

最新柜员新员工自我评价 银行柜员自我鉴定(大全9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

柜员新员工自我评价篇一

尊敬的`各位领导、同志们：

你们好！

我叫。此刻，我将这三个月来的工作、学习情景向大家鉴定汇报一下。

我所在的岗位是。的服务窗口，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。众所周知。的储蓄所是最忙的，每一天每位同志的业务平均就要到达近两百笔，接待的顾客二百人左右，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。三个月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，当我一遇到问题的時候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。今后想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。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。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每一天都要为各种不一样的人服务。我时刻提醒自我要从细节做起。把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。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感激。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，可是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年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。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。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同提高。征取更好的工作成绩！

柜员新员工自我评价篇二

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。

柜员新员工自我评价篇三

不知不觉间，自己在xx支行营业部的实习工作已经接近尾声，这五个月来的'实践工作，每一天我都有新的收获，每一天都有提高，每一天都能积累到宝贵的经验。此时静心回顾这五个月以来的工作与生活，油然而生了许许多多的感触和心得，而这些宝贵的财富也将伴随着自己走过未来的每一个工作阶段，在未来的每一个工作细节中帮助自己、提醒自己、升华自己的能力。

从刚刚进入培训当中的应届毕业生，到现在的一个实习柜员，是一个质和量的蜕变。面试过后，我们就进入了严格的入职培训，培训中我了解了xx行的历史发展和企业文化，学习了职业基本技能，掌握了业务流程，深刻的认识到柜员的工作复杂且责任重大。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，柜员是银行面向外界的第一窗口，我们的一言一行、不仅表现了我们自己的业务能力，同时也展现了顺义支行的整体风采，对xx行银行的发展有着至关重要的作用。因此，柜员做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

起初我站在柜员岗边努力观察他们的操作流程，认真记忆每笔业务的交易码，并且注意各位同事与客户的交流过程，从中能够学到很多业务中需要注意的细节，明确了学习重点，提高了学习效率。我把每次学到的重点记在纸上，空闲的时候就拿出来翻看，看得次数多也就记在脑子里了，有时看不

懂了就问，同事也非常友好地给我讲解，给我学习过程创造了非常有利的条件。

在各位同事和领导的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了，所以对各位同事和领导我心里充满感激。在业余时间，我也不忘鞭策自己，认真练习点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能。虽然在实际操作之前，我已经做了过很多积累工作，但刚开始上柜操作时还是感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，并把问过的业务认真地做笔记，很快我便可以迅速有效的完成存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。

工作中我深刻的认识到一笔业务的顺利完成，不仅是一项工作，更是一项责任。银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

同时柜员的工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照xx行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。我深刻的认识到我的每一次失误，都将带来不可预估的后果，可能会影响到这个企业的信誉。

工作的五个月来，我知道自己的业务水平还有待提高，虽然很多业务都能顺利的完成，但是在办理业务过程中的速度和熟练程度还有待提高。

以前的工作中也出现过失误，虽然在之后及时的弥补了过错，但也让我认识到，每一个细节都必须慎重面对，业务完成后

也要认真仔细的审核。我了解到要做好柜面工作，技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

柜员新员工自我评价篇四

进入银行工作几年，我是银行柜员，做柜员这一行最重要的就是服务好每一个客户，把业务做好，让客户信赖我们，这才是工作的重点。如今看自己过去的几年工作，也是想要鉴定工作一番。

我每天要负责的就是面向前台客户处理业务，对来客业务的查询和咨询以及业务操作，这些都是我要做的。回想当初刚上岗的时候，那生疏的手法，开始时总是会出一些小错误，到如今我已经能够独立的操作了，把业务都处理好。工作时从不曾打诨，也不曾嬉笑玩闹，我们就是银行的门面，任何时候都要微笑面对客户，一定把客户的因为办理好。

