

2023年银行新入职员工自我鉴定(模板10篇)

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？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行新入职员工自我鉴定篇一

首先，我要感谢计划财务部的经理和各位师傅的照顾和指导！虽然实习时间只有短短的两个星期，不过，很多东西是课堂、课本上不能学到的，我很庆幸有这样的一次实习机会，让我学到这些东西！

因为有了这次实习，我了解了银行里面大概的业务流程。在实习期间，经理教会我们怎样做银行各部门的业务考核表，x师傅教我怎样做头寸表，xx姐教我什么是明晰分类帐；袁经理教会我怎样查帐，x师傅教怎样装订每日的传票。在耳濡目染的过程中，我了解了银行里各部门之间有怎样的分工与合作，我们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。

因为有了这次实习，我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，我很兴奋，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，我有这样的感觉。这种经济作业的方式以后能给我的工作带来很多灵感！

因为有了这次实习，我能接触到我可能即将面临的工作环境。我觉得我们的办公室的气氛就很和谐，很融洽。大家会为某个问题去讨论，然后很快的去解决。“效率就是谦虚，就是

交流，就是妥协和团结！”我是这样体会到的！

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

银行新入职员工自我鉴定篇二

我叫xxx，x岁，银行自我评价及鉴定范文。本人性格外向，开朗，对待工作积极主动。自从去到xx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评价及鉴定：

1. 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。

2. 我核销的过程中会有很多的步骤，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。

3. 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。

银行自我评价及鉴定怎么写？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。同时本人在以前的工作岗位中销售业绩也一直是名列前茅。尊重领导，团结同事，团队合作意识强，勇于面对挫折及工作中的压力，能适应不同的工作环境！

银行新入职员工自我鉴定篇三

精选银行职员个人自我鉴定(一)

时间过得很快，转眼间20xx年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的十八大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况鉴定如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力。

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促

使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充分调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创造良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是20xx年个人工作自我鉴定。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

参考银行职员个人自我鉴定(二)

时光荏苒，转眼间，我已经进入xx银行六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了xx银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在xx路支行开始学习柜面业务。刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地向他们学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好文优工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将文优的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照双十禁的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降

低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

经典的银行职员个人自我鉴定(三)

工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在桃源储蓄所、鸭纸储蓄所、计划科、会计科、卡部等科室工作过，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。

工作10几年来，在党组织和行领导的精心培育下和教导下，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，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以xx为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，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，并于xx年9月被批准为预备共产党员。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，我

与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、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，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高揽存额曾达到300多万元。

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。

模板银行职员个人自我鉴定(四)

一、基本工作情况

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。

二、履行岗位职责的情况。

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，严于律己，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。

三、取得的成绩

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xx年“优级秀员工”和“先进个人”。

四、存在的主要问题

一、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，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。

五、今后设想

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。

优秀的银行职员个人自我鉴定(五)

我是xx□从入行至今从事前台柜员的工作。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。

个人客户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，个人客户经理会在银行的发展中扮演越来越重要的角色。我认为，个人客户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。如果我能担任个人客户经理这一岗位，我会这样定义这个工作：用我的专业知识技能帮助我们的重点客户，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，实现客户价值的化。

在实现客户价值化上，个人客户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□xx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。个人客户经理应加大宣传，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，个人客户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的

联络，定期走访高端客户，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，做好个人客户经理，还要与前台柜员达成默契，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，如果我能担任个人客户经理，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，热心提供帮助。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，成为一名优秀的客户经理。

银行新入职员工自我鉴定篇四

我在20xx年xx月xx日来到xx银行，距离今天也已经有x个月的时间了，我自认为自己这段时间的努力和学习已经让我对自己的工作有了一个很好的了解和熟悉，我也可以很好的完成自己的之后的工作了，所以在此，借这样的一个机会向您和银行提出转正的申请，希望银行可以认真的审视我过去几个月的一举一动，以及对我的能力有一个合理的鉴别，我也将自己的这几月的工作作出一个自我鉴定。我很喜欢自己的在银行的工作，所以我也真的非常的渴望自己可以获得这次转正的机会，在以后我也会更加认真的去工作，为银行尽心尽力。

从自己来到银行的第一天开始，我就端正自己的工作态度，在工作上面认真的去完成自己的工作，学习在银行的工作流程和业务，确保自己可以在最短的时间里开展自己的工作，也保证自己可以很好的熟练自己的工作，尽快的融入到银行里面，我也知道我们是一个大家庭，是一个团体，所以我也会极其友好的和银行的每一个人相处，团结相处，保证我们之后的工作可以有一定的默契，也通过和同事之间的相处提

