之间，我已来到张家口分行两个月有余，为了今后更好的开展工作，现将这一阶段的工作状况汇报如下：

我于20xx年11月30日到中国建设银行张家口分行报到，根据分行人力资源部统一支配，和同事一起整理了员工的人事档案。在工作之余学习了建行员工合规手册、柜面英语及我行的一些基本业务学问，通过学习，我对公司的业务有了初步了解。

1月我被正式下派到蔚县支行从事英语服务工作。在蔚县网点工作的前两周，我的主要工作就是帮助大堂经理开展工作。在蔚县支行每天早晨都会开晨会，主要目的是总结前一天的工作成果，指定当天的工作任务和目标。晨会中主任会对前一天业绩突出的员工进行表扬，并且激励大家再接再厉。通过晨会，大家都会以饱满的热忱投入每天的工作。

柜区的行员和大堂经理请教。渐渐地对各种业务熟识起来，对“迎、分、动、送”也有了深刻的理解，工作开展也得心应手。

1月下旬，我进入高柜区参观操作员的操作流程，全面了解前台dcc系统的详细操作，前辈们也都热忱地给与关心和指导，特殊是任俊男师傅教我练习点钞手法。此外，郭翠兰大姐还借给我dcc操作书、柜员应知应会手册让我进一步学习理论学问，使我对银行柜面基本业务有了全面的了解和提高。

作为大堂经理助理期间，我熟识了建行的个人业务流程；知道如何向客户推举理财产品，比如渤海富利二号、阳光财险、安邦等；在与客户沟通沟通的过程中发觉高端客户更重要的是，在工作中我深刻体会到建行为客户服务的敬业理念。

在高柜区参观学习期间，我充分熟悉到前台员工要特殊谨慎细心，由于业务的多样性、风险性、流程的简单性，员工的微小疏忽，可能给客户带来很大麻烦。在这个过程中我也体会到员工的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

在蔚县支行实习期间，我也充分发挥了自己计算机专业的优势，多次为网点营业室处理诸如打印机、视频播放等电脑故障，关心整理电子文件，使营业室工作得以顺当进行。

以后的详细银行工作做好有效的连接，为建行做出更大的贡献。

## 银行个人思想鉴定报告篇二

### 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。

## 银行个人思想鉴定报告篇三

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

## 银行个人思想鉴定报告篇四

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国农业银行xx县支行池分理处进行了为期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及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的，作为一名一直生活在单纯的校园的我，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矗。

首先，我觉得在学校和单位的很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，如果将我们在学里所学的知识与更多的实践结合在一起，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。

## **银行个人思想鉴定报告篇五**

我自20xx年xx月毕业于xx财经学后，加入了农行建东支行，现实习期满，现在到了转正之时，下面将我实习期间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。我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的假币考试，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入的学习。在过去一年，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。工作以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和助下，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。在业务上，努力夯实专业基础，扩知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的学学习，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转变。能够正孺对挫折，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，尽自己的所能为医院作出贡献，为社会创造真正的财富。

## 银行个人思想鉴定报告篇六

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的信任。

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

## 银行个人思想鉴定报告篇七

很庆幸有这样的一次实习机会，短短两个月的实习时间就过去了。要感谢计划财务部的经理和各位师傅的照顾和指导。很多课堂、课本上不能学到东西。让我学到这些东西。实习结业了作鉴定如下：

解了银行里面大概的业务流程。实习期间，因为有了这次实习。经理教会我怎样做银行各部门的业务考核表；教我怎样做头寸表；教我什么是明晰分类帐；教会我怎样查帐；教怎样装订每日的传票。耳濡目染的过程中，解了银行里各部门之间有怎样的分工与合作，计划财务部在银行体系中发挥着什么样的作用以及银行内外有什么样的业务往来和资金流动。

