# 最新银行柜员转正的自我鉴定 银行柜员转正自我鉴定(通用14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-04-19

*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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。银行柜员转正的自我鉴定...*

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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**银行柜员转正的自我鉴定篇一**

自我鉴定是个人在一个时期、一个年度、一个阶段对自已的学习和工作生活等表现的一个自我总结。 以下是本站小编为大家精心整理的“ 银行柜员转正自我鉴定范文”，欢迎大家阅读，供您参考。更多详请关注本站!

银行柜员转正自我鉴定范文(一)

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束!从6月18号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程，\*\*信社的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入农信工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切?为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神， 我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁??尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树!

银行柜员转正自我鉴定范文(二)

从事邮政储蓄工作已是半年的时间，半年来的酸甜苦辣不是一句话可以描述的。从一个从学校出来对工作的概念既向往又迷茫的我到对现在的工作百般熟悉，可以说是感慨万千。因为这半年中有遇到工作困难不知所措的困境，也有在同事的帮助下圆满解决时的兴奋，既有理不清工作思路的迷茫，也有在摸索的路上拾起的点点滴滴。于是，我整理起回忆的思路，在面临转正之际，写下我的邮政储蓄转正自我鉴定。

在进行个人鉴定之前，对自己半年来的工作进行一个回想。记得刚来到xx分局的时候，一无所知这个词用来形容当时的我一点也不过分，对工作的一无所知，对为人处事的小心谨慎，现在想想当时的自己都觉得可笑，转变的过程是个艰难的过程，同时也是个痛苦的过程，因为转变就意味着新的事务要不断的吞噬它原有的结构，物质表面的转变只是一个蜕变，那精神层次的升华才是思想的一次自我战胜。我想在三乡我战胜了自己。

我具体的工作是储汇柜员，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。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，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，邮储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。

我们可以借着邮政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。这些便都是我的工作自我鉴定。

工作心得，我想不仅是这些没有感情的文字，更应该是文字下面那种对工作期待和憧憬的信心，工作转正，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任。

银行柜员转正自我鉴定范文(三)

时光荏苒，光阴似箭，来到农行\*\*\*\*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\*\*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：

一、业务技能方面

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。

二、在服务态度方面

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\*\*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。

三、在团队合作方面

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。

四、在工作生活方面

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\*\*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\*\*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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇二**

银行柜员作为银行面广量大的人力资源群,对外代表着银行的形象，转正的自我鉴定有利于以后工作的完善。,本文是本站小编为大家整理的银行柜员的转正自我鉴定，仅供参考。

我在20xx年的银行工作中，始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准来严格要求自己。我立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归.。众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项

规章制度

来进行实际操作。

一年中我始终如一的要求自己，20xx年我个人没有发生一次责任事故。我在做好自己本职工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同事，同事们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储多万元。

这一年来，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基储专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。针对以上问题，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。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

自20xx年7月18日在上班以来，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，我明白对一个问题和事件的处理方式、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。

从事邮政储蓄工作已是半年的时间，半年来的酸甜苦辣不是一句话可以描述的。从一个从学校出来对工作的概念既向往又迷茫的我到对现在的工作百般熟悉，可以说是感慨万千。因为这半年中有遇到工作困难不知所措的困境，也有在同事的帮助下圆满解决时的兴奋，既有理不清工作思路的迷茫，也有在摸索的路上拾起的点点滴滴。于是，我整理起回忆的思路，在面临转正之际，写下我的邮政储蓄转正工作心得，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，邮储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。

我们可以借着邮政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。这些便都是我的

工作自我鉴定

。 工作心得，我想不仅是这些没有感情的文字，更应该是文字下面那种对工作期待和憧憬的信心，工作转正，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任。

**银行柜员转正的自我鉴定篇三**

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人的学习。

在过去的一年,我一直在努力,我为加入农行而自豪。

我信奉敬业进娶追求卓越、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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇四**

刚来到xxx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xxxx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。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，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，xxxx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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇五**

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，我明白对一个问题和事件的处理方式、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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇六**

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：

我热爱农行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反考试，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人的学习。

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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇七**

经常对自己做

工作自我鉴定

就是总结成败，努力寻求自己工作中的最佳状态!下面由本小编精心整理的银行试柜员转正自我鉴定，希望可以帮到你哦!

