

# 2023年银行事迹材料(通用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行事迹材料篇一

认真学习，进一步提高自身\*业务素质

，是x银行股改年，也是x地支行快速发展的一年。为了把上级行的方针政策及时传达贯彻到每个客户经理，他带头认真学习党的十六大、十六届四中全会、中央经济工作会议、经济金融方针政策和上级行的精神，认真学习业务知识和操作流程，并及时有效地地落实到客户部的各项工作之中，使客户部的各项工作有条不紊地开展。

明确目标，以身作则

20初，支行及时下发了《中国x银行x地县支行年绩效工资考核办法》的通知，将目标任务分解落实到每个部门。作为客户部的负责人，他深感责任重大，连续数天辗转反侧，睡不好觉。他明白，要全面完成客户部的各项工作，仅靠他一个人的力量是完全不行的，必须充分调动和发挥全体客户经理的工作积极性。为此，他根据支行考核办法之精神，在广泛征求意见的基础上，连续多天加班加点，制定了《客户经理绩效工资考核办法》，将目标任务分解到每个客户经理。在工作中，他处处以身作则。

证金存款，年末保证金存款余额比年初新增2694万元，到年末新增企业存

建章立制，加强管理，客户经理队伍素质明显提高

2004年，是x银行改革之年，也是客户部人员变动最大的一年。在人事与约束机制改革之中，有5名客户经理买断工龄，有1名调离岗位。面对新手多、业务不熟悉、任务繁重等实际，他从抓制度建设入手，建立了每日晨会制度和每周一晚上\*业务学习制度，并常抓不懈，持之以恒。要求客户经理做到的，他带头做到；要求客户经理不做的，他首先不做。处处以身作则，受到了全体客户经理的好评。在他的带领下，客户部的面貌焕然一新，客户经理\*业务素质有了明显提高，斗志高昂，变要我干为我要干的良好工作氛围已经形成，出现了“行兴我荣、行衰我耻”、人人关心x银行业务发展的良好局面。

声已经敲响，各项目标任务已经明确。他将和他的同事们，齐心协力，团结拼搏，敢为人先，为全面完成开门红和全年的各项目标任务而努力奋斗。

## 银行事迹材料篇二

商业银行城西支行原是一个二级支行，20\_\_年在总行的机构调整中被调整为一级支行，由于底子薄、基础差，城西支行业务规模一度发展不起来，20\_\_年底，存款余额不足叁仟万元，员工们士气低沉，各项工作处于落后状态。然而在仅仅不到两年的时间内，城西支行无论是在业务发展上还是在文明创建上都发生了翻天覆地的变化，先后获得了区文明单位、信贷营销先进单位、市青年文明号等多项荣誉，资产规模大幅增加，存款总额已达到壹亿陆仟多万元，各项业务都呈现良好的发展势头。支行干部职工个个责任心强、干劲十足，朝气蓬勃、争先创优的风气蔚然成风。这令人振奋的成绩和积极向上的风气来之不易，它凝结着一位创业者的心血和汗水，他就是城西支行年轻的支行行长——李振春。

执着追求无私奉献

在城西支行上任的第一天，面对困境与挑战，李行长向全行干部员工发自肺腑地说：“我要把自己的生命和城西支行的发展，员工的利益紧紧地联系在一起，以神圣的责任感和使命感，以顽强的毅力，勇挑重担，一切压力，一切困难，都无法阻挡我献身城西支行事业的决心和斗志。”李行长的铮铮誓言像春风迅速传遍了支行的每一个角落，广大员工倍受鼓舞，上任一年多以来，他以一当十，连续奋战，最长的工作日两天一夜没有休息，始终保持旺盛的工作精力，这一方面是由于他的年轻，更重要的方面是来自他执着追求、无私奉献的精神。

创业的路上充满着艰辛与坎坷，各种始料不及的困难往往一拥而上，让人措手不及，然而面对困难，李行长不仅不畏惧，而且凭着他年轻人的冲劲和闯劲，迎刃而上。

上任之初，面对支行严峻的形势，他带领支行领导班子以改革者的胆识，创业者的勇气，大刀阔斧地进行了支行各项制度的改革。通过改革推出岗位责任制、首问负责制、大堂经理制等夯实基础、稳健经营的一系列行之有效的措施，不仅在全行范围内营造了一种积极向上，为支行崛起奋发图强的工作氛围，而且促进了各项业务的发展，提高了支行在客户心目中的形象。

## 超越自我不断创新

在银行业改革步伐加大，金融服务推陈出新的今天，只有不断开拓创新，才能赢得客户，占领市场，发展自己。李行长也深深意识到这一点，他凭着自己的聪明才智，以“敢为天下先”的精神，以“敢吃第一螃蟹”的雄心，积极探索，大胆尝试，创造性地提出并实施了多次创新举措，进行了一系列的改革创新，努力实现“人无我有，人有我优，人优我新”的思想理念，率先与多家物业管理开展文明共创、信用共建活动，通过物管这个媒介，向广大居民大力宣传我行各项金融产品，吸收居民储蓄存款。经过实践，活动不仅为支

行带来了巨大的经济效益，而且创造了良好的社会效应，大大提高了我行的知名度。支行还与步行街管委会、汽车总公司、新海实验中学、广州本田有限公司、白塔埠政府等多家单位开展银企，银政座谈会、联谊会、乒乓球比赛等，利用多种形式，采取多种方法同客户进行多方位、多渠道的了解与沟通，对我行进一步寻求和培育新的信贷利润增长点，培育优质项目和黄金客户意义重大。支行还利用自身的特点和优势，在客户理财、服务方式等方面进行了大胆的创新，开辟了重点客户接待室，在营业大厅内播放背景音乐，实行大堂经理制和首问负责制。创新拓宽了业务新领域，创新走活了全行一盘棋，创新带来了城西支行翻天覆地的变化，截止到目前，城西支行对公业务开户数比去年初翻了二番，黄金客户大幅增加，营销任务超前完成，各项经营指标均创历史最好水平。

