

2023年银行理财经理的自我鉴定(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行理财经理的自我鉴定篇一

银行大堂经理自我鉴定那里有?针对这一问题小编整理了银行大堂经理自我鉴定范文供大家参考!

实习内容:

(一)学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的第一周，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。

大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。

柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。

其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。

在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。

同时学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。

只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

(二) 跟主任学习大堂营销技巧及解答客户咨询

主任告诉我，在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。

要做好大堂经理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。

对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善的与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。

急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。

要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。

(2) 营业中分流客户。

(3) 维护大唐秩序。

(4) 适当理财产品的营销。

所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

实习收获与体会：

(一) 尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。

对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细斜”。

这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。

正如书中所说，成功是一种努力的累积。

平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。

首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。

总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。

要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。

认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

(二) 作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更

要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。

平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。

由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三)作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。

顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。

银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。

同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境！

根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。

这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在二零零八年的工作情况，汇报如下：

一、年度主要工作情况

今年我在高雄支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。

我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。

要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。

平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问：“**客户请到*号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。

因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实

现服务与营销一体化。

在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有许多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。

这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得灵宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。

当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。

我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。

而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。

”然后我给客户介绍了一下产品。

最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。

此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。

而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。

在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。

在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。

而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。

就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚

力，发挥团队精神。

而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。

更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。

只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。

为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。

在今后的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

二、工作中存在的问题

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。

在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。

之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规

范小组的通报表扬。

我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

明年我行又面临着搬迁的工作。

建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在(如敲诈银行)，绝大多数的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作人员某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。

首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发

泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。

下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和朋友调侃一下，记住的是经验，但不要让这样的不愉快念念不忘。

银行理财经理的自我鉴定篇二

作为工行的一名青年员工，从事堂经理期间我深刻体会到堂经理的使命和责任，堂经理服务的好坏直接影响银行的经营

效益和外形象。一名优秀的堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是堂经理必备的基本素质。堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

一、微笑服务。堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业厅，让客户有宾至如归之感。堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行厅时，堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

二、能说会道。堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好堂经理工作的基本前提，可以在堂经理这个平台得到尽情的发挥。”说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，复讲，全力推介产品；二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别

营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

三、善于提问。凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常应要上前询问，真诚关心，助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

四、察言观色。大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

五、积极主动。大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在厅内及atm区域来回巡查，及时掌握厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤忙，当

遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的助。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

银行理财经理的自我鉴定篇三

今日心境有点糟糕。能够说，我犯了进行以来最的一个错，给李庭君经理造成了不小的麻烦。这对于我来讲，是最让我悲痛的地方。

我总期望自我在这个行里做事，不仅仅不会因为自我只是个新手给家添麻烦，并且能因为我的存在给周围的人带来方便，就像我总跟曹勇经理说的，我有向经理们要工作的冲动是因为我想实现自我价值。也许是自我要求太高，往往跌的更痛。

原本是一个做过几遍的工作，根据几张源文件制出一张新的excel表格，再根据表格的资料用word写出这个星期的“个金战报”。可是，五个板块错了两个。一个是因为用错了源文件，另一个是没把新的excel粘贴上word上。我之前几次做的时候都细心翼翼的检查一遍才交给经理。这次做的时候就很草率，还没来得及检查，经理就外出回来了。而我又过于看重效率，没想太多就交差。李经理也是觉得我做了这么多次都没什么问题，就放心的将战报发到了全辖各个网点和行长办公室。可怕的结果——一个电话打进来，说哪里哪里的数字不对。李经理核对后很诚恳的承认错误。我在一边听着心里开始忐忑起来。经理挂断电话，我自觉的解释这个数字错误产生的原因。经理一语不发，默默地讲这个错误改正之后将战报又重新发送一遍，注明了“以此为准”。刚刚发出去，又有一个电话打进来，说另外一个版块的数字不对。我看见经理的脸一下子沉了下来。再次挂断电话就开始对我抱怨起来。虽然仅有一句，可是刻骨铭心，这是我自我轻视，

自我膨胀造成的。经理说他以后还是要对我以后做的“个金战报”进行核查之后再发出去。这句话，潜在的意思就是开始不放心我办事了。这令我很心痛了。可是，我除了承认错误，保证下次必须不会出错之外也没用其他挽救的方法了。所以，以后的工作，我要更加的仔细，更加认真的完成，杜绝再次出现这样的错误。

银行理财经理的自我鉴定篇四

银行大堂经理要求有3年以上银行相关工作经验，熟悉各类金融产品，了解相关金融政策；具备较好的亲和力，沟通能力，组织协调能力和分析问题、解决问题的能力。如果你觉得自己达不到工作要求或者不想做了怎么办？辞职呗。

尊敬的银行领导：

- 1、协助管理和督导银行事务，纠正违反规范化服务标准的现象；
- 2、收集市场、客户信息，挖掘重点客户资源，与重点客户建立长期稳定的关系；
- 4、推介银行金融产品，提供理财建议；
- 6、记载工作日志和客户资源信息簿(重点客户情况)，安排人员。

