

# 最新银行人员自我鉴定(大全7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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行人员自我鉴定篇一

我是xxx从入行至今从事前台柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持着谦虚地态度，认认真真学习业务，兢兢业业工作，用积极热情的态度对待每一位客户。前台的工作让我熟练掌握了个人业务操作和会计制度，积累了宝贵的经验，并于很多优质客户形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

个人客户经理是一个充满活力，充满希望的工作，在整个xx行向零售式银行转变的过程中，个人客户经理会在银行的发展中扮演越来越重要的角色。我认为，个人客户经理的工作简单的说就是维护现有优质客户，挖掘潜在的新客户，在为客户推荐合适的理财产品的同时，做到银行与客户的双赢。在这里，我想强调“双赢”这个词。当只是片面地强调银行效益和客户利益时，营销工作做得并不是很完美，当二者结合起来时，就会创造营销奇迹。如果我能担任个人客户经理这一岗位，我会这样定义这个工作：用我的专业知识技能帮助我们的重点客户，作为其安全得力的理财助手，实现其资产的最大化；同时，成为联系客户与xx行的桥梁，规避资金风险，推广金融产品，实现客户价值的最大化。

在实现客户价值最大化上，个人客户经理应充分了解客户，针对客户不同心理需求，为客户量身推荐合适的理财产品，结合我行的短期基金产品，…产品，中长期的保险理财产品，

有针对性地营销。在营销产品时，应本着诚信、专业、高效、优质的原则，为客户着想，赢得客户信任，形成营销的良性循环。还要深度挖掘优质客户因私购汇的潜力。在平时工作中，有部分客户会因出境游、子女留学而有购汇的需求，但出于对xx行的不了解，就去中行办理，造成资源的流失。个人客户经理应加大宣传，结合我行的xx汇款、旅行支票、信用卡等产品，为客户提供多方面的外汇服务。在实际工作中，有一位客户的女儿出国留学，我们向他推荐了旅行支票，这位客户在对比了我行于中行的服务后，还是选择了我行，为女儿购买了一万加元的旅行支票，客户非常满意，并表示以后还会选择汇款的方式来我行办理业务。

在维护客户关系上，个人客户经理应做好客户分类管理的工作，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢，实现收入与产出相匹配。由于当今金融市场竞争激烈，就需要客户经理不断加强与客户的联络，定期走访高端客户，赢得客户信任的，与客户建立深厚的感情，和每一位客户成为朋友，而不应仅局限在冷冰冰的业务关系上。

还有一点需要补充，做好个人客户经理的，还要与前台柜员达成默契，形成良好的联动效应。我一直在前台工作，熟悉前台的工作流程，如果我能担任个人客户经理，会与前台人员通力合作，让每一位客户高兴而来，满意而去。

我深深的爱着我的银行工作，我真心的想与每一位客户成为朋友，热心提供帮助。如果我能走上这一岗位，我将认真学习，虚心请教，不断调整自己，在自己的努力和多方的支持下，兢兢业业地工作，成为一名优秀的客户经理。

## 银行人员自我鉴定篇二

时光飞逝，来到xx银行实习差不多两个月了，两个月的时间经历了从大堂到社区的营销。纵然回首，其中的点点滴滴感悟颇多！无论是自我，还是浦发银行，都在不断的成长着，

每个人的感受是不一样的。对于我来说，浦发银行到位的金融服务和卓越的理财，给了我很大的启发；但银行业激烈的竞争更让我有了深刻的体会。

实习感受：团队的力量与协作很重要 社会与学校的不一样 持续营销是需要活力的

感受一：团队的力量与协作很重要。团队的协作能够到达意想不到的效果。记得有一次的周末培训课上，分行的卢师兄和我们做了一个棍子游戏，让8个人用自我的食指托起一根棍子，然后慢慢的往地面上放，在往下放的过程中，任何一个人的食指如果指头与棍子脱离，就得重新开始。每做一次，总有人手指会跟不上节奏，大家就会重新调整一次策略。经过数十次的反复演练，最终成功了。这就告诉我们团队的协作是成功必备的素质之一。

作为实习生，银行的许多的业务，虽说对我们进行了系统的培训，但在实际的应用中，问题是漏洞百出，短时间内是很难熟练的掌握这么多的业务，所以我们决定每个人去专攻一项业务。当我们去社区进行营销宣传时，如果客户问到自我不熟悉的业务，就由小组的专门负责这一业务的人去解答。果然效果明显，有意向的客户我们都能够使其去浦发办理相应的业务。

