

2023年银行合规标兵主要事迹文章命名 银行合规标兵先进事迹材料(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行合规标兵主要事迹文章命名篇一

我于xx年8月参加工作，目前是xx行xx支行xx营业部一名普通对公综合柜员。从走上工作岗位的那一天起，我就虚心请教前辈和同事，苦练基本功，认真学习各种规章制度，踏实工作，我坚信：只有牢固树立以“合规为荣、违规为耻”的价值观，做到时时合规、事事合规、处处合规，全身心地投入到工作中，才能对得起这份来之不易的工作，才能不愧对农行员工的称号。我是这样想，也是这样做的。

一、苦练基本功，为优质高效服务夯实基础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：2001年的储蓄开户和

手工计息两项第二，2002年汉字录入第一名，2006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，2008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。

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。

四、全面持续营销，提升合规文化服务新理念。我作为一名农行人，一个经常与客户和社会打交道的一线柜员，更应该理解基层银行网点合规文化建设的重要意义和作用，把握其实质和内涵，不抱怨，不放弃，不气馁！从身边的点点滴滴小事做起，从本职工作做起，虚心学习是我唯一的选择，努力工作是我唯一的目标，踏踏实实做人，本本份份做事，不贪慕虚荣，不贪图享受，不断提高自身政策理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，来为我行基层事业贡献自己一份微薄的贡献。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼。

“客户至上，始终如一”这是我行的服务理念。“真诚地对待客户，客户才会信任我，他们才会接纳农行的各种产品”。工作中，我总是设身处地为客户着想，揣摩客户的心理，了解客户的需求，在坚持原则的基础上灵活、迅速、准确的办理业务，努力使自己炼成一双“火眼金睛”，根据客户的不同特征及时把各种金融产品推荐给真正有需求的客户。在掌握各种保险的特点、基金的分红情况及“本利丰”等理财产品的情况下，为了更好地营销农行众多的金融产品，我自制

了对农行各类金融产品功能概括介绍的“宣传卡片”，尽量用通俗易懂的话语把众多金融产品“一纸写尽”遇到有营销潜力的客户随手递一张，让客户能对农行产品“一目了然”，省却了客户的挑选产品的麻烦，对营销工作也起到事半功倍的作用，并取得了良好的效果。对于经常汇款的客户，我重点其推介转账电话；对大额卡存款客户，我重点营销“双利丰”；当遇到有商户来办理业务，我积极向推介pos机。一次，有一企业客户来开户，我热情接待了他，在交谈中我了解到该客户个人汇款较多，于是向他介绍了转账电话、企业网银、贷记卡，实施捆绑营销，彻底锁定了该客户，热情周到的服务让客户非常满意。第二天，特意从他行取出30万元存入我行。一直以来，我坚持着“多说一句，多翻一页”的营销策略，让客户对我的产品多一点了解，多一点肯定，让更多的客户成为我行的忠实客户。通过努力□xx年各项营销项目我都取得了不错的成绩，并获得市分行股票型基金“争星创优”活动先进个人的荣誉称号，在日常工作中，我严格坚持按欧顾得公司培训礼仪标准来要求自己，以规范的言语，标准的手势来争做标杆网点的服务明星，始终做到谈吐得体，举止大方，解释细心、耐心、真情暖人心，时时处处向外界传播农行先进的企业文化。每当我走在大街上，看到那些曾来过银行的熟悉面孔，我都会面带微笑的打一下招呼，他们也都“小?”或“?会计”地叫我，得到客户的认可让我倍感自豪。

银行合规标兵主要事迹文章命名篇二

xxx□女，汉族，大学本科，现工作于中国建设银行xxx市分行xxx支行，为xxx省xxx市消防支队副支队长xxx妻子。

由于丈夫工作原因，夫妻常年两地分居，但她一个人默默承担起了整个家庭的重担，扶老携幼，无怨无悔。在人们眼里她是一个女强人，是丈夫的坚强后盾，她勤俭持家，工作勤奋，曾因工作成绩突出多次被单位评为先进个人，优秀员工

等。她丈夫在她的大力支持下，多次荣立三等功。

还记得当初怀孕时，没有丈夫和家人的陪伴，她自己只能独自一人，拖着笨重的身体买菜、做饭、洗衣服。每次有人问她“自己做饭啊”，她坚强地笑着答应，但转过身来却不自觉泪流满面。毕竟自己是个女人，在这个比较脆弱的时期，多么希望丈夫能够回来陪陪她。而此时的丈夫，正战斗在热火朝天的防火、灭火岗位。没有休息日和节假日，宝宝出生以后，她又义无反顾地独自承担了照顾孩子的责任。

都说消防员是最美逆行者，因为火场如战场，保卫人民生命财产安全是他们的神圣职责！尽管自己很需要丈夫的关心照顾，她还是安慰他：警铃就是命令，一定要做好本职工作，家中的事你就不用操心了，她能照顾好她自己。有了她的支持，丈夫出色地完成了各项工作。

工作中，她始终干一行、爱一行、钻一行、精一行，工作业绩出色，得到了领导、同事较高的肯定和认可，多次被评为先进工作个人。生活中她尊老爱幼、团结邻里，模范地遵守社会公德，职业道德、家庭美德，工作中她脚踏实地，为人处事公道正派，一视同仁，在别人有困难的时候，她总是热心的伸出援助之手，在群众中具有很高的威信□xxx吃了多少苦，度过多少孤寂的日子，那都是无法计算，可是她以自己的实际行动，描绘出新时期“贤内助”的良好形象。

银行合规标兵主要事迹文章命名篇三

我很幸运的进入了会宁建行这个不大但却温暖的集体，在领导的安排下先是跟岗学习一个月，在那一个月里我开始慢慢了解前台业务的办理流程，但更多的是学习各种规章制度，我们的行长每周抽出时间给我们青年员工进行内控合规方面的培训学习，目的是让我们树立“内控促发展、合规创价值”的理念，营造全员、全面、全过程的内控合规氛围，坚持合规操作，合规经营。跟岗学习后我一直从事低柜工作，

热爱建行，坚持原则，合规意识强；热爱本职，踏实上进，业务素质高。参加工作以来，尽心尽力，忠于职守，始终绷紧合规这根弦，用平凡朴实的行动奏响了一曲安全营运的赞歌。

自我进入建行工作以来，与大多数建行从业者一样，每天做着同样的工作，不断循环，似乎有些枯燥，甚至无趣，但是我还是把细心认真，坚守合规作为一种责任，一种信念。我的座右铭是“把简单的事做好就是不简单，把平凡的事做好就是不平凡。”

在一年多的时间里，剔除正常休息，按每年工作260天、每天平均经办业务140笔，累计经办业务达到四万多笔，无一笔差错。在平时工作中，我几乎每天都从事着千篇一律的业务操作程序。然而我却因为没有因为普通而放弃规则，没有因为千篇一律和重复操作而放弃对任何一种可疑事项的警惕和追溯，在朴实平凡的劳动中深深嵌入了合规理念和责任意识，实现了我的自身价值。

家不要相信短信内容，这就是对客户服务的一种本能。其实更是合规经营的一种升华。

合规意识不是嘴里喊的，而是贯穿在工作的任意细节。时时刻刻坚持从细节做起，做到依法合规稳健经营，时刻绷紧内控案防这根弦不放松，坚持按照操作规程处理每一笔业务，同时用自己的一颗朴实善良为他人着想的心，时时刻刻防范各种风险，我要内控合规工作再上新台阶继续努力。

银行合规标兵主要事迹文章命名篇四

客户眼中的她：热情，专业，干练；同事眼中的她：友善，活力，担当；她眼中的自己：还可以再努力些。她就是xxx中行营业部的大堂经理xxx□

光阴荏苒，1996年从山东经济学院（后升级为山东财经大学）大学毕业的她，已在中国银行工作了26年。1996年12月，她被分配到曹县中行，先后从事柜员、储蓄所主任、出纳，一干就是十年。2006年6月，她通过分行营业部招收综合柜员的考试，先是干了9年的综合柜员，后调岗到大堂经理至今。近30年的时间，世事沧桑，改变的是年龄和容颜，不变的是一颗不老的心和对工作持之以恒的爱。

她常常说：“工作就是治愈，每天都被不同的客户，业务和应接不暇的各种咨询包围着，这么充实，哪有时间烦恼。”的确，分行营业部业务繁忙，对于大堂经理也是不小的考验，但对于已在该岗位摸爬滚打七年之久的她却不是问题。同事们经常会看到她一边接听客户咨询，一边兼顾智能柜台的审核，此外旁边还围着几个激活手机银行或等着咨询的客户。客户需求应接不暇，她行事有条不紊，大家很难看到她不耐烦带情绪的时候。如此高强度的工作氛围，一天下来往往是头昏脑涨。如此辛苦，她的母亲也心疼自己的女儿，有一天，她偷偷来到营业部，在休息区的一角坐下，静静地看着女儿一路小跑，忙前忙后，当她巡视大厅的时候才发现母亲。看着女儿，母亲的眼里夹杂着自豪和心疼，并没有抱怨，只是说：“中午想吃啥，妈妈做。”作为一名将近50年党龄的老党员，也是省级优秀人民教师，母亲不仅希望女儿工作出色也心疼女儿过于劳累。母亲不知道的是，她的一句话对女儿来说已是足够的慰藉。人间烟火，自是温暖，母亲的味道更为她充满了电。

多年努力的汗水和无悔的付出，她取得了耀人的成绩。2016年，多次被分行评为“网点争先大堂经理”“手机银行先进个人”“山东省分行跨境业务优秀讲师”。2017年，被省行评为“区域大堂经理带头人”。2018年，被评为“山东省分行中银优秀个人”，同年11月光荣地加入了中国共产党，对于她有着极大的意义，对未来的工作也是更大的鼓励和鞭策。对于中国银行，她始终心怀感恩，坚信只有更加努力奋斗，珍惜拥有，勤俭务实，才配得上胸前的党徽；也只有开拓创

新，更新储备，才能使工作更加游刃有余。2019年，被评为“开门红先进个人”“xxx分行优秀共产党员”“xxx分行中银优秀个人”。2020年，被提拔为主办级综服经理。对此，她没有表现出特别的喜悦，相反像以往一样，继续忙碌，累并快乐着。2021年，被省行聘为“手机银行小专家”。

关于学习，她的渠道是多方面的。随着互联网时代线上营销模式的日渐深入，她开始学习用抖音进行产品业务宣传。2021年，在省行手机银行抖音宣传大赛中，她的抖音作品《家有贤夫》荣获三等奖，为xxx分行争得了荣誉。2022年，在xxx人行“反非法集资”主题宣传活动，她创新制作了动画宣传视频，后被分行推荐到省行继续参与评选。

除了大堂经理，她还有一个身份，那就是分行新员工的带教导师。在热情欢迎新员工加入中行大家庭的同时，帮助新员工尽快胜任岗位，适应从“校园人”到“职业人”的角色转变；引导新员工在中行的丰饶沃土中尽快成长为青年骨干和优秀人才，找到适合自身发展的职业之路；指引广大新员工融入中行事业、促进文化认同，迈好职业第一步。

“好看的皮囊千篇一律，有趣的灵魂万里挑一”。工作中的她充满了活力和战斗力，生活中的她爱好广泛，唱歌、画画、运动。早在2017年xxx分行青年歌手大赛中，她就以一首高难度的民歌《天路》斩获个人一等奖。

如果人生是一个调色板，在她这里，极少是颓废、黯淡，而是七彩阳光。“你要活成一束光，不用多扎眼，但要明亮，欢畅，蓬勃”，这是她的人生理念，同样也激励着在奋斗中的每一个人。

银行合规标兵主要事迹文章命名篇五

xxx□中共党员□xxx农商银行普惠金融部职员，主要负责xxx农

商银行全行代理保险业务推动工作。她积极响应省联社和市办关于推进代理保险业务的号召，增加中间业务收入，提升个人金融市场竞争力，抢抓“开门红”旺季营销契机，明确发展思路、紧盯重点产品、强化客户营销，全面做好旺季保险销售工作。实现xxx农商银行2022年12月28日首单业务成功办理，打破代理保险业务“零”记录。

强化业务培训。在业务开展之初，为有效提升业务技能□xxx农商银行诚邀保险专业讲师为员工授课，着重对保险的相关知识和营销技巧进行了培训，使全体员工详细了解各项保险产品，充分抓住产品亮点向客户展开营销。让每一个员工熟知保险产品特点，掌握产品的营销技巧和方法，做好相关岗位员工手机银行、柜面业务操作流程培训，确保销售人员对产品知识的了解，运用xxx农商银行提出的工作方法，强化工作使命感和紧迫感，树立危机意识，增强责任意识，提升营销能力与水平，积极邀约客户到店抢售热销保险，力争实现旺季保险新突破。

加大营销宣传。为有效做好保险产品宣传，她积极制作产品宣传图片、视频等文案，通过集中客户营销、网点电视展示屏、电话、短信、微信朋友圈、抖音等宣传形式，对目标客户进行针对性宣传和推介。抢抓旺季营销资源，瞄准目标，加强宣传，提高客户对保险业务认购度□xxx农商银行积极做到宣传引路，对中高端客户群体和有理财需求的客户进行市场细分，有的放矢地做好跟踪宣传工作，为拓展保险业务深度营销打下良好基础。

扩大业务范围。她积极推动筹划以大堂经理、柜员和客户经理为核心的营销团队，调动全员营销保险产品的积极性，鼓励柜面人员客服畏难心理，做到勤开口，善营销，从大堂客服经理主动引导，柜面人员进一步推荐，理财经理进行针对性营销，形成环环相扣的营销链条，扩大营销覆盖面，实现全员开口营销推介代销保险产品。