高自己工作上的效率，在工作顺利的完成的前提下，缩短自己的工作时间，利用好自己的一切时间去完善自己，提高自己的工作能力，也对自己在职场和银行的素养有一定的提升。

我也很感谢自己的这次机会，在试用期的时候也让我可以更好的学习自己工作上的内容，以及对自己在工作的时候的问题和不足更好的完善，如果自己一开始进入银行就展开自己的工作，肯定不能向现在一样完成的如此的顺利和成功，这几个月的时间虽说并不是很长，短短的几个月也让我成长了不少，至少对于自己在银行的工作也更加熟练了，自己也可以很好的去完成目前的工作。

一直以来，我都对自己的工作充满了热爱，在工作的时候也非常的认真和刻苦，不管是工作还是生活当中的问题我都会及时的去改正，也端正自己的工作态度，学会更好的调整自己的心态，积极的去对待自己工作上的问题，同时也保证自己可以很好的去为银行工作。

以上就是我对自己这段时间的工作和思想的一个简单的自我鉴定，还希望银行可以慎重的考虑我的提议，要是有机会，我也会更加努力的去工作，去用心的维护好我们银行的形象，为银行贡献出自己的力量，尽自己的全力完成银行的工作。

银行新入职员工自我鉴定篇五

时间一眨眼就过去了，我在xxxx银行实行的经历也在这里到达了终点。虽然我的实习已经达到终点，但是我的美好生活和工作才刚刚开始。为了跟我过去那一段经历做一个告别，也为了更好的迎接我下一阶段的工作，我给自己在xxxx银行里作为一名前台柜员的实习工作做了一份自我鉴定，鉴定如下：

一、在生活上

1、保持良好的生活习惯，每天早睡早起，按时上班下班，养成一种自律的生活习惯。

2、保持良好的个人卫生习惯，爱干净爱整洁，不在自己的岗位中制造垃圾，不给银行打扫人员造成负担。

3、养成读书学习的好习惯，每天回到家中都会进行一个小时的读书和学习，提高自己的职业素养和专业水平知识。

二、在工作上

1、时刻保持自己谦虚的学习态度。遇到不懂的地方，以一个谦卑的姿态向前辈进行讨教，礼貌对待前辈，不张扬自己，不高调行事。

2、时刻保持自己的业务水平能力达到银行的标准之上。积极参与员工培训，积极学习办理各种银行业务的知识和操作。

2、时刻保持自己的良好的服务态度。银行窗口柜员的工作，其实除了自己的业务水平要达标之外，还有拥有良好的服务意识。所以在这段实习的经历里，我对待前来我们xxxx银行办理业务的每一位客户，都是保持着自己一个耐心，真诚的服务态度。以客户的感受和需求为中心，来为他们提供帮助和服务。

来到银行工作的这半年的实习时间，是我成长和进步最快的一段时间，可能是第一次从学校跨越到社会上工作的原因，但我觉得更多的原因是我自身积极进取和努力的原因。如果，我在这段时期每天对待自己的工作不认真，也不去用心学习新的'知识和工作技能，那我绝对只能停留在原地，不会有更多的进步和成长，到最后也只是混了一个实习证明。

所以，我很庆幸自己在这段日子里，能够以认真负责的态度来对待我的工作，才能坚持走到现在，迎来成长和进步的我。

当然这些收获，也都离不开xxxx银行对我的栽培，离不开同事对我给予的帮助和鼓励。所以，我在这里也要对xxxx银行的领导和同事表示感谢。我会在下一阶段的工作里，继续用心的对待我银行柜员的工作，继续用心的做好服务，继续和同事友好相处下去。

银行新入职员工自我鉴定篇六

自从我到xx银行工作以来，尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20xx年一季度的工作情况做如下鉴定：

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宛投资商找突破点，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。

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。

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。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

20xx年是银行重大改革的一年，在20xx年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出—一个党员、—一个中层干部应起到的带头作用。

20xx年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志

们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

20xx年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

xx以来，本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行营业室“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。今后我也将一如既往地发扬这些优良的作风，争取为下一季度创新高！