20xx年8月，我们20xx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年。8月8日，签订

劳动合同

，8月9日，我将组织关系转入婺城支行，同时被通知分配到分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省;另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展;反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

我认真地完成了见习要求，现申请转正。

时光荏苒，转眼间，我已经进入中国银行六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到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。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将“文优”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。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，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。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。

在银行工作在风险，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“双十禁”的要求进行工作。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，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

我于5月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户-实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多-维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在

调查报告

中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

尽管两个月的练兵使我在业务知识上有了许多进步，同时也认识到自己的不足：1、对各行业情况及政策认识不够，比如之前遇到的摩配行业就很生疏，以至不能和客户有更多沟通，容易导致和客户沟通问题太直接。需要多了解各行业的市场信息。2、财务分析能力需要加强，对数字应该更敏锐。3、经办了几类客户，更应该总结各类客户的特征和风险点，怎么营销这一类的客户?4、对材料真实性的识别。5、跟陌生客户电话时的自信、底气、语气的把握。5、客户调查及形成报告过程中对客户资产及效益的多-维度核实。这方面的能力都还需要在接下来的工作中不断学习和提高。

两个月的工作和学习是忙碌的，至少是较大学时有压力的。除了在公司忙完手上的工作、学习、培训，偶尔回家休息后还会写下

工作总结

，形成一些自己的思考，学习法律，财务，业务的材料，认真为每一次考试作准备等等。这样的生活会有些累，但却是充实有意义的，是我曾经一直觉得自己懒散、随性的性格应该受到的磨练，即使偶尔下班很晚很累很饿也没有怨言，因为我看到比我付出更多的领导和同事，而这样的生活方式我已经适应，我依然心存感激。感谢公司给我这样好的平台和锻炼自己的机会，给我人生新的起点，感谢所有领导的培育和用心，谢谢你们。我坚信，有我们团队的用心和努力，一定会做出自己的品牌，走的更好，更远，实现董事长及大家的美好梦想!

还记得6月8号公司开业那天，我说给公司的一句话：爱，爱团队，见证今天，期待明天，我与共成长!到今天，这还是我想说的。也许8月以后，压力更大，工作更忙，我已经有了心理准备，趁现在年轻，没有任何生活束缚的时候，我还可以尽量的学习和沉淀自己，积攒能量。因为有心，我相信自己可以做得到，做得好。希望在我的第一份事业中做出成绩，获得成就感，快乐工作，快乐生活!

是一个温暖和-谐的大家庭，能成为一员是我的荣幸,我愿意与签订劳动合同，同时愿意接受各领导考核。谢谢!

**银行柜员转正的自我鉴定篇八**

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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇九**

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，成为一名一名优秀的客户经理。

**银行柜员转正的自我鉴定篇十**

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，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，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。

转正自我鉴定 | 转正定级自我鉴定 | 员工转正自我鉴定 | 见习自我鉴定

**银行柜员转正的自我鉴定篇十一**

刚来到xx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xxxx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。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，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，xxxx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。

**银行柜员转正的自我鉴定篇十二**

我于5月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xx-xx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多-维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、xx、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且xx和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

尽管两个月的练兵使我在业务知识上有了许多进步，同时也认识到自己的不足：1、对各行业情况及政策认识不够，比如之前遇到的摩配行业就很生疏，以至不能和客户有更多沟通，容易导致和客户沟通问题太直接。需要多了解各行业的市场信息。2、财务分析能力需要加强，对数字应该更敏锐。3、经办了几类客户，更应该总结各类客户的特征和风险点，怎么营销这一类的客户?4、对材料真实性的识别。5、跟陌生客户电话时的自信、底气、语气的把握。5、客户调查及形成报告过程中对客户资产及效益的多-维度核实。这方面的能力都还需要在接下来的工作中不断学习和提高。