现在我工作下来，每天遵守这银行的规定，没有让自己违反过哪一条规定，这是值得骄傲的事情。我工作服从领导安排，认真执行领导给的指令，上级交代的任务按时完成，每天工作也都按时按量完成。白日里的工作礼貌周到服务到位，致以最真诚的微笑面对客户。客户来查询业务时，细心耐心的为他们解答，包容和理解客户的难处，毕竟作为服务行业，这些都是常见的，习惯的同时也要找寻最好的解决方法。

当然工作也有不足的，但是我都认真的改正，擅长把自己的优点发挥出来，短处就努力改善，让自己的能力可以不断的得到提升。在银行工作，我的思想高度上升了，学习的能力也得到提高，拥有的业务技能在不断增加，越来越多涉及更多业务了，办理成功的次数也多了，工作效率也在加快。

立足自己本职，为客户提供高效、快速、准确的服务，让客户觉得我是有专业技能的。在我这些你年的工作中，我得到

很多客户的夸奖，给他们留下了很好的印象，同时也得到他们的信任，更多客户选择我来为他们提供服务，这是我最大的成就。

时间一转眼就过去了，我工作也有好几年，几年的柜员工作让我个人能力得到一定的提升，只望能够为银行提供更多的贡献，让这一身技巧得到最大化的利用，方才能体现它的价值。未来的工作我亦是有信心做好，相信能够让更多的人认可我的。人生还长，我有更多的精力去探索世界，探索未来，不负这段青春，只为给自己的路途增加美丽。

柜员新员工自我评价篇五

我们要时刻工作方面的先进性，经常对自己做自我鉴定，对自己的认识中不断前进。下面由本小编精心整理的柜员工作自我鉴定，希望可以帮到你哦！

弹指一挥间，来行政服务中心工作已快三年了，对窗口工作有了切身的体会和深深地感悟，看似轻松的窗口工作干起来其实真不容易，要想做得好，必须得下功夫才行。

说到这个功夫，自然就想起了中华瑰宝——武术，练武术，讲究个基本功，这基本功不扎实，再怎么练，也就是花拳秀腿。在窗口工作，也和练武似的，离不了基本功。这窗口基本功要练不好，看来只有“下岗”了。“坐如钟，行如风，卧如弓”是练好武功的基本要求，照此也依葫芦画瓢总结出三点窗口工作的基本功：

第一个基本功是“坐功”，这是基本要素，就是要坐得住。一天8小时要坐的满满当当，端端正正，随时迎接着每一位来窗口办事的群众。如果坐不住，群众来办事找不到人，那窗口也是形同虚设了。窗口的规则多，如不能无故离岗，不能随便窜岗，不能吃零食聚众聊天等等，可说是“十项纪律八

项注意”，但必须耐住性子遵守纪律，这可是关系到单位、政府形象问题，马虎不得。如果这“坐功”没练好，那下面的功夫也别练了。不过，回头审视自己一下，这“坐功”练得虽没登峰造极，也可列入大侠之列了。

第二个基本功是“轻功”，这是必要条件。变通理解就是业务水平要高。窗口就是给群众办实事的，对工作人员的业务水平要求比较高，不仅要熟练，动作要快，而且要求准确无误。如果群众来办事了，我们的窗口工作人员对业务不熟练，办事慢慢腾腾，失误连连，那不仅给群众带来麻烦，为单位抹黑，而且与中心提出的口号“便民，高效，廉洁，规范”也是相违背的。要做到业务水平高，平时一定要注重学习，不仅是埋头学习业务知识，也要与国家的法律、法规，相关的条例、条款结合起来学习。综合素质提高了，业务水平自然水涨船高了。