能用到以前学过的某些知识。比如当我知道银行里面的资金是从帐面上直接划来划去的时候，因为有了这次实习。很兴奋，因为知识遇到实践的时候就会很有成就感—即便这是很简单很简单的道理—但是有这样的感觉：这种经济作业的方式以后能给我工作带来很多灵感。

意识到要学会学习。学统计方向专业的而统计本身只是门工具，因为有了这次实习。不难学会。而以后，会从事各种各样的工作，就是说当我不进行统计方面的研究了就要从头开始学。这是一个很严峻的事实，所以我要学会学习，主动一点，勤奋一点，谦虚一点。

想再次感谢我计划财务部的经理和各位师傅，最后。谢谢你能让我学到这么多的东西，让这两个月星期的实习变得很充实，很有意义。未来的道路还很长，仍需我努力，努力了就不会后悔，也没有后悔的余地。

## 银行个人思想鉴定报告篇八

xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提升业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

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。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，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，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于普通柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速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，一年多来，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，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过普通工作的开展，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，都有了很大的提升。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并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。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

## 银行个人思想鉴定报告篇九

从入行至今从事银行柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持着谦虚地态度，认认真真学习业务，兢兢业业工作，用积极热情的态度对待每一位客户。前台的工作让我熟练掌握了个人业务操作和会计制度，积累了宝贵的经验，并于很多优质客户形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

顾客经理是一个充满活力，充满希望的工作，在整个x行向零售式银行转变的过程中，顾客经理会在银行的发展中扮演越来越重要的角色。我认为，顾客经理的工作简单的说就是维护现有优质客户，挖掘潜在的新客户，在为客户推荐合适的

理财产品的同时，做到银行与客户的双赢。在这里，我想强调“双赢”这个词。当只是片面地强调银行效益和客户利益时，营销工作做得并不是很完美，当二者结合起来时，就会创造营销奇迹。如果我能担任顾客经理这一岗位，我会这样定义这个工作：用我的专业知识技能助我们的重点客户，作为其安全得力的理财助手，实现其资产的最化；同时，成为联系客户与x行的桥梁，规避资金风险，推广金融产品，实现客户价值的最化。

在实现客户价值最化上，顾客经理应充分了解客户，针对客户不同心理需求，为客户量身推荐合适的理财产品，结合我行的短期基金产品，中长期的保险理财产品，有针对性地营销。在营销产品时，应本着诚信、专业、高效、优质的原则，为客户着想，赢得客户信任，形成营销的良性循环。还要深度挖掘优质客户因私购汇的潜力。在平时工作中，有部分客户会因出境游、子女留学而有购汇的需求，但出于对x行的不了解，就去中行办理，造成资源的流失。顾客经理应加宣传，结合我行的xx汇款、旅行支票、信用卡等产品，为客户提供多方面的外汇服务。在实际工作中，有一位客户的女儿出国留学，我们向他推荐了旅行支票，这位客户在对比了我行于中行的服务后，还是选择了我行，为女儿购买了一万加元的旅行支票，客户非常满意，并表示以后还会选择汇款的方式来我行办理业务。

在维护客户关系上，顾客经理应做好客户分类管理的工作，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢，实现收入与产出相匹配。由于当今金融市场竞争激烈，就需要客户经理不断加强与客户联络，定期走高端客户，赢得客户信任，与客户建立深厚的感情，和每一位客户成为朋友，而不应仅局限在冷冰冰的业务关系上。

还有一点需要补充，做好顾客经理，还要与银行柜员达成默契，形成良好的联动效应。我一直在前台工作，熟悉前台的工作流程，如果我能担任顾客经理，会与前台人员通力合作，



让每一位客户高兴而来，满意而去。

我深深的爱着我的银行工作，我真心的想与每一位客户成为朋友，热心提供助。如果我能走上这一岗位，我将认真学习，虚心请教，不断调整自己，在自己的努力和多方的支持下，兢兢业业地工作，成为一名一名优秀的客户经理。