

最新银行柜员转正考核自我鉴定(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行柜员转正考核自我鉴定篇一

我从入行至今从事前台柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持良好着谦虚地态度，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，磨炼了宝贵的经验，并很多于很多优质广告主形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

商业性客户经理充满活力是一个充满活力，充满希望的工作，在整个行向零售式银行服务化的过程中，愈来愈个人客户经理会在银行的发展中扮演越来越极为重要的角色。我认为，个人客户经理的工作简单确保的说就是维护现有优质客户，挖掘潜在的当新客户，在为客户推荐合适的理财产品的同时，做到银行与用户的双赢。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金融机构时，网络营销工作做得并不是很完美，当二者结合起来此时，就可创造营销奇迹。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着力点客户，作为其安全得力的理财助手，实现其资产的化；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，实现客户收藏价值的化。

在同时实现客户价值化上，个人客户经理应充分知晓客户，针对客户不同心理融资需求，为客户量身推荐明智的理财产

品，结合我行的`短期公募基金产品，？产品，中长期的保险银行理财产品，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，已经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提供服务。在实际工作中，有有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，纽元为女儿购买了一万加元的旅行支票，客户非常满意，并年后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。由于博弈当今金融市场竞争激烈，就可以客户经理不断加强与直接联系客户的联络，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业务关系上面。

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一致默契，形成良好的联动外部性。我一直在前台教育工作，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，让每两位客户高兴而来，满意而去。

我基层工作深深的爱着我的银行工作，我真心的想与每转变成一位客户成为朋友，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，在自己的决心和多方的支持下，兢兢业业地工作，成为一名优秀的客户经理。

银行柜员转正考核自我鉴定篇二

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，

在这里我将释放能量青春的热量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx农业银行已经一个年头了，在这约莫一年中，我的人生历练了巨大前所未有的变化，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，我从事着一份最第二份平凡的工作——柜员。也许有人会说，旧式的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番光辉的事业。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。作为一名民生银行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己背负肩负的重任。柜台服务是展示农行系统较好良好服务的“文明窗口”，所以也我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，店员以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，行员是直接面对客户的客户群体，询问处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真正体会到农行人真诚，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：一是掌握抗压的业务本领、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；三是培育和谐的人际关系，与同事间和睦相处；四是清醒的认识人性、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，自立自强业务知识，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净利润一次考验的业绩。点点滴滴的小事让我真切体会到，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硝烟器，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至农忙不能像农户那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日以继夜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

平凡的岗位上以，让我深刻体会到，伟人正寓于平凡之中，平凡的我们一样足以奉献，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，没有基石哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的天人合一价值只有在平凡的行善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”，为顾客提供全方位、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评语，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，灵活掌握营销手法，为客户提供服务一定的方便，灵活、适度地为客户提供贷款个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好客户服务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，只有不完美的相关服务。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，熟练掌握这两项服务技能。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，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是有志人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的青春和希望！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！

银行柜员转正考核自我鉴定篇三

自20xx年7月18日在xx上班以来，至今三个月试用期已满，现对工作期间本人各项情况进行总结并申请转为单位正式员工。

一是进一步强化了服务意识。之前在信用社网点前台经历使

我深知服务对于银行业金融机构的重要意义，服务就是竞争力。在运行管理部就职期间，我主要从事信用社网点的业务支持工作，服务对象和内容具有一定特殊性，对我的服务方式和质量有了新的要求，我明白对一个问题 and 事件的处理方式、进度、效果不仅影响到直接的服务对象，还间接对汇聚中心所指导的各营业网点产生影响，由此对客户体验、企业形象产生或好或坏的影响。所以就职期间我以更加饱满的热情和专注投入到工作中。