## 热情服务文明创建

城西支行始终致力于服务质量、服务效率和服务方式三方面的工作，在努力满足不同层次客户的需求上下功夫。做到对远距离客户预约服务；对营业无规律客户定时服务；对收款量大的客户现场服务；对有特殊要求的客户上门服务；对新客户提供咨询服务等。优质高效的服务，打造了城西支行的知名度，也使支行的知名度和美誉度，根植于千万客户心中。李行长还常常亲自临柜为客户服务。一位客户在感谢信中写到：我在贵行咨询业务，贵行李行长亲自为我服务，态度和蔼可亲，解释问题条理清晰，让人一听就懂。办一笔银行汇票，从递单、交费到取汇票我连一杯水都没喝完，没想到商行竟有如此高效的服务水平！李行长带领城西支行的干部员工们用优质高效的服务把许许多多客户请进了门，留住了心，服务不断上台阶，存款不断上规模。

单位领导身先士卒是无声的命令，对于支行制定的各项规章制度，李行长从不含糊，都不折不扣地执行，起到了带头表率的作用。在他的日程表上没有休息日，无论是节假日还是

八小时外，你都会看到他忙碌的身影，凡是和他接触过的客户都知道他在工作上是个典型的“拼命三郎”。由于年轻，他的社会关系不多，但他却善长抓住每一次机会，从不放弃一点关于存款的线索，一有线索，立即行动，在别人看来高不可攀的目标，他却信心十足，有一股非实现不可的劲头。一次，李振春行长接到一个客户电话，这个客户正在和我市一个旧城改造项目的负责人谈业务，他问李行长对此项目有没有兴趣，他可以帮忙推荐，李行长二话没说，在放下电话不到五分钟的时间内就赶到了现场，当时在现场的还有其他几家银行的负责人，他们对这个项目都很感兴趣，因为此项旧城改造工程属市政府重点工程，首期保证金就达贰仟余万元，面对这样一个优质客户，当然不能放过。李振春行长发扬他穷追不舍的“钉子精神”，白天四处奔波，晚上和大家一起制定对策，确保每一步都能实施到位。为了体现我行优势，他想方设法找资料，举实例，真是磨破了嘴，跑断了腿，终于，在他强有力的攻势之下，该客户最终选择了商业银行。他善于攻坚，具有敏锐的洞察力和判断力，有“蚂蚁啃骨头”的恒心，他曾历经五个多月时间攻克了一家大客户，吸收定期存款壹仟万元；他在春节前夕做了大量工作，与多家银行竞争，最终争得了福利彩票的收款权，春节期间他放弃合家团圆，放弃休息娱乐的时间同职工们一起加班收款。在他的努力下，城西支行不仅发展稳定了一批重点客户群体，拓展了业务领域，而且在社会上赢得了信誉度。

在狠抓业务的同时，他也不放松精神文明创建工作，他深深地认识到，精神文明创建和企业文化建设是我行塑造新形象，形成新优势的灵魂。他要求广大职工在工作中，始终保持争创文明单位的激情和劲头，发扬“百尺竿头更进一步”的精神，全支行上下拧成一股劲，按照总行制定的创建目标、规划，努力实践，认真总结提高，全面建章立制，在职工中积极倡导人人争先，个个创先，不甘落后，自强不息的创业精神，掀起人人争创“青年文明号”的热潮，并把创建工作和业务发展有机结合起来，取得了精神文明和物质文明双丰收：一方面，广大员工的服务态度、服务质量有了长足的进步，

钻研业务，学习岗位技能蔚然成风；另一方面，支行各项业务也迈上了快速稳健、全面发展之路，成绩实属来之不易。

辉煌的业绩来自于对事业的忠诚，来自于上下和谐的团队精神，李行长对工作要求严格，铁面无私，在生活上则是职工们的好朋友，他从不以领导自居，待人谦逊和蔼，注意倾听员工心声，关心员工思想变化、生活状况乃至婚姻家庭等情况，切实为职工排忧解难。对于职工的思想波动，他从不指责批评，而是将心比心，设身处地和职工们推心置腹谈心，因而，他深得职工们的信赖。他对职工体贴入微，每到职工的生日时他们就会收到蛋糕和鲜花，这是李行长在繁忙的工作之余为职工送上的一份问候，员工们进了城西支行就有了一种家的感觉，大家自觉形成了一种拼搏向上的精神，全支行上下同心同德，奋发努力，顽强拼搏，队伍的战斗力日益增强，在李行长的带领下，以他们的智慧和汗水，努力实现总行“目标新提高，超前重定位，加压不松劲，赶超再奋力”的工作目标。一年多来，各项工作都上了一个新台阶，存款总额几乎以每月壹仟万的速度递增，这不得不说是个奇迹，而奇迹的创造者正是李振春行长，他用自己的挚诚和勤奋在平凡的岗位上脚踏实地地工作，用青春和才智谱写了一曲事业发展的新篇章。如今，他已为自己划定了新的起跑线，正率领全支行职工向新的目标奋进。

### 银行事迹材料篇三

\_\_1992年参加工作，11月入党，她入行时是一名储蓄代办员，现在任营业中心坐班主任。十几年来她始终以一名共产党员的要求严格要求自己，把党和人民的利益摆在第一位，从不计个人得失，不怕苦怕累，工作勤勤恳恳。为一线员工起到了先锋模范带头作用，为业务经营迅猛发展做出了无私奉献。

加强管理尽职尽责

通知柜员加以纠正，控制账务风险，确保资金安全由于营业

中心业务繁忙，工作压力大，有时难免发生错款，每次她都会亲自帮助他们认真核对账务，查看当日监控，查找错款原因，从而能及时追回错款。有一次竟然熬夜到次日凌晨，为不影响工作早上不休息又赶来上班。营业中心的职工都说，有了英琴这个坚强的“后盾”，大家干工作就觉得踏实多了。

## 以身作则团结协作

人是生产力中最有活力的因素，只有人际关系理顺了，全所职工团结了，什么事情也就难不倒。作为坐班主任，她充分发挥“内当家”、“领头雁”的作用。在工作中，以身作则，不摆架子，生活上关心职工，并在工作中乐于协助支持，营造了相互了解，相互帮助，团结协作的整体效应，从而奠定了内部管理工作的基础。营业中心20末本外币存款就突破5亿元大关，而且一直以来处于不断上升的良好势头，各种代理业务，如代收护照费，公安局罚没款，代理西联汇款，不断增多的联行业务及银税联网工作等等，使得营业中心的业务量猛增。所以每个员工的工作任务安排得较紧，每天日终总是不能够按时下班。由于大家超负荷地工作，职工难免有些怨言，她总是耐心地向他们解释，晓之有理，做好柜员的思想工作。对于自己，她总是每天提早上班，下班最后一个离开，已养成了习惯。大家看到她更为忙碌的身影，也都非常理解支持她的工作，发扬团队精神，尽所能的做好各岗位的工作，忙而不乱。

## 为“新一代”不分昼夜

自年11月起，省分行组织一线员工开始了一批又一批的新一代综合业务系统培训工作，由于时间紧，营业中心每次都要安排出二至三人去嘉兴参加为期一周的培训学习。培训结束后，马上进行了“新一代”实际环境的业务测试、演练工作，而且时间都是安排在休息日和晚上的休息时间。长期日以继夜为日常业务繁忙，已经疲惫不堪。这次“新一代”实际环境的业务测试、演练工作，对她来说更是一次严峻地考验。

她没有知难而退，而是默默地挑起了这份重担，通过合理安排劳动组合，在不违反会计制度的情况下，结合营业中心的具体情况及时调整各岗位的分工，自己更是以行为家，一人兼数职，不仅要安排做好白天正常的业务，而且一点也不能放松“新一代”的工作任务，这样不用说是休息天，每天晚上她都要加班工作到九点多才回得了家。就是这样，她艰难地渡过了二个多月。同事们只看到她忙碌的身影，却从没看到她有闲暇一刻，她干起工作来总是带着小跑，动作十分娴熟麻利。亲戚朋友看她这样忙碌而辛苦，心疼地说：你这样真是太辛苦了，有谁吃得消像你这样上班，千万要注意身体。她却这样说：“我想我自己辛苦倒没什么，但亏欠的是我的家人，为了营业中心这个大家庭，不得不放弃个人的小家。”几个月来，她只回家烧过几顿饭，更没有吃过几顿安稳的饭。已上小学的女儿也像打游击似的，托东家亲戚照顾一天，送西家朋友照顾一天。她丈夫也是在银行工作，对她这个工作狂虽有些抱怨，也理解、支持她。小小的女儿对她早出晚归也习以为常，从不奢望她在休息日带她出去玩一次。但是为了“新一代”切换成功，今后工作的顺利开展，她毫无怨言始终如一的坚持着。功夫不负有心人，营业中心的各项工作有条不紊地开展着。她被评为青田农行2015至先进工作者，被市分行评为新一代综合业务系统推广先进工作者。

悠悠赤子情，拳拳敬业心，熔熔生命火。她在工作、生活、为人等方面以党员的标准严格要求，充分发挥党员的先锋模范作用，在平凡工作岗位上，作出了不平凡的业绩，为农行业事业的发展，挥洒着辛勤的汗水。

## 银行事迹材料篇四

勇于创新，积极上进，真诚待人，刻苦勤奋，做事认真，细心耐心并且能动能静。

我喜欢画画和阅读，并认为这是培养自身心性的方法，它们使我冷静、沉着、细心、耐心。而工作对我而言，也像画画和



阅读，它们需要的也是我的冷静沉着与细心耐心。我是一个力求完美的人，更是一个要求成果的人，所以对于工作，我更是加倍努力和注重，可以自己完成的，绝不麻烦周边的人；但我也不是一个死心眼的人，遇到自己真的无法解决的事时，一定向人请教，绝不会不懂装懂，因为，我也不希望更不允许把我手上的工作搞砸。

虽然以上的看起来我是一个严肃的人，但其实，我的个性活泼好动，喜交朋友，与我相处过的人都清楚我是一个开朗的女孩子。更因为在校时曾担任过心理委员，所以也懂得面对压力和解压，维持自身的精神与动力。

最后我要说的，就是我更是一个认真的人，若有机会，大家就可以看到我的认真与负责……

## 银行事迹材料篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我来自邮储银行xx支行，参加工作以来，在行领导的精心培育和同事们的大力支持下，我通过自身的不断努力，在思想上、学习上、工作上都取得了长足的发展，我始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，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，我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。

xxxx年我带着美好的憧憬来到了xx支行，担任xx支行总负责人，那时的xx支行储蓄业务发展非常不错，而公司业务与储蓄业务相比则是天壤之别。公司业务客户仅有三户，余额为零，面对这样大的差别，当时我就和自己在打赌，我要让xx的公司业务出乎所有人的意料，我要让它凶猛的发展起来，

我要让xx的公司业务成为一颗闪耀的明星！

xx能办公司业务商业银行并不多，只有信用社和农行，由于信用社和农行都是开公司业务多年，而我们邮储银行才刚刚开办，要让用户信任我们的能力，满意的来我行开户是一件多么困难的事情。在这样的形势下，我更加不能气馁，我要为自己加油，为xx支行加油，为邮储银行奋斗！“一个人，即使体格再健壮，如果没有灵魂，无异于是一具躯壳；一个企业，即使濒临危境，只要有一种精神，仍有可能重振雄风。”

一、“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

起步是非常困难的，可是相信自己会成功就一定会成功。在关系中建立关系，xx孙县长是我们临县人，通过老乡关系他给我引荐了煤炭局高局长、财政局高局长等几家雄厚资金单位的局长。与他们多次接触我都不忘介绍我们邮储银行开办的各种业务，服务上有多么周到，多么热情。为下一步开展工作做好准备。

二、捕捉市场信息，寻求高优质客户。

通过调查得知，xx农行公司业务户数有五百多户，信用社公司业务户数有三百多户，农行大客户比较多，我们从农行入手，选种了煤炭局和财政局。我先拜访煤炭局高局长，跟他详细介绍我行业务的优势，办理业务的速度和质量，疏通好一切关系，大概半个来月的时间，200年月日煤炭局两天进账7000万。第一步我成功了，我突破了零余额。

财政局和农行关系甚密，要想攻下财政局那是难上加难，再加上他们往来多年，我们的业务只是刚刚开始，我每天一上班的首要任务就是找高局长，让他信任我们的业务，接纳我们。可是屡次都无功而返，今天我失败了明天我继续，我相信自己的能力，就这样我坚持了有一个月的时间，终于高局

长被我说动了，答应开两个户，余额三千多万[]xx年月日财政局两户进账3600万。

交通局会计是我爱人的老同学，人家都说熟人好办事，确实是这样，交通局xxxx年先后开立两个工程款账户，账户余额达到xxxx万。

地税局成了我今年发展的目标，要挖掘地税局的资金那比登天还难，可是我就是要登一登，拼一拼，我利用一切能利用的人际关系，寻找与地税局相关人员沟通的关系，终于黄天不负有心人，我成功的和地税局达成了合作关系[]xx年3月25日地税局在我行开立账户，可是资金呢？还是一分没进，这和没开不是两样吗？于是我又继续我的旅程，我又在寻找我的方法，老天爷是很公平的，他看到了我的执著，终于在xxxx年7月31号进账万元，直至现在地税局余额xxxx万元。

### 三、发展和服务并存。

要想发展服务是最关键的，多少年来我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。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。

我支行xxxx年全年计划日均xxxx万元，已完xxxx万元，完成计划比例xxxx%[]全市第三名。我只是取得了一点小小的成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，面对领导和同志们的表扬和鼓励，我没有满足，更没有停止前进的脚步。

因为学如逆水行舟，不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的社会里，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，因为新一轮的挑战已经来临，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。

但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励我的同事们为我们邮储银行奉献、进娶立功、建业。

谢谢大家！

## 银行事迹材料篇六

1. 工作认真负责，待人热忱(储户消费者大都期待热情的服务工作认真负责一为自身，二也银行减少麻烦)
2. 熟悉财会或者金融知识(熟悉业务是必须的)
3. 保密意识强，这个应该是任何银行都要求的
4. 廉洁自律(银行最怕监守自盗)

## 银行事迹材料篇七

\_\_，\_\_师，现任\_\_主任、综合部经理，206月加入中国共产党，成为这个集体中光荣的一份子。在我行工作多年以来，在行党委的正确领导下，她始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入落实科学发展观，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，不断提高思想水平，积极改进工作作风，努力丰富政治理论和学习业务知识，具有较高的政治理论水平，同时还具备较强的业务及经营管理能力，能出色地完成领导交办的各项工作，而且处处以党员的标准严格要求自己，在理论学习、联系群众和遵纪守法等各方面积极发挥着共产党员的先锋模范作用，深得领导和同事们的一致好评。现将其优秀事迹简要汇报如下：

### 一、思想进步，作风扎实

造在支行内部的热烈氛围，在思想上充分表现出了作为一名

党员的先进性和积极性。同时郭艳红同志作风正直，各项工作落地地扎实有效。体育路支行前台业务是否繁忙，作为营业室主任兼综合部经理，该同志却能做到每项工作都有条不紊，针对前台客户的疑问和询求从不推诿，处理客户纠纷能做到公平公正，以理服人；针对综合部内一系列单位“后勤”工作，她只身一人却能照顾到支行每位员工，细心周到。今年3月初，脚部韧带拉伤的她仍坚持工作，同事看到她每天一瘸一拐地在二楼和一楼营业室间跑来跑去都不忍心，劝她回去休息，可她却只有一句朴实的话“一摊子的事，不能走开啊”。因为这种扎实的工作作风，她获得了领导的高度肯定和其他同事的一致赞赏。

## 二、积极创新，以身作则

服务既是一个老话题，也是一个常抓常新的工作，需要不断赋予她新的意义和，打造服务特色，营造服务环境，为客户提供令人满意的服务态度、令人赞许的服务效率、令人信赖的服务质量都需要有新的理念、新的思路、新的境界。作为营业室主任，\_同志首先从创新服务理念入手，不遗余力地向员工灌输这样的思想，积极创造在服务上的亮点，以人为本，努力打造合规的高素质队伍，按照总行和支行行长对前台工作人员的要求将规范员工的仪表仪容、服务用语和服务流程三个环节作为重点，从统一着装，微笑迎客，热情问候，耐心解答，准确操作到文明告别，逐一精雕细刻，严格要求，而且注重身体力行，发挥党员先锋模范作用，带领大家认真分析研究客户心理，围绕客户个性化的服务需求，从大处着眼小处着手，不断优化服务过程中的每一个细节，针对客户不愿等候的心理特征和要求，把缩短业务时间作为突破口，进一步优化和调整了业务流程。

除了在基层干部的工作中兢兢业业之外，该同志还经常用党员纷纷要求自己处处顾全大局、以身作则，为了狠抓业务知识学习和技能的培训，自己带头刻苦学习，苦练基本功，充分利用点滴业余时间不断“充电”，丰富自己的业务知识，