工作自我鉴定 | 工作自我评价 | 工作转正自我鉴定 | 工作一年自我鉴定

银行新入职员工自我鉴定篇七

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至-----让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，

有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！

在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。

我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。

作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展示给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加

培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性l在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

初入社会的我，带着满怀的热情和极高的理想主义，来看待我的工作。但是，我知道，在这条职场道路上必然会遇到很多的挫折。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。我始终坚信，只要经过自己的努力，就会有闪亮的一幕出现！

银行新入职员工自我鉴定篇八

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、保市场、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、繁荣市场的任务，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

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

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

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。

银行新入职员工自我鉴定篇九

2015年即将过去，这一年在酒店各位领导和同事们帮助关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。全年保持全勤上班，无请假、迟到、早退现象；服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉情况；能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在15年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位领导和同事指正。

一、今年的主要工作

1、虚心学习，不懂就问。在这一年，我积极参加了酒店组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不觉得中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

2、端正态度，爱岗敬业。通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于酒店的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处

够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的情况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮助下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水平，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和酒店其他同事一起为每一位客人提供一个舒适、安宁、温馨的家。

三、对酒店建议和意见

进的服务和管理水平，以提高酒店自身的竞争力。同时也希望酒店领导平时多关心员工工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每天能够以饱满的精神状态投入到酒店的工作之中，为酒店的兴旺发达做出自己的贡献。

入职半年的点点滴滴，让我深深体会到了转换工作思维和重新定位的重要性。完成“三个转变”（从学校到企业的转变、从学生到员工的转变、从理论到实践的转变）何其不易，但可喜的是在领导和同事的帮助下，自己已经开始逐步改变，相信通过自身的进一步努力能加速这一进程。工作半年，干了很多的活，接触到不少人和事，思考了许多问题，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，也明白自己身上还存在着许多的缺点和不足。做的比较好的有：第一，工作充满激情。因为有激情，我敢于承担责任，极力追求完美。激情能帮助我认真细致地工作，不断创新，追求卓越，不断追求完美，把工作做好。第二，严格要求自己。无论是工作还是做人，我都时刻提醒自己要对对自己有要求。要不断向其他优秀的同事学习，工作认真细致，不断提高自己的工作水平，力求能把负责的工作做到尽善尽美。第三，厚德载物，宽以待人。平时我注意跟同事和谐相处，经常换位思考，体谅别人难处。不足之处在于：一是专业技术水平有待进一步提高，项目涉及到诸多新方法、新材料、新工艺，要不断学习和实践加以掌握。二是对公司办事流程还是不太熟悉，以后要多向人请教及阅读相关规定。三是技术交流方面做的不够。技术方面的交流对于科研人员的成长大有裨益，今后要经常主动跟他人交流。

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！

洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。

我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。

作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

岁月如梭，毕业将近一年，这一年让我从无知的学生转换成社会的青年，这一年经历的太多，接受这个社会东西太多太多。这个社会角色的转换，才让我真正明白书本上提到的人生道理，花样人生，花样生活，社会不同的社会角色，不同的生活方式。这一年的工作体会，也是对社会一年的初步认识。这一年想了太多，明确了个人的生活方式，也明确了自己在社会中的角色。

思维方式的转变，从被动到主动。在学校或在父母的庇佑下，生活无忧无虑，做任何事都是在他人的督促下简单的应负，

做得对于错完全无所谓。而进入了社会，所做的一切大小事都要负责任，做对了没人理会你或表扬你，做错了会有一大帮人来指责你或来追加你的责任，但是单凭个人是承受不了重大的社会责任，所以要尽最大努力做好自己的每一件事，才能摆脱这个巨大的责任，这就要求个人主动积极的做好每一件事。

性格修养的变化，学生时代总是以自我为中心，同学们中自己是主角，任何一丁点关于个人的事争论不休斤斤计较，甚至面红耳赤。进入了社会，面对的是社会人，俗话说社会是险恶的，社会人是深沉的，琢磨不透的，你的一言一行都要经过大脑的反复思考和推敲。这不得不让你一步一步向前走，而且走的很小心，还有耐心，该走时走，不该走时一定不要走，甚至需要等待很长时间。社会是广大的，不要让社会淹没了你，你也不应该让社会淹没，要主动与社会接触，其中交流就成了必经之路，以前寡言少语也变得侃侃而谈，积极主动与社会人接触交流。