二是初步掌握了岗位工作技能。在领导的关心和同时的帮助下，我很快的适应了新的工作环境，通过翻阅各种培训资料、电子文本、业务手册并不断向老员工请教，我很快掌握了日常工作内容、业务处理流程和方法。在与客户实际交流过程中，注意倾听客户对问题的看法和意见作为参考，在问题处理完毕向客户回复过程中，尽可能详细地向客户解释问题形成的原因、原理，让汇聚中心在接到辖内网点同类问题时能够举一反三，使部分问题自我解决。总体说来，在运管部三个月的工作经历使我学会了一些新的业务知识和沟通技巧，但同样使我倍感压力，省中心越来越快得上线了越来越多的新系统、新业务，我们只有不断加快观念、知识更新，不断接受新的业务培训才能处理问题过程中游刃有余。

三是恪守岗位职责和劳动纪律。在其位谋其政，能不能树立正确的职业观，不光反应一个人的态度甚至体现了他的道德。从上班第一天起我就告诉自己，全心全意去工作，利人利己利大家。我还清晰记得xx主任在新员工见面会上“服务网点、服务一线、服务业务”的告诫。在实际工作中，我关注客户的各项业务需求，本着从简、从快、从细原则，认认真真处理每一笔客户上报的问题。同时，严格遵守中心的各项纪律规定，准时上班，有事请假，不在公共场所吸烟、喧哗等，注重提高自己的`职业素养。

四是加深了对工作和单位的感情。经过3个月的学习、工作，我逐步把自己融入到新环境中，在这里我看到一批高度负责、

经验丰富的领导带领我们攻坚克难，阔步前行，我看到一大群业务过硬、热情勤奋的有为青年恪尽职守，为信用社业务发展提供技术支撑。我感受到一片友好、和谐的工作氛围，孜孜以求、精益求精、充满生机的企业文化。我为自己有机会在这样的单位展现自己的智慧和劳动感到无比快乐。

银行柜员转正考核自我鉴定篇四

时光荏苒，光阴似箭，来到农行xx支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对xx银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作，我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，

成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为xx银行发展贡献自己的一份力量，从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正内涵以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉；我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量很大并且每次交易的金额都比较大，在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，

是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处，一是由于听不懂外语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习外语，但由于学习时间过短再加上以前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习；二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

银行柜员转正考核自我鉴定篇五

自我鉴定是个人在一个时期、一个年度、一个阶段对自己的学习和工作生活等表现的一个自我总结，来看小编为大家整理的关于银行柜员转正自我鉴定：

敬爱的领导：

您好！

我自20xx年7月毕业于山西财经大学后，加入了农行建东支行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

银行柜员转正自我鉴定。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反假-币考试，并取得了优异的成绩，

我刻苦锻炼基本技能,虚心学习,勤学好问,认真做好笔记,下班后苦练基本功,努力学习业务知识,在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。

在过去的一年,我一直在努力,我为加入农行而自豪。

我信奉敬业进取追求卓越、永不言败的精神,我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

签名

日期

刚来到****的时候,对工作的一无所知,对为人处事的小心谨慎。

我具体的工作是**柜员,这个看似简单又体面的岗位,原来只是玻璃墙外人对我们的定位。

而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替,更多的是我感到了表面的东西不一定是真实的东西,最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。

工作时的精神高度集中,容不得半点松懈,对客户要耐心的解释,对工作要充满激情。

这也许就是工作带给我自身最大的变化,虽然这个变化是潜移默化的,但我切切实实的`感到了这个变化。

既然是工作心得,我想就没必要写太多冠冕堂皇的话,只有那些中肯的建议和批评对我们的工作来说才最实在,**的发展经历了很久的转变和提高,但是存在的问题亦不容小视。

自身的人员素质不高,业务的单一和少的可怜的附加值,管理的不健全,激励措施的效用性不高等等。

这一切是我们无法不面对的问题，虽说我们也在努力的改变这一现状，但改变不是一朝一夕。

我们正在这个关键的转型期。

我们可以借着**银行的成立这个绝好的契机，实现整个企业的蜕变和提高。

虽然这个过程中会有很多的阻力和压力，但是我们明白了压力是最好的动力之后，也许很多的问题就会迎刃而解。

工作转正后，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任，所以我会更加地努力工作。