

农商银行先进个人主要事迹 银行先进个人主要事迹(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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

农商银行先进个人主要事迹篇一

近几年来，中信银行南京分行国际业务部始终坚持“文化领航、制度保航”的方针，坚持以人为本抓教育，围绕经营中心抓管理，努力弘扬绩效文化、团队文化、创新文化、学习文化、奉献文化，全面充实中信银行南京分行国际业务品牌内涵，打造品牌效应，在两个文明建设中取得了令人瞩目的成果。截止2006年底，在各级领导的关心和指导下，连续4年保持业务增长和收益增长都在45%以上，2006年实现收付汇总量20多亿美元，实现中间业务收入和贸易融资利息收入双超3000多万元的成绩，与此同时还带动了公司业务和零售业务的发展。南京分行国际业务部先后获得“江苏省青年文明号”、中信银行“青年文明号”、江苏省外汇管理局国际收支申报“优秀集体”等荣誉称号；同时，还涌现出“全国优秀共青团员”、“国际信用证专家”、“青年岗位能手”、“审单能手”等一大批先进个人。

近年来，随着银行业竞争的不断加剧，经营模式和赢利模式的不断调整，国际业务已经成为越来越多银行重点发展的业务，市场压力越来越沉重，为此，中信银行南京分行国际业务部不仅制定了短期的经营目标，还制定了长期的目标体系：以“学习”为龙头，以“创新”为动力，充分挖掘和发挥员工的主观能动性，提高员工的综合业务水平，提升对外的服务质量，从而达到“争创一流国际业务品牌，在服务和促进地方经济发展的过程中实现自我超越，与客户共成长，让员

工与部门在共同成长的过程中贡享部门的经营成果”的共同愿景。据此，制定了相关的实施办法，例如：在各岗位间实行轮岗制，不同的岗位提供相关的培训机会，鼓励员工的再学习，激励员工参加相关资格证书的学习等等，保持了“国际信用证专家”和“国际保理专家”资格通过人数始终排在同业和本系统中的前列；在业务操作中，倡导员工打破旧的思维惯性，通过学习，达到创新的目的，已经有多个系统创新被中信银行或其他兄弟分行吸收采纳。

多年来，南京分行国际业务部十分重视学习型团队组织的建设，在政策和资源上有所倾斜，积极鼓励员工参加各种形式的学习和职业资格培训、考试，每年都会选送优秀的员工参加icc的培训，南京分行国际业务部通过全球信用证专家资格的考试人数就有13位，通过人数位居系统前列，还有多人通过了保理资格认证考试等等。南京分行国际业务部内部每条业务主线都定期举办业务讨论会，在讨论中进一步加深对业务基本知识的理解和同业的新动态。南京分行国际业务部还积极地推动轮岗制度，既给员工提供更为广阔发展空间，又增进了岗位间的理解和互助。针对南京分行国际业务部工作的特点和各岗位的贡献度，南京分行国际业务部制定了较为科学的内部奖惩机制，积极推行“以激励机制为核心”的内部考核制度。

创新，是中国金融业惟一的生存与发展之路。学习，是创新的源泉。首先是加快业务领域的开拓和产品的创新。这些开拓和创新有力的支持了中信银行南京分行的客户结构调整，特别是在开发国际性大型三资企业客户中发挥了良好的优势。在中信银行南京分行已经完成了作为新业务拓展市场的使命，纳入到常规的业务品种。2006年更是将it技术和产品创新相结合，相继推出了电话银行、网上开证、小客户短信通等业务，创造了高效、便捷、个性化的服务产品，增进了银企之间的关系，创造出新的利润增长点。其次是管理手段和业务操作上的创新。在新时期，南京分行国际业务部重视新技术的应用，特别是it技术的应用，自主开发了贸易融资管理系统，结

