

最新银行客户经理个人自我评价(精选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，我们一起来看看吧。

银行客户经理个人自我评价篇一

本人善交际、抓机遇、进团委、当书记、犯过错、得过奖、毁誉参半实习时、是助教、排行程、集情报、善总结、做演讲、解疑惑、人生众像做项目、带团队、推方案、招聘人、管理人、用何人、战极限、小有成就为爱情、到上海、从头来、迷茫过、困难嘛、勇面对、就是虫、继往开来人生路、有了苦、才有甜、心态好、勤努力、多学习。。。

自我评价：多年的商业运营和职场经历，积累了较强的沟通和管理能力及相关的经验：1、良好的职业感和职业素养；2、一定的市场敏感度，接受新生事物的能力强，学习能力较好；3、在企业战略制定、市场推广、品牌策划等方面具备一定的经验；4、能够积极有效地建立通畅的工作关系；5、崇尚团队精神，有一定的团队建设经验。。。

银行客户经理个人自我评价篇二

当前，移动通信运营商之间围绕提高客户市场占有率、提升用户arpu[]稳定关键高价值客户等方面展开了激烈的竞争。高价值客户的服务需要客户经理去实现，客户经理与客户的“关键时刻”将直接决定客户对服务质量的感知。然而，目前移动通信企业服务营销中普遍存在以下问题：客户经理流失率高、基本素质参差不齐、对移动公司没有归属感、缺

乏基本服务营销技能等，这些问题导致客户经理服务质量波动比较大，影响客户对移动服务的感知。通过对客户经理胜任力模型的研究，可以将对客户经理的招聘、培训与开发、绩效考核等工作有效地结合起来，从而提升客户服务质量。

虽然胜任力有多种定义，但是人们普遍认为，胜任能力是影响员工大部分工作的相关知识、技能、态度和性格特点，它与工作绩效紧密相连，并可用一些被广泛接受的标准对它们进行测量，而且，除性格特点外，大都可以通过培训与发展加以改善和提高。胜任力模型则描述了在组织中，一个优秀员工所需的知识、技能、态度和性格特点的特殊组合。国内外目前还没有对移动通信行业客户经理胜任力模型进行研究的文献。本文采用行为事件访谈法建立客户经理胜任力模型，最后给出胜任力模型在服务营销管理中的应用。

研究设计

（一）研究对象

以某移动公司不同地区的86名客户经理作为总体研究对象，按照上年度的考核指标将他们分为优秀绩效和一般绩效客户经理。然后，采用随机抽样的方法，在总体样本中随机抽取30个样本作为研究对象。

（二）研究方法

建立胜任力模型建立步骤

1. 绩效标准采用工作分析和专家小组讨论的办法加以确定。
2. 在从事客户经理岗位工作的员工中，分别从绩效优秀和绩效普通的员工中，随机抽取一定数量的员工进行调查。
3. 采用行为事件访谈法获取样本有关胜任力数据。要求被访

谈者列出他们在工作中的关键事件，包括成功事件、不成功事件或负面事件各三项，让他们描述整个事件的起因、过程、结果以及影响层面等，在行为事件访谈结束时，让被访谈者总结事件成功或不成功的原因。

4. 通过行为访谈报告提炼胜任力，记录各种胜任力出现的频次。然后对优秀组和普通组的要素指标发生频次和相关的程度统计指标进行比较，找出两组的共性与差异特征。将不同的主题进行特征归类，并根据频次的集中程度，估计各类特征组的权重，建立胜任力模型。

5. 采用回归法，对已有的优秀与一般的有关标准或数据进行检验，以验证胜任力模型。

研究结果与分析

（一）研究结果

客户经理胜任能力模型包括职责、绩效指标、知识/技能/经验、素质/行为等。通过对某移动公司客户经理的实证研究，得到以下客户经理胜任力模型：

（二）结果分析

1. 职责是职位需要达成的最终结果的概括，所列职责应以增值活动为主，而不是描述那些耗时最多的活动。从上表可知，客户经理的职责包括落实服务措施、收集客户信息、发展业务和欠费清收等工作。

