

2024 年银行标兵事迹材料 6 篇

银行标兵事迹材料篇 1

一、苦练基本功，为优质高效服务夯实基??

优质的服务离不开扎实的基本功。刚参加工作时，我打字的速度非常慢，办一笔业务客户没少等时间，同时，从事柜面工作要求对数字录入速度快，为了提高工作效率、尽量让客户满意，我痛定思痛，狠下决心，充分利用业余时间练习打字和小键盘数字输入，经常练到深夜十一、二点，手指都结出老茧来，我的打字速度和数字输入速度明显提高。点钞，也是银行工作人员的基本技能之一，为了提高自己的点钞技能，我积极向点钞高手请教，掌握点钞的方法与技巧，并积极利用业余时间训练，成箱的点钞券被点烂，手指也时常被扎钞纸划出一道道伤口，我都咬牙坚持，我的点钞水平有了明显进步。同样的，我坚持对自己在珠算、计息、记账等其它业务项目上展开针对性训练，挤出时间勤学苦练。功夫不负有心人，付出终有回报，我的各项技能得到了全面提高，在金坛支行举办的历届技术比赛中，我都获得好名次：xx 年的储蓄开户和手工计息两项第二，xx 年汉字录入第一名，xx 年电脑记

账第一名、单指单张和多指多张点钞第二名、业务理论综合第二名，xx 年所有参赛项目均获得第二名；xx 年，我作为金坛农行的选手参加了金坛总工会举办的“金融杯”技术比赛和第四届常州农行技术比赛，分别获得荣获“金融杯”全能项目第二名和计算机储蓄记账、对公记账两项第三名的优异成绩，为集体争得了荣誉，在集体荣誉中体现自身价值。

二、提供优质合规服务，做到合规人人有责

优质服务离不开合规操作。目前，随着同业竞争加剧和客户要求的不断提高，优质的服务越来越得到各银行也金融机构的重视，而合规则是优质服务的基石。尤其是今年农行成功实现 a 股和 h 股同步上市，对员工合规操作的要求更进一步。我深知没有合规文化为先导，就没有合规操作的行动，那优质服务、稳健经营就没有了基石。在日常工作中，我牢记“细节决定成败，合规创造价值，责任成就事业”及“违规就是风险，安全就是效益”理念，在苦练基本功提高服务技能的同时，我特别注重合规操作，积极学习各种文件，及时掌握了解各种制度、规章和操作要求，做到时时有标准，事事有参照，努力提高自身合规意识和培养合规习惯，使合规意识融于我工作和服务的全过程，使合规操作成为服务的习惯，以合规提升服务质量，以合规防范风险。

“没有规矩不成方圆”。身为一线员工，我深知切实提高服务技能、强化合规意识不仅是工作的需要，更是加强自我保护的需

要，我始终坚持做一个“有心人”，虚心学习业务，扎实锻炼技能，践行各项规章制度，耐心办理业务，热心对待客户，树立良好的农行形象和农行人形象。我曾经错误地认为，诸多规章制度束缚着我们业务的办理，更会制约我们业务发展，尤其是面对“熟人”，觉得不好意思严格执行规章制度，如果不留情面会“得罪”客户。当经过坚持不懈的合规文化教育以及在工作实践使我充分认识到：各项规章制度并不是凭空想象出来的，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失。各项制度的维护和贯彻需要我们广大员工严格执行，相互制约、监督来实施的

三、全面丰富业务知识，让合规文化创造价值

从某种意义上讲，合规也是效益，合规也是生产力，培育合规文化是保证合规经营的长效机制、治本之策，是有效防范化解各类风险，实现持续健康发展的内在要求，是完善我行全面风险管理，健全有效内控体系的重要基础，是我行实现战略转型、提高发展质量、持续稳健经营的重要保障。