人生职业规划，还记得刚工作的入司培训，公司总经理介绍川安的发展，特别提出了成才之路，其中说到“深入基层历练意志学习技能，理论与实践掌握技术与管理的升华控制运营，理论的传递，实践的结合，三年的努力。”大致指出了在川安的职业发展之路，新员工，领头人，掌舵人，俗话说不想做的士兵不是好士兵。当然刚出社会的青年都想要有个好的未来，都想做掌舵人，但是毕竟是少数，大部分选择了不同的职业道路。而我的职业规划不是太长远，也从未做个太长远的打算，就目前形式和情况来说，学好技能，历练意志，理论联系实际，掌握管理，踏实锻炼磨练几年，真正充实自己，武装自己，为以后的打算做好基础工作。

生活实践与党性修养，离开了学校，离开了父母，真正的独立生活，没有父母同学老师的照顾，亲身体会社会，实践社会。学会怎样生活，学会怎样理财，学会怎样人情世故，学会怎样建设家庭。我时刻牢记党员的身份，不断学习党的基

本理论，了解时事政治，牢记党的宗旨，不断努力的加强党性的修养，在工作积极的起带头作用，生活中全心全意为同事服务。严格以党员要求来约束自己规范自己，力争做一名优秀的共产党员。

一年的工作，体会深刻。不仅是思想上发生了巨大的变化，而且个人能力上得到了升华，理论联系实际让我学到了很多，接下来对见习期的工作做一个详细的总结。

新的理论学习，钳工理论学习，钳工是机械加工制造业中一个不可或缺的工种，以锯，钻，锉，磨等加工方法对机械零部件进行加工，常常用于的机械零件的修改，以及机械设备的安装。

安装公司的钳工不仅仅是对机械零件的加工制造，而还要对设备进行安装，这就是所谓的安装钳工，钳工理论简单明了。安装钳工属于建筑类，大部分的图纸都涉及到建筑类符号，这与机械类图纸不尽相同。这就需要不断的学习，不断的请教。向他人请教，不是一件特别容易的事，大多需要自己不断的自学和总结。实践性技术的学习，测量工具的学习。经纬仪是一种测量水平和垂直角度方位的仪器，经纬仪是测量工作中的主要测角仪器。由望远镜、水平度盘、竖直度盘、水准器、基座等组成。测量时，将经纬仪安置在三脚架上，用垂球或光学对点器将仪器中心对准地面测站点上，用水准器用水平度盘和竖直度盘测定水平角和竖直角。按精度分为精密经纬仪和普通经纬仪；按读数设备可分为光学经纬仪和游标经纬仪；按轴系构造分为复测经纬仪和方向经纬仪。此外，有可自动按编码穿孔记录度盘读数的编码度盘经纬仪；可连续自动瞄准空中目标的自动跟踪经纬仪；利用陀螺定向原理迅速独立测定地面点方位的陀螺经纬仪和激光经纬仪；具有经纬仪、子午仪和天顶仪三种作用的供天文观测的全能经纬仪；将摄影机与经纬仪结合一起供地面摄影测量用的摄影经纬仪等。而在建筑行业中，主要用于建筑基础、设备基础的放线。准确的为安装设备定位，对设备进行检测。水准

仪是根据水准测量原理测量地面两点间高差的仪器。按结构分为微倾水准仪、自动安平水准仪、激光水准仪和数字水准仪（又称电子水准仪）。按精度分为精密水准仪和普通水准仪。安装工作中微倾水准仪使用较多，借助于微倾螺旋获得水平视线的一种常用水准仪。作业时先用圆水准器将仪器粗略整平，每次读数前再借助微倾螺旋，使符合水准器在竖直面内俯仰，直到符合水准气泡精确居中，使视线水平。微倾的精密水准仪同普通水准仪比较，前者管水准器的分划值小、灵敏度高，望远镜的放大倍率大，明亮度强，仪器结构坚固，特别是望远镜与管水准器之间的联接牢固，装有光学测微器，并配有精密水准标尺，以提高读数精度。中国生产的微倾式精密水准仪，其望远镜放大倍率为40倍，管水准器分划值为 $10''/2$ 毫米，光学测微器最小读数为0.05毫米，望远镜照准部分、管水准器和光学测微器都共同安装在防热罩内。经纬仪和水准仪的学习使用，使自身的能力提升了一大步，这也是安装钳工所必须的技能。

生产线的安装，有了安装的基本认识，有了必备的技能，还需要对生产线系统的了解。生产线是一综合性系统，包括设备，电气，管道，暖通，控制。安装首先从基础预埋开始，设备是通过焊接的方式连接，设备基础要求平整，统一高度，无沉降。前期工作就是基础板的制作，其次是与土建配合进行基础板预埋，随后就是基础的清理，设备基础的放线，设备的安装。电气工作是电缆管的预埋，电气桥架的制作，设备的接线，调试，放电缆。管道的工作单一就是管道的配置，包括支架的制作，管道的运输，水管、气管、油管、料管的配对与连接。暖通对生产线空间的空气进行处理，包括风管的制作，支架的制作，风管的安装，风管的保温，以及空调、风机的安装。平台制作包括各种大小平台，护栏，楼梯的加工制作以及安装。油漆对所有的支架及平台进行防锈净化处理。当然还需要专业起重的配合，才能对生产线所有贵重设备进行运输吊装到位。生产线的安装时一项错综复杂的工作，每个环节都必须到位，没有一个细小的错误都会影响到整个生产线的性能。

和纵向进行基础检测点的放线，精度要求较高，放好后要进行反复检查以及验收。利用水准仪在同一高度放线，作为高度测量的参考点，精度要求高，需检验验收。设备初定位，通过检测点，按照图纸对设备进行初略的放线，定下设备的大致位置，利用测量仪器对设备进行检测并调整设备的位置达到要求的精度。采用不同的连接方式以及不同的连接工艺都会对设备产生不同的影响，设备安装方法以及经验都是在实际安装过程中慢慢体会得来，最后进行设备清理。

管理的学习，无论什么的团队，没有合适准确的管理，都不会长远存在。管理是有力的协调者，通过管理可以对过程中的每一事进行安排，协调达到工作井然有序的开展和实施，有效的管理会大大提升效率以及利益，往往会出现事半功倍，反之亦然。管理包括工作的施工安排，对人的管理，对物的管理，每一个对象的管理都会影响到工作的顺利进行，作为管理者，必须有较强的工作经验，协调能力，沟通能力以及想象力。这些能力都是在实践中慢慢获得，只有不断的实践，不断的总结，才能形成一套有效的管理方案和措施。

学习是无止境，学习是无年龄限制的，只有通过不断的学习，不断地进步，才能真正地丰富自己，充实自己，才有能力挑起社会的重担，才有资格成为社会的接班人。

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自

己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！

在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。

作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

入职半年的点点滴滴，让我深深体会到了转换工作思维和重新定位的重要性。完成“三个转变”（从学校到企业的转变、从学生到员工的转变、从理论到实践的转变）何其不易，但可喜的是在领导和同事的帮助下，自己已经开始逐步改变，相信通过自身的进一步努力能加速这一进程。工作半年，干了很多的活，接触到不少人和事，思考了许多问题，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，也明白自己身上还存在着许多的缺

点和不足。做的比较好的有：第一，工作充满激情。因为有激情，我敢于承担责任，极力追求完美。激情能帮助我认真细致地工作，不断创新，追求卓越，不断追求完美，把工作做好。第二，严格要求自己。无论是工作还是做人，我都时刻提醒自己要对自已提出要求。要不断向其他优秀的同事学习，工作认真细致，不断提高自己的工作水平，力求能把负责的工作做到尽善尽美。第三，厚德载物，宽以待人。平时我注意跟同事和谐相处，经常换位思考，体谅别人难处。不足之处在于：一是专业技术水平有待进一步提高□fct项目涉及到诸多新方法、新材料、新工艺，要不断学习和实践加以掌握。二是对公司办事流程还是不太熟悉，以后要多向人请教及阅读相关规定。三是技术交流方面做的不够。技术方面的交流对于科研人员的成长大有裨益，今后要经常主动跟他人交流。

最普通的自我介绍

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！

环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的

发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。

我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。

作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

银行新入职员工自我鉴定篇十

时光荏苒，光阴似箭，来到农行深圳x支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对x银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

一、业务技能方面。

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作，我努力熟悉本站业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

二、在服务态度方面。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为x银行发展贡献自己的一份力量，从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正内涵以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼

仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉；我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

三、在团队合作方面。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量大并且每次交易的金额都比较大，在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

四、在工作生活方面。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处，一是由于听不懂粤语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习粤语，但由于学习时间过短再加上以前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习；二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一

步努力工作的方向。

【银行职员转正自我鉴定(三)】