2. 绩效指标用来衡量主要职责完成情况的标准。客户经理的绩效指标主要有客户满意度、信息收集指标、用户增长数、收入增长数，离网率及欠费金额等。

3. 知识/技能/经验是职位中某一层级的任职者在工作中所必

须掌握的知识、技术和与任务相关的技能。从上表可知，客户经理的知识/技能/经验要求主要包括公司业务知识（3）、专业知识（3）、沟通技巧（3）、谈判技巧（3）、数据处理（2）以及个人电脑办公软件、设备和网络的使用（2）。

4. 素质/行为是那些可以达成高绩效的技巧、知识，价值观，自我形象及动机等的组合。职位中每个层级所要求的素质会有所不同，而且在素质的级别上也有不同。从上表可知，客户经理的素质/行为要求主要包括服务精神（3）、求实进取精神（2）、团队合作精神（2）、结交能力（1）、主动性（2）、保持乐观（2）和灵活性（2）等。

胜任力模型的应用

通过将胜任力模型应用于客户经理的招聘、培训、绩效考核等工作中，可以提高企业服务营销管理工作的系统性与有效性，提高客户服务质量，提升客户满意度。

基于胜任力模型的绩效管理，能够让评价者和被评价者对监测和衡量内容达成共识，促进经理和员工有重点地讨论绩效评估，使关于员工工作行为的信息收集工作做到有的放矢。客户经理的上司可以依据评价中素质/行为反映出的问题展开讨论并制定计划。

通过使用胜任力模型，可以提高客户经理选拔的统一和有效性，确保公司能够选择合乎标准的人才承担客户经理的职责；并且可以增加素质测评的有效性，提高候选人员未来在岗位中的适应性，降低直接选拔成本以及将来的人员流失成本。hr 经理在使用胜任力模型选拔客户经理时还应注意要素分类原则、优先原则、综合评估原则和最低原则等。

胜任力模型能够准确定位培训需求，使得培训工作聚焦关键岗位技能和能力；并且注重潜力培训，为每个职位制定的胜任力模型明确了员工努力的方向，也为公司提供了梯队培训

计划和轮职培训计划。客户经理的关键培训方向主要有岗位专业知识与技能、沟通交往能力、谈判能力、服务技巧和营销能力等。

我做了两年的人力资源，面试其实很简单：

4、乌龟和兔子，企业永远会选择乌龟，因为他给企业以踏实感，就算能力差，只要给予时间，肯定会做的很好，相反，兔子虽然能力比较抢眼，但是不够踏实。

因为面试是一门学问，我希望这四点能给你带来帮助。祝你成功。

补充：开场白说的越花哨的人，反而印象不好，只要不让你丢分，我觉得就是最好的。

没有谁能给你最具体的东西

如果你连临场的能力都没有，公司肯定不会用你

所谓展现亮点，就是你要在第一时间把你最大的特点展现给对方，如果没有特别的特点，也可以穿得正式得体，让自己说话严谨滴水不漏而恭谦有礼。

有良好的公关能力是必须的，因此可以按照在场的考官的表情来决定用什么样的语调来完成自我介绍。

如果有丰富的经验，那么用不骄傲但有力的语调逐条陈述自己的经验会让考官更快地了解你

再好的话也要有合适的人表达，表达的不好，再美的语言都没用。如果你是领导，我是参加面试的，换个角色看下。（注意：说话时语气要慢，尽量让人听懂）

介绍如下：

移动公司也是中国的大公司，对能够进入公司我是非常向往的。还请多多关照！谢谢！

银行客户经理个人自我评价篇三

本人毕业于江西财经大学，会计学专业，自20xx年大学毕业投入在兴业工作近1年半任职客户经理，在此期间本人主要从事企业代发工资和办理pos机业务和兼职文秘工作，支行的琐碎事件打理的井井有条，自20xx年7月1日至今，和领导一起拜访寮步各政府机构，在和领导共同努力下，把大型公司例如寮步医院和爱地雅自行车有限公司等的代发工资拿下，累计代发额1000多万；累计发放人数人，因为毕业一年多现处于努力学习，不断的提高自我阶段。希望在新的平台，脚踏实地，不断提高自己，实现自我突破。

