

最新银行个人先进事迹材料(精选5篇)

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。

银行个人先进事迹材料篇一

我叫xxx，现年36岁，共青团员，营业部综合柜员。自开展“四争当”活动以来，能够认真学习各项文件精神，规章制度和业务知识，并且能够学以致用，时刻办理每一笔业务中，透过学习使我找到了自我正确的价值去向与是非标准，找准了工作的立足点，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的职责感和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮忙。我的主要做法是：

一，认真贯彻执行“十七大”文件精神，学习农业银行的各项规章制度，学习《中国农业银行员工行为守则》，学习《员工违规行为积分管理办法》，坚持每周天天学习，学习笔记达1500字，心得体会2篇。

二，加强业务知识学习，提升合规操作意识。“没有规矩不成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，学以致用，在工作中能够以《员工守则》为准则，以《员工行为积分管理办法》来约束自己，认真办理每笔业务，避免违规操作，并养成良好习惯，作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解农行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用，因此在临柜工作中，我始终坚持做一个“有心人”，虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。

三，有人曾说：播散一种思想收获一种行为，播散一种行为收获一种习惯，播散一种习惯收获一种性格，播散一种性格收获一种命运，播散一种榜样能够看到奋斗的目标和参照物，榜样是一种向上的力量，是一面镜子，是一面旗帜，我在学习中始终牢记自己是一名共青团员，能够起到模范带头作用，自觉参加各项培训学习，掌握技能，并带动大家一齐学习，提高大家的整体素质，使业务水平和技术得到进一步的提高，能够适应各岗位的变化要求，适应农行发展变化的要求。

路漫漫其修远兮。当前农行面临着新形势，新战略和新要求，股份制改革工作即将正式启动，服务“三农”的各项工作取得了明显成效，业务转型和精细化管理正实施推进，内部体制机制改革不断深化，全面风险管理体制系统初见成效，这样对我们一线员工的要求会越来越高，所以今后还得继续努力，从本身做起，从本岗位做起，从细节做起，始终如一地学习和践行《行为守则》和制度，为农行的完美明天尽职尽责，尽心尽力！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行个人先进事迹材料篇二

“芳华”，一个多么富裕气概气派的词语啊！墨客说：“芳华是金秋旷野上的一株红枫”。作家说：“芳华是一条奔驰的河道，流淌着高兴与酸涩”。而我要说，芳华是一篇高大的乐章，一篇用生命、用豪情、用奉献谱写的乐章！

在我们身边有许很多多的年青人，他们在本身的岗亭上安静的奉献着芳华，人行保卫科的×××便是如许的人。

那一年，全省人行系统进行保卫技巧大比武，×××被抽调到市人行集训队。当时他年老的父切身患沉痾住在病院，为了参加此次比赛，×××决然离开了病榻上的父亲。用他本身的话说：关键时候我×××不能掉链子”。在练习中，他每天都在右臂上缠满沙枪，枪筒上坠块砖头，骄阳下他脸色奕奕，任凭炽热的阳光刺痛他的肌肤，风雨中他文风不动，任何袭来的雨水冲刷他的面貌，他仍然精神奋起，英姿勃发，好像一尊威风凛冽的雕塑！

但是，就在比武即将邻近的时候，×××的家里打来德律风，父亲病危，让他立刻归去。这个悲伤的动静好像好天轰隆猛烈地动撼着李大军。他知道，垂危之际的父亲多么想看到他心爱的儿子啊！但他更明白带领和队友们此时如今更必要他呀！为了集体声誉，为了不辜负同志们的殷切盼望，他甘心舍小家而顾大家！因而，他隐瞒了这个动静，又连续投入到紧急的练习傍边。在那健忘的日子里，×××安静地蒙受着巨大的感情熬煎，他几乎每天都彻夜难眠，他忘不了父亲给他买过的糖葫芦，忘不了父亲给他挎上的小书包，忘不了父亲那双抚摩过他面貌的大手，忘不了父亲那被光阴压弯的脊梁……他好像听到了父亲在呼唤他的乳名，他好像看到了父亲那慈爱的微笑，他再也把握不住本身的感情，不由得泪如泪下。而当拂晓到来的时候，他仍然端起了枪，刚强地走进了练习场。

