

# 银行先进个人主要事迹 银行员工先进个人事迹材料(精选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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行先进个人主要事迹篇一

大城支行党支部将党建融入经营管理全过程，将特色经营品牌培植成为区域金融业界党建引领发展一面旗。一是始终保持政治底色和发展动力。找准党建发力点，引导队伍在高质量发展中讲党性、顾大局、挑重担，首季开门红期间，有6项重点业务指标任务完成率位列全辖第1名。二是始终发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。创新形成《菱形战略》责任导图、《分行战略》穿透地图、“集约环式”产品线执行图，开展“赢在厅堂、党徽闪耀”“党员晒单、全员营销”等系列活动助推业务发展。三是始终坚守初心、扎根基层。运用“内强素质、外树形象”的手段，打造发展新标杆，业务新品牌，党建引领一面旗。

## 银行先进个人主要事迹篇二

，女，汉族□xx市人，1977年5月出生，2019年毕业于财经学院，本科学历，中共预备党员，现任路支行行长。2019年3月，24岁到邮政储蓄小河支行工作，从此，与邮政事业结下了不解之缘，满腔热情的在邮政事业上一干就是2019年。2019年8月始，历史给了我施展才华机遇，先后调任x路支行□x村支行□x支行任行长。期间，取得会计资格证、保险代理资格证。

2019年12月支行开业，调任x支行的支行长，当时的工作都有

是从零干起，该支行连续两年各项任务完成排名各网点第一名，连续两年被评为先进单位。凭着对邮政事业的深深的爱，率先垂范，不畏艰辛，锐意进取，敢于争先，善于引领，在平凡的工作岗位上，创造了不凡的业绩一年一个新台阶，年年都有新起色。

一、风雨兼程，任劳任怨，风风火火抓揽储。银行是国家融资工作机构，但衡量一个金融机构运行状况的硬性指标却往往是储蓄存款余额。为此，想尽一切办法，为支行存款上新台阶做出了积极贡献。为增存款量，我利用早晚、休息日等业余时间走巷串店，联系企事业单位，走访熟人、朋友、同学、商界成功人士，同他们建立起良好的关系，积极动员开设帐户，广泛吸收资金，扩大资金总量和可比经营效益。今年十月份，她得知合朋村4位村民在外地承包工程收益很好，心动不如行动，她亲自开车去动员，一次揽储存款x余万元，精诚所致，金石为开，今年以来她个人揽储发生额达x余万元，年末巩固存款总额x万元。为拓展业务范围，积极宣传业务品种，共发宣传单x余份，咨询群众x余人次，使群众进一步了解了邮行的金融政策和新业务品种。我在工作之余不定期走访朋友、亲戚、同学，凡是认识的人都一一上门宣传，给他们讲通知存款、理财日日升都比活期存款利息高以外，还有零存整取、积少成多的优点。共动员x多人办理了通知存款及理财日日升，存款资金达到x万元，。

二、从严治行，率先垂范，兢兢业业抓管理。

我认为，干部是面镜，员工是杆秤；员工是领导的影子，有什么样的领导就会有怎样的员工；没有带不好的员工，只有不称职的领导。作为支行的“班长”，要以身作则，率先垂范，凡是要求员工做到的，自己首先做到、做好；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，用自己的模范行为带动和影响员工。每天早晨，我总是第一个先到营业室，主持晨会，周密安排当天的工作，在多年的管理岗位上，也使我养成了

一个习惯，每天必须查阅前一日会计账务，及时了解各项业务进度情况，掌握主要业务数据，使各项工作安排做到有的放矢、有条不紊，存款的增长，各项业务的拓展情况，分给自己的任务最多，把最难办的，最难啃的工作任务都由自己去做。在我的心里总是想着怎样去完成工作任务，怎样尽可能地提高员工作绩效。在管理上坚持严格与人性化并重，大力营造团结和谐、积极进取的工作氛围，每周挤出一天的时间，对所经办的业务传票笔笔审查把关，保证规范化操作，每年经过上级多个主官部门的检查，都受到高度的评价。

### 三、永葆荣誉，优质规范，坚持不懈抓服务。

银行是窗口行业，其服务态度的好坏、服务质量的高低直接影响着自身经营业绩和效益。高站位理细节，智慧营销赢客户。我在工作中始终有一股不服输的冲劲，敢于向大银行挑战，敢于向大客户抛出橄榄枝。重点项目及大企业资金雄厚，是众多金融机构竞争的主要对象。我从细节入手，借助政府相关信息，充分挖掘当地资源，抓住利于业务发展龙头企业，各级介入，深入攻关，2019年8月，得知一个农产品物流项目落户xx区xx镇后迅速出击，展开了从总经理、财务主管一对一的营销，多次沟通，深入攻关，几经周折，几番努力，终于挫败其他金融大客户的“良苦用心”，与客户建立了密切合作关系，使之支行成功搬迁至xx镇。

由于各金融机构竞争愈业激烈，传统的营销维护手段对稳定客户的作用逐渐减弱，特别是月末、季末，各行业之间的竞争达到白热化程状态。为锁定客户，稳定业务发展，结合本行客户群体实际情况，着眼金融产品的发展趋势，在全面发展各种业务的情况下，认真研究每个客户的适用产品，利用掌握的业务知识，加大宣传力度，让客户充分认识邮行产品，主动做到“把合适的产品销售给适合的客户”，使理财新产品深入人心，有一次我与私企老板闲谈，得知该客户有x万元一个月后转到外地投资，就及时向客户介绍邮行理财产品，当时拍板认购x多万元，存入了几天，并获得收益x余元，为

此客户不但没有转走资金，反而又转入我行70多万元。带着感情作业务，赋予服务人性化，我始终认为，对客户服务的好坏直接关系到行业的发展与生存，要想把业务做好，首先把“人”做好，才能永久赢得客户的认可，增强客户的依附度，通过实实在在的沟通与客户成为真正朋友，她带领员工推出了“亲情服务”、“上门服务”、“限时限务”等一系列服务方式，以“亲切”、“周到”、“高效”的服务展示了支行形象。2019年3月5日，在走访地利农产品物流园区一客户时，得知批发水果的石先生，因资金紧张，急需一百万元的贷款，我带领信贷员主动上门了解情况，介绍信贷业务，帮助石大哥到支行办理了贷款业务，经过支行快捷地服务并迅速放款，事后石大哥感激地说：“邮行公优质快捷的服务，真是解了我的燃眉之急”。事后，石大哥把回笼的一百五十万元资金直接存到了我支行，通过此次信贷业务，邮储银行又进一步取得了市场客户的信任。以“服务无小事”为标题，真诚待客户，爱心奉献顾客，哪怕是为客户解答一个问题，复核一笔利息，兑换一张残币，时时处处都体现我服务客户的诚心、爱心。2019年5月30日中午，客户向先生到邮储银行路支行办理业务，不慎将八千元现金和一个黑色的钱包遗忘在柜台上，通过我支行员工的努力，归还给了失主，第二天客户专门制作了一面“品德高尚，拾金不昧”的景旗，送到我支行，以此表示感谢。

在今后的工作中，我要以发展为主题，以加强经营管理为基础，以改革创新为动力，以实现高质量、高效益为目标，推动我支行的经营管理更上一层楼。

### **银行先进个人主要事迹篇三**

该同志时刻以党员干部的标准严格要求自己，带领部门积极探索党建与业务发展的结合点，以党建促发展。截至2021年6月末，保定分行手机银行月活连续三年全省领先；2020年实现个人存款、个人贷款、计费收入、非息收入全面突破，开创了个金业务发展新局面。保定分行个人数字金融部荣获总行

“二级分行集体组织奖”，个人也获得2020年总行“开门红”竞赛全国先进个人等荣誉。

## 银行先进个人主要事迹篇四

我于2014年参加工作，2014年入党，是\*\*营业所的一名柜员。参加工作以来，在支部领导的亲切关怀和同志们的精心指导下，刻苦努力，勤奋工作，始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“三个代表”重要思想，默默的奉献自己的青春，受到领导和同志们的一致好评。

有坚定的理想信念，坚持学习和理解马列主义、毛泽东思想和邓小平理论建设有中国特色的社会主义理论。能自觉的用邓小平理论和“三个代表”重要思想武装自己的头脑。从工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，认真学习“十六大”精神，努力实践“三个代表”做到“讲政治、讲学习、讲正气、讲贡献、讲创新”。

金融工作说到底是一个“钱”字，然而细究起来，却又不仅仅是一个“钱”字。农业银行把最广泛的资金吸收为存款，同时又把最多的存款通过贷款发放出去，中间还有许多细小环节，这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。为此，我在繁忙的工作之余，挤出时间，认真学习和钻研各项基本制度和操作规程，掌握了其基本内容和精神实质，并根据实际情况和自身特点，认真总结，做到业务操作又快又准。

除了积极学习金融知识，还积极参加国家认可的学历教育和职称考试，取得了保险代理资格证书，不断提高自己的理论水平。

在工作中时刻以一个党员的标准严格要求自己，做到口勤、腿勤、不怕苦、不怕累，力争为大家办好事、办实事，主动承担打扫办公室的卫生，每天提前半小时清扫。

春节期间是农行全年资金组织工作的重中之重，身为一线柜员，发扬牺牲奉献精神，主动放弃春节与家人团聚的时间，认真做好柜台业务，保证了全所的资金组织工作圆满完成。从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对人民群众；以优异的成绩来报答党组织对我的栽培和厚望。牢记党的全心全意为人民服务的宗旨，永葆共产党人的先进本色，始终把客户满意不满意作为工作标准。坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作。

银行是国家融资工作机构，但衡量一个金融机构运行状况的硬性指标却往往是储蓄存款余额。为此，利用自己是本地人的关系，亲戚朋友比较多，主动上门宣传农业银行的业务品种，并且发动亲朋好友也成为农行的义务宣传员，大力宣传农行的特色产品，吸引了一大批客户到我行开户，今年仅亲友介绍的存款就近百万。

我决心从自身工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，对工作的全身心的投入，树立坚定的信心，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，通过不断的学习和实践，提高自身素质，积极投身农业银行改革和发展大潮中去，让人生价值在农业银行改革中充分发挥和升华。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

营销不同于简单的推销，它需要有灵活多便的营销技巧。现在，一个优质的客户往往有几家银行同时在营销，在竞争，这就要求我们在“勤”字上下功夫，比同业更早地了解客户的需求。对辖转载请注明出处，谢谢！

## 银行先进个人主要事迹篇五

许\_\_同志是后坝支行公司的柜员。自从参加工作以来，她一直在做一行，热爱一行，专一行，脚踏实地，努力工作，无私奉献。在不到三年的时间里，她成为了一名熟练的技能和综合水产品的柜员。

今年上半年，她在北京路支行担任综合柜长。当她担任综合柜长时，虽然她在怀孕期间行动不便，但她仍然坚守岗位，从不迟到早退，认真履行综合柜长的职责，严格按照中国邮政储蓄银行的管理规定要求自己，严格防范风险。管理好我们网点的内部控制。长期担任综合柜，前台营销成功为我支行存x多万。在日常工作中，她把客户当成朋友。几年来，她阳光灿烂的笑容和热情周到的服务给大家留下了深刻的印象，用客户对她的评论美，甜，稳。这个笑在阳光下的女孩简单而快乐，她以微笑服务的外表，成为了我们银行独特而美丽的风景。

在一年下半年的工作中，由于网络人员不足，她坚决服从领导的安排，没有任何抱怨就回到了工作岗位。在回到工作中，她没有因为家庭条件而忽视工作，而是更加努力地工作，也没有向分行提出任何特殊要求。回到工作中，当我们的分行还有一些年没有完成任务的时候，她用心动用身边的朋友成功完成了x万的理财□x万的基金□x户的基金固定投资在今年最后一个季度成功进入了x张信用卡和x张信用卡。

一年2月人员变动网点原负责人调往其他支行，网点存款余额当月锐减，此后连续3个月大客户取款共x万元，余额年增负x万，员工情绪低迷，客户维护工作衔接缺位，多项指标排行急剧下滑，举步难艰，但是我并没有气馁和支行员工团结一心，出点子，想办法，我了解到该网点很多商户，地州的商家给他们打款都是汇到交行，农行，信合，针对现有大客户推荐理财产品，让他们了解到理财产品的好处，收益。客户

才会从其他金融机构取钱到我支行。

一年上半年我支行已完成定投x户，其中本人销售28户，理财销售x万，其中本人销售x万，基金销售x万，其中本人销售x万，信用卡年进件x张，揽储共x万。

许\_\_同志几年来的表现是大家有目共睹的，从银行里的领导到身边的同事，从保安到看门的老大爷都认为她是一个热心有亲和力，办事认真从容的好同事，但她并没有因此而骄傲，相信以后的工作中会再接再厉，不断取得进步。

## **党员银行员工先进个人事迹材料2**