两个月的工作和学习是忙碌的，至少是较大学时有压力的。除了在公司忙完手上的工作、学习、培训，偶尔回家休息后还会写下工作总结，形成一些自己的思考，学习法律，财务，业务的材料，认真为每一次考试作准备等等。这样的生活会有些累，但却是充实有意义的，是我曾经一直觉得自己懒散、随性的性格应该受到的磨练，即使偶尔下班很晚很累很饿也没有怨言，因为我看到比我付出更多的领导和同事，而这样的生活方式我已经适应，我依然心存感激。感谢公司给我这样好的平台和锻炼自己的机会，给我人生新的起点，感谢所有领导的培育和用心，谢谢你们。我坚信，有我们团队的用心和努力，xx一定会做出自己的品牌，走的更好，更远，实现董事长及大家的美好梦想!

还记得6月8号公司开业那天，我说给公司的一句话：爱xx，爱团队，见证今天，期待明天，我与xx共成长!到今天，这还是我想说的。也许8月以后，压力更大，工作更忙，我已经有了心理准备，趁现在年轻，没有任何生活束缚的时候，我还可以尽量的学习和沉淀自己，积攒能量。因为有心，我相信自己可以做得到，做得好。希望在我的第一份事业中做出成绩，获得成就感，快乐工作，快乐生活!

xx是一个温暖和-谐的大家庭，能成为xx一员是我的荣幸,我愿意与xx签订劳动合同，同时愿意接受各领导考核。谢谢!

看过银行试柜员转正自我鉴定的人还看了：

1.银行柜员转正自我鉴定

3.银行员工的转正自我鉴定

4.银行员工转正自我鉴定

**银行柜员转正的自我鉴定篇十三**

我于5月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xx-xx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多-维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、xx、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且xx和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

尽管两个月的练兵使我在业务知识上有了许多进步，同时也认识到自己的不足：1、对各行业情况及政策认识不够，比如之前遇到的摩配行业就很生疏，以至不能和客户有更多沟通，容易导致和客户沟通问题太直接。需要多了解各行业的市场信息。2、财务分析能力需要加强，对数字应该更敏锐。3、经办了几类客户，更应该总结各类客户的特征和风险点，怎么营销这一类的客户?4、对材料真实性的识别。5、跟陌生客户电话时的自信、底气、语气的把握。5、客户调查及形成报告过程中对客户资产及效益的多-维度核实。这方面的能力都还需要在接下来的工作中不断学习和提高。

两个月的工作和学习是忙碌的，至少是较大学时有压力的。除了在公司忙完手上的工作、学习、培训，偶尔回家休息后还会写下工作总结，形成一些自己的思考，学习法律，财务，业务的材料，认真为每一次考试作准备等等。这样的生活会有些累，但却是充实有意义的，是我曾经一直觉得自己懒散、随性的性格应该受到的磨练，即使偶尔下班很晚很累很饿也没有怨言，因为我看到比我付出更多的领导和同事，而这样的生活方式我已经适应，我依然心存感激。感谢公司给我这样好的平台和锻炼自己的机会，给我人生新的起点，感谢所有领导的培育和用心，谢谢你们。我坚信，有我们团队的用心和努力，xx一定会做出自己的品牌，走的更好，更远，实现董事长及大家的美好梦想!

还记得6月8号公司开业那天，我说给公司的一句话：爱xx，爱团队，见证今天，期待明天，我与xx共成长!到今天，这还是我想说的。也许8月以后，压力更大，工作更忙，我已经有了心理准备，趁现在年轻，没有任何生活束缚的时候，我还可以尽量的学习和沉淀自己，积攒能量。因为有心，我相信自己可以做得到，做得好。希望在我的第一份事业中做出成绩，获得成就感，快乐工作，快乐生活!

xx是一个温暖和谐的大家庭，能成为xx一员是我的荣幸,我愿意与xx签订劳动合同，同时愿意接受各领导考核。谢谢!

