

最新银行自我党员自我鉴定(优秀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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为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。

银行自我党员自我鉴定篇一

自我鉴定就是总结过去一段时间的工作学习成果,那么你知道党员自我鉴定怎么写吗?接下来,小编在这给大家带来了银行党员自我鉴定例文,欢迎大家借鉴参考!

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*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*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，有针对性地进行营销。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。

工作以来，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，拥护以胡**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**年9月被批准为预备党员。

工作上，本人自****年工作以来，先后在**储蓄所、**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础。至今仍然肩负着十几项工作，包含了会计(交换、退票、查询、空白凭证领取、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**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:**年市行组织过的全地区业务知识竞赛,并获得集体第三名;**年迎五四青春在改革中飞扬活动,获得集体三等奖;**年市行工会组织的庆“七一”建党**周年知识竞赛活动,并获得集体第三名;**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**年先进工作者;**年工会积极分子;**年先进工作者;**年服务标兵;**年先进工作者等等荣誉称号。

一、在学习理论,坚定共产主义理想信念上做表率

学习理论有了深度，认识水平就有高度，查摆问题和解剖问题才有力度。因此，平时注重对马列主义书籍及论述文章的收集和学习，仅收集“三讲”“三个代表”的剪报文章就达60多篇，并将有关文章应用到部门的政治学习中去，能认识到共产主义的理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

二、在学习现代管理知识，提高管理能力上做表率

科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工作中去。积极在部门推进“样板会议室”，评寻服务明星”，“每月推荐二本好书”，进行书法比赛等健康有益的活动。

三、在工作态度，作风纪律上做表率

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

四、关心群众生活，履行“三个代表”做表率

坚持三个代表，归根结底就是要统一体现在不断实现人民群众的根本利益上，只有亲近群众，植根群众，了解群众，造福群众，才能真正代表群众。因此，能结合部门实际，有计划对家距大厦较远的员工进行家访。平时关心群众疾苦，对生病在家的员工进行慰问，对个别家景困难的员工还能给予力所能及作的经济帮助。对大厦员工遇到的法律上的难题也能进行耐心解答。

不足：

一、学习上，缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上对员工开展价值激励和情感激励，推进经营工作方面还有很多工作要做。

银行自我党员自我鉴定篇二

xx-xx年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。作为一名共产党员，我坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的xx-x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己

的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责。我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在xx-xx部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是xx-xx[]二是xx-xx[]三是xx-xx[]在xx-x室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好xx-xx“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中[]xx-xx[]二是xx-xx[]三是xx-xx[]四是xx-xx[]五是xx-xx[]六是xx-xx[]五是xx-xx[]工作中我努力做到“三勤”：一是手勤[]xx-xx[]二是脑勤[]xx-xx[]三是嘴勤[]xx-xx[]

四、努力遵章守纪。我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

银行自我党员自我鉴定篇三

xx-xx年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。作为一名共产党员，我坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团

结同志、诚实待人;始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上,脚踏实地、埋头苦干;始终坚持以“认认真真履行职责,扎扎实实搞好工作”为信条;始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的xx-x业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习,我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识,不断提高运用理论解决问题的能力,为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础,自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责。我始终坚持认真履行岗位职责,努力完成各项工作任务,无论岗位如何变换,我都干一行、爱一行、专一行。在xx-xx部工作期间,我虚心学习,认真钻研,扎实完成领导交办的各项工作任务。一是xx-xx[]二是xx-xx[]三是xx-xx[]在xx-x室工作期间,我努力适应新岗位对自己的要求,与同事一起共同发挥好xx-xx“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中[]xx-xx[]二是xx-xx[]三是xx-xx[]四是xx-xx[]五是xx-xx[]六是xx-xx[]五是xx-xx[]工作中我努力做到“三勤”:一是手勤[]xx-xx[]二是脑勤[]xx-xx[]三是嘴勤[]xx-xx[]

四、努力遵章守纪。我时刻牢记自己是一名共产党员,时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨,时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中,遵纪守法,作风正派,求真务实,坚持原则;敢于讲真话、办实事;顾全大局、服从管理、任劳任怨;从不计较个人得失,从未出现违规违制现象。

银行自我党员自我鉴定篇四

银行优秀党员的自我鉴定书是怎么样的?请看下面本站小编为大家整理的银行党员自我鉴定书范文，仅供参考。

能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务;进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识;同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。走进农行，四处看看，适应的开始;投入工作，能力的锻炼!