提升自己的业务水平。在她和同志们不懈努力下，支行逐步形成了诚信、规范、高效的服务特色，并以此赢得了社会的广泛赞誉。

作为一名党员，\_同志模范履行党章规定的义务，并自觉做到了“五个表率”：自觉学习的表率、爱岗敬业的表率、服务群众的表率、遵纪守法的表率、弘扬正气的表率。是领导和同事眼中一位十分优秀的员工及共产党员。我们相信该同志在今后的工作中会继续发扬积极勤奋的作风，发挥先锋模范作用，为我行业务发展和我行党的事业的发展做出更多的贡献。

## 银行事迹材料篇八

各位领导、同志们：

我是1988年到建行工作的。刚入行时在建行任丘市支行储蓄专柜任储蓄员。19任专柜所长□xx年任华北石油分行个人理财中心主任。来，虽然工作部门和单位有所变动，但一直没有脱离个人银行业务这个岗位。有辛苦，同时也尝到了成功的甜头。

以我为首的营销吸存小分队成立了。我们走企业、访单位、串小区、进商店、走乡镇。我和同事们发挥“想千方百计，走千家万户，尽千辛万苦，说千言万语”的“四千”精神，不分白天黑夜穿梭往来于机关、企事业单位，扣开了成千上万个储户的家门。在整个油区和市区，“建行”这一品牌已经是深入人心。成功的背后凝结着很多营销的艰辛和汗水，只要我们用真心、真情去打动客户，就一定能无往而不胜。

记得有一次一个老大妈取20万元的现金，身边有两个人陪着，我们问老大妈取钱做什么，老大妈吞吞吐吐。由于近期有好多诈骗案件发生。受害者多数是老年人，引起我们的注意，我问老大妈家里的电话，当时她有点不满意，当我们把想法

说给她时，她把电话告诉了我。她女儿接到电话说母亲一个人来银行的而且家里不用钱，我确定这里一定有问题。最后弄明白了，原来是邮政储蓄的工作人员跟大妈来取钱的，存入邮政他们有特殊政策。看到眼前的情景我真的不愿把20万元流入到邮政，但此时的情况无论怎样说也不好挽留。我最后提醒了大妈一句话，我们与邮政比起来我们取现很方便的，特别是大额。我顺利的给她取了钱，送她到车上。但出乎意料的是，晚上大妈不知在哪找到了我家里的电话，给我家来了电话，对我的周到服务表示感谢，又和我咨询了业务上的问题，大妈表示第二天去邮政试一下他们能否取出二十万。

第二天上午，老大妈的身影出现在营业大厅，而且带来了五万元现金，她说邮政取不出二十万的现金，她先取五万，剩下的慢慢再龇而且其中的10万元买了国债，提前支取需要交100元的手续费，我劝大妈国债有损失就不要取了，大妈态度很坚定必须取出来。就这样，大妈的二十万现金不仅全部回来了，又把别的银行的二十万也存入了我柜。

还记得有一次一个老大妈偷偷的把我叫到门外，从包里拿出了两双拖鞋和一付鞋垫。大妈说，姑娘我总来理财中心看你跑来跑去的太累了，给你带来了两双拖鞋，自己做的，晚上下班后穿上，会舒服点。看到大妈的一针一线缝制出的拖鞋和鞋垫，我真不知道该怎么说。过了不久这位大妈又拿来了两瓶自己做的辣酱，说看到我们天天中午在单位吃饭，可以给我们调一下胃口。这位大妈不仅在生活上关心我们，在工作上也给了我们很大帮助，今年正值xx年油田职工解除劳动合同三年定期国债到期，我们面对的是3000万元的到期转存任务，肩上的担子很重，各家银行竞争的非常激烈，这时大妈出现了，因为她住在社区又是居委会主任，我们利用她的关系走访了二部小区，东风四小区和局机关家属区。大妈足足陪我们走访了半个月看到大妈很疲倦的样子，我们真的不知该怎么感谢。我们的付出终于有了回报，转存率达到95%，而且其他行到期的转入理财中心达到800万元。在这里我只是举了个小例子，在理财中心这样的客户还有好多好多。我们

的目标就是发展一个带动一片。

服务是银行一线窗口的永恒旋律。在金融业激烈竞争的今天，银行的立行之本是服务，银行的兴行之路更是服务。记得在办理任丘市财政系统代发工资业务时，公安局离退休老干部不同意由银行代发。并派了代表来建行咨询。我在接待这位老同志时，感到了事情的严重性：处理不好，将会导致整个任丘市财政代发工资停办！整整一个上午，我耐心地给这位老同志宣传代工的好处，并承诺：对于行动不便的同志，我们会月月把工资送到，成绩的背后总是蕴藏着艰辛的劳动，闪光的荣誉来自于默默的奉献，我成功了。从所长到理财中心主任的几年来，我是上班最早，下班最迟的人。无论春夏秋冬，日均工作都达12小时。有的同事给我计算过，如以每天8小时计算，我3年上了4年的班。曾经有人问我：桂玲，你是铁人吗？我回答说：我不是铁人，我是一个有血有肉的人，我是一个上有老，下有小的女人。谁不爱自己的小家？有哪一位妻子不爱自己的丈夫、有哪一位母亲不爱自己的孩子呢？做为女人，我深爱着自己的小家；作为妻子，我深爱着自己的丈夫；作为母亲，我更是深爱着自己的孩子。但每当我想起自己是一个建行人，每当我看到“我靠建行生存，建行靠我发展”的员工理念，一种“行兴我荣，行衰我耻”的情感油然而生。为了建行这个“大家”的工作，我只能舍弃小家的利益和温馨，把全部精力倾注在工作上。

由于理财中心开办夜市储蓄，我每天很晚才能回家。爱人和我一样在建行工作，也很忙。12岁的女儿过早承担起了琐碎的'家务。

一次加班到了夜间11点多，当我拖着疲惫的身子回家后，看到女儿躺在沙发上睡着了，手里还拿着块方便面。屋子里挂满了洗干净的衣服。我叫醒女儿：“丹丹，没吃饭吧，妈妈给你去做。”“妈妈，不用了，我已经吃了方便面。泡在盆里的衣服我已经洗完了。可不知怎么就睡着了。”此时的我早已是泪流满面。记得那是孩子10岁时的一个星期天，我去



上班，把孩子放在了家里。这本是习以为常的事。但就是这一次发生了一件让我意想不到的事。我接到邻居的电话，告诉我说孩子出事了，在玩时不小心撞到了汽车上。我放下手中的工作，赶往医院。看到孩子时我惊呆了：脸上有一道两寸多长的口子。医生已经缝合好，正在输液。女儿看到我时，哭了。她说：“妈妈，我不疼，你别哭。”医生告诉我：“这孩子真坚强，缝了15针都没有哭，看到你却哭了。”听了医生的话，我的心都碎了。如今，每当看到孩子脸上那道疤痕时，我一辈子都觉得对不起她。

我知道，自己对孩子不是一个称职的妈妈，对丈夫不是一个好妻子，对母亲不是一个好女儿。

然而，每当我想到了自己是建行人，能为自己钟爱的建行事业做出点贡献，又感到非常满足和由衷的自豪。命运把我的生命和建行的事业紧紧地联系在了一起。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。几年来，我带领着理财中心的姐妹们，在平凡的岗位上，默默地耕耘着、收获着。截至xx年12月10日，中心存款余额已达4.40亿元，当年新增6600万元，实现中间业务收入41万元。发放贷款3280万元。中心两次被总行评为先进集体称号[]xx年获总行级“青年文明号”。党和人民也给了我很高的荣誉。我曾先后7次被石油分行评为先进工作者，被沧州妇联评为巾帼建功标兵，被省行评为“吸储状元”、“青年岗位能手”、“巾帼建功标兵”“十佳储蓄员”等荣誉称号[]xx年被建总行评为“青年岗位技术能手”；“巾帼建功标兵”[]xx年荣获全国金融“五一劳动奖章”。

各位领导，同志们，我深深懂得，成绩不是终点，而是更高、更新的起点，是前进鼓和冲锋号。今后，我将以我的实际行动，在平凡的工作岗位上去创造无悔的人生；用我的辛勤和汗水，去浇筑建设银行光辉灿烂的美好未来。

谢谢大家！

## 银行事迹材料篇九

做农行保卫工作的忠城战士我叫王\*，现年44岁，1993年从\*\*地区闫景师范转入农行工作。1995年到\*\*农行\*\*营业所任副主任，1996年始负责全面工作。2000年4月份调入县支行监察保卫部任主任。十多年来，不管干什么，只要是组织上分配的，工作上需要的，我总是愉快地去接受。由于自己在工作上积极肯干，任劳任怨，锐意进取、开拓创新，文秘部落先后六次被评为县支行、先进工作者或收贷标兵，受到行领导的肯定和同志的好评，用支行一位领导的话说：是金子，放到哪里都会闪光。

一、完善制度，规范管理上台阶为了加强安全保卫工作管理，大力提高全员的防范意识，保证各项规章制度贯彻执行，把安全防范工作纳入经营管理之重要位置。依据“围绕业务经营，保障业务经营”的原则，贯彻“预防为主，突出重点，群防群治，保障安全”的方针，完善制度，制定措施，规范管理考核办法，把人员防范，技术防范和物质防范三者有机地结合在一起，形成“三位一体”的安全防线。通过实施“两手抓，两手都要硬”的方法，即：一手抓软件，提高保卫人员的素质，定期组织他们开总结会，学习会，对工作中存在的问题积极征求每个同志的意见，集思广益，研究改进措施。年初制定出台了《\*\*农行二00四年度安全保卫工作管理办法》、《\*\*农行安全保卫工作考核管理实施细则》作为全辖各营业单位全年安全保卫工作考核的总纲、目标明确，责任清楚，任务量化。先后制度出台了《\*\*农行保卫岗位职责》，《城区接送款包及大额客户取款用车办法》，《城区网点接送款包安全操作程序》；在修订原《押运制度》、《守库制度》、《枪支弹药使用管理制度》，《营业场所安全制度》等项制度的基础上，补充制定出《机关安全制度》、《安全保卫奖惩制度》、《计算机安全管理制度》等十项制度，装订成册，分发到各营业网点，从而使安全制度更加全面，岗位责任进一步明确，实际工作中便于操作。在抓软件，整章建制，改进措施的同时，

一手抓硬件。抓安全保卫设施建设。定期对金库、运款车营业场所，储蓄所，枪支弹药及110报警装置以及灭火器材等重点部位和要害部门的及各种安全防范设施进行检查，发现问题及时解决，及时消除事故隐患，做到防患于未然。由于自己扎实工作，勤勤恳恳，\*\*农行的安全保卫工作，不论是人员的思想素质，还是全辖营业网点的硬件设施，一步一个台阶，初步达到了规范化建设要求，市分行、市公安处几次大检查，都对我们工作给以肯定，预以称赞。

二、抛开功名利、脚踏实地干工作身为农行保卫部主任，一个积极要求上进，争取早日成为中国共产党员工积极分子，就必须要有强烈的事业心和责任感。我深知榜样的力量是无穷的。因此，在日常的工作、学习、生活中、我能处处以身作则，率先垂范，要求别人做到自己首先做到，要求别人不做的.自己坚决不做。平日里，除了每天完成日常工作之外，我总要抽时间去所辖网点检查安全情况。自上任保卫部主任五年来，每逢双休日、节假日我都会骑上摩托车去县城网点检查安全。有时晚上下班后，我常常从家属院来到机关，检查夜间守库，值班情况，电话查询基层营业所夜间人员在岗情况，年平均每个网点有登记的检查二十多次，年累计达到220余次。无论严寒酷暑，风雨无阻，马不停蹄，就象永不停歇的机器，不休止地运转。我行保卫部七名同志，四位大专生，五位同志在营业所干过主任或副主任，由于机构撤并，人员分流，被行里安排到保卫部工作，所学非所用的思想困扰，加之一些同志冷潮热讽，什么“大材小用”，什么“贬官发配”等等，使一个同志一度精神不振，工作被动，甚至出现一些迟到早退，违反制度的事情。当时，我看在眼里急在心上，担心照此下去可能会导致事故发生，于是我经常和他促膝谈心，将自己多年来的工作体会和经验讲给他，潜移默化地引导他，教育他，渐渐地使这位同志改变了偏见，对保卫工作产生了兴趣，工作由被动变为主动，业务水平显著提高，2004年在县公安局组织的保卫知识测试中，成绩名列前茅。实弹射击打出89环的好成绩，名列金融系统第一名。年终被评为支行先进工作者。作为保卫干部，任务之艰巨，责任之重大，担子之沉重人所共知。可我五年来没有因工作繁忙和艰苦而叫过苦，也从未

因家务事影响工作。为了单位安全，常常中午不回家吃饭，而是在机关灶上打饭到守库室坚守岗位。晚上别人都下班了，我总要等运款车把所有储蓄所的款包接回来，安全入库、守库人员上岗后，再仔细检查一下营业厅和办公楼的门窗，安全上锁的情况下才放心离去。可以这样说，在我的工作日程表上，没有双休日和节假日，安全无事故这根弦在思想上时时都是上的紧紧的。春节是合家团圆的日子，为了让其他同志过好节日，为了国家财产的安全，从我干保卫部主任连续五个春节没有在年三十的晚上回家和80余岁的父母双亲团圆过，总是和保卫部的其他同志钉在值班室；2004年单位住房竣工分房到户，在一个多月的装修过程中，没有因为构料、监工请一天假，而把这副重担全部摔给妻子。妻子当教师，工作很辛苦，但为了支持我的工作就是再累她都受了。我常对我的同志和朋友这样说：“只要你对你所做的事情投入全部的热情，脚踏实地去干，抛开功、名、利，你想做的事情就一定能做好”。我对工作就是抱着这样一种态度。由于自己的出色表现，2004年11月份，市分行党委已正式批准我成为一名中国共产党预备党员。

三、事业胜过亲情，忠孝不能两全人都是有感情的，我也知道爱情的甜蜜和家庭的幸福是美好生活乐曲中不可缺少的重要音符，然而我更清楚地认识到抛弃了事业，离开了工作，又有什么幸福可言？每当工作与生活发生矛盾时，我总是将法码加重在工作上。为此我也失去了很多很多。我有一个幸福美满的家庭，有一个温柔贤惠的妻子和一个活泼可爱的女儿。我爱人在县城一中学当教师，教初二两个班数学课，外加班主任，每天十几个小时的工作量，辛苦可想而知，但为了支持我的工作，她承担起了全部的家务和女儿的辅导教育。多少个日日夜夜，我躺在寂寞冰冷的守库室床上，翻动着手机上妻子发来的思念信息，我热泪盈眶，心潮起伏，深感内疚和不安，总觉得对不起妻子，对不起女儿。而每当我在无意的言语中流露出来，妻子总是给予我鼓励，帮助我解除后顾之忧。我的女儿很聪明，就在她三、四岁时就能背诵许多儿歌、唐诗、宋词、文言文，邻居们称她“小神童”。但升学之后，成绩一持走下坡路，直到最后都没能考上高中，每当我忆起此事，我的心总会疾

痛。我曾是一名师范学校助理讲师，三尺讲台站了十年。一家三口两个教师，到头来自己的女儿却考不上高中，其不悲哉！凭心而论，在女儿小学到中学的求学过程中，我没有为她辅导过一节课，一道题，对她的学习成绩很少问津。甚而至于常常因工作的不顺和劳苦，而粗暴的拒绝女儿的问难和求知。曾几何时，望着女儿熟睡的小脸，我的泪水常常止不住奇眶而出，心肝在颤抖。是啊，欠女儿的情太多了。女儿常说：“爸爸回家就像住旅店，早晨天不亮就走了，晚上天黑时才回来，根本不管我”。作为当父亲的，所了这样的指责，只能一次又一次地答应，而一次又一次地让孩子失望。但我从没有放弃自己所热爱的工作。2004年春节刚过，当我一心扑在工作上，准备新一年保卫工作计划的时候，家里传来噩噩，我年逾8旬的老母忽然四肢无力，卧床不起，父亲打来了电话，我顿时手足无措。我是一个独子，也是一个老生子，母亲生我时已经四十一岁了，母亲终身务农，练就了一个好身板，平时无病无灾，父亲从农行离休在家，老两口相依为命互相照应，我和妻子在外工作很是放心。今天父亲突然打来电话，我急忙和妻子请假驱车到家，把母亲拉到县城医院作ct检查，母亲患了脑血栓，医生建议住院治疗，可父母为了不影响儿子和媳妇的工作，硬是说服医生，带上药回家打吊针。就在我母亲卧床治病的月数日子里，我和妻子只是利用星期日回家看看，在母亲床前行孝时间加起来不超过十个小时。回家时满怀希望，离家时珠泪连连。母亲总是深情地说：“你们走吧，我不要紧，药用完就好了，你们都忙，给家里打个电话就行了，不要骑摩托在路上多跑，到城后给家里打个电话……”。在人们的眼中，我是一个工作上有魄力，善良孝顺的好儿子。前年，就在我父亲80岁生日的前夕，我和妻子商量，决定给这位含辛茹苦，饱经苍桑的老人好好过一下生日。请来亲戚朋友，知己同乡来贺寿，祝他老人家福如东海，寿比南山，尽一尽做子女的一份孝心。可就在父亲生日的前一天，按上级行通知，第二天迎接市公安局营业网点安全设施验收。我满以为上午十二点之前便可结束，便对妻了说：“你今天先回去，我明天有事，估计十二点前就能赶回家，你给爸妈说一下”。可是谁知到第二天，市公安