我们营业部是金坛支行业务量最大的网点、业务种类也是最全的，仅开户单位就达近千户，为了更好地服务客户，我利用业

余时间，对企业户名帐号进行了强化记忆，基本做到心中有数，同时自制各企业会计人员通讯录，做到能随时准确地叫出她们的名字，无形中拉近了与客户的距离，消除了客户的陌生感。在本身柜台业务压力就很大的情况下，我忙里插针，对一些特殊情况主动打电话给客户，对于企业回单，因回单多，要分类整理的时间长，我都是在工作时间之外进行；在临柜服务中，全面掌握业务知识是必不可少的，我时常对各种新业务文件进行研读，切实做到弄懂弄透，确保在遇到疑难业务问题时，能迎刃而解。当我准确迅速为客户办好其他网点未能办好的业务是，看到客户满意的笑脸，我也感到无比自豪，我也因此获得了“老中医”的称号，专门解决“疑难杂症”。同时，我也不断锻炼自己的语言表达能力、矛盾化解能力，在遇到客户不满甚至言语过激的情况时，我均能换位思考，真正为客户着想，尽量赢得客户的谅解、有效化解矛盾，取得客户的支持。

银行标兵事迹材料篇 2

小萍，朔城支行合规经理。从 20xx 年 6 月，任合规经理以来，始终坚守在业务办理和风险防控的第一线。她爱岗敬业，勤勉尽责，具有良好的职业素养和合规意识，在合规守纪和风险防控方面成绩突出。所在支行 20xx、20xx 风险暴露水平得到明显改善，实现了所在网点零风险，20xx 年获省、市行“合规标兵先进单位”称号，20xx 年内控评为一级。本人 1995 年获得机器记息

省级能手称号，在连续三年年度考核，达到一次优秀，一次良好；20xx年、20xx年被市分行评为合规标兵。

利用晨会、夕会组织员工观看警示教育片、移动课，按期学习《员工违规行为处理规定》、典型案例、组织开展“警示与反思”大讨论活动等，提升全员风险防范和合规操作意识。

自觉树立“风险首位”和“内控先行”的管理理念，严守合规行为和合规经理职责，运用现场检查、非现场检查等不同手段，对重点岗位、重点岗位进行检查，严把内控合规关口。

认真落实整改工作，严肃责任追究。对发现问题在行务会上研究相关处理事宜，明确责任，坚持有责必究。对违规行为不包容、不纵容，从源头上把控业务风险，提升支行风险防控能力。

银行是一个高风险的行业，合规是立行之本。“遵规守纪，合规前行”需要成为每一个银行人铭记的信念，报着这种信念，让我们一起朝着“合规”努力，从我做起，从今天做起，从此刻做起，将合规进行到底，让我们用青春和汗水为这座金融大厦添砖加瓦，我行未来的蓝图上留下我们的印记。

《中国共产党党章》第一章第三条这样写道：坚持党和人民的利益高于一切，个人利益服从党和人民的利益，吃苦在前，享受在后，克己奉公，多做贡献。xx正是用实际行动默默地履行着一名共产党员的义务：在担任xx支行行长近一年来，勤奋工作，埋头苦干，充分发挥了共产党员的先锋模范作用，把xx支行打造

成了一个积极向上、勇于拼搏的过硬团队。

为党的事业甘愿“背包袱”

由于历史原因，多年来，xx 支行效益不理想，员工收入低，工作情绪低落，对支行的前途信心不足。在这样一个状态下，xx 服从组织安排来到了 xx 支行。熟悉他的人认为他傻：任职以来，边远的、贫困的地方都去过了，为什么刚回到市里，还要到这种地方来？工资少挣先不说，在这样的单位很难干出成绩，简直是自讨苦吃。然而，xx 却有他的想法：如果有困难的地方就不愿去，还要我们这些共产党员干什么？既然组织调我来，就是对我的信任，我就要无条件地服从组织决定，争取干好。抱着对党的无限忠诚，这次他同样心甘情愿背上了这个“包袱”。

xx 上任后，没有马上开会宣布“施政纲要”，而是仔细将全行里里外外查看一边，然后逐个找员工谈心。摸清底数、心上先有了本“明细帐”。然后，从总结过去的经验教训入手，正确对待并着力解决存在的问题。围绕加强团结、增强信心这个主题，先后健全了各项规章制度，制定了民主监督等项制度，明确了发展目标。这些目标、制度不是让员工看的，而是要让这些奋斗目标和规章制度，把全行的员工团结在一起，拧成一股绳，劲往一处使。他说：“既然来到了这里，我就要负起这个责任，就要对得起大家”。朴实的话语深深感动了员工，使大家战胜困难的信心增强了，士气提高了，干劲更足了。

以行为家，凝聚人心

xx 上任后，由于没配副职，他里里外外一把手，从行政管理到业务营销，样样都得照顾到。他说：只要有一位员工在岗，离开了行里他就感觉不踏实。它是这样说的，更是这样做的。储蓄窗口全年 365 天都在营业，为防范风险，保障业

