# 银行员工优秀事迹材料5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-07

*事迹材料是培养创造性思维和解决问题能力的重要素材，优秀的事迹材料能够激发我们的创新思维和解决问题的能力，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行员工优秀事迹材料5篇，供大家参考。银行员工优秀事迹材料篇1时xx，女，35岁，汉族，硕士研究生学历*

事迹材料是培养创造性思维和解决问题能力的重要素材，优秀的事迹材料能够激发我们的创新思维和解决问题的能力，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行员工优秀事迹材料5篇，供大家参考。

银行员工优秀事迹材料篇1

时xx，女，35岁，汉族，硕士研究生学历，中共党员，现任中国建设银行黑龙江省分行普惠金融事业部客户经理。作为一名普惠金融事业部青年员工，她始终以高昂的工作热情和勤勉的工作态度投入到建行小微企业业务发展工作中。工作十年间，从业务准入、风险管理再到如今产品创新与市场推进，每个岗位都留下她勤勉的汗水和出色的表现，在全行业务转型、三大战略推进等重点工作中均取得了优异的成绩。她先后荣获20xx年黑龙江省分行巾帼建国标兵、20xx年黑龙江省分行直属机关优秀共产党员、20xx年总行中间业务‘挖潜增收’活动先进个人、20xx年黑龙江省分行对公业务先进个人、20xx年总行小企业拓客户促转型营销百佳能手、20xx年总行“狠抓三大源头力拓资金规模”个人资金拓展专项营销突出贡献个人、20xx年黑龙江省分行“青年岗位能手”、20xx年总行“抓客户稳资金创中收”个人业务营销活动先进个人、20xx年黑龙江省分行“三大战略”科技创新突出贡献先进个人、20xx年总行“踏上新征程拥抱新时代”劳动竞赛业务发展类竞赛优秀个人等多项荣誉。她是部门的业务骨干、条线的技术精英，是推进全省贯彻落实普惠金融小微领域贷款业务的坚实力量，她愿为我行小微企业金融事业发展不断探索，为我行普惠金融战略有效落地砥砺前行。

一、坚定信念，严于律已，爱岗敬业

作为15年党龄的她能始终以新时期党员标准严格要求自己，不断学习党的文化知识，深刻理解十九大会议内涵。她勤勉自律，爱岗敬业。在工作中一丝不苟，在生活中热情洋溢，能够紧密团结领导同事，不断学习专业技能，遵纪守法，合规从业，在各方面发挥产党员的先锋模范作用。

二、业务扎实，与时俱进，不断进取

她牵头完成全行“小微快贷”业务上线工作，并主管该产品的研发创新及推进工作。一是20xx年5月，牵头完成全省“小微快贷”业务上线运营推广工作。20xx年12月，以此为基础，在总行四季度普惠新增竞赛中，超额完成总行计划。黑龙江分行小企业信贷户数较年初增幅106倍，历史性迈入千户行列。网点服务普惠金融覆盖度达80%，提高近7倍。20xx年末，重点产品小微快贷贷款余额11.95亿元，新增8.75亿元，计划完成率109.23%。全行普惠金融8+1口径贷款余额53.1亿元，新增16.08亿元，计划完成率139.1%，系统排名第10。二是20xx年4月，牵头创新“银税数据直连”项目，同年12月，以此为基础的“云税贷”业务全行上线运行，到目前为止，该产品已成为分行普惠金融“拳头产品”，为业务提额拓客做出很大贡献。三是参与“智慧乡村”项目，参与初创期架构设计及农村金融服务平台场景搭建、“农品惠”平台设计及“地押云贷”、“农采云贷“等创新产品前期市场需求调研及产品设计等工作，进一步完善丰富了分行普惠金融产品体系更好满足小微客群融资需求。

她是条线优秀培训师，在普惠金融战略启动初期，该同志经常辗转各地进行产品推介、业务指导，从网点兼职培训讲师到二级行主管行长专题培训再到地市分行三大战略宣讲、全省资金结算兼职培训、首期“金智惠民”培训及各类银企推进会、全省新产品发布会，都有她精彩的宣讲。

三、不忘初心，砥砺前行，践行普惠

小微企业融资难题解决起来不可能毕其功于一役，分行普惠金融发展任重道远。她坚定信念，激情澎湃，愿意以自己的微薄之力为大众服务，为小微排忧。以一名青年业务能手的力量，发挥金融工作者的专业和专注，以一名社会工作者的热情和担当，深入社会研究问题，沉下心来一根一根地剥茧抽丝，让青春在岗位和奉献中闪光，为社会大众的安居乐业而奋斗，为实现人民对美好生活的向往贡献一份力量！