同时在兴业银行工作一年至今，个人对本行零售业务和文秘工作基本上有一定认知，并在努力成长，在工作中我不断地提升自身的业务技能以及知识水平，提高了个人沟通以及解决问题的能力，慢慢扩大了社会人脉圈。

展望未来，我希望能转换工作平台继续我的职业生涯，在新的起点利用多学习，努力成长，求新求变，务求达到一个新的高度，最大化地实现自我价值。

银行客户经理个人自我评价篇四

1. 具备良好的客户营销和业务拓展能力，在农商行从事信贷工作的四年时间中，通过上门拜访、电话营销、客户维系等多种方式，实现了良好的工作业绩：在担任客户经理期间累计发放贷款6000余万元，在担任团队负责人期间累计参与审批的贷款9500余万元，离职时我所经办和参与审批的贷款均无一笔不良贷款。

2. 具备扎实的银行相关知识和风险把控能力，六年的银行工

作经历让我积累了丰富的金融知识和信贷技术，也有着良好的客户把控和风险防范能力。

3. 具备良好的沟通交流能力。本人善于与人交流，能维系好与客户之间的关系，形成优质的业务口碑（无一例客户投诉事件）。

4. 持有银行业从业资格证书、驾照。

银行客户经理个人自我评价篇五

在银行要竞聘客户经理，但是自我评价书要怎么写呢?下面是本站小编为大家带来的范文，相信对你会有帮助的。

今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称□xx年毕业分配到农行工作。先后曾在xx□xx□xx分理处、支行xxx从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训□xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员；两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格；今年参加了全国《注册会计师》两科

考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力[]20xx年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出[]20xx年，我在xx分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元；在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”并从以下几个方面进行工作：

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的xx大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的“农行人”形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时具进”。

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行-您身边的银行，工商银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带

出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家！

我叫李国安，今年25岁。毕业于广西xx大学会计专业。大学四年，通过不断的努力、锻炼、学习、实践、和社会工作，在会计，银行业务和金融方面积累了丰富的经验。

表达沟通协调能力强，性格开朗责任心强，具有良好的团队协作精神和客户服务意识。能吃苦耐劳，有不断挑战自我的能力和勇气。重视市场信息，善于学习，思考，适应信息化时代的要求熟悉会计实务的运作，曾代表班参加过学院的会计基础知识竞赛，取得优异的成绩，从中，加深了我对会计的一些体验。让我对会计式作等方面有了更全面的认识，也

让我懂得了会计对一间企业的重要性，同时也培养了我耐心与人沟通及认真对待每一件事的服务态度。

四年的大学生活让接受全方位的大学高等教育,受到良好的专业训练和能力的培养,在会计等各领域有扎实的理论基础和实践经验,有较强的实践和研究分析能力.

“工欲善其事,必先利其器”,“学而知不足”是我学习、工作取得进步的动力!

银行会计员这个职业是神圣而伟大的,他要求我不仅要有丰富的专业知识,还要有高尚的情操。因此,在书时,我就十分注重自身的全面发展,广泛地培养自己的兴趣爱好,并学有专长,做到有专业和专长(历数自己的专长),还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操,自觉遵纪守法,遵守社会公德和职业道德,没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者应该具备的最起码的素养。假如,我通过了面试,成为众多银行会计员队伍中的成员,我将不断努力学习,努力工作,为家乡的教育事业贡献自己的力量,决不辜负银行工作者这一职业。