

2023年金融数学专业认知报告(模板6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

金融数学专业认知报告篇一

在思想上，积极上进，热爱祖国，遵守国家的法律法规及各项规章制度，较全面地学习了马克思哲学、邓小平理论和“三个代表”重要思想等课程，积极向党组织靠拢。

在学习上，勤奋好学，态度端正，基本上牢固的掌握了一些金融数学专业知识和技能，课余参加了社团模拟炒股比赛，做到了将所学用于实践中除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

在工作上，认真负责，在担任班生活委员的两年间，工作踏实，责任心强，得到老师和同学们的一致好评。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有良好处事原则，能与同学们和睦相处；积极参加各项课外活动不断的丰富自己的阅历。

当然，本人还存在很多不足之处，诸如：

一是与同学的联系还不够紧密，和同学交流较少，主要原因是自己作息的时间安排上不够合理，减少了与同学交流的时间。其次，由于自己性格比较内向，不善言谈，又担心找同学交流会打扰他们的休息，造成没能积极主动的和同学进行交流、了解同学们的所感所想。二是在工作中有时处理问题

还不够成熟，这主要表现为工作中魄力不够，做事情不够果断。主要原因是在处理工作方面缺乏经验，在过去的学习生活中，没有注意学习其他同学在处理班级事务时所运用的好的方式、方法，同时，自己的办事方式、方法又存在不足之处。在今后的日子里，我会从自身找原因，改进缺点不足，改善学习方法，努力在各方面提高自己的素质。将自己塑造成为一个专业功底扎实、知识结构完善、适应能力强、具有团体协作精神的青年。

金融数学专业认知报告篇二

大家上午好，很荣幸，能站在这里，与各位领导以及事业小伙伴们亲切交流。我叫__，来自__支公司，从20__年7月正式加入__这个大家庭里，我已经在自己的岗位上工作了八个月之久，虽然时间不长，但是这一年我收获颇丰。

我从一个涉世未深的大学毕业生进入职场，做一名非车险团队客户经理，这个人生转变，对于我来说，是一次考验，也是一次彻底转型。相比刚开始入司的时候，我对保险行业一无所知，甚至拿到投保单，保险条款都无从下手，到现在在车险业务，非车险银保业务，信用险业务都有了一个质的飞跃。

这期间我自己也吃了不少苦，私底下也下了不少功夫，当然也离不开公司领导的大力支持以及身边同事的关心。我从一开始的在移动出单点[4s]店学出单，整理单证，填写投保单开始做起，不会的，在本子上做上笔记，难以解决的，虚心向身边同事请教。从最基本的开始做起，了解保险业务流程。

到后来我开始有了自己的客户资源，自己主动在外展业车险业务，我用自己的努力，让自己有了进一步提升。

我又协助我的团队经理，开展银保渠道的保证保险业务，在每一笔保证保险调查的时候，我都将自己对车贷业务所了解

的流程与潜在风险运用到实际客户资信调查之中。我负责风险管控与保证保险的办理。虽然每次调查都很辛苦，几乎是跋山涉水，遇到过__塌方，遇到过__县__镇的冻雨，但是我从中学到了很多，你只有自己去亲身体会才能确保保证保险每一步都走得安全放心。这是对工作对客户对公司的一份责任。正因如此，与众多汽贸公司建立良好的合作机制，我每天要坚持与这些汽贸公司进行电话联系，保持长期合作良好关系，借助他们在县区的良好的发展空间。

截止3月15日，2年一季度保证保险已经做成32笔，较去年全年41笔保证保险的数量上，我们有了一个飞速发展。对于我自己来说，也是非常值得纪念和骄傲的成绩。与此同时，我和团队经理一起开展__金融业务，熟悉__金融租赁业务流程，去公证处不停的协商修改公正抵押事宜，对于我自己来说，也是不断学习的好机会，因为我能从公证处那更加详细了解怎么风险前期管控，后期代位追偿，催收等相关事宜。终于在20__年3月初，我见证了我们的__地区第一笔__金融业务的开通。对于我和我的部门乃至整个公司来说，这是个里程碑，更是一种激励。

就如我们城区支公司的企业文化“志气，勇气，傲气”，每一次挫折，都是一种动力，是一种勇气，激励我要始终相信“有志者，事竟成”。

这八个月的工作经验，让我学到了许多书本上无法学到的知识，让我从一名学生变成了一名职场达人。总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调，配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的

新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上、我将凭着自己对人保大家庭的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

金融数学专业认知报告篇三

用毕生的精力无私地奉献给社会大家庭是我生活和工作的目标，为此，我选择了我喜欢的金融专业。在经过了几年的学习后我收获颇多。为此，我做出了金融专业自我鉴定：

本人能够自主的进行学习，学习能力强，热爱金融专业，对本专业充满热情。为人踏实、待人真诚，生活态度乐观积极，热心助人，有强烈的服务意识。

工作勤奋，吃苦耐劳，有很好的抗压能力，能进行长时间的连续工作，曾担任广州伟的达电子有限公司经理助理，每天工作时间长达12个小时以上，在兼职学生中唯一一个得到助学奖学金。

有较强的组织协调能力、活动策划能力，如：多次组织筹办“迎新联谊”晚会，负责会场布置，节目整理以及晚会的主持等，并取得良好效果。

团队合作意识较强，善于沟通，在同学中，有良好的人际关系；在同学中有较高的威信；善于协同”作战。

有较强的语言表达能力，如：曾多次参加学院的辩论赛并获得“最佳辩手”称号。

积极主动，参加各种志愿者活动，如到惠州市参加“实践炼青春，服务新农村”农村社会调研活动，参加省银监局组织

的中小企业博览会学生志愿者服务活动以及“感恩，温情冬季”无偿献血公益活动等。

金融数学专业认知报告篇四

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。因此，我从未放松过对服务质量的要求和服务技能的提高。按照总公司统一标识、统一柜面、统一形象的要求。使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升了服务质量和公司的形象。我坚持以人为本、客户至上的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。

在制订各种考核办法时，始终遵循突出效益和长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力调整险种结构，使之从规模型向效益型转变。同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。

在这期间无论在办理业务还是其它的工作中，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

工作上能和同事和睦相处，互帮互助，认真，勤奋好学，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的老员工请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，虚心接纳听取。

在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起

共同努力，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色!在实习的过程中，我们能感受到我们所学的知识东西的确很浅的，并没有很深入的去学习，所以我们只有亲身的去实践后才知道的。因此，我们必须认真的、细心的、仔细的去学才有可能学到更多的东西。

金融数学专业认知报告篇五

我叫__，20__年年初，我加入到了保险公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来有付出也有收获，以下是本人一年来的工作个人鉴定。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，

坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

五、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。

此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。

20__年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！

金融数学专业认知报告篇六

李家齐，汉族，男，身高171cm，体重63公斤。于公元1981年12月25日出生，祖代繁衍于广东省阳江市阳东县东平镇良洞村，分别在三山中心小学、三山中学、阳东中学完成小学、初中、高中学业。并于xx年9月20日进入广东金融学院学习。

父母长期在外经商，我自小独处，以坚韧和勤苦铸成了自立自强。农村生活的单调与纯朴更给了我稳重的性情和深厚的责任感。更兼父母以身言教的优良传统，深知以诚待人，以信做人，以大度结交良朋，以孜孜不倦谋求进步，以高度的责任感和归属感服务工作。

现代社会能者居之，我追求完美犹觉自身不足，虽然进入金院学习了三年，但知终归于行，望投入工作后再修得切切实实的本领充实自己，为人为己铺一条光明之路！