银行员工优秀事迹材料篇2

xx，女，1969年12月出生，1986年参加工作，初中文化程度，现任xx联社xx信用社储蓄员。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，她用计算机键盘绘出了满天霞光，她守着一份执着，收获着一份愉悦；她每天记账、结账、做传票、写账簿，虽然没有赫赫的业绩和惊天动地的事业，但她尽心尽力，忠于职守，在平凡的工作中作出了不平凡的业绩，得到了老百姓的认可，她就是xx信用社xx分社综合柜员xx。

在xx信用社的三个营业网点中，xx分社是存款最多、业务量最大的一个网点，每天的业务量平均达到两百多笔，接待顾客两百多人，尤其是小钞和残币特别多，因此，对柜员的要求也特别高，既要柜员业务水平高、操作熟练，更要服务态度好，xx就是以顾客的要求为已任，以顾客满意为标准，每天迎来送往着前来办理业务的顾客。一年来，经她所办的业务近3万笔，没有发生一笔差错事故，顾客投诉为零。

储蓄乃立社之本。xx年，xx所在的xx分社紧紧围绕存款立社这个工作重心做工作，以优质文明的柜面服务赢得客户。xx砖瓦厂出纳员龚金兰，原来将周转资金一部分存在农行，一部分存在邮政，只有很少一部分存在信用社，经过几次到信用社办业务，被xx的服务所感动，不仅分三次将原存在农行、邮政的50万元周转资金全部转入信用社，还动员其亲戚朋友到信用社存款，到目前为止，经她介绍到信用社存款的客户有xx多人，存入资金xx万元。经过全体员工的共同努力，xx分社的存款比年初净增近xx万元，xx个人业余吸储xx多万元，比较圆满地完成了上级下达的存款任务。

在平时的工作中，xx还立足本职工作，潜心钻研业务技能。xx省农村信用社综合业务系统上线后，其服务功能几乎每天都在增强，服务种类日新月异，服务范围越来越广。为不断满足客户的服务需求，对柜员的操作能力要求也来断提高，为了给客户提供更全面、优质的服务，xx认真、刻苦钻研综合业务系统操作知识，遇到不会的操作，就虚心向科技人员学习，直到弄懂弄通。

xx有一句口头禅：“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，她坚持做好“微笑服务”，善待客户，耐心细致的解答客户提出的问题。正是因为平时的付出，才得到了客户认可，也得到了单位同事的赞同，在本次的评选推荐活动中大家一致公认她为优秀柜员。

银行员工优秀事迹材料篇3

李xx，女，30岁，蒙古族，大学本科学历，中共党员，现任中国建设银行内蒙古鄂尔多斯分行康巴什支行营业室主任。短短两年的时间，就在这个曾经被美国《时代》周刊称为“鬼城”的地方，带领团队顽强拼搏，克服金融资源匮乏的窘境，创造了令人翘首的业绩。实现了内蒙古自治区326个网点中存款对公新增第一，对私新增第二的骄人业绩，达到地区同业占比第一，在鄂尔多斯这片辽阔的大地上，在祖国北方的金融荒漠中，成为一颗璀璨明珠，光彩夺目。

一、拓展业务打造草原旗舰网点

李xx凭借着一份任劳任怨的脚踏实地、用心逐梦的拳拳诚意，完成了从柜员到客户经理再到网点负责人的成长蜕变，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩。两年来，她带领团队成功营销政华能源等存款过亿的企业账户4户，成功挖掘个人存款超千万客户10余户。她以坚忍不拔的毅力，成功将支行打造成为康巴什区财政支付独家代理行，实现了康巴什区所有预算单位在同一网点开立基本存款账户及专用存款账户的成果；她以精细入微的服务，成功将鄂尔多斯市财政存款由四行末位提升至四行首位，为鄂尔多斯分行拓展市级机构业务首开先河；她以高度敏锐的嗅觉，借政府机构改革的良机，成功将市区两级新成立机构客户的基本账户及相关专用账户全部开立到建行。在以业务和服务赢天下的金融领域，李xx展示了小女子“柔弱”的大能量和建行人“善建者行”的大气魄。