**银行柜员转正的自我鉴定篇十四**

精选银行柜员工作自我鉴定(一)

时光匆匆，转瞬即逝。一眨眼，我来到xx银行工作已经x年了。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。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，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。

一、围绕服务“三农”，大力支持粮食收购、储备、加工，进一步保护农民的种粮积极性。

二、立足农村基础设施，积极支持新农村建设，为xx经济跨越发展提供后劲。

三、突出重点，努力支持产业化龙头，确保我市产业化龙头企业健康发展。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展。xx市圣地嘉禾油脂有限公司是xx市产业化龙头企业，xx年3月，我们发放了4万元贷款，支持该企业累计购进3万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展。xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户。xx年初，我们发放了贷款xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料32万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

参考银行柜员工作自我鉴定(二)

20xx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xx银行员工，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羸得顾客的信任。

是的，在xx银行员工中，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x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，给客户提供及时、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!

经典的银行柜员工作自我鉴定(三)

一、个人的工作

身为柜员其实工作还算是比较简单的，平时我都是十分努力认真的让自己在工作期间更加努力去工作，尽力让自己是可以在工作期间去完成好每一件事，当然在这期间我也是完全明白自己的工作过程与各项业务。目前我是完全能够将柜员本身的工作都完成好，并且我也是相信自己对于银行的各项业务都是有完全的明白，虽然可能在完成上还是极有可能出现一定的问题，但我都还是有尽力去弥补，并且没有给银行带来任何的问题与难处。

二、所遇到的问题

工作的时候并不可能都是非常的一帆风顺，最为柜员每天都是会遇到各种这样的顾客，并且极容易遇到那种较为刁钻的，并且对于我个人的工作也是有一定的难处，当然我在面对顾客时也是努力让自己的顾客感到满意，但是还是会在一定的时候，在一定的事情上没有办法将这一切都处理好。对于我个人所存在的问题我也是有尽力让自己去变得更加的优秀与成功，对于我自己地努力我想还是有极大的欠缺，所以我更是必须要更加努力地去完成好自己应该要做好的事情。对于那些自己是比较不能够处理的事情，也可以算做是我个人的经验不足，当然也是因为我个人在工作上还有较多应该去努力的地方，这一次的问题都是我个人还不够优秀，更是还需要去慢慢成长。

三、接下来的规划

在自己现在的工作上我也是十分的努力想要让自己去得到成长，对于我现在柜员的工作，我都是有尽力让自己在工作期间去慢慢学习自己缺失的技能以及一些还需要加强的地方。从现在的工作来看我更是需要去更加的努力，让我尽力在工作上去有更多的更好的成长。从这段时期的工作上来看，我也是花费了较多的时间来让自己可以在工作期间去收获更多的幸福与快乐，并且对于我个人的工作来看，我也是有尽力让自己去变得更好。还存在的很多需要学习的东西都是我应该要奋斗努力的，所以我会尽力让自己在工作期间去慢慢学习，丰富自己的内心与脑子，这样我在面对顾客的时候更加心中有底，这样才能够让自己得到更多的收获。

模板银行柜员工作自我鉴定(四)

自我参加工作到现在，已经经过了一年的时间，这段时间里，在各级领导的指导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

在见习期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。

我先后参加了保险代理人资格考试和人行的反假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和反假证书。在平时，我苦练点钞、汉字录入、翻打传票等基本功，虚心学习，勤学好问，并认真做好笔记。

我从一名普通柜员做起，努力学习操作技能，拓展业务知识，不断积累工作经验，从第一天正式上柜台时的依葫芦画瓢、谨小慎微，再到如今能熟练操作、从容的接待客户，每一天我都努力做到比前一天更好。

作为一名窗口行业的员工，我深知竭诚服务的重要性，秉持着“以客户为中心”的理念，我坚持为每一个客户提供方便、快捷、准确的服务，而客户的每一句谢谢，都是我继续努力下去的动力。

优秀的银行柜员工作自我鉴定(五)

刚来到xxxx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xx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。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，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。

既然是工作自我鉴定，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，xx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xx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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn