

# 2023年银行人自我评价 银行自我评价 (汇总9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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行人自我评价篇一

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_\_\_支行，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来\_\_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\_\_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，柜台上一样能够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，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接应对客户的群体，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，然而应对各类客户，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，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操

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，仅有这样，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！人生的价值仅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”，为客户供给全方位、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，为客户供给必须的方便，灵活、适度地为客户供给个性化、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供给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，仅有不完美的服务。在日常工作中，我进取刻苦钻研新知识，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，给客户供给及时、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期望！但在在我看来，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！

今日，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今日我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我明白作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农业银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行人自我评价篇二

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的

业务技能水平，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。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。我始终以“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，让每个顾客都高兴而来满意而归。

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确、认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训。我印象最深刻的是我支行第四季度以来开展的代理保险业务，我一名新人，敢于一马当先，积极营销，在个人取得不错的成绩的同时，也带动了涌口支行其他员工的士气，最终涌口支行在第四季度和第一季度中，保险业务取的不错的成绩。同时我自己在营销过程中学习了许多的知识，也锻炼了自己。因此，经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了长足的进步，我相信我能为厚街支行做出更多的贡献。

虽然近一年来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在转正后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才。

## 银行人自我评价篇三

今年工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，不管是思惟上、学习上仍是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收成。我对自己今年的自我评价是比较满足的。

思惟上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部分、某某科室、会计科等科室工作过，无论走到哪里，都严格要求自己，耐劳钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已纯熟把握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手银行工作人员自我评价及评定。

记得，刚进xx行，为了尽快把握xx行业务，我天天都提前一个多小时到岗，训练点钞、打算盘、储蓄业务，固然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我天天都风雨无阻，特别是冬天，雪窖冰天，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在天天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或预备预备一天的工作，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。

我工作过的岗位大部门在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的匡助和服务，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，因为他不知该怎么办，只是有个想法主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项流动中我也积极响应，常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，受到了单位的嘉奖银行工作人员自我评价及评定。

学习上，自从参加工作以来，我从没有抛却学习理论知识和业务知识。因为我毕业财校属于大专，但我没有知足于现状，刚工作我就利用业余时间自修xx大学金融本科，并于xx年毕业，因为学习勤奋耐劳，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极预备论文答辩不但把握和进步了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断进步，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师银行工作人员自我评价及评定。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

延伸阅读：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\*\*\*\*\*企业的每一名员工，我们深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

\*\*\*\*\*是\*\*\*\*\*销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，\*\*\*\*\*很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿银行工作人员自我评价及评定。经过这段时间的磨练，\*\*\*\*\*同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*\*\*\*年与\*\*\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，\*\*\*\*\*同志积极配合\*\*\*\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销

售高潮奠定了基础。最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，\*\*\*\*同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高银行工作人员自我评价及评定。

下旬公司与\*\*\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面。在销售部，\*\*同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，\*\*\*\*同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作银行工作人员自我评价及评定。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与\*\*\*\*同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

阅读拓展：

尊敬的领导：

您好！

感谢您在百忙之中抽时间来阅读我的个人求职自荐书。

我叫xxx□是一名应届毕业生，得知贵单位的招聘信息后，感

到万分惊喜。虽然入大学的时候没能学到金融专业，一直是我遗憾，但我从没有放弃成为一名银行工作人员的理想，在校期间也学习了会计金融等相关的知识，希望今后能够有实践的机会。此次贵单位的招聘对我而言无疑是一次绝好的机遇，在此我提出求职申请：我想申请银行柜员一职银行工作人员自我评价及评定。

机会是留给有准备的人的，我认为自己能够胜任银行柜员一职。我日常做事细心谨慎，很有耐性，相信这种做事的风格能更好的适应银行柜员工作的要求银行工作人员自我评价及评定。此外，我具有一定的风险防范意识，这和我谨慎的个性也是息息相关的。在校期间，我成绩优秀，荣获“专业奖学金”，且获得“暑假实践先进个人”、“优秀团员”，“三好学生”等荣誉称号，目前已经是一名预备党员。担任院学生会秘书处主任、院清泉书画社常务副社长，系报编辑等职务，曾多次策划校级大型文艺晚会，担任过活动主持人，具有较强的组织能力和沟通协调能力。此外，我是一名国家注册志愿者，肯吃苦，乐于奉献银行工作人员自我评价及评定。

虽然我的工作经验尚浅，但是我肯认真的去学习。“兴趣是最好的老师”，我相信，一个人积极主动的去投入自己所热爱的工作中，一定会充满激情和耐性！所以恳求贵单位能给我一次机会，让我用行动证明一切。随信附有我的简历表及相关资料，如能得到您的赏识，荣幸之至！

XXX

年月日

## 银行人自我评价篇四

作为一名银行的职员，要怎么写好一篇自我评价呢？那不如，一起来看看资料库网小编为大家精心整理的“银行员工自我



评价”，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注资料库网。

## 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的1 建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表9 0多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我自己

高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫 2 所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志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，我会十分虚心的向老同志请教。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。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财 3 金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利

率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，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xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx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。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、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。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。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

我自从xx年到xx工商银行支行工作至目前已经有xx年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定。

## 调整信贷结构，促进商品流通

xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值x万元，实现销售x万元，创利税x万元，取得了比较好的经济效益。

## 调好两个结构，活化资金存量

7 控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

### (一)调整好一、二、三类企业的贷款结构工商银行工作自我鉴定

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

## (二)调整好商业企业资金占用结构

### 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

### 2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

### 3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

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。

这段时间里，在各级领导的教导和培养下，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。

在思想上，本人坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，认真学习马列主义思想理论，“三个代表”重要思想，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。当然，在今后的日子里，我也会不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员的转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

在工作中，我针对自己的本职工作，系统的进行专业知识的学习，还注重加强对医疗知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。

当然，我还存在着经验不足，考虑问题不够全面等缺点，我将会在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真总结经验教训，克服不足。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为医院作出贡献，为社会创造真正的财富。

## 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。

(一)20xx年x月至20xx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)20xx年x月至20xx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xxx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)20xx年11月到至今□xx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。

虽然通过这几年的努力使自己不断的成长为更成熟更优秀的人，但同时自己深深感到作为一名业务副经理自身仍有不少不足之处：一是业务素质提高不快，对行业知识、产品知识等积累不够深厚；二是工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。在未来的职业生涯中，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 银行人自我评价篇五

在“自我评价”这一栏，经常可以看到“性格开朗、工作认真负责、具有团队精神”等千篇一律的词汇，中公金融人提醒各位考生，自我评价主要是通过一些简明扼要的概述，向hr展现自己的综合素质和特点。其包括技能专长总结、兴

趣爱好描述、沟通协调能力总结等等，要用简练的语言说明你对于所应聘职位最大的优势是什么。上述空泛的词汇无法突显你的个性，中公金融人建议求职者按照人岗匹配的原则进行自我评价内容的总结，将自身特点、专业特点结合职位要求进行阐述。

如“连续三年在xx幼儿园做志愿者的经历使我养成了耐心细致的习惯”，“大三暑期在xx银行做实习生的经历让我对工作认真负责、耐心细致有了切身的体会”，“父母都在银行工作，从小的耳濡目染使我对银行工作有充分的理解”，“四年系统专业的学习和实践让我养成认真细致的工作习惯”。

## 银行人自我评价篇六

总体来说，在上年的工作当中，从我行开始内部使用银行卡，到正式发卡；从卡的内容单一，到如今很多功能建设中；从一开始卡的发展没有方向，到如今和各个商家进行联盟；我都很荣幸的经历并且亲手参与了这一切，在整个过程中我经历了困惑；学习了经验；接受了帮助；得到了收获。

我的父亲经常告诉我，人的一生都在学习，我一直把这句话记在心里。在工作中，想要把银行卡业务做好，不只是需要银行卡方面的知识，凡是和银行卡相关的任何内容都是在我的学习范围之内：客服、制卡机的管理和使用、监控设施的巡查、报表的分类和分析、银行卡在前置机的设置、atm管理办法、银行卡类的中间业务、银行卡代缴费相关的资料、与各个商户的联盟、银行卡的市场调研、借记卡小额循环贷款、银行卡的安防工作等等。在这非常感谢基础业务部、营业部、科技部、办公室等部门的协助，也非常感谢xx省各城商行、xx银行、xx银行卡部负责人的支持，通过他们积极的配合，我对银行卡的认识更加的深入，对于银行卡将来的发卡趋势有了明确的目标，为下一步工作打好了坚实的基础。

在最近的一段时间，我行联合银联发行XXXX卡，XX要求在本市找寻顶尖的合作伙伴，和它们签订互惠互利的合作协议。在谈判的过程中，遇到过很多的困难，包括在谈判的过程中，有些商家不愿意提供最优惠的服务，只是在做表面功夫，这样在后期我行高端持卡人会对我行银行卡丧失信心，还有可能影响到其他相关业务，所以经过详细的调查和仔细的谈判，到最后还是实现了制定的目标。截止到X月XX日，已经签署了XX饭店□XX宾馆□XX大酒店等6家高档酒店，目前还有3家正在谈判中，谈成后对我行银行卡会有非常好的影响。

总之，我对工作会一直保持这份热诚之心、责任之心、严谨之心，在未来的工作中，用我的每一分能量换取我行银行卡业务的每一分进步，使我行银行卡业务灿丽绽放。

XXXXXXXXXX

20xx年4月22日

## 银行人自我评价篇七

初次来到合作银行金桥支行，同事们给我的第一感觉是认真和忙碌，我来到这感到很业余，因为我学的不是金融，对于这行的一切感到空空的，我明白一切将要从零开始。

工作小而言之是个饭碗，大而言之是份信仰。每个人都有每个人的世界观职业观，一分适宜的工作对每个人都很重要，我十分幸运能走进合作银行，走进这个团体，我想在那里就是给人补充血液的地方，我想在以后的工作中必须有许多东西向前辈们学习讨教，不对的地方敬请批评指正！

我所在的岗位是前线临柜，是接触客户的第一岗位，我的一言一行都代表着本行的形象，所以在工作中我不能有一思的马虎与放松，银行就是属于服务行业。所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我我要在工作中认真认真再认真。

在工作中，必须是忠于职守，尽力而为的。工作不仅仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我此刻经常思考的问题。

我十分感激同事给我的帮忙和关怀，从点钞到珠算，从支票到汇票，从坐在师傅后面到自我临柜，从不熟悉业务到认识每个操作代码，每一个角落都有你们的悉心帮忙，每个点点滴滴都有你们的耐心指导。我明白我的每一次差错都给你们带来额外的麻烦，我的每一次失误都给你们带来不必要的损失，是你们给了我机会和信心，在此鞠躬谢过，请相信：我必须会用最短的时间学好本领和大家一同并肩工作。

我同样感激各位领导对我的信任，你们平易近人的态度和谦虚谨慎的作风让我有机会零距离向你们学习，感激你们对我工作中点点粗心的包容，今后我必须细心再细心，我感觉：在银行干活比干针线活还细才行。

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。我想今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，相互交流好的工作经验，共同提高。为今年自我的业绩行里的业绩划出一个圆满的句号争取更好的工作成绩。我相信我必须会做的更好！

## 银行人自我评价篇八

一年的工作中，我不断加强思想道德方面的自我学习与教育，树立了正确的世界观、人生观和价值观。在领导的指引下，在同事的帮助下，我进一步增强工作责任心、改进工作作风、提高工作效率，充分贯彻科学发展观和创新精神，理论联系实际积极投身到建行的各项改革中去。

一年来，在领导的关心帮助下，在同事们真诚密切的配合中，我的工作得以顺利展开。我的岗位是个贷经理，主要考核个人类贷款的新增。这就要求我不断地营销开拓新客户。在平时的客户营销及业务拓展中，我注重开拓思路，创新求变。在一手房市场，针对我行有开发贷款的项目，我积极跟进作好项目的个人按揭服务工作。我尽可能多地拜访开发公司，了解他们的新楼盘、新项目，和财务经理、销售经理作朋友、多沟通。此外我行的存款客户也会有个人信贷方面的需求，我在工作中将客户的需求一一记下，适时为他们提供合适的金融产品和服务。既得到了客户的好评又拓展了多项建行业务。针对二手房市场，我注重与无锡大型中介机构的联系，同时不断磨合与金融服务公司的流程，在二手房贷款市场争取到更多的份额。逐步构建出一手房按揭为主，二手房贷款为辅，两项业务相互补充、共同增长的格局。

近一年来，房地产经济的形式相当复杂，一方面楼市销售火爆，一方面国家房贷新政频出，贷款办理应接不暇，政策也多有转变。我放弃了休息天和节假日，跑楼盘，跑中介公司，认真办好每一笔贷款。由于宏观调控的增多，很多政策的出台对个人资产业务的拓展影响很大。我也迷茫过、急躁过，但是我认定客户经理必须站在市场的最前沿，也必须承担市场所带来责任与风险。在工作中我注意领会政策精神，积极与客户沟通，坚持做到拓展业务的同时，严格把控政策。截止20xx年12月，我行个人住房贷款新增1.71亿元，完成率100%。个人贷款业务的发展也带来了良好的产品覆盖率□20xx年我行累计投放贷款735笔，共开办储蓄卡620张，并相应办理了电子银行、贷记卡、个人存款业务。

在工作中，我努力完成各项任务，力求尽善尽美。很感谢领导的支持和同事们的配合，使我能够很好的开展繁忙的个贷工作。在今后，我需要进一步做好各项工作的平衡，确保各项业务更全面的开展。我要把个人贷款作为营销工具，在做好个人贷款的同时，积极展开个人负债业务、个人资产业务、公司业务、战略性业务全方位的营销拓展。我认定一个优秀

的客户经理必然是全能综合营销的高手，这也是我努力的目标。

一年中，我时时处处受到了来自支行领导和同事们的关心和帮助。我感到梁溪支行是一个特别具有创造力、凝聚力、战斗力的集体。同事们丰富的业务知识和领导果断正确的决策力为我的工作提供了强而有力的支持，为我的发展提供了一个广阔的平台。我会将个人的热情、追求、力量和智慧凝聚到建设银行的各项工作当中，求真务实，开拓创新，为建行事业贡献自己的最大力量。