# 2024年银行个人先进事迹(优秀8篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-05

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。银行个人先进事迹篇一吕萌，女，本科学历，初级职称，现任阳谷站前街支行高...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

**银行个人先进事迹篇一**

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20xx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。

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，炼就过硬的本领，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。

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。

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，认真履行岗位责任，多次获得组织给予的荣誉。

**银行个人先进事迹篇二**

xx，20xx年8月加入农信系统，自参加工作以来，用自己满腔的热血、不懈的努力、坚韧的意志奋战在农信的各个岗位，取得了骄人的成绩，赢得了广大员工和客户的一致认可；现如今毅然用自己稚嫩的铁肩挑起了柳林农商银行穆村支行副行长一职，率先垂范，以身作则，奋勇争先，用自己的\'躬身实践蹚出信贷发展新通途。

从综合柜员到信贷会计，从一线员工到机关干事，从普通员工到中层副职，每一个岗位都用自己的赤诚之心对待每一份工作，厅堂营销、外拓营销、动员亲友、地毯扫荡，只要能推动工作取得成效，都毫不犹豫扑下身子就是“干”！5+2、白+黑，街头巷尾无处不有她的身影，黄天不负有心人，终于成功了，在任何岗位都不折不扣完成各项任务指标，脚踏实地做好各项本职工作，无愧于岗位、无愧于领导、无愧于同事、无愧于客户。

自整村授信工作开展以来，在柳林农商银行总行党委的正确领导下，发展普惠金融，支持乡村振兴，实施整村授信，打造诚信柳林的普惠金融模式在全行上下如火如荼的开展，作为穆村支行副行长，充分利用所辖人缘、地缘、地理环境、经济环境等优势，绘出作战图，挂起作战旗，织密工作网，打好主动仗，积极带领所辖客户经理上山下乡，走街串巷，与辖内乡镇、村委、社区、企业、商户以及农户逐个对接走走访，不断扩大工作覆盖面，延伸信贷触角，持续打通金融服务最后一公里。截止当前，穆村支行惠农贷及诚商易贷累计授信1468户，金额10867万元。

面对整村授信工作开展一年多来面临推进乏力、推广受限、发展瓶颈等现实状况，柳林农商银行总行党委高瞻远瞩，积极谋划，持续强化政银联合，创造提出“网格”营销。穆村支行地处商业集聚区，该行瞄定周边商户、农贸市场等独特自然条件，致力于打造诚信市场，自己作为该项工作拓展的统筹协调者，第一时间与市场管理者对接，获取商户明细，摸底商户信息，划分管理责任，切实保障户户有人管，户户有人问，户户有落实；细致部署，精心组织、加班加点的走访对接下，短短三天时间周边120余户商户全部走访对接，对经筛选后符合信贷准入条件，有信贷资金需求的商户全部调查并予以授信，用苦干与实干稳扎稳打走出了诚信市场建设的第一步。

风正时济，自当破浪前行；任重道远，更需快马加鞭。今后工作中，将始终把工作装在心中、把责任扛在肩上，落实好、贯彻好、执行好“三牛”精神，坚定信心，坚守信念，不忘初心，不辱使命，尽情挥洒热情，续写农信华章。

**银行个人先进事迹篇三**

大家好！

我叫xx，担任某某支行营业室主任。很高兴今天再一次站在这里，向领导们汇报工作，向在座的各位行内精英学习请教。

20xx年，在支行领导正确领导和帮助下，在支行营业室全体同事的全力配合和倾力相助下，我们某某支行营业室全体成员存款增长万元，办理开卡张，开立基本账户个，对公存款较上年增长万元。截至年末我个人日均存款万元，较上年增长万，个营销金鼎卡张，开立基本账户个。我所带领的营业室14人中，有2人被评选为支行年度先进个人，3人存款增长模范，1人被评选为支行先进信息员，营业室第一次被评选为支行先进信息科室。取得这样的成绩，主要得益于领导和同事们的大力支持，再此我向大家表示衷心的感谢，谢谢大家！