竦恼 t 擞咎挥行
莧桓竈诩偃蘸托瞧谔欤褪巧 j 补瞬簧闲蒞 iii 欢 ū 玫叫欣锬匆豢础
1 乇鸮侨 ツ 阡 cc 上线期间，由于工作量大、持续时间长，怕大家吃不消，在保证完成任务的情况下，我支行就安排了会计和业务的相关人员轮流加班。可是 xx 不论哪个部门加班，他都坚持在岗。他说：虽然我帮不上什么忙，但我要在这给他们加油助威。在工作量最大的时期，他竟一连一周不回家，住在行里同员工共甘苦。由于长时间的熬夜，导致身体吃不消引起了发烧，大家不忍心他这样受累，都劝他回家休息一下，可他只是回家拿了点药，又回到了行里和员工一起坚守岗位。在他的感召下，全体员工忘我工作、“舍小家为大家”，涌现出了许许多多感人的故事：带病坚持工作的、扔下生病的妻子无人照顾仍坚持在工作岗位的、为了完成上线任务而主动推迟婚期的……正是这样勇于奉献的员工、敢打硬仗的团队，才出色地完成了市分行部署的各项工作任务，为全行 dcc 一次切换成功上线做出了自己的贡献。因此，xx 支行被市分行评为“数据集中推广工作先进集体三等奖”。

严格管理，以情感人

xx 在严格履行自己行政职责的同时，时刻不忘关心人、理解人。多年的实践告诫他：只有关心员工才能与之沟通；只有沟通，才能形成合力；只有形成合力，才能确保各项业务的发展。

xx 在发现员工因加班很晚不能回家、而行内竟没有休息的地方、只能靠在椅子上打个盹这一情况后，立刻组织有关人员安排调剂房间，配备简单家具，为员工设置了休息室。当看到中午有的员工因路远不能回家，业余时间缺少娱乐氛围时，及时安排配备了乒乓球台，并购置了象棋、军旗、跳棋等，组织各项体育比赛，并亲自上阵，与员工比试技艺，在娱乐中使员工养成了健康向上的良好习惯。

心诚则灵，金石为开。xx 正是用对事业对员工的赤诚之心去感化别人，去团结群众，把全员的心凝聚在了一起。

带头实干，真诚奉献

由于 xx 支行历史包袱较重，对现在的经营和效益产生了很大的影响。一是剥离和债转股使 xx 支行资金非常短缺，为保障正常营业每月要上借大量资金，大大增加了经营成本；二是不良贷款额大，影响了利润。为了尽快扭转这种不利的局面，xx 多次召开行务会，带领大家分析现状，集思广益，发动大家想办法，出点子；为增加存款、清收不良，研究制定了绩效考核办法等多项促进业务发展的措施。办法出台后，xx 身先士卒，率先垂范，带头营销，先后吸收个人存款 500 多万元、公司存款 5000 多万元。按

照政策规定，xx 应该得到相应的绩效奖励，可他却一分钱都没要，他说：我是领导，带头做好工作是应该的。为了清收不良贷款，他靠多年同学的情份和友谊，软磨硬泡，磨得同学没办法，公司的钱暂时没到帐，硬是把存折押给了他。同学不解的说：都是公家的事，至于如此么？可他却说：我的身后有那么多的员工，我得不急么？一分耕耘一分收获，他领导的 xx 支行近一年的时间，增加个人存款近 4000 万元，仅今年一季度，就增存 20xx 多万元，创历史同期新高；增加对公存款 5000 多万元，对公存款余额翻了一番；清收不良贷款 3000 多万元，其中抓住机会，一举收回了啤酒厂 23 年都难以收回的 2550 万元贷款，受到了市分行的表彰。

银行标兵事迹材料篇 3

作为一名银行窗口工作人员，应该能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了银行的软实力与竞争力。xx 是我行一名普通柜员，开业近一年来，该同志在自己的工作岗位上，始终把客户利益放在首位，爱岗敬业，竭诚为客户服务，把精力全部投入到本岗工作中，坚持客户第一、客户至上的原则，对顾客热情周到，文明礼貌，履行岗位职责，对业务精益求精。