局因特殊会议，下午两点多才到行。当我风尘仆仆的回到家时，祝寿的客人已经离散，亲戚朋友也都回家，我只能尴尬的对父母说：“爸妈，实在对不起，我今天……”，然而面对父母满含泪水的眼睛，我没有勇气把话说完，可我内心知道自古忠孝难得两全啊！是的，从我选择农行业务的那天起，从我选择保卫部主任的那天起，我就选择了付出、奉献、艰辛和不孝，选择了几多的遗憾和内疚。然而作为一个农行保卫工作的忠诚战士，自己的头等大事就是干好保卫工作，尽职尽责，就是为农行的事业不断发展壮大增光添彩。因此，我只得把在母亲病重时未能在床前行孝的缺憾深深的埋在心中，只能把更多的家务推给妻子，愧疚久久藏在胸间，把对亲人的爱和对亲人的孝全部凝聚在为之奋斗的事业之中，把农行人用情怀和执着创造的奇迹，留给巍巍的中条山和泱泱的大河东。中国农业银行\*\*县支行保卫部主任：王\*2005年6月20日

文档为doc格式

## 银行事迹材料篇十

我是x银行科技战线一名普通的共产党员，从踏进x银行大门的那一刻起，我就深深地爱上了这份工作。因为我喜欢技术工作，这让出身农村的我心中感到踏实。

10多年来，我和我的伙伴们，在技术领域刻苦钻研，攻克了许多难题。我个人有幸参与了浙江省分行，几乎所有的重大项目的开发，获得了很多荣誉，这使我看到了人生的价值。入党后，我更加感到，作为一名科技战线的共产党员，就是要始终走在科技工作的前面，不断解决科技发展的难题，为x银行改革发展、提高市场竞争能力，提供有力的技术保障。正因为如此，我始终乐此不疲。

1990年，浙江分行在全行系统，率先引进美国的a系列小型计

算机，该项目投资数百万元，在当时倍受总分行的关注。由于该机型属专用计算机，随机资料全是英文编写，又没有现成的参考资料，很多计算机专业词汇，远远超出了我在大学里学习的范围。为了学习掌握新技术，我通过多种渠道查找资料。

后来，分行派出了包括我在内的，近十名同志远赴澳大利亚接受培训，我十分珍惜这一难得的机遇。

为了更好地掌握外国专家传授的知识和技能，我无暇游览和欣赏美丽的澳洲风光，和其他技术人员一起，查找和翻阅了身边可以找得到的所有科技词典。

回国以后，我继续投入新技术学习，在攻克难题的日日夜夜里，我几乎忘却了周围的一切。白天，在办公室和大家学习讨论，晚上，继续潜心钻研随机资料，不知熬过了多少个不眠之夜。经过反复演练，终于熟练地掌握了，该计算机的运用方法。这也为其他分行引进a系列小型计算机，提供了一个成功的应用案例。

1993年，我参加了总行在金华分行试点的，城市综合业务系统项目开发。1994年参加了省、地、县三级广域网络项目建设。1995年参加了总行资金清算系统项目开发。经过项目实践锻炼，我个人的业务技能得到了很大的提高，也深刻地体会到：尽管自己大学毕业时，取得了计算机硕士文凭，拥有一定的书本知识，但更多的知识和操作经验，需要在实践中不断地充实和更新。这些年，我在学习书本理论知识的同时，十分注重通过工作实践来摸索和积累经验，为攻克信息技术难题奠定了基础。

20春节前夕，湖州市分行综合业务系统运行很不稳定，几乎到了瘫痪的地步，员工焦急万分，客户怨声载道，如果不及时处理后果将不堪设想。接到湖州分行的紧急求援后，我连夜火速赶到现场，经过一天一夜分析大量数据、查阅有关资

料，最后发现导致系统不稳定的原因是：农历年底，业务量迅速上升，超过了主机的最大处理能力，每笔业务交易处理时间长达80多秒，而通信中间件对每笔记账交易时间设定为60秒。因此，当系统处理繁忙、柜面交易超时，而主机处理还未完成，柜面又重发交易，造成后台交易处理恶性循环。找准病因后，就好下药了，通过调整系统的交易时间，保证了交易的平稳运行。

10月底，云南省分行采用了我分行的综合业务系统，我被邀请参与现场支持。系统投入运行的第一天就出现了主机资源很空，而网点交易无法正常进行的问题，客户在柜台外排起了长队，情况非常紧急。当时，惠普公司和bea中间件公司技术人员都在现场，通过各种方法进行查找，但无法找到原因。我凭着多年的工作经验和感觉判断，问题很可能出在通信中间件与操作系统的核心参数不匹配上。通过系统命令检查操作系统核心参数后，完全证实了我的判断，问题很快得到解决。云南省分行还为该系统的成功上线运行向我分行写了一份感谢信。

随着x银行各项业务的不断推进，数据大集中已是全行科技的首要任务。总行dcc工程，在试点成功的基础上，部署浙江分行于7月，完成上线工作。

根据总行原设计方案，要求每个营业网点都要配置一台计算机，也就是所谓的“一机一机构”。而浙江分行综合业务系统，已于年实现了“一机多机构”，网点计算机都上收到二级分行，支行已没有专职科技人员。