20xx年，根据行内人事安排，我主抓支行客户经理营销工作。新的工作环境和全新的.营销工作，使我深刻地认识到，只有努力加强自身学习，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。为此我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，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，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。

增进友谊，热情主动地宣传介绍我行的各项业务。随时把得到的有价值的信息汇报给行长，为领导决策提供有力的依据。耳闻某单位要开立基建账户，我及时把这个消息告诉行长，行长立即安排我及时跟进，通过不懈的努力，该客户终于将万基建基金存入我行。

20xx年某某市金融市场同业竞争日益激烈，竞争手段层出不穷。在这情况下，行长给我们营销小组指出的唯一的出路就是走出去-----“营销”。为此，我和我们营销小组走街串巷，跑企业、抓大户，采取融洽感情，增进友谊，以情吸存，以情稳存，在办事的过程中，我特别注重以信办事，以诚待人。为了工作，常常是陪着行长中午、晚饭时间在外面工作，有时一顿热饭都吃不上。8月份，我行获取信息某乡镇有土地补偿金要发放，为了与其他行竞争，把这一块资金挖转到我行，我在行长的部署下提前介入，带领我们的营销人员去挨家挨户发放名片。功夫不负有心人，万元最终顺利存进我行。为了推广我行某某卡，在行长与学院领导初步达成意向后，我和我们营销人员及时跟进，在学院门口组织营销宣传，与学院会计人员沟通开卡事宜，经过近1个月的努力，我们营业室全体成员加班加点，终于按时完成某某13000余张的开卡任务，万元助学补助金顺利到账。主抓营销工作以来，我用严谨、细致、负责、热情的工作态度，认真学习客户维护管理、产品营销方法、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，及时准确地处理和完成了行长交给的各种类型的业务难题。

银行重在服务，作为营业室的一名中层干部，在工作上我主动为领导当好参谋、助手，积极为营业室的发展献计献策。针对我支行服务中存在的问题，认真分析原因和不足，树立“服务无小事，服务从身边做起”的意识。把提升服务质量，提高服务效率作为一项重要工作来抓，把服务管理扎扎实实地落实在行动上，全力推进服务质量的提升。

一是建立服务质量管理长效机制。为加强服务工作领导，营业室把提升服务质量作为系统性工程，实行专人负责制，成立了以营业室主任为主的服务管理工作领导小组，明确成员的工作责任。人人肩上有担子，形成了一条纵到边、横到沿的管理直线，为抓服务工作落实奠定了基础。 二是深入教育，营造浓厚的工作氛围。为把提高服务质量上升到我行发展生与死、兴与衰的高度来认识。我经常回放观看了柜员业务操作、服务行为等录像资料，真实地显示了每位员工的一举一动，对照服务规范要求，反思查找在思想认识、服务态度、自身行动上的差距。在网络寻找光盘视频等形象礼仪专业人士讲授的服务礼仪、如何应对客户等服务技巧，和大家一起观摩学习，从中领悟深层次的服务内涵。

办理柜员，大堂经理及时疏导，15个工作日，我们营业室出色的完成了开卡任务，也对我们的业务办理极限做出了挑战，没有投诉，没有报怨，保障了客户安全，受到客户的理解和支持。

心中有客户诚信促营销，我有一个梦想，就是要把某某支行营业室建设成为一个服务最规范、客户最满意、业绩最优秀的品牌网点，为了实现这个目标，我和我的同事们将爱岗敬业、无私奉献，在文明、规范、优质、高效的服务中谱写出一曲奉献之歌。

服务某行、热爱某行、献身某行，这就是我的追求！

谢谢大家！

**银行个人先进事迹篇四**

我叫，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“大会”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。