一、苦练技能，精益求精

“技能求硬、业务求精、服务求好”是他工作中的座右铭。由于他是我行新招录的大学生，以前没有过银行的工作经历，但

他深知作为窗口服务人员，只有过硬的基本功才能提高服务质量，所以他经常利用休息时间，一边钻研业务理论知识，一边苦练基本功，白天虚心请教，晚上挑灯夜战，很快他的办理业务的速度和服务质量逐步得到提高，短短几个月时间，他就在大兴安岭农商行举办的业务竞赛上取得了储蓄岗位第二名的好成绩。由于他的勤奋刻苦，顺利的通过了今年的银行从业资格考试，在紧抓业务技能的同时，加深了对银行基本知识的掌握。在他的心中，客户就是上帝，让所有客户的脸上露出满意的笑容，是他一直追逐的目标！

他不但自己刻苦练功和学习，在自己进步的同时还认真地帮助其他新员工，自己懂得的知识和技能都无私的与同事们分享。平时与同事们共同切磋，共同探讨，互相学习，互相进步，他深知只有与同事们共同进步才能提高单位的整体服务水平。

二、精细服务、温暖人心

在全国各大银行激烈竞争的今天，要想赢得客户的青睐，维护银行的声誉，就必须要以真诚纯朴的情感加之“热情、耐心、周到”的服务来打动客户，让客户感受到实实在在的亲切、方便、安全贴心。从他担任柜员的那天起，就不断查找服务工作中存在的差距与不足，增强改进服务工作的自觉性。在服务工作的细节上，追求完美。在日常工作中，坚持从接电话、回答客户提问等小事做起，严格按照农商行的服务培训去做，坚持做到“三声”

的要求，坚持站立服务，微笑服务，热情服务。他时常揣摩服务技巧，与同事共同探讨服务技巧，交流服务心得，坚持把优质服务放在首位，以主动热情的服务方式，耐心周到的服务风格，快速敏捷的服务效率和无私奉献的服务精神，最终赢得了客户的声声赞誉。

人们常说：“这年头，服务行业是最难干的”，但是在 xx 的心中有着一股坚韧的意志，越难办的事就越要做好。平时他想方设法帮助客户解决困难，作为一个男同志，遇到刁蛮的客户，面对客户的讥讽时，他仍然能够笑着去面对，仍然对其耐心解释，从不会埋怨客户，因为他深知服务就是一个银行的形象，服务就是银行生存之本。每当听到客户说：“你们这的服务真好，比其他银行好多了，以后就到你们这来办业务”的时候，他的心中有种说不出的喜悦。

三、没有最好、只有更好

“服务是无止境的，我们不能提供最好的服务，但是我们能够把服务做到更好”，他始终把这句话牢牢铭刻在心，从接待每一位客户、经办每一笔业务做起用满腔的热情，真诚的服务，耐心的解答，熟练的技巧，使每一位客户在经过他办理业务之后都会得到满意的认可。

服务不能只体现在言语上，服务是可以提高到艺术的层面的。理解客户的一言一行，理解客户的心理，发掘客户的潜在价值，

不断从自身找差距，改进服务方式。由于我行主要面向农村市场，客户是学历不是很高，我行对单据的填写又要求非常严格，在担任大堂经理时，他就主动为客户填写单据，在不违反纪律的基础上，能为客户分担点就多分担点，有的时候开户的人特别多，他仍然坚持热情服务，午饭都忘记吃。他所作的这一切只为了换回客户的一句满意，夸单位一句好，这就是他最大的收获。现在的服务是要走出去，不能只服务不能只局限于单位，等着客户上门，他坚持重点定期走访，主动将我行的业务介绍给商户，这不仅增进了客户对我行的认识，也树立了我行的形象。

xx 就是这样一个一心为单位，一心为客户的好同志，他坚持服务无止境的道理，不断努力，将优质的服务带给每一位客户，将单位的美好形象留在每一位客户的心中。

银行标兵事迹材料篇 4

第十三届全国人民代表大会第二次会议的开幕式上，李克强总理在政府工作报告中 24 次提到“风险”一词，可见在巨变的时代风险无处不在，商业银行本身就是经营风险的企业，因此合规显得尤为重要。合规其实是一种预防措施，是一种事先的控制，无论是柜面工作人员、客户经理还是管理人员，每天都需要和风险打交道，合理管控风险，加强合规文化建设，防患于未然，是银行工作人员最基本的课题，也是银行实现稳健长远发展的根本保障。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/735032240023011133>