感受二：社会与学校有很大的不一样。一向生活在象牙塔里的我们，很少与社会接触，。当我们真正的走出学校的那一步，才感觉学校的生活简直就是享受。走入社会，什么事情都得研究，浦发实习，我被分到汉口很远的一个支行，每一天很早就得起床，做2个多小时的车到行里，每一天做车就浪费了大部分的时间，很累，怎样办，自我解决。机会已经给你了，就看你怎样去把握。

参加工作，什么事情都得从小事踏实的做起。本来以为在银行实习肯定是坐在空调的办公室，但现实与预期有很大的差

距。我们做的工作从营销社区开始，每一天顶着酷暑，在给客户介绍我们浦发的一点一滴。记得有一位哲人这样说过：做好每一件事，积累每一分品格，当我们习惯把身边每一件小事做好，做到完美，我们就已经成就了我们的职业素养。在学校里也许犯了错还能够改正，上了社会，犯了错误后果要自我承担。

感受三：持续营销是需要活力的。营销是一项周期长，需要活力的工作。我所在的支行是新成立的，很多业务需要我们去拓展。这就需要我们先锁定几个固定的客户群进行营销。怎样才能让客户去认识浦发，了解浦发是我们的首要任务，之后就是让客户能到浦发去办理各种业务和感受我们浦发的金融服务。开始的几天感觉我们很不受社区人的欢迎，那也是我们最难熬的几天。慢慢地，我们发现客户会主动找我们了解浦发。我们找到了营销的一个技巧，那就是持续的营销。于是我们就分成两组，一个小组长期营销海军工程的老干部社区，而我们这组长期营销同济医学院的教职工社区。

可是每一个客户的成交都不是一蹴而就，都需要反复的了解和沟通，久而久之，很容易产生疲倦和懈怠，如果产生这种情绪，会直接影响到客户，使公司的形象和经济效益遭受损失。这就需要我们充满活力，如果没有活力，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。持续营销要时刻坚持饱满的热情，把每一次和客户的讲解和沟通，当作一次尊重的个人表演，全身心的投入，慢慢的给别人一种信任感。才能从客户那里得到更多的信息，以利于我们更好的开展业务。

实习思考：银行理财产品的缺陷银行内部结构的设计应当合理化

高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点

思考一：银行理财产品高收益的思考？实习的两个月中，对于银行推出的一期又一期的理财产品，宣传海报的高收益率

高达百分之十几的数字吸引客户的眼球。在浦发实习期间，我接触最多的就是理财产品。我认为目前银行理财产品市场最大的问题在于：与理财产品有关的信息是完全不透明的，客户根本就不可能明白该产品的年收益率到底是多少。

记得有一次在向客户介绍理财产品时，客户和我说过这样一段话：理财产品有风险，不能把最高收益当作存款利息，可是大多数投资对理财产品似懂非懂的情景下，购买银行理财产品的时候，并没有获得这样的信息。

在浦发实习期间，我在向客户介绍产品时，自我的心里也没有底，0—17%或0—20%的浮动收益，到底能给客户多少的收益，仅有银行自我明白。如果给的是零收益，那银行在客户的心里又会是怎样样，说实话，我自我有很多的疑问。

所以我认为对于银行推出的理财产品，投资者本人要增强自我的风险识别本事，对于银行来说，为了自我的长期利益，必须要向客户传递所有的. 相关信息。银行为了竞争，抢客户，大力宣传预计最高收益率，预期收益率和预计最高收益率差值比较大的情景比较多，投资者需“擦亮眼睛”，谨慎选择。出于长远发展研究，商业银行也应当珍惜信誉。

思考二：（银行的结构设计）我们桥口支行的内部结构设计不是很梦想化，我认为无论是个人银行部，还是综合营销部，进入银行应当是给人一种很气派，安全的感觉，不应当是两三个窗口，仅仅一排的坐椅。银行要想解决排队长的问题，必须提高办理业务的效率，把现金业务与非现金的业务进行分流。

思考三：高端客户和高端业务的争夺成了银行业争夺的焦点。银行也已经进入了买方的市场，银行业80%的利润来自于20%的高端客户，外资银行的进入，私人银行业务的开展，使得高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点。外资银行会将其在国外的各种档次的产品逐步介绍到国内，这很可能会

得到不少高端客户的青睐。在外币、理财和个人业务方面，外资银行有可能会拿走相当的市场份额。所以就要求我们国内的银行加紧进行转型，做好与外资银行进行争夺的准备。

总之：我觉得目银行面临的巨大挑战还是来自于银行业的自身。首先是银行的经营管理体制，从传统的信贷出发，向零售银行去转型。其次是服务的理念要转变。银行业的买方市场使得银行的老大地位受到挑战，原先是客户找银行，此刻是银行主动找客户。第三个是我们银行从业人员的素质需要很大的提高，必须要呆板服务客户的理念放在头等重要的位置。

实习感言：武汉的夏天是酷热难熬的，但它并没有磨灭我们这群年轻人的活力，我很珍惜在浦发学习的一点一滴，感激师兄师姐给我们的教导与指点，正如姚行长所说：在浦发实习，痛并欢乐着。”

### 银行人员自我鉴定篇三

在这里工作的这段时间我通过自己不断的努力得到了大家的认可，而我也是在自己的努力下，让自己的能力得到了增长。增长的也不仅仅只是工作能力这么简单，也是让自己的交际能力，沟通能力得到了很大的成长。而这些成长也不仅仅只是我自己的努力，也是有着领导和那些同事的帮助下，才得以有这么大的收获。因此我对大家也是非常的感激，也是证明了我当初来到银行工作这个决定的正确性。如果不是当初决定来到这里工作，我是绝对不会认识到大家，也是不会有现在的我，我也因此感到庆幸。下面就自己工作这段时间的表现进行一番简略的自我鉴定：

在过去的我有些膨胀了，认为自己能够解决自己遇到的所有事情。而在来到这里工作遇到了一些困难之后我也认识到了自己过去的错误，也明白了人多力量大，仅仅只靠一个人是很难把整个银行的工作完成的更好的，只有大家一起的努

力才能够让银行的未来有着美好的光明。而过去的我也并不仅仅只有这么一点缺点，在人际交往上因为我自己的怪脾气，总是会把互相的关系闹僵，而在来到这里的一开始也是这样的，但大家也并没有因此就歧视我，也是一直在热情的和我接触，而我也是在大家的帮助下慢慢的改变了过来。

现在的一切都是我通过别人的帮助才改变过来的，而我还有着很多不足的地方，在以后需要自己不断的改正。我也相信自己是能够改正过来的，请领导给予我这个转正的机会，我是一定能够完成好自己以后的工作的。

## 银行人员自我鉴定篇四

为期三个月的实习期结束了，在这段时间里，使我受益匪浅，理论知识和社会实践得到了很好结合。通过这次在\*\*\*单位的实习，除了让我对\*\*\*单位的基本业务有了一定了解，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础。

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须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，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿，较为严重的还应受到处分。

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，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。在银行职员的工作态度

问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，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，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。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。实习过程里使我深深体会到，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，使我们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。

实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实践中，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，这才是我们学习与实践的真正目的。

## 银行人员自我鉴定篇五

随着xxxx的悄然而逝，第一阶段的实习即将结束，回顾这四个多月的点点滴滴，有成功后的欣喜和激动，也有挫败后的失落和无奈。从第一天上班的兴奋不已，到后来的不知所措，



直至现在的慢慢适应，业务操作能力提高的同时，内心也经历着微妙的成长。

虽然在岗前培训时也听老师讲过一些服务中的案例，但那份学生的冲动和稚气将一切的困难都缩小化了，怀着对金融事业的憧憬，看似踌躇满志的傲气。然而，真正站在岗位上我才发现，我所需要的不是所谓的远大抱负，而是以一种平和宽容的心境对待平凡岗位的那份自然和豁达。是以一种谦虚的心态去向每位师傅学习各项技能的勤恳和谦卑。第一次走进支行，第一次接触柜台，第一次面对客户，第一次……在太多的第一次中，我感受着来自沟通，技能，和业务等方面的诸多压力，当然，在一次次体味压力的同时，也学会了如何去缓解和减轻这些压力。由于知识背景的欠缺，初次接触业务时几乎是一头雾水，对一些行话和专业术语则更是不知所谓，在遭遇客户的抱怨时，内心有过委屈，也有过无奈。特别是刚临柜的几天，由于业务操作的不熟练，让我感觉似乎失去了任何辩驳的权利。“会不会做？”“怎么这么慢？”一句句抱怨的话让我感觉浑身火辣辣的，心跳越来越快了，手脚却越来越慢了。顿时一种从未有过的失落感让我失去了所有的自信。但是那份曾经坚守的“永不言弃”让我在几度失落的低谷中又重拾起当初的决然和骄傲。在看似忙碌而又紧张有绪的工作中，我开始记住了“客户”这个词，因为我深知客户是我们的服务对象，金融业出售的是服务，优质服务是我们的“立行之本”。我开始体味“微笑服务”诠释的真谛。

在实习期间，我从最基本的工作学起。思想汇报专题验印，整理资料，敲连号章……在看似简单而又机械的工作中我学会了仔细，学会了如何去做好每一样师傅们交付的任务。曾经对“一生做好一件事”的人生观置之一笑，但细细想来可笑的是自己。“把一件简单的事情做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡”我想这句话的内涵只能用行动去体会，用经历去诠释。我从不拒绝做任何一件小事，因为我相信无论是什么事情，要做好都离不开认真和细心。而临柜工作是一项看似简单但精密度很高的工作，它需要的是更多的耐心

和细心。所以我一直都在培养自己这方面的能力。刚开始时，几乎每一天每做一件事都要犯错，但是渐渐的在各位师傅的帮助和指导下，我已经慢慢从常犯错，减轻到现在的少犯错，犯小错，并争取不犯错。我把每次犯错都做为对自己的一次警示，更是做为自己迈向成功的一道道关卡，人生不拒绝犯错，重要的是看待错误的正确态度和之后的自省。

在经过了一段时间的“看”后，会计把我安排到分理处实地操作，在分理处，由于业务量不是很大，所以师傅让我亲自操作记帐。在那里，我系统的学习了储蓄业务，也得到了操作上的训练。通过向师傅们请教和学习，对于中间业务的委托关系办理各资费缴纳业务也已经基本掌握并多次操作办理。对于对公业务，能办理一些基本的结算业务，如：收付现，转账，汇票的签发和解付等。

过去的四个月不管是问号还是感叹号，在新的起点上，我将重新审视自己，虚心向各位师傅求教，认真学习业务操作，并注意储备知识，适时给自己充电，不断地从各方面提高自己的素质，使自身在新的起点上取得更大的成绩。

## 银行人员自我鉴定篇六

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx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xx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，柜台上一样可以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，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满

的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，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，然而面对各类客户，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，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，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，只有这样，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！人生的价值只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”，为客户提供全方位、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，为客户提供一定的方便，灵活、适度地

为客户提供个性化、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提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，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，为客户提供及时、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希望！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！

## 银行人员自我鉴定篇七

我是×××。从入行至今从事前台柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持着谦虚地态度，认认真真学习业务，兢兢业业工作，用积极热情的态度对待每一位客户。前台的工作让我熟练掌握了个人业务操作和会计制度，积累了宝贵的经验，并于很多优质客户形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

助我们的重点客户，作为其安全得力的理财助手，实现其资产的最大化；同时，成为联系客户与\*行的桥梁，规避资金风险，推广金融产品，实现客户价值的最大化。

在实现客户价值最大化上，个人客户经理应充分了解客户，针对客户不同心理需求，为客户量身推荐合适的理财产品，结合我行的短期基金产品，?产品，中长期的保险理财产品，有针对性地营销。在营销产品时，应本着诚信、专业、高效、优质的原则，为客户着想，赢得客户信任，形成营销的良性

循环。还要深度挖掘优质客户因私购汇的潜力。在平时工作中，有部分客户会因出境游、子女留学而有购汇的需求，但出于对\*行的不了解，就去中行办理，造成资源的流失。个人客户经理应加大宣传，结合我行的\*\*汇款、旅行支票、信用卡等产品，为客户提供多方面的外汇服务。在实际工作中，有一位客户的女儿出国留学，我们向他推荐了旅行支票，这位客户在对比了我行于中行的服务后，还是选择了我行，为女儿购买了一万加元的旅行支票，客户非常满意，并表示以后还会选择汇款的方式来我行办理业务。在维护客户关系上，个人客户经理应做好客户分类管理的工作，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢，实现收入与产出相匹配。由于当今金融市场竞争激烈，就需要客户经理不断加强与客户的联络，定期走访高端客户，赢得客户信任，与客户建立深厚的感情，和每一位客户成为朋友，而不应仅局限在冷冰冰的业务关系上。

还有一点需要补充，做好个人客户经理，还要与前台柜员达成默契，形成良好的联动效应。我一直在前台工作，熟悉前台的工作流程，如果我能担任个人客户经理，会与前台人员通力合作，让每一位客户高兴而来，满意而去。

我深深的爱着我的银行工作，我真心的想与每一位客户成为朋友，热心提供帮助。如果我能走上这一岗位，我将认真学习，虚心请教，不断调整自己，在自己的努力和多方的支持下，兢兢业业地工作，成为一名优秀的客户经理。