售汇统计辅助系统-cms[]此外，在中信银行的系统中不断地融入新的政策和新的需求，在不断创新中优化流程、提高效率、降低成本。

农商银行先进个人主要事迹篇二

自今年参加工作以来，我一直严格要求自己，始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上踏踏实实、勤勤恳恳地工作，不断丰富自己的业务知识，提高自身的业务技能，用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评。

刚走上工作岗位的时候，看到支行的业务比较繁忙致使客户经常排长队的情景，我感到身上的担子不轻，暗下决心要尽快地学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务知识。于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作。苦练出成绩，一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到支行存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了我行。这件事让我深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。

随着银行规范化服务的实施，对银行柜员提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。工作中，我本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的询问都能耐心解

释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务跟客户建立了良好的关系。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。功夫不负苦心人。今年我的信用卡一月累计交表20张，不仅完成了任务，还得到了上级的奖励，另外，网上银行、电话银行、手机wap银行理财金卡u盾业务都超额完成全年任务。

成绩只能说明过去，并不代表将来。我没有理由沾沾自喜，也没有时间原地休息。新的一年已经来临，我会用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励我的同事们为支行业务的发展做出更加突出的贡献。

农商银行先进个人主要事迹篇三

在市分行领导的关心和指导下，xx年我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过的不懈努力，人民币存款比年初新增x万元，理财产品x万元，基金x万元，定投x户，公司业务x万元。完成这些指标主要采取了如下几点的工作措施：

一、是密切商户关系，实现银商共赢。

支行行长结合贷款大客户营销，主攻专业市场和企业商户联盟。春节刚过，支行及时与广大客户进行面对面地沟通交流，召开了商户见面会并积极宣传我行信贷政策和业务产品，在宣传过程中，我们将商户信息进行登记后不定时进行回访。通过回访支行了解到批发水果的石大哥，因资金紧张，急需

一百万元的贷款，支行长带领信贷员主动上门了解情况，并详细介绍我行的信贷业务，石大哥报着试一试的态度到我行办理了贷款业务，经过支行快捷地服务并迅速放款，事后石大哥感激地说：“邮行这种放贷快、还款灵活的方式，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。

二、提高员工的业务知识水平，加强风险防范意识。

我支行每月组织一次的业务学习和培训，并进行现场考试，使每位员工熟练掌握业务知识及各种产品的特点和适用人群，在向客户作个性化的推介。使员工熟练掌握了各项业务的操作规程，提高了自身分析和处理问题的能力，并提高了服务质量，从而留住客户，赢得客户的信任。

三、是提供优质服务，塑造良好对外形象。

首先，是牢固树立服务意识，营造和谐文明企业氛围。充分认识服务工作的重要性，牢固树立以客户为中心的现代金融服务理念，切实做好服务工作。为了营造春节喜庆的氛围，支行在大厅四周悬挂中国结，福字挂帘等，使网点环境更加的生机勃勃，温馨舒适，同时要求全行员工要做到服务快捷，业务熟练，不让用户排队久等，柜员脸上灿烂的微笑，使客户有一种宾至如归的感觉。

其次，是提升服务质量和效率，树立区域一流品牌形象。以改造和优化柜面服务为重点，实现网点服务效率的较快提升，把中高端客户从一般客户中分离出来，形成由专属服务渠道、专供理财产品、专职客户经理和专享优惠服务组成的中高端客户服务体系。加强队伍建设。要求全行每一名员工都要从我做起，从一言一行做起，践行服务承诺，以合规、文明、高效的服务，进一步提高网点的综合收益水平和社会形象。

5月30日中午，客户向先生到邮储银行路支行办理业务，因急于办其他事情，匆忙中不慎将八千元现金和一个黑色的钱包遗忘在柜台上。当时正在办理业务的对公柜员王磊发现后马上向支行长汇报并查找该客户的联系方式，并与其联系，但该客户说他办的业务“没错”。本着为客户负责的精神，支行认真查看录像，确认后再次打电话给向先生，直到这时向先生才想起“差钱”的事。经核实八千元现金和钱包一起交还到客户手中，向先生对此非常感谢并要予以x元现金做为酬谢，路支行同志婉言谢绝。向先生被支行员工的行为深深感动，第二天他专门制作了一面“品德高尚,拾金不昧”的景旗，送到我支行，以此表示感谢。