彼苍不负故意人，在此次比武中，×××以优秀的成绩荣获全能冠军。就在同志们喝彩高兴，举杯相庆的时候，×××的父亲却寂静离开了人世。他来不敷与队友分享成功的高兴，就满怀悲伤地踏上回家的路。他多么想再会父亲最终一面啊！但是，当他赶回到家里，父亲尸体已经掩埋了，他跪倒在父亲的坟前，失声痛哭，泣不可声。“爸爸，儿子返来晚了，你为甚么不等等儿子呀！”他双手捧着那早已被泪水打湿的声誉证书，他要把这证书工机灵整地放在父亲面前目今，让他白叟家好好地看一看，让他白叟家含笑鬼门关！

同志们，从×××的身上，我们看到了一名枪警卫酷热的芳华，感觉到了一名央行员工燃烧的豪情。

春季去了另有再来的时候，而芳华属于我们只有一次，年青的朋侪们，让芳华在我们的搏斗中开出最富丽的枪朵！让芳华在我们的岗亭上闪烁最夺目标光亮！让芳华在我们的生命里永久保藏！

银行个人先进事迹材料篇三

我叫xxx□现年36岁，共青团员，营业部综合柜员。自开展“四争当”活动以来，能够认真学习各项文件精神，规章制度和业务知识，并且能够学以致用体现在办理每一笔业务中，通过学习使我找到了自我正确的价值去向与是非标准，找准了工作的立足点，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的责任感和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。我的主要做法是：

一，认真贯彻执行“十七大”文件精神，学习农业银行的各项规章制度，学习《中国农业银行员工行为守则》，学习《员工违规行为积分管理办法》，坚持每周天天学习，学习笔记达1500字，心得体会2篇。

二，加强业务知识学习，提升合规操作意识。“没有规矩不

成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，学以致用，在工作中能够以《员工守则》为准则，以《员工行为积分管理办法》来约束自己，认真办理每笔业务避免违规操作，并养成良好习惯，作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解农行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用，因此在临柜工作中，我始终坚持做一个“有心人”，虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。

三，有人曾说：播散一种思想收获一种行为，播散一种行为收获一种习惯，播散一种习惯收获一种性格，播散一种性格收获一种命运，播散一种榜样能够看到奋斗的目标和参照物，榜样是一种向上的力量，是一面镜子，是一面旗帜，我在学习中始终牢记自己是一名共青团员，能够起到模范带头作用，自觉参加各项培训学习，掌握技能，并带动大家一起学习，提高大家的整体素质，使业务水平和技术得到进一步的提高，能够适应各岗位的变化要求，适应农行发展变化的要求。

路漫漫其修远兮。当前农行面临着新形势，新战略和新要求，股份制改革工作即将正式启动，服务“三农”的各项工作取得了明显成效，业务转型和精细化管理正实施推进，内部体制机制改革不断深化，全面风险管理体制系统初见成效，这样对我们一线员工的要求会越来越高，所以今后还得继续努力，从本身做起，从本岗位做起，从细节做起，始终如一地学习和践行《行为守则》和制度，为农行的美好明天尽职尽责，尽心尽力！

银行个人先进事迹材料篇四

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些□xx都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名共产党员的本色，树立了行业典范。

通过xx专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给xx礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了她手里……面对这种情况□xx没有直接回绝客户的好意，但她与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过xx妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对她比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到她与客户之间的感情，反而使她与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说□xx是他们可信赖的人！

曾经有一位xx的客户在银行网点办理完取款业务后，将装有100万日元的信封落在了柜台上。在客户离开不久，现金柜员和xx发现了这个情况□xx知道这名客户是想到附近中行办理结汇，如果客户到目的地再发现这个情况，一定非常着急，而且客户年龄大身体又不太好……想到这里□xx顾不得多想，马上与客户联系，但客户电话没人接听，她马上冲出银行，与同志一道，同时按照两个方向分别去追，终于在离银行不远处追到了客户。当客户拿到“失而复得”的现金时，紧紧地握着xx的手，感动说不出话来。

作为工总行的一名优秀共产党员□xx在做好自己本职工作同时，还充分发挥自己的特长，担任支行宣传报道的重担，经常利用业余时间协助组织党团活动□xx时刻不忘在庄严党旗下曾留下的誓言，以一名党员的标准严格要求自己，发挥党员的模范带头作用，脏活、累活总是争着干，还经常参加青年志愿者活动和义务劳动；她还是个热心肠，同事遇到困难，她都尽力帮助他们，以自己的真诚感动身边的人，用自己的实际行动，树立行业新风。

代青年的精神风貌，一种行业正气在她身上得到了具有新时

代气息的崭新诠释。

银行个人先进事迹材料篇五

，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。

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，。

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什么样的员工；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。

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□20xx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□20xx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。