

2023年银行综合管理岗自我评价(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行综合管理岗自我评价篇一

20xx年已经过去了，我在支行领导关心下，在同事们帮助中，通过自己努力工作，取得了一定工作业绩，银行业务知识也有了较大进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办合规征文中，我撰写《构建深入人心商业银行合

规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户需求，才能去创造条件满足。个人营销能力提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流过程中，我不断发掘客户爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣话题，解决客户急需解决问题。

过去一年对于我来说是充实一年，是进步一年，同时，这些个人成绩取得与支行领导关心、指导、鞭策是分不开。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做还不足，这也正是我将来需要努力。

20xx年在工作上计划，首先是在目前信贷紧张状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行综合管理岗自我评价篇二

随着xxxx的悄然而逝，第一阶段的实习即将结束，回顾这四个多月的点点滴滴，有成功后的欣喜和激动，也有挫败后的失落和无奈。从第一天上班的兴奋不已，到后来的不知所措，

直至现在的慢慢适应，业务操作能力提高的同时，内心也经历着微妙的成长。

虽然在岗前培训时也听老师讲过一些服务中的案例，但那份学生的冲动和稚气将一切的困难都缩小化了，怀着对金融事业的憧憬，看似踌躇满志的傲气。然而，真正站在岗位上我才发现，我所需要的不是所谓的远大抱负，而是以一种平和宽容的心境对待平凡岗位的那份自然和豁达。是以一种谦虚的心态去向每位师傅学习各项技能的勤恳和谦卑。第一次走进支行，第一次接触柜台，第一次面对客户，第一次……在太多的第一次中，我感受着来自沟通，技能，和业务等方面的诸多压力，当然，在一次次体味压力的同时，也学会了如何去缓解和减轻这些压力。由于知识背景的欠缺，初次接触业务时几乎是一头雾水，对一些行话和专业术语则更是不知所谓，在遭遇客户的抱怨时，内心有过委屈，也有过无奈。特别是刚临柜的几天，由于业务操作的不熟练，让我感觉似乎失去了任何辩驳的权利。“会不会做？”“怎么这么慢？”一句句抱怨的话让我感觉浑身火辣辣的，心跳越来越快了，手脚却越来越慢了。顿时一种从未有过的失落感让我失去了所有的自信。但是那份曾经坚守的“永不言弃”让我在几度失落的低谷中又重拾起当初的决然和骄傲。在看似忙碌而又紧张有绪的工作中，我开始记住了“客户”这个词，因为我深知客户是我们的服务对象，金融业出售的是服务，优质服务是我们的“立行之本”。我开始体味“微笑服务”诠释的真谛。

在实习期间，我从最基本的工作学起。思想汇报专题验印，整理资料，敲连号章……在看似简单而又机械的工作中我学会了仔细，学会了如何去做好每一样师傅们交付的任务。曾经对“一生做好一件事”的人生观置之一笑，但细细想来可笑的是自己。“把一件简单的事情做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡”我想这句话的内涵只能用行动去体会，用经历去诠释。我从不拒绝做任何一件小事，因为我相信无论是什么事情，要做好都离不开认真和细心。而临柜工作是一项看似简单但精密度很高的工作，它需要的是更多的耐心

和细心。所以我一直都在培养自己这方面的能力。刚开始时，几乎每一天每做一件事都要犯错，但是渐渐的在各位师傅的帮助和指导下，我已经慢慢从常犯错，减轻到现在的少犯错，犯小错，并争取不犯错。我把每次犯错都做为对自己的一次警示，更是做为自己迈向成功的一道道关卡，人生不拒绝犯错，重要的是看待错误的正确态度和之后的自省。

在经过了一段时间的“看”后，会计把我安排到分理处实地操作，在分理处，由于业务量不是很大，所以师傅让我亲自操作记帐。在那里，我系统的学习了储蓄业务，也得到了操作上的训练。通过向师傅们请教和学习，对于中间业务的委托关系办理各资费缴纳业务也已经基本掌握并多次操作办理。对于对公业务，能办理一些基本的结算业务，如：收付现，转账，汇票的签发和解付等。

过去的四个月不管是问号还是感叹号，在新的起点上，我将重新审视自己，虚心向各位师傅求教，认真学习业务操作，并注意储备知识，适时给自己充电，不断地从各方面提高自己的素质，使自身在新的起点上取得更大的成绩。

银行综合管理岗自我评价篇三

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。

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支持下，兢兢业业地工作，成为一名优秀的客户经理。

银行综合管理岗自我评价篇四

自我鉴定是个人在一个阶段的自我总结，自我鉴定可以提升对发现问题的能力，快快来写一份自我鉴定吧。那么自我鉴定要注意有什么内容呢？以下是小编为大家收集的银行实习自我鉴定范文，欢迎大家分享。

xx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。

银行综合管理岗自我评价篇五

我在银行的见习就要结束了，在这次银行见习让我对自己的专业有了更多更深的认识，我对专业的掌握也更加的好。在见习结束之际，我对自己这份见习进行简单的鉴定。

进入银行见习是应学校对学的要求，为了更好的进行见习任务，我选择了跟本专业对口的工作，在银行里做前台的柜员。前台柜员一职主要是针对未客户办理业务而设置的工作岗位。我见习期间，严格遵守银行的规章制度，执行银行领导交代的工作。在柜员一职办理业务时，进行微笑服务，对客户提出的疑问进行耐心回答，并引导客户对自己业务的办理。

在处理业务时，我会礼貌接过客户递过来的资料，在需要客户签字时，我会用敬语提醒对方，并妥善的保管好客户的所有资料。在工作中，我也会遇到很多不懂的东西，我会去向银行的前辈进行请教，我也会去上网自己咨询，努力完善自己的业务能力，提高自己办理业务的速度。在这样情况下，

我进步很快，三个月的见习，我已经把整个工作流程都记下来，并且是熟练的去运用的。这份工作让我的受挫能力提高了，不会轻易遇到困难就觉得自己不行，想要放弃，我会主动的对自己进行调节，找出自己遇到挫折的原因，并努力的改善自己，调整自己的心态，尽量保持冷静，在最短的时间里，让自己走出挫折，再次面对挑战。

见习是为了锻炼实践的能力，因此这期间，为了能够让自己学到更多的关于银行的知识，我逐渐养成看早到银行工作的习惯，在上班前的时间里，不停的锻炼自己点钞和使用机器去进行验钞的速度和准确性。这样就让我有足够的时间进行学习，助自己在见习期间把自己的专业技巧锻炼好。

在银行进行实际工作，让我知道理论与实践的不同，真正要把自己的专业学好，就必须要进行实践和理论想结合的方式去学习，只有这样，才能够在社会上熟练的运用知识进行实践工作。在经过了这一次的柜员见习，我更加明白自己身上还有很多方面要去努力的，还需要自己认真的对待工作。用实践去对自己的能力进行检验是最好的方式，这才是见习的意义。作为学见习生，银行的见习无易于是对我专业学习的考验，所幸见习结束，我达到了考验的最终目的，这是一个好的结果。