至于不足：相关专业知识的应进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。

回顾这三年多的时间，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。正是这三年多的工作，我从一名青涩的大学生成长为一名成熟干练的银行职员，现将这三年多的工作情况汇报如下：

一、自觉加强理论学习，提高自身素质。

首先，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学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，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。

其次，在业务学习方面，不断学习并熟练掌握x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。

二、认真仔细、脚踏实地，努力完成好各项业务工作。

在这三年工作中，随着x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。具体介绍如下：

(一)x年x月至x年x月，在xxx储蓄所工作期间，作为一名前台柜员，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。

(二)x年x月至x年x月，在xxx支行公司部工作期间，担任客户经理

一职。首先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。同时通过行领导的支持和自身的努力，在正式上岗一个月内成功营销了县招商引资企业中的优质小企业，并实现有效信贷投放，为我行在园区企业中树立的良好的银企合作形象，为继续营销园区企业奠定了坚实的基础。在这两年多的时间里，我前前后后负责并参与了20多户客户的关系维护、信贷调查、授信申报、贷款发放、贷后管理等相关工作。同时还完成了xxxx项目的各项核准、授信及业务申报工作，实现xxx分行第一笔银团贷款的有效信贷投放，支持了国家重点项目的投资建设。

(三)x年11月到至今□xxx支行公司部工作期间，担任业务副经理一职。作为挂职锻炼的一员，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。在这不到一年的时间里，我虚心请教，学习好的工作方法思路，积极开拓各项业务。从年初到现在已完成授信额度总量达18915万元，信贷投放量达15814万元，与约三十家大中小企业建立了良好的合作关系，存贷比平均达30%以上，产品覆盖达6种以上，极大提升了对

我行的综合贡献度。

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*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*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，有针对性地进行营销。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。

银行自我党员自我鉴定篇五

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己，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，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。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，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、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况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；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；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，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。

四、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，经常提出合理化建议并获采纳，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。

总的来说，一年来，分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，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能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

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己，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，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。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，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、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况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作主动性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；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；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

三、在勤的方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度主动，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。

四、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，经常提出合理化建议并获采纳，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，效果优良。

总的来说，一年来，分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，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能力，充分调动广大员工的工作主动性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在学习理论，坚定共产主义理想信念上做表率

学习理论有了深度，认识水平就有高度，查摆问题和解剖问题才有力度。因此，平时注重对马列主义书籍及论述文章的收集和学习，仅收集“三讲”“三个代表”的剪报文章就达60多篇，并将有关文章应用到部门的政治学习中去，能认识到共产主义的理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

二、在学习现代管理知识，提高管理能力上做表率

科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工

作中去。积极在部门推进“样板会议室”，评寻服务明星”，“每月推荐二本好书”，进行书法比赛等健康有益的活动。

三、在工作态度，作风纪律上做表率

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

四、关心群众生活，履行“三个代表”做表率

坚持三个代表，归根结底就是要统一体现在不断实现人民群众的根本利益上，只有亲近群众，植根群众，了解群众，造福群众，才能真正代表群众。因此，能结合部门实际，有计划对家距大厦较远的员工进行家访。平时关心群众疾苦，对生病在家的员工进行慰问，对个别家境困难的员工还能给予力所能及作的经济帮助。对大厦员工遇到的法律上的难题也能进行耐心解答。

不足：

一、学习上，缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上对员工开展价值激励和情感激励，推进经营工作方面还有很多工作要做。