第三个基本功是“笑功”，这是充分条件。中心给我们每一位工作人员发的工作牌后面有一个小标语：“今天你微笑了吗？”，我觉得这个特别好，每天一上班我就能看到这行字，它时时的提醒我，抛掉不良的情绪，微笑，微笑再微笑。其实微笑也是个学问，什么样的微笑最美呢，专家论证说上下露出八颗牙齿的微笑最美，自己曾经对着镜子试着露牙，可不是露多了，就是露少了，露得刚刚好，笑得又太机械，真难呐！想来过于形式化的行为如果没有内心需求支撑，那是没有感情的。所以只要是发自内心的、真诚的微笑，我认为就是最美的，只要它是适度的，和露出牙的数目关系不大。微笑着坐在窗口，会让办事的群众觉得很亲切，密切与群众关系的同时也会让自己的工作更好地开展。温家宝说过这么一句话：“我相信13亿中国人民微笑着面对世界，全世界人民也会微笑着对待中国。”而我所能响应温的，就是立足眼前，向前来窗口办事的群众微笑，我相信来窗口办事的群众也会微笑着对待我。

做好自己的事，其实并不容易。我们大多数人在工作岗位上

其实都是很平凡的人，空喊大口号为经济发展，我要如何、如何，那是很简单的事件，但是我认为要真的想为泰州作贡献，就必须踏踏实实的做好每一天的事。

一、勤学勤思，不断增强服务大局的意识。城市在发展，社会在进步，只有学而不断，才能解放思想，与时俱进，才能有新的理念、新的思维、新的眼光，增强发展意识，树立全局观念，从大局利益出发，站在全市的角度、发展的角度考虑问题，审视泰州经济建设和社会发展，以强烈的发展意识、开放意识和机遇意识，推进管理创新。

二、换位思考，切实强化体察民情的意识。作为办证窗口的一名工作人员，每天直接接触广大的群众，群众是直接的承受者，感触最深，他们的评价是最客观、最真实、最公平、最权威的。人一生能买几次房，对于普通老百姓来国土部门办土地证，是第一次也可能是最后一次。我们还有什么理由不让他们满意而来，开心而归呢。虽然有的前来办事的人难免有些误解，发发牢骚，但是我们也应该耐心倾听，有则改之，无则加勉，我们不需要争什么，换位思考一下，也许什么都能理解，所以，我们认认真真的接待好每一位来办事的群众、勤勤恳恳地办理好手头上的每一份卷宗，不让差错在我这些发生，不让材料在我这里耽搁。

三、以人为本，全面确立服务为民的意识。全心全意为人民服务，就要贯彻“以人为本”的服务理念，坚持实事求是、求真务实，树立工作岗位的需要，就是我们的服务，群众的需要就是我们的工作的服务理念。为群众和企业办实事，解决实际困难。能解决的要及时解决，不能解决的要做好解释和沟通工作，让广大人民群众了解我们的工作。要增强使命意识，培养机关工作的荣誉感、责任感。要严格遵守机关工作纪律，树立良好的机关工作形象。

窗口工作人员的一言一行直接代表着国土部门的形象，我们要时刻注意规范自己的言行举止，不断改进和提高服务质量

和服务水平，努力为国土部门树形象、赢口碑，为泰州经济发展贡献出自己的一份力量。

关于中心组织的“加强作风建设,服务‘三年倍增’”的学习,现我们窗口在最近工作中作如下总结:

一、对照十个“有没有”中‘在业务上，有没有缺乏我们一向将其放在首位，我主要采取如下方法提高自己的业务水平，将各个项目的需求一遍又一遍的熟记，以便在工作中得心应手。我到窗口上班也不过半个月，在这半个月中我较好的完成各项工作，工作中加强学习作为提高自身素质的关键措施，在接待工作中尤其对有些纠缠不清.性格古怪的群众钻研.浅尝辄止.业务不精.为民服务的本领不高.’都做到耐心解答，服务周到，对那些确定有困难的群众尽自己的最大努力去帮助他们解决困难，以真情感动对方，以行动塑好形象。就如前几天来的一个危房鉴定的群众，前一天登记第三天就来催报告，说了种种理由要求尽快，为了安抚他的心情我们前后方一起努力，使十个工作日完成的事情两天就搞定了，我认为窗口服务没有惊人的事迹，可越是看似平淡无奇的工作，就越是能磨练人的意志和思想，这就需要我们工作人员具有高度的责任感和足够的耐心，热心，细心，用“心”去对待每位来办事的群众，也要用“心”为办事的群众带来真诚满意的服务。

作用，体现团结协作、整体连动、步调一致的统一精神。我想我们所要做的，是抓住这次“全市机关作风与效能建设”活动提供的契机，按照办事理念最先进，办事态度最热情，办事程序最简化，办事方式最快捷，办事成效最显著的要求进一步提高服务人民群众，服务经济发展的能力和水平。

柜员新员工自我评价篇六

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。

柜员新员工自我评价篇七

尊敬的贵行人力资源教部：

我于20xx年7月1日成为贵行的试用员工，到今天12个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为本行的正式员工。

作为一个法学专业的本科生，初到单位，曾经担心能不能搞好财会方面的业务，该如何拿捏新的开始，但是贵行宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从一个外行人士到业内人士的转变。

在贵行实习期间，我先后从事柜员、信贷资料整理、库管、业务监督，最后又回到柜员的岗位，这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了单位的工作环境，也熟悉了整个的操作流程。经过全方位轮岗的学习交流，使

我从整体上对信用社这个金融机构有了一定的了解和喜爱。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；责任感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质；当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。这半年来我学到了很多，感悟了很多；我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

此致

敬礼

申请人：

20xx年x月x日

柜员新员工自我评价篇八

我是xx□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。

在整个x行向零售式银行转变的过程中，前台柜员会在银行的发展中扮演越来越重要的角色。我认为，前台柜员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。如果我能担任前台柜员这一岗位，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，实现其资产的化；同时，成为联系客户与x行的桥梁，规避资金风险，推广金融产品，实现客户价值的化。

在实现客户价值化上，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x行的不了解，就去x行办理，造成资源的流失。前台柜员应加大宣传，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x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，前台柜员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，就需要前台柜员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，做好前台柜员，还要与其他柜员达成默契，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，如果我能担任前台柜员，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，成为一名优秀的前台柜员。

柜员新员工自我评价篇九

时间过去了三个月，我也渐渐的适应了在这个岗位上的工作，开始慢慢的在工作上有了自身的经验和收获。现在，试用期的工作已经结束了。看着最近自身的努力成果和收获，我相信在未来，自身一定会有更多的成就！但在此之前，我必须努力的精进自身！

为此，我在此对自身最近的情况进行分析鉴定，希望自身能从自身的情况中，认识到自身的不足，并在未来的工作中努力的改善自身！我的自我鉴定如下：

思想方面：作为一名银行的工作者，我思想方面还是有许很多多的不足。这些问题，工作的时候，也体现了出来。但在领导的帮助和培训下，我也开始有很多的改变。从一开始的对思想的学习并不在意，到后来，自身也开始努力且自觉的提升自身，让自我的思想水平有所提升，并在工作中努力的改善自身的态度和服务质量。

工作方面：在工作方面，自身有了很多的提升了弥补。在开始的工作时，自身常常在工作中出现很多的问题，还经常麻烦银行的前辈来帮助我解决问题。但随着工作的推进，我的能力也有了较大的提升！在个人能力上，自身不但吸收了从培训中学习的经验，并且从前辈们的教导中，我也吸取了很多的个人见解。通过在工作中的实践体验，我在工作中也累积了不少的工作经验。

现在开来，自身已经基本能顺利的完成个人的基本任务了，尽管在面对老年顾客和人流较多的时候还有些吃力，但我也

会继续成长！

作为一名新人，自身的不足是非常显而易见的。作为柜员，我们的工作非常的枯燥且繁琐，如果是年轻的客户还好，但面对老年客户，我们常常要在交流上花费大量的时间去做重复的工作。而自身在耐心上，却有着非常严重的问题。

为了改正这个问题，自身也才会在思想上这么努力的去学习和改变，相信自身这个问题也会在今后的工作中慢慢的加以改正。

试用期的工作只不过是工作旅途的开始，在未来，想必也会有很多的问题和困难在等待着我，我会继续提升个人的能力和素质，让自身成为一名合格的xx银行的柜员！