四、统一思想,发挥团队作战精神

以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性，“内抓管理，外抓营销。用制度来规范行为，营造出温馨和蔼、友爱互助的工作氛围，“积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。”使每一位员工都融入到网点这个大家庭中，少了谁都不行，锻炼出了一支业务过硬，作风优良，营销能力过强的队伍。使员工坚信，只要肯干，实干，邮行工作将来更有干头，也一定会越来越有奔头。

农商银行先进个人主要事迹篇四

薛杨，女，在交通银行南岗支行从事大堂经理一职。曾荣获交通银行黑龙江省分行“岗位能手”（服务类）；黑龙江省分行“531上线优秀大堂经理”；黑龙江省分行“第七届交银杯服务明星”；黑龙江省分行“走进交行，感受温馨”演讲比赛三等奖；荣获x年度交通银行总行级“最美人物”称号；度交通银行总行级“优秀大堂经理”称号。

八年来，她坚持每周工作六天，每天接待几百位客户，始终以“真诚的微笑，用心的服务”来服务客户、感动客户。在看似琐碎的工作中她热心帮助客户，想客户之所想，急客户之

所急，为客户提供优质服务、设身处地的为客户着想，用标准的服务礼仪、优秀的礼貌用语、熟练的业务技能得到了客户和领导高度肯定。

一、勇担重任，甘于奉献

熟练的业务技能是与她热爱本职工作、锐意进取、不懈努力的精神分不开的，服务带动效益，每一个真诚的付出，换来的是客户的一份信任，“道虽通，不行不至；事虽小，不为不成”，8年的真诚付出，让她成为了支行的服务明星，同时，她也成为了支行的业务精英和同事眼中的工作达人，在行内开展新业务和布置新的营销任务时，她总能以身作则，完美完成任务。为了推广手机银行业务，她连续牺牲了个人休息时间，加班推广业务，甚至进入到各个企业为客户上门开通手机银行，以便尽快占领目标客户，完成本支行的任务指标。并在完成支行本部指标的同时，主动申请借调到大成支行，为大成支行的手机银行业务先行助力，更是在短短一星期内便开通近200户的手机银行业务，为当年支行指标完成和业务发展树立了一个优秀的榜样。

二、热心服务，爱岗敬业

优秀的沟通能力和团队协作能力是成为服务明星的基础，从业八年来，她充分理解了岗位意义，大堂经理更多是充当柜员、客户经理与客户之间的“润滑剂”，维护好客户情绪，甄别好柜员、客户经理业务，才能有效的开展银行业务，为提高柜员、客户经理的工作效率，她长时间的细心观察每一位同事，熟悉每一个同事的工作习惯及方式，通过他们一个眼神和一个动作，就知道他们想要做什么。在客户开始办理业务前，细心的指导他们填好业务单，为柜员、客户经理更准确的转述客户的需求，方便同事为客户更快速、更直接的办理业务。当柜员、客户经理推广行内产品时，她总能第一时间发现，协助同事，通过自己熟练的业务技能和亲切的沟通能力为每一位同事助力营销。当柜员、客户经理遇到无理

取闹客户或与客户发生矛盾时，她总能及时出现，耐心的安抚客户，冷静的处理事情，为营业大厅营造了一个有序、快捷的环境。

12月的一个下雪天，一位年迈的阿姨，带着大量的现金到支行购买理财产品，由于客户经理都去分行参加培训，支行明令禁止非客户经理以外员工用业务系统销售理财，阿姨由于个人时间和天气问题不方便再次前来，情绪显的有些激动，薛杨发现这名焦虑的阿姨，及时上前沟通情况，了解情况后她耐心的为阿姨解释原因，提出阿姨如果接受的话，自助机器可以购买理财，并详细的为阿姨讲解了自助设备的使用方法，消除阿姨的安全的顾虑，全程为阿姨提供指导帮助，成功购买了理财产品。事后阿姨竖起大拇指，一直夸赞她业务熟练，服务周到，处处为客户着想，强烈要求支行领导对她提出表扬。