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！

大家好！

我叫某某，担任某某支行营业室主任。很高兴今天再一次站在这里，向领导们汇报工作，向在座的各位行内精英学习请教。

20xx年，在支行领导正确领导和帮助下，在支行营业室全体同事的全力配合和倾力相助下，我们某某支行营业室全体成员存款增长   万元，办理开卡   张，开立基本账户  个，对公存款较上年增长   万元。截至年末我个人日均存款   万元，较上年增长   万，个营销金鼎卡  张，开立基本账户   个。我所带领的营业室14人中，有2人被评选为支行年度先进个人，3人存款增长模范，1人被评选为支行先进信息员，营业室第一次被评选为支行先进信息科室。取得这样的成绩，主要得益于领导和同事们的大力支持，再此我向大家表示衷心的感谢，谢谢大家！

20xx年，根据行内人事安排，我主抓支行客户经理营销工作。新的工作环境和全新的营销工作，使我深刻地认识到，只有努力加强自身学习，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。为此我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，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，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。

勤于沟通，多渠道拓展客户

增进友谊，热情主动地宣传介绍我行的各项业务。随时把得到的有价值的信息汇报给行长，为领导决策提供有力的依据。耳闻某单位要开立基建账户，我及时把这个消息告诉行长，行长立即安排我及时跟进，通过不懈的努力，该客户终于将 万基建基金存入我行。

20xx年某某市金融市场同业竞争日益激烈，竞争手段层出不穷。在这情况下，行长给我们营销小组指出的唯一的出路就是走出去-----“营销”。为此，我和我们营销小组走街串巷，跑企业、抓大户，采取融洽感情，增进友谊，以情吸存，以情稳存，在办事的过程中，我特别注重以信办事，以诚待人。为了工作，常常是陪着行长中午、晚饭时间在外面工作，有时一顿热饭都吃不上。8月份，我行获取信息某乡镇有土地补偿金要发放，为了与其他行竞争，把这一块资金挖转到我行，我在行长的部署下提前介入，带领我们的营销人员去挨家挨户发放名片。功夫不负有心人，万元最终顺利存进我行。为了推广我行某某卡，在行长与学院领导初步达成意向后，我和我们营销人员及时跟进，在学院门口组织营销宣传，与学院会计人员沟通开卡事宜，经过近1个月的努力，我们营业室全体成员加班加点，终于按时完成某某13000余张的开卡任务，万元助学补助金顺利到账。主抓营销工作以来，我用严谨、细致、负责、热情的工作态度，认真学习客户维护管理、产品营销方法、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，及时准确地处理和完成了行长交给的各种类型的业务难题。

勤思善行，当好领导助手

银行重在服务，作为营业室的一名中层干部，在工作上我主动为领导当好参谋、助手，积极为营业室的发展献计献策。针对我支行服务中存在的问题，认真分析原因和不足，树立“服务无小事，服务从身边做起”的意识。把提升服务质量，提高服务效率作为一项重要工作来抓，把服务管理扎扎实实地落实在行动上，全力推进服务质量的提升。

一是建立服务质量管理长效机制。为加强服务工作领导，营业室把提升服务质量作为系统性工程，实行专人负责制，成立了以营业室主任为主的服务管理工作领导小组，明确成员的工作责任。人人肩上有担子，形成了一条纵到边、横到沿的管理直线，为抓服务工作落实奠定了基础。   二是深入教育，营造浓厚的工作氛围。为把提高服务质量上升到我行发展生与死、兴与衰的高度来认识。我经常回放观看了柜员业务操作、服务行为等录像资料，真实地显示了每位员工的一举一动，对照服务规范要求，反思查找在思想认识、服务态度、自身行动上的差距。在网络寻找光盘视频等形象礼仪专业人士讲授的服务礼仪、如何应对客户等服务技巧，和大家一起观摩学习，从中领悟深层次的服务内涵。

办理柜员，大堂经理及时疏导，15个工作日，我们营业室出色的完成了开卡任务，也对我们的业务办理极限做出了挑战，没有投诉，没有报怨，保障了客户安全，受到客户的理解和支持。

心中有客户 诚信促营销，我有一个梦想，就是要把某某支行营业室建设成为一个服务最规范、客户最满意、业绩最优秀的品牌网点，为了实现这个目标，我和我的同事们将爱岗敬业、无私奉献，在文明、规范、优质、高效的服务中谱写出一曲奉献之歌。

服务某行、热爱某行、献身某行，这就是我的追求！

谢谢大家！！

**银行个人先进事迹篇五**

xx，女，汉族，xx市人，1977年5月出生， 20xx年毕业于xx财经学院，本科学历，中共预备党员，现任xx路支行行长。20xx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12年。20xx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。

20xx月12月xx支行开业，调任x支行的支行长，当时的工作都有是从零干起，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，年未巩固存款途额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，。

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没服输的冲劲，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，是众多金融机构竟争的主要对象。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，20xx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xxxx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，通过此次信货业务，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xx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。

**银行个人先进事迹篇六**

在位于xx的农村合作银行，绽放着一朵艳丽的农信之花”——她就是“某年敬业标兵”。作为基层农村合作银行财会战线上的女干部，对“服务‘三农’、服务中小企业、服务地方经济建设”这句话有着深刻的理解。

用“废寝忘食”已经不足以用来形容的工作状态，我们更是无法对的作息时间进行跟踪计算。早出晚归，披星戴月，往往顾不上丈夫和孩子。有人问过她这样傻干是为了什么，她总是笑着回答说：“银行比作一部高速运转的机器的话，那么我们每天面临的会计就是整部机器的轴心，数据的完整与正确关系到银行运作的好与坏，所以工作再累我也值得”。凭着女性的细腻和对工作的高度责任感，她的工作从未出现过错、漏、改现象。书上都说女人是水做的。而要我说，就是铁打的，是铁打的女人！

美国著名管理学者托马斯彼得曾说：“一个伟大的组织能够长期生存下来，最主要的条件并非结构、形式和管理技能，而是我们称之为信念的那种精神力量以及信念对组织全体成员所具有的感召力。精神，好比企业的灵魂，是企业内在的活力之源。的确的事迹算不上什么丰功伟绩，但是这些小事后的折射出来的精神却是值得我们深思的。

我国古人讲：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空泛其身，行拂乱其所为，所以动心忍性曾益其所不能。”“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”“西伯拘而演《周易》，仲尼厄而作《春秋》，屈原放逐乃赋《离骚》，左丘失明厥《国语》……”。这些历代流传、影响深远的名言警句深深的影响着我们农村合作银行人的思想。艰苦奋斗作为一种精神传统，在类似这样的优秀的农村合作银行人的\'手里加以改造、使之升华，焕发出新的姿态。

从事迹展现出来的还有我们农村合作银行人团结共进，相互扶持、相互协作的精神。营造这样的企业精神必须使企业的每个成员都能强烈地感受到自己是雄伟城墙中的一块砖，是不可缺少的一份子。砖与砖之间紧密结合是建立城墙的基础，这种紧密结合就是凝聚力。员工凝聚力是企业发展的源泉和集体创造力源泉，而只有步调一致，凝聚力的作用才能有效发挥。在的带领下，整个东洲支行干部职工“比、学、赶、帮、超”，任何一个兄弟姐妹的进步就是整个集体的进步。当一名生了病，其余的纷纷要求主动承担工作……在大家全身心扑在工作上，有的却顾不了自己的小家——当有人的父亲重病住院，却只能给远在外地的父亲打去电话……有人的孩子还小需要照顾，她们只能把家庭的事情全部由亲人代管……因为，在我们的心中都有一个坚不可摧的信念#众志成城，攻破难关。

流年似水，奋进如歌。农村合作银行的成长发展是一座高耸的丰碑，镌刻着自力更生、艰苦创业的精神，镌刻着团结共进的精神。传承着与时俱进、改革创新的文化基因。在以xx为代表的这个优秀的团队中，这些精神犹如一面火热旗帜，必将以开创更加美好未来的铿锵脚步，创造彪炳发展史册的辉煌，永远让人荡气回肠。

