

最新银行新员工年终自我鉴定 银行新员工自我鉴定(大全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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行新员工年终自我鉴定篇一

来我行工作是我这一年里做的最正确的决定，从报名到参加笔试，再到面试环节，我都像是中了彩票一样，一路顺利的走了过来，但一进到我行正式工作，我就意识到我不能就此懈怠下来！我行的员工一个个都那么优秀，我能做的只有奋起追上！

在本职工作方面，我经过这半年的工作，可以说，我认为我做的还是可以的！

特别是柜员操作上，以前上学时候的慢悠悠，现在已经彻底转变过来了。现在是既有速度，也有效率，甚至于经常被领导拿出来做示范，说我的速度快，效率高。这真是我自己也没有想到的，要知道我过去在学校学这些东西的时候，以及以前实习的时候，都经常被认为是一个做什么事情都很慢的人，在这里工作半年，能够有这么大的进步，我真的非常开心。

不过这半年的工作，也不见得都是优，都是好的。比如说我在创新拓展业务方面就不是特别的好。我记得领导在提到创新业务的时候，特意看了我一眼，就这一眼让我不得不承认，我在这方面是需要加强的。我承认，我在这半年，关于创新业务方面，可以说是没有摸着风的状态，真的非常抱歉。我

也不是没有去学习，而是我或许把心思都花在了做好本职工作上了，全情投入了进去，也就没有花心思在这创新方面了。我知道这是我的不足，并且，要想在我行非常好地做下去，那我就得把这方面给提升上来，不能等着其他银行把客户都给挖了过去了，我才想着要创新。

在这半年来的新员工工作中，我还需要讲讲的是我的人际交往能力。不隐瞒地说，过去我是一个内向到不说话的人，现在我为了要做好我的柜员工作，为了要和同事更好的沟通交流，我的社交能力得到了很大的提升，我的内向性格现在也能在我熟练的社交技能下顺利的进行社交了，甚至还有不了解我的同事，说到我时，是夸我外向。这让我真是又惊又喜。我知道这都是源于我自己的努力的。

来我行以后，基本上就是从这三方面在提升自我，有的做的好，有的做的.还不够，我想这也是正常的，不可能一口吃下一个胖子，慢慢的，我的工作会做得越来越好的！

刚从大学毕业没多久的我，根据自己的所学专业一直在寻找金融方面的工作，初入社会，成为了xx银行的一个新员工，在这不到一个月的时间里，我看清楚了自己究竟有几斤几两，也知道了自己自身的缺点和优点，只有这样，我才能有目标的让自己尽快适应这份工作，改正缺点，放大优点，使自己成为一个成功且优秀的银行员工，之下就是我对对自己这段时间工作的自我鉴定：

我的学习能力远远低于常人，从我的入职岗前培训就可以看得出来。这次跟我一起作为新员工入职的一共有四个，我就是学的最慢的那一个，这一点不仅是我自己感觉到了，就连负责指导我们的银行职员前辈也这么说，本来一个工作技能说上一遍就能听懂的，但是我就是不能真正的理解，比如说接待重要客户的时候要保持自己的职业风范，给他们的服务，但是我在工作的时候却把银行的vip客户就当成普通的客户在对待，明明我们银行设有客户接待室，这就是为重要客户准

备的，但是这种我也能忘。在这不到一个月的时间里，我大大小小的错误发生了四次，也被银行经理谈话了四次，但是我却是能做到同样的错误不犯第二次，并且在接受过批评之后，能很好的记住正确的工作流程。在同事们眼里我就是比较呆的那种。

我的交涉能力还是很不错的，这一点可能跟我从小参加了大大小小各种场合的演讲是有关系的，无论是遇到多么有气势，多么不面善，多么难缠的客户我都能应付自如，主要是我能从跟客户的沟通中准确的知道他们想解决的问题是什么，而不是形成“这件事你必须尽快给我解决。”“抱歉，这件事我无能为力”。这样的僵局，比如说，有客户想办理房屋贷款，但是由于我们才刚来银行不久，就没办法个他们受理这项业务，我会耐心跟客户说，我还没有这方面的经验，办理起来也会慢上很多，可能会耽误您些许时间，您看可以吗？或者我就找有经验的同事来给您办理。这么一下来客户自然就会选择第二个选项。

虽然我学习能力比较差，但是我肯花时间、花精力去学，比如遇到了自己难以解决的业务时，我就会老老实实的请教经理，毕竟经理说过，在工作中遇到困难了，有什么不懂的地方可以问他，我自然是不会客气，能增加自己的业务能力，为银行多做出贡献，这是谁都想看到的吧，一位有上进心的员工向自己请教，我想作为银行的领导，自然是不会拒绝的。

在这不到一个月的工作时间里，首先我是彻底熟悉了银行的工作流程，养成了银行工作人员很好的工作作风，在心中形成了客户就是上帝的工作理念，再接下来的工作中，我将加倍努力。

银行新员工年终自我鉴定篇二

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作银行新员工自我鉴定银行新员工自我鉴定。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识的进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进银行新员工。

银行新员工自我鉴定2

时光荏苒，转眼间，我已经进入中国银行六个月了。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银行新员工自我鉴定自我鉴定。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，我了解到了中国银行的企业文化，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。

银行新员工年终自我鉴定篇三

银行新员工自我鉴定应该怎么写?写好自我鉴定才能受到领导关注!以下是银行新员工自我鉴定范文，提供给大家参考!

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。

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。

我自工作以来的工作鉴定如下：

1. 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。

2. 工作上，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。

3. 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。

4. 我工作过的岗位大部分在，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。

大学生个人鉴定

5. 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。

从工作以来的这些日子，我一直严格要求自己，我今后也会继续下去，争取在工作的表现上更突出，更尽职。

银行新员工年终自我鉴定篇四

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□x年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在

这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务潜力的培养学习。为储户带给规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的职责心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。透过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户带给最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一齐客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，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，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，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必须的欠缺，今后我将

一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新”。

银行新员工年终自我鉴定篇五

时光荏苒，光阴似箭，来到农行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：

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。

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。

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，每天工作量很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。

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。