531上线的特殊时期，一位要赶去沈阳办理美国签证的客户把身份证件遗落柜台，薛杨拾到后立刻求助会计主管调取客户的资料，希望有她的联络方式，但由于新系统试运行，无法获取客户信息，在焦急中，她想起客户曾说过是人和商城的商户，于是请示主管后即刻前往人和商城的招商办查询，结果却不尽如人意。她没有气馁，继续尝试其他方法，拨打通讯公司的客服电话，但他们的回复都是为了保护客户的隐私，拒绝提供客户信息。想到客户焦急的心情，她并没有放弃，找到了所辖派出所，表明了来意后，得到了民警同志的帮助，最终联系到了客户。这样不求回报的付出，正是心系客户，真心服务的体现，是她对优质服务最真实的诠释。

这样平凡的小事，在她从事大堂经理的工作以来比比皆是，正是她这种发自内心想为客户提供优质服务的坚持，得到了每一位客户的赞扬与肯定。她用微笑来让客户亲近她，用文明用语来让客户赞赏她，用熟练的业务知识来让客户信任她。用独有的方式来化解大堂内急躁、紧张的氛围，她用着特有的朝气带动着同事，感动着客户。

三、艰苦奋斗，争创一流

根据分行公布的“各岗位提升服务质量排名”中薛杨在录像消保检查和消保服务检查中一直保持满分的成绩，支行开展个金营销竞赛“八仙过海”活动至今，她凭借服务明星的综合能力，连续蝉联“哪吒脑海”个人单项奖12次，成功发展沃德贵宾客户31户、交银理财客户121户、贷记卡活户198户，协助客户经理销售理财产品累积约9000万元；销售银保趸缴产品1000万元、期缴产品28万元、销售贵金属50万元，中收共80万元。完成手机银行动户约860户。

薛杨就是在平凡的岗位上埋头苦干、心无旁骛，在看似平凡的工作中取得了不平凡的业绩，被同事们公认为具有高尚职业道德、爱岗敬业品质的好青年。

农商银行先进个人主要事迹篇五

吕萌，女，本科学历，初级职称，现任阳谷站前街支行高柜柜员。该2012年7月行工作以来怀着对银行事业的满腔热情，数年如一日，兢兢业业，勤奋工作，一步一个脚印，在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

一、重学习、强自身、努力提高思想水平和业务素质

近年来，新的工作环境和全新的业务，使她深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名青年员工，吕萌始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，她都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，她坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质，她以严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较全面的了解，及时准确地

处理各种类型的业务难题。她以坚韧不拔、吃苦耐劳的精神和优秀的工作业绩，获得了全行员工的高度认可。长期以来吕萌不断加强政治学习，提高自身思想认识，并积极的向党组织靠拢，在各方面的磨练下，她从一名普通的银行职工逐步锻炼成为一名政治思想素质好，业务工作能力强，文化水平高的新世纪农行女职工。

二、老老实实做人、勤勤恳恳做事。

随着农行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。她本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务使跟客户建立了良好的关系。在工作中，她有大局观念，团队意识强，善于搞好配合，一切以部门工作为主，不搞个人主义。只要是在不违背内控制度的情况下，不分分内分外，她都能够认真负责，努力做好，没有出现过推诿扯皮或的现象。遇到行里组织各种活动需要留有人员值班的情况，她总是主动要求值班，把机会让给别人，自己坚持做好业务值班，及时处理有关事务和上传下达。

三、热情服务，真诚赢得客户

在长期的一线服务工作中，吕萌一直坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，

用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

正因为该事事处处以农发行员工守则严格要求自己，一切以工作为重，任劳任怨，恪尽责守，认真履行岗位职责，多次获得组织给予的荣誉。