在辞职的这段时间里，我会做好交接工作，让银行的损失降低到最小，也希望领导能够批准我的辞职请求。

辞职申请人：大学网

20xx年x月x日

范文二

尊敬的农业银行领导：

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去xx银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx银行的一员而感到荣幸。我确信在xx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝xx银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

辞职人□xxx

20xx年x月x日

更多辞职信推荐：

1. 2016年员工辞职信
2. 2016年公司售后人员辞职信
3. 2016年公司技术员工辞职信
4. 2016年因创业辞职的辞职信
5. 2016年事业单位辞职申请书
6. 2016年餐饮行业辞职信
7. 2016年社区辞职信
8. 2016客服人员辞职信怎么写
9. 2016年物业员工辞职信
10. 财务经理辞职信

[银行大堂经理辞职信]

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行理财经理的自我鉴定篇五

尊敬的领导：

您好！感谢您能在百忙之中垂阅我的求职自荐信！贵公司（银行）的良好形象和员工素质吸引着我，我渴望能加入贵公司并为银行的发展贡献自己的一份微薄之力！

我叫xxx□毕业于xx大学金融专业。在校期间通过认真学思考、刻苦钻研，以优异的成绩完成了专业基础知识的学习。我有着很强的拼搏意识，喜欢有挑战性的工作，希看通过不断的学习来不断完善自我，超越自我。

在校期间，积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处，能说一口流利地英语，还在自学国际贸易专业相关课程。在业余我有计划的抽出时间大量阅读专业书籍，力求尽可能的扩大自己的知识面。在放假期间，走出校门，我尽可能的去捕捉每一个可以锻炼的机会，与不同层次的人相处，最大化的让自己零距离的与社会接触，感受人生，品位生活的酸，甜，苦，辣，让自己尽快的适应社会这个“大家庭”。我很希望能到贵公司（银行）去工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。我相信贵公司（银行）的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。因而我很自信的向您承诺：选择我，您绝不会后悔！

再次感谢您能抽出时间查阅我的求职信，谢谢！

祝您身体健康、阖家幸福；祝贵企业蒸蒸日上、财源广进！

此致

敬礼!

XXX

XXXX年XX月XX日

尊敬的领导:

您好!

首先感谢您在百忙之中抽空看我的求职信。我想申请贵银行的个人理财销售代表职位。以下是我的个人资料:

我叫XX是XX经济学院20XX届应届毕业生,专业是金融学。虽然不是来自第一流的名牌大学,但本人时刻以高素质的人才要求来锻炼自己,充分展示自己的个性,发挥自己的潜能。

回首走过的大学生活,从幼稚走向成熟,培养了对专业的浓厚兴趣,具备了奋发向上的精神品质和较强的自学能力,并注重实践能力的培养,积极参加各种社团活动,拥有良好的身体和心理素质,具备较强的与人沟通的能力,相信能够适应快节奏的现代工作和生活,能够从事有创造性和挑战性的工作。在校期间,我能积极参加各项集体活动,能利用一切机会来提升自己各方面的能力,自己曾参加过学校组织的电脑协会,书画协会等。本人富有创造性思维,且独立完成工作能力强;性格开朗,善于与人交往,团队工作能力强;精力充沛,有极高的工作热情和强烈的责任心;自觉服从公司的纪律。

当今社会,方兴未艾的知识经济,入世后的体制改革,沸沸扬扬的网路狂飙共同编织了我们这个时代的生活背景,这个世界也因此充斥着残酷的竞争,“物尽天折,适者生存”成为时代的主旋律。面对竞争和挑战,物色一名好助手是您的希望,而谋求一片理想的发展空间,是我三年来的梦想,所以我们都面临着双向选择。贵公司的业绩与良好的形象将我深深的吸引,而当

年自信的我,有着一份激情,也有着一种稳重,“严于律己,宽予带人”是我的信条.“给我一个起点,我就能撬起地球”是我的格言,真诚肯干是我的准则,只要您要给我一个机会,一个舞台,您的信任与我的实力将为我们创造共同的成功。

此外,我还积极地参加各种社会活动,抓住每一个机会,锻炼自己。每一个长假我都会东奔西跑地找工作,借这种机会锻炼自己并吸收社会经验。四年时间对培养一个人来说并不长,我深深地感受到,与优秀学生共事,使我在竞争中获益;向实际困难挑战,让我在挫折中成长。我热爱贵单位所从事的事业,殷切地期望能够在您的领导下,为这一光荣的事业添砖加瓦;并且在实践中不断学习、进步。

收笔之际,郑重地提一个小小的要求:无论您是否选择我,尊敬的领导,感谢您抽空阅读我的自荐信。

此致

敬礼!

XXX

XXXX年XX月XX日

扩展阅读: