# 最新银行员工自我鉴定100字(十七篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-12

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。银行员工自我鉴定...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**银行员工自我鉴定100字篇一**

截止到200\_年12月末，我行各项主要业务指标完成情景如下：

中间业务：国际结算量累计\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%;结售汇合计为\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%。

负债业务：本外币存款余额为\_\_\_\_万元，其中：人民币存款余额为\_\_\_万元，比年初新增\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。增量结构为：储蓄存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%;企业存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%。外币存款余额为\_\_万美元，比年初新增\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。

资产业务：本外币各项贷款余额为\_\_万元，比年初增加\_\_万元，资产优良率、收息率坚持100%。消费贷款新增\_\_万元，同期增幅为\_\_%，完成年度计划\_\_%。

评价今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200\_年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险提议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险提议。

2、制定\_\_\_员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方应对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，经过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改善绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创立，在考核中强化了综合管理考核力度，异常是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过进取引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，经过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，进取拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行进取拓展分行新业务，制定\_\_\_竞赛奖励方案，经过每日发送信息，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动\_\_\_新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情景和公司经营情景，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行经过与分行及\_\_分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加;对于另一结算大户—\_\_公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，\_\_公司国际结算量达\_\_亿美元，\_\_结算量达\_\_万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，构成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合\_\_宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增\_\_\_万元，较同期增幅为\_\_\_%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展经过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目\_\_个，注册资金合计达\_\_万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固;欧美项目争揽踏步前进，如\_\_等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例;尚未营销成功的，进一步经过外围营销、产品营销、走访等形式，进取争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪;再次，点面结合，在全面坚持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自我应有的贡献。

做好自我的工作看似简单，其实也是对国家作出了自我应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，可是我们还是应当不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自我的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

**银行员工自我鉴定100字篇二**

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党员。 工作上，本人自x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，成为行业务的行家里手。

记得，刚进行，为了尽快掌握行业务，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矗至今仍然肩负着十几项工作，包含了会计(交换、退票、法院查询、空白凭证领娶网上银行)、计划(现金统计、现金报表、资金调拨、存款统计)、卡部综合等，仅卡部综合每天就有十几项具体的工作要做，由于有报表工作，每到月末，无论是否节假日都要及时上报，所以我从来就没有休息过一个完整的五一、十一和元旦，但我从没有向行里要过一分加班费，更没有向行长诉说过一次苦，我始终坚信行今天的改革和发展的成绩取得，与有同样甘愿默默奉献的员工是分不开的，而我只是大海的一分子，也是我应该做的。

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。

记得xx年行里号召献血，由于社会上正谣传献血损害健康等，行里没有人主动出来献血，但我为了证实谣传是假，主动请示行长出来献血，因我瘦小，起先行长和工会主席都不同意我献血，我说：“那正好应该我献血，我这样的体格都可以，别人更没有事了”，也正因为我带了头，在以后的几年中我行献血活动中，从没有人再以献血对人体有害做为借口而推辞了。

我曾经先后十几次代表行行参加过市行组织的各项活动如：20xx年市行组织过的全地区业务知识竞赛，并获得集体第三名;xx年迎五四青春在改革中飞扬活动，获得集体三等奖;xx年市行工会组织的庆“七一”建党80周年知识竞赛活动，并获得集体第三名;xx年行在落实cis工程提高服务质量演讲会上，获得演讲优秀奖等等。正是由于我积极组织并参加团组织活动，行里在承认我工作业绩的同时任命我先后担任团委组织委员、团委书记，负责组织基层团组织工作。并先后获得过xx年先进工作者;xx年工会积极分子;xx年先进工作者;xx年服务标兵;xx年先进工作者等等荣誉称号。

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。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

上面只是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，但是行要发展、要改革也不是单靠某个人的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们为行奉献、进娶立功、建业„„

**银行员工自我鉴定100字篇三**

我自从xx年到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、保市尝促流通。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、繁荣市场的任条，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。

第4篇：银行会计人员个人工作鉴定

自从我到xx银行工作以来，截止20xx年x月x日营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。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：

1、加快思想观念的转变

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兖投资商找突破点，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。

**银行员工自我鉴定100字篇四**

20\_\_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，进取服务客户，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20\_\_年工作情景具体鉴定如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

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，我进取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。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要经过对客户的优质服务，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。20\_\_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。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

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。

20\_\_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100字篇五**

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我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，理解掌握理论知识和重要思想，关心国家大事，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。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我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。

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。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“中国--银行--分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得--市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。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，我有时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。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

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，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，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。

四、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，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-行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**银行员工自我鉴定100字篇六**

时间过得很快，转眼间，20\_\_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、业务潜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我应有的贡献。现将本年度个人工作状况评价汇报如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作潜力。

学则进，不学则退。时代要求我们务必坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作潜力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。仅有加强学习，才能使自我在思想上、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”，这更加使我注重加强理论学习。透过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够持续清醒头脑，立场坚定，处处以群众利益为重，先群众、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，用心向周围领导和同事们学习，使自我的交际潜力不断提高，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，我用心主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自我有许多需要学习需要加强的方面。所以，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，以此使自我能尽快掌握全面的银行业务，提高自我的业务素质。透过平时的积累，我在调离原先的储蓄柜台，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，使自我能够拥有为客户带给优质、高效、快捷服务的本领。此刻以后的工作中，我必须要继续持续用心的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自我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，用心支持、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;用心参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理推荐，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，充份调动各员工的工作用心性，建立“分工明确、权责一致”的岗位职责制和工作质量考核制。建立良好的学习氛围，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就应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，并用心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。规范化服务这也是用心营销的一个表现。提高了服务质量，能够为客户带给比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就能够持续良好的客户资源。

总之，以上就是20\_\_年个人工作评价报告。在工作中虽然取得了必须的成绩，可是我离优秀的银行柜员要求还有必须的距离。在以后的工作中，我会进一步改善和提升自我，充分发挥自身特长和自我的主观能动性和工作用心性，协调好各个方面关系，发挥自我最大的工作潜能。

**银行员工自我鉴定100字篇七**

20--年-月结束了在密山的岗前培训，我们新录用的员工便踏上了早已充满向往的工作岗位，我被分到--银行--支行，在这里开始了我为期一年的见习生活，作为一名见习员工，自己深知在业务和经验的不足，一方面加强自身的业务学习，一方积极向老员工请教，立足岗位，做好自己的本职工作。时光匆匆，转眼间在银行将近一年，我们也随着时间的脚步即将转正，现将一年来的学习工作情况鉴定如下：

一、在学习业务上：

工作有了极大的提高，逐步成长为一名优秀的外勤综合员。

自己做为新员工积极的辅助信贷员开展外勤各项工作，保证了各项工作的顺利开展。利用闲暇时间积极学习金融知识，安全保卫等一系列的业务学习，每一次学习都是一次提高，都是自己在掌握理论的前提下为做好实际操作打下基础。而这些只是最基础的理论学习，更多的实际操作的学习，基本工作程序的学习都是在我现在工作的地方下亮子银行完成的。在这里，在前辈们的谆谆教导下，在领导的严格要求下，在同事的悉心帮助下，我学会各种数据的统计及各种报表等一系列的业务我都能办理得井井有条，现在自己已经掌握并熟知了各项柜员业务知识。

二、在思想上：

自己始终做到在心中坚持一个信念，工作上踏踏实实做事，处事上老老实实做人。

自己常常对自己说，自己的一言一行关系着我们联社的形象和声誉，对于自己来说也许是一种责任，既然做就要做好，就是这样自己端正了自己的工作态度，做到了全心全意为每位客户服务。

三、自己存在的不足：

由于自己不是计算机专业出身，有很多的专业知识自己都不知道，在各种表格上很多快捷方法还未能熟练掌握。

回顾这一年的时间里我学习到的各种知识，专业技能以及在这一年的时间里我工作能力的提升，我对未来充满了信心和期望。在未来的日子里，作为新员工，我会继续以朝气蓬勃、积极向上的精神状态，踏踏实实地做好自己的本职工作，为银行的快速发展贡献自己的一份力量。

**银行员工自我鉴定100字篇八**

我是\_\_支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

一、不断学习业务知识，努力提高业务技能

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

二、严于律已，完成本职工作

我从事会计工作多年，始终坚持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的职责不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

三、努力提高自身服务和业务素质，进取为客户服务

201\_年是银行业务转型的一年，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，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的客户，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。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，进取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，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

四、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、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，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，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对银行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，进取配合行领导和同事们把工作做得更好。

**银行员工自我鉴定100字篇九**

参加工作已有一年，一年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的主角转变。下头我将自我一年的工作情景鉴定如下：

我所在的岗位是\_\_支行现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。\_\_支行位于市中心繁华地带，每一天接待很多的客户，工作量很大，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自我。

由于我是新来的，在业务上还不是异常熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的大哥哥姐姐们也都热情的给与帮忙和指导，令我很快地得到提高和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，可是这并不影响我对这份工作的进取性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争本事，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户供给方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生主角转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年里我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。坚持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，进取主动、负责尽力把工作做到最好。

20\_\_年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自我鼓劲。要在竞争中站稳脚步。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。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、新的情景发生，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，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自我的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

**银行员工自我鉴定100字篇十**

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_\_\_支行，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来\_\_支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在\_\_支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪!为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，仅有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值仅有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户供给全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户供给必须的方便，灵活、适度地为客户供给个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户供给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，仅有不完美的服务。在日常工作中，我进取刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户供给及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今日，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今日我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我明白作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农业银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

**银行员工自我鉴定100字篇十一**

作为一名柜台人员，其实工作都是非常需要标准的。前几天看综艺的时候，看到一个年轻的银行柜台青年和点钞机挑战点钞速度。

他的态度和手速都值得让人学习，看完之后，我有很多的感慨，点钞是一件非常要注重细节的事情，作为一名银行人员，这是长期和金钱打交道的事业，面对每个人的利益，我们都不能放松自己一丝一毫，因为有许多的事情是我们自己无法承担的，也是我们付不起责任的。而作为一个社会成年人，我们也应该知道自己要去承担怎样的责任和义务，我们在工作中是独立的，在生活中也是独立的。每个人都只能靠自己，所有的错误也只能自己承担。

这段时间我很满足，因为我改变之前那个还存在些惰性的自己。现在的我的生活很规律，每天早早起床，严格规定自己的饮食，工作上班准时准点，没做好的工作一定改正过来，甚至有必要加班的时候绝不会把任务拖到明天。我把自己的每一天都规划的井井有条，我也在这样健康的生活中实现了自己的价值，让自己的生活也变得更加的精彩，处处充满了惊喜。虽然最近工作上有一些难关和挑战，但这也是对自己意志的一次较量。我不会忘记工作过程中那些最需要注意的事项，更不会遗忘领导对我的教导。我会坚持把工作以一个更高水准的方式完成，让这份事业变得更加闪亮。

这次自我鉴定只是工作中的一小部分的总结，在我们日常的工作中，更应该时常反省自己，总结每天的收获和成长。只有这样，我们才可能变成一个更优秀的人。只有当我们每个人都认识自己，和自己交朋友之后，我们才会知道该往哪里走，该作出怎样的努力，对未来抱有怎样的愿望和期盼!

我于--年7月28日到农行--支行工作，至今已经在--支行工作一年了，农行和谐的工作环境、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。这一年里，我收获不少，学到了各种知识、专业技能，综合素质也有很大提高，让我真切地感受到农行是一个学习和展现自我的广阔舞台。

一年前，经过岗前培训，为了尽快熟悉业务，我虚心向同事请教，对每一项业务做好详细笔记，每天下班后，熟记各类交易码，练习点钞，打字、打算盘，学习《柜员操作手册》、《员工规章制度》等。面对繁重的销售任务，刚开始心里很惶恐，不知道如何开展销售工作，但我是一个不服输的人，我告诫自己，不要害怕，相信自己一定能做到。一方面，我通过农行宣传手册、网站，给自己办业务，学习和了解短信通、网上银行、手机银行、电话银行、基金定投、理财产品、转账电话等各类产品。经过多次的柜台销售，不断总结和完善，渐渐对各类产品熟知熟透，销售也得心应手。柜台是展现农行形象的窗口，在工作中，我始终保持微笑服务，热情周到，耐心细致，尽可能给客户更多的帮助和服务。我坚信成功不是一朝一夕就能达到的，需要脚踏实地，做好每一件细小的事，日积月累，最后厚积薄发。

生活中的我，开朗随和、乐于助人，有强烈的集体荣誉感，能很好的融入到团队中，每天下班后，我都会打扫卫生，整理办公室，关掉开关，对所里的各种需要，我都主动请缨，同事遇到困难，我都会极力帮助。我是外地人，在这里，集体就是我的家，我愿意为我的家付出一切。

过去的一年，我始终保持一颗积极进取、认真细致的心态工作，一颗与人为善、团结协作的心待人。而我收获的是知识、技能和同事们对我的关爱。我已经深深喜欢这个地方，愿意扎根在这里，和农行一起成长。当然，我还有很多不足、例如考虑问题不全面、创新意识不强，胆子不够大等缺点，我将在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真总结经验教训，不断完善自己，做出一番业绩。

**银行员工自我鉴定100字篇十二**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮忙下，经过自我不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情景及下步打算汇报如下：

一、工作鉴定

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供给规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自我迅速融入主角，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下，经过自我的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着自我满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

(四)我从敬业守道中感受了欢乐。我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，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，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20\_\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，进取拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断鉴定创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**银行员工自我鉴定100字篇十三**

当日历一页页撕落得只剩下最终一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰;我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每一天记账，结账，做传票，写账簿，编报表;虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是有许多许多的工作值得鉴定：

一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，经过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践农行为“三农”服务的宗旨，用满腔热情进取、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作方面

20\_\_年自我的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作本事方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自我的努力，具备了较强的工作本事，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体此刻工作中，在工作中够采取进取主动，能够进取参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自我，促进自我。经过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着农行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和提高，在业务操作上更加严密。建立客户信息;开立个人结算账户;大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户供给相关手续和收集所需要的资料;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”;在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

再次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，到达了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自我，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的提高，为陕县支行营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了必须的提高和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自我的知识面。这有待于在今后的工作中加以改善，因为此刻我调换了工作岗位，应对一个新的工作岗位，和日益更新的业务仅有不断的学习与提高才能跟上农行发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

**银行员工自我鉴定100字篇十四**

参加工作已有半年，半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的主角转变。下头我将自我半年的工作情景鉴定如下：

我所在的岗位是\_\_支行现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。\_\_支行位于市中心繁华地带，每一天接待很多的客户，工作量很大，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自我。

由于我是新来的，在业务上还不是异常熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的大哥哥姐姐们也都热情的给与帮忙和指导，令我很快地得到提高和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，可是这并不影响我对这份工作的进取性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争本事，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户供给方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生主角转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年里我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。坚持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，进取主动、负责尽力把工作做到最好。

\_\_年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自我鼓劲。要在竞争中站稳脚步。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。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、新的情景发生，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，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自我的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

**银行员工自我鉴定100字篇十五**

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!

一、从混日子到积极主动争先锋

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。

二、从完成任务到创新拓展业务

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100字篇十六**

自工作以来，我的工作鉴定如下：

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-xx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，成为行业务的行家里手。

3.记得，刚进行，为了尽快掌握行业务，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矗

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，做好个人工作计划及工作总结。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100字篇十七**

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。可是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也所以多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，

我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确提议，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调本事，充分调动广大员工的工作进取性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央坚持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公;管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为民，不弄虚作假、与民争利。

3.密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事

4.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5.严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化提议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，200\_年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必须风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情景的问卷调查，制定了《关于进一步支持\_\_\_外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情景的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习，坚持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央坚持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情景加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作进取性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文表达本事，写作水平较高，口头表达本事较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能经过调研发现问题，评价经验，提出提议，具有独立处理和解决问题的本事;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情景分析会，协调县政府召

开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情景，分析存在问题，提出改善意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度进取，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自我，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改善工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真评价，做出在新的一年中怎样样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找