**银行个人先进事迹篇七**

我叫，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“大会”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。

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！

**银行个人先进事迹篇八**

xx，女，汉族，1960年9月出生，1987年11月入行，现任xx支行会计部综合岗，助理会计师。

她虽没有惊天动地的丰功伟绩和豪言壮语，但凭着对金融事业的满腔热血，兢兢业业，踏踏实实，以强烈的敬业精神和实事求是的工作态度在本职岗位上开拓出了一片自己的新天地，找准了自己的人生坐标，这就是农发行xx支行会计出纳部xx。她今年53岁，高中学历，现在xx支行会计出纳部综合岗位工作。1987年进入农村金融战线，先后在出纳岗、记账复核岗、综合管理等岗位工作。她立足本职，认真履行职责，不断开拓创新，始终以高度负责的态度，二十五个春秋如一日，辛勤耕耘在基层行平凡的工作岗位上，实现着她的人生价值，也为平凡岗位、一线职工树立了典范。

“理论上的成熟是政治上成熟的表现，政治上的清醒源于理论上的坚定”。该xx始终没有放松过思想政治理论学习，并以实际行动体现了一名优秀员工的良好操守。通过长期不懈的理论学习，该xx树立了正确的世界观、人生观、价值观，能够正确认识自己，正确对待他人、对待事业、对待得失。无论分派什么工作，她都乐于接受，勇于承担，总能克服年龄偏大的影响，以“思想先进、热情饱满、本领过硬、作风严谨”的工作作风和职业道德履行工作职责，并给出一个令领导、令同事交口称赞的工作成绩。从她身上我们看到了一个新时期农发行基层行女员工的崭新风貌。

“非学无以广才，非学无以培智”，该xx始终把学习作为做好本职工作的首要条件，精益求精，孜孜不倦。她不仅勤于学习新业务新知识，还利用工作业余，深入系统地学习各类经济、金融、文艺等各方面的理论和知识，不断充实自己。同时，为进一步提高自己的知识层次，弥补专业知识上的不足，她还参加了电算化会计证资格学习，并取得专科文凭、电算化会计资格证书。她根据工作岗位职责的需要，系统学习了《会计法》、《支付结算办法》、《票据法》等法规制度，并以会计人员继续教育培训为基础，全面学习了财会各项基本操作规程，特别是综合业务系统上线运行以来，面对新业务、新知识，能够勇于接受挑战，从头学起，勤学苦练，反复捉摸，并虚心向年轻同事请教，使自己在较短的时间内掌握了各项系统的操作技能，很快便做到了精通业务知识和操作程序，成为了本职工作的行家里手。更可贵的是，该xx能把所学知识和实际工作有机地结合起来，根据平时工作中积累的经验和相关知识提出了有实践价值的意见，充分发挥了一名业务骨干的作用。该xx工作得到了领导和同事的肯定，多次被分行和支行评为先进工作者，获得xx市百万女职工素质达标优秀个人称号。

“技能求硬、业务求精、服务求好”是她案头上的工作座右铭。作为农发行基层行一线临柜人员，她始终坚持踏实、认真、严谨的工作作风，为了更好地适应工作，长期利用休息时间勤练、苦练基本功，拜技术能手为师，虚心求教。经过长年累月的勤学苦练，在单指单张点钞、翻打传票、珠算、计算机操作等方面练就了一手过硬的本领，为保质保量完成临柜工作打下了坚实基础。并在xx市分行组织的会出业务技能比赛中获得“翻打凭条”、“单指单张点钞”第一名，在xx区珠算技术比赛获得全能第二名，在xx市金融行业“岗位技能操作能手”比赛获得点钞第一名等优异成绩。

该xx自入行以来，一直在营业室一线工作，无论在任何岗位，她都干一行，爱一行，精一行。

（一）切实做好柜面监督

该xx按照会计出纳工作规范化、精细化管理要求，建立健全了各项会出柜面监督登记簿，较好地发挥了会计工作把关堵口作用。经手的日常业务均严格审核、及时处理，做到账务日清月结，核算质量达到了“五无六相符”。该xx耐心细致处理柜面业务，不以任何理由压票和任意退票，往帐业务及时发送，来帐业务及时解付，对收到的查询、退回申请、止付申请、撤销申请等业务均及时回复，不仅受到客户好评，也得到上级行的充分肯定。尤其对关系资金风险的电子汇划业务，以绝对准确、不出任何差错作为自己的工作目标，均严格认真审核办理。去年，共处理往账业务180多笔，来账业务210多笔，金额3亿元；办理支票业务240多笔，金额达2亿元；办理同城票据业务110多笔，金额2亿元，总业务量达到9100多笔，未出现任何差错和责任事故，保证了资金的安全。

（二）切实做好结算账户管理

该xx在主办人民币银行结算账户管理和银行结算账户年检工作中，严格按照账户管理规定，认真审核客户开销户资料，保证了开销户手续合规合法；严格按照人民银行和市分行要求开展账户年检工作，及时收集相关年检资料，认真细致的从工商营业执照、组织机构代码证、税务登记证及法定代表人或负责人身份信息进行核实，保证了账户年检的有序进行和客户资料的及时更新；严格按照“一户一档”建立客户账户档案资料，保证了档案资料了齐全完备。在人民银行历次账户检查中，因账户管理规范有序，得到了人行的好评。

（三）切实做好柜面服务

营业室作为农发行的窗口，员工的一言一行都代表着农发行的形象。在支行开展“女职工文明示范岗”和职业道德教育活动过程中，该xx时刻以农发行从业人员行为规范要求自己，积级参加金融职业道德教育，规内容明服务用语，努力提高农发行基层行“窗口”服务水平和服务质量，在多年的一线工作中真诚待客、精细服务，始终面带微笑热情接待客户，耐心解答疑问，带同其他同事共同努力，为客户营造了一个优质、文明、规范、高效的服务环境，同时也体现了农发行基层员工的良好精神风貌。

多年来，该xx始终如一的`以优秀行员的标准严格要求自己，在做好日常工作的同时，经常加班加点完成工作任务，较好地发挥了一名老xx、业务骨干的模范带头作用。在综合业务系统刚刚上线时，该xx因长期伏案工作引发的颈椎骨质增生病痛突发，考虑到系统上线任务重，支行人员又极为紧张，她主动放弃了住院治疗，一心扑在岗位上直至系统成功切换上线。因为她深知自己所在岗位的重要，来不得半点松懈和疏忽大意，即便是片刻的离岗。多年来，该xx始终把工作放在第一位，从未因家事影响工作，对家庭她是有愧的，但对工作和事业而言却是问心无愧的。如：本月她女儿在x生小孩，她向行里请假半个月，后来一个星期就回来了。我问：“你怎么这么快回来了呢”？她说：“女儿不要我回来，我给她做了很多工作才答应的”。因为全省这次坐班主任交流加上本部主管出国上班人员小了。为了大局她来上班了。“不论平地与山尖，无限风光尽被占。采得百花成蜜后，为谁辛苦为谁甜”？弹指间，该xx已经在农村金融战线上工作二十五年了。这二十五年，对她来讲是有苦有甜的，她不仅体会到了工作的压力和责任的重负，也感受到了勤奋的快乐和工作的喜悦。她为农发行的财会工作倾注着点点滴滴的心血和汗水，默默地为农发行的财会工作奉献着如花的青春。“志行万里者，不中道而辍”，该xx正是以持之以恒、严于律己的精神在农发行基层一线岗位把自己的青春、热血、智慧和勤奋积极奉献给农发行这份神圣而光荣的事业。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn