

最新银行员工自我鉴定(模板10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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

银行员工自我鉴定篇一

本人在xx银行工作已有三年了。回顾这三年的时间，在上级行及各位领导的关心及全体同志的'帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了工作任务，在思想觉悟、职业素质、业务技能、优质服务等方面都有了一定的提高。正是这三年的工作，我从一名青涩的大学生成长为一名成熟干练的银行职员，现将这三年的工作情况进行自我鉴定如下：

思想方面，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。一直以来我始终坚持用思想武装自己，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。同时认真学习行规、员工手册等，加强了自身的职业规范，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

不断学习并熟练掌握xx银行各项业务知识，尤其是对公业务知识，积极参加我行组织的各项业务培训，深化知识结构，全面提高综合业务知识水平，进一步提高自己的理论水平和业务能力。此外在工作之余，我还积极关注国内外经济形势，掌握宏观经济信息及国家产业政策变化等，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。同时不断深入学习企业财务、法律法规等知识，夯实自身知识的积累，培养自身的职业判断及素养，最终提高自身的业务水平。

工作方面，随着xx银行的发展壮大，我亦从一名储蓄所柜员到对公客户经理以及到现在的业务副经理，经历了多个岗位的调换。不论是柜员还是客户经理还是现在的业务副经理，我都能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。通过对客户的深度挖潜，着力为客户提供人性化服务，“急客户所急，想客户所想”，受到了客户的好评。在大家的帮助和我的努力下，这几个月里在我身上没有发生一笔业务差错也没有一名客户的投诉，同时很好的完成了上级下达的拉储、产品等各项业务指标。

我克服了工作岗位变化带来的各项困难，努力学习业务知识，并不断向身边的同事请教，终于在最短时间内掌握了基本的财务知识和信贷业务技能、熟悉了业务的流程。除了日常客户经理工作内容，主要是向公司部领导学习业务管理方面的知识及方法等，提升自己的业务管理能力、组织协调能力、市场开拓能力等；同时协助业务经理日常工作的开展。

虽然通过这几年的努力使自己不断的成长为更成熟更优秀的人，但同时自己深深感到作为一名业务副经理自身仍有不少不足之处：一是业务素质提高不快，对行业知识、产品知识等积累不够深厚；二是工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在未来的职业生涯中，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献。

银行员工自我鉴定篇二

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自我的工作任务，取得了必须的成绩，获得客户的满意。现将20xx年工作情景具体鉴定如下：

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自我的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户供给提议和处理方法，用自我的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要经过对客户优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情景，针对不一样客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情景，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户供给差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，并且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终坚持

大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自我的音容，用自我的情感，用自我的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

银行员工自我鉴定篇三

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、集团企业工资源头上及来充投资商找突破点，

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。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验。x月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。

为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

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年是建设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！

银行员工自我鉴定篇四

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，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20xx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x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。

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xx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。

银行员工自我鉴定篇五

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宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，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时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大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，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`很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强责任心。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，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，如果将我们在大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。

银行员工自我鉴定篇六

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束！从6月18号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程□xx银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入xx银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。

在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切。为了熟悉xx银行的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，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。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的`案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得

起考验，经得起**，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁。尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，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为一个社会人了。

总结这两个多月来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉xx银行这颗茁壮成长的大树！

银行员工自我鉴定篇七

个月的试用期已接近尾声。这段时间留给我的经历非常珍贵，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在试用期的这段时间里，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度，尽心尽力履行自己的工作职责，认真及时做好每一项工作任务。当然在工作中我还存在一定的问题和不足，比如：处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够，需要继续学习以提高自己的工作能力；加强分析和解决实际问题的能力，同时团队协作能力也需要进一步增强等。

对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己、充实自己。也希望请领导和同事对我多提要求、多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在公司的这段时间里，我学到了很多，也感悟了很多。这段时间，喜悦伴着泪水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗。

在今后的工作中，我一定在部门领导的带领下倍加努力，不断学习、虚心学习，严格要求自己，较全面的提高自己，为公司贡献出自己的一份力！

银行员工自我鉴定篇八

这一年是我来银行工作的`第三年，和前两年我有点混日子工作态度不同，今年我在工作上有了很大的转变！可能是自己终于长大了懂事了，也可能是终于摸到点工作的边了，今年我的工作，不仅态度变成了积极主动的，而且我的成绩也变成了所有人都看得见的：优秀！

首先让我感到高兴的是自己今年不再是混日子的状态了。说实话，其实过去自己混日子的态度并没有让我感到很好过，只是也许是一种迷茫，我自己虽进了银行这一许多人羡慕的工作单位工作，但是我却并没有自己的目标以及期许，每天都浑浑噩噩地过着，不知道明天在哪里。今年我忽然就变得积极主动了，时时刻刻都想着要做出一点成绩给自己看，给家人看，也给领导看。于是就有了今年我在工作上的好成绩了。这一好成绩真是让不少人对我刮目相看了，他们肯定在想我一定是受了什么刺激，才会这么努力这么上进了吧？过去那个混日子的懒汉，现在已经成为了我行的优秀员工，还亲手接过了领导为我颁发的优秀员工的奖状。说实话，这种感觉比过去混日子的感觉，不知道好了几千上万倍，让我明白了为什么人要争做先锋了，也让我明白人为什么要争强好胜了，因为站在高处的感觉，的确比像一只虫一样在底下爬

的感觉，好太多了。

讲自己今年的优秀，那就还是不得不提到自己过去的不怎么优秀。正如“优秀是一种习惯”所讲述的，一旦优秀起来了，过去那些坏的习惯也就全都改正过来了。过去我在我行的工作，可以说就是完成任务收拾东西下班回家，今年我就不这么干了。今年我的工作做得比去年要稍慢一些，但是却是认认真真抱着一定要做好的态度在做，每天没有做好就不下班，为得就是把手里的事情做好做完美，做得让自己满意，也让别人满意，已经完全不是过去那个完成任务就走人的懒员工了。在今年我的工作中，我积极创新的拓展新业务，甚至于带领着其他同事一起为新业务做推广做维护，使得我们部门都成了今年我行领导表扬的优秀部门。让我头一次尝到了带头做好事的感觉，也让我头一次尝到了优秀的滋味。无论如何，有了这种优秀的习惯后，我未来的工作也会越做越好的，我会继续今年我的态度，做我行的先锋员工！

银行员工自我鉴定篇九

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

- 1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。
- 2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。
- 3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

- 1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。
- 2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。
- 3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。
- 4、负责制定银行与brc人员激励方案, 并进行实施与跟踪, 并在月末做好费用报销工作。
- 5、与财务和银行方面做好沟通, 在每月月初核对做单情况, 计算并及时支付银行手续费。
- 6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。
- 7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。
- 8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。
- 9、做好施总安排的各项任务，为我们的销售团队做好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足

的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

银行员工自我鉴定篇十

2012年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。作为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，

从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。2011年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不

足。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升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。