2020年初，突如其来的新冠肺炎疫情肆虐神州大地，面对灾难，建行人从未缺席。康巴什支行作为财政支付业务代理行，为保证市区两级财政医疗物资款项的及时拨付，她带领党员干部主动请缨，从正月初一就走上了抗疫金融服务的岗位，至今未休息过一日。通过短短一周时间，成功为200多家企事业单位、16家学校安装运用“建融慧学”校园生活综合服务及“智慧社区”管理平台，特别是“建融慧学”平台业务覆盖了康巴什区全部幼儿园，为当地教育系统在疫情期间的学生管理解了燃眉之急。她将建设银行“以诚相交”的服务理念化为抗疫人间大爱，她用临危不惧、敢于担当的奉献敬业精神感动了市区两级政府，康巴什区委当即决定将60余家党费账户全部开立到建行，实现了区级党费专户的全覆盖。

在她的带领下，2019年支行一般性存款时点余额达59.35亿元，实现新增17.16亿元，支行人均新增8580万元，是鄂尔多斯分行人均新增的10倍。

二、加强团队建设塑造草原梦之队

李xx常说，执行力就是基层网点的生命力，在日常工作中，她将员工执行力的培养当成首要任务来抓，条线指标到小组、产品指标到人头，通过分组pk的方式、按日通报并分析业绩指标、遵循多劳多得的买单分配法则，用一串串真实的数字督促每一位员工不断进步，带出了一支拉得出、叫得响、打得赢的队伍。

2019年，面对繁重的etc营销任务，她结合“不忘初心、牢记使命”主题教育，迅速成立“张富清金融突击队”，带领全体员工在冰天雪地的冬日里，进机关、走社区、驻企业、入乡村，用一顶帐篷、一张桌子、一份赤诚，将建设银行独有的“敬业蓝”染遍全城。她和员工一起奋战在营销最前线，加班到凌晨是常有的事，三岁的女儿因为她的早出晚归每天哭着要找妈妈，而每天回家能亲一亲熟睡中孩子肉嘟嘟的小脸蛋是她工作上最大的动力。在她“舍小家、为大家”精神的影响下，经过全体员工三个月的不懈努力，实现了etc业务在鄂尔多斯分行的首签、首测、首通，最终完成etc安装任务11153台，人均446台，是鄂尔多斯分行人均的3倍，无论是总量还是人均，在鄂尔多斯分行均排第一，地区银行同业占比高达65%。

康巴什支行是一支女员工居多的年轻队伍，面对支行业务量大、工作繁重的实际情况，为了缓解员工的压力，得到家属的理解支持，她创造性的组织开展了“文明家庭”、“好婆婆”的评比，出现了“一人在建行干，全家围着建行转”的景象。她细致入微的工作激励着团队成员。在过去两年的旺季营销比拼活动当中，团队获奖项目及人数占鄂尔多斯分行总奖励项目及人数的一半以上。两年来，团队分别获总行“五星级网点”、区分行和市分行先进集体、区分行和市分行新零售业务先进集体、区分行“存款新增超2亿元网点”、市分行先进集体以及先进基层党组织等多项荣誉称号；团队中有6人分别获总行业务条线先进个人称号，3人获区分行旺季营销先进个人称号。她本人先后获得总行“先进个人”称号、区分行“先进个人”称号、市分行“先进个人”称号及“优秀共产党员”等荣誉。

三、数字化经营助力草原新城腾飞

作为草原新城，康巴什区缺乏发达城市金融行业发展的先导性，但也存在着很多未知的机遇，这一切都为李xx搭建了挑战自我，不断超越的事业舞台，在这片祥和的草原上，她绘就了一幅精彩的“新金融”画卷。

在推广普惠金融方面，她是排头兵。2019年面对小微企业客户资源匮乏的不利局面，李xx组建普惠金融团队，对小微企业普惠金融贷款业务开展攻坚活动。没有客户资源，通过第三平台获取；没有纳税数据，通过金融办与当地税务局合作，获取小微企业纳税第一手数据；没有分析模型，通过发掘支行数学、计算机专业的优秀人才，分析数据、筛选目标、精准出击。2019年支行累计为120余户小微企业发放普惠金融贷款近5000万元，鄂尔多斯分行系统内排名第一，同业地区占比第一。在她的带领下，通过不断扩大“小微快贷”、“劳动者港湾”等特色金融产品及服务的影响力，使祖国北方少数民族地区的农牧民切实享受到了建行普惠金融的温度，2018-2019年支行代发工资个人客户累计增长5000余户，鄂尔多斯分行系统内新增第一，系统内代发个人客户新增占比一半以上。

在推行金融科技平台上，她是筑路人。2018年，康巴什区幼儿园“悦生活”平台实现全覆盖，李xx功不可没。2018年实现了康巴什区幼儿园“悦生活”平台的全覆盖，也是鄂尔多斯金融系统内唯一一家实现“悦生活”缴费平台区域全覆盖的支行；2019年通过党费“悦生活”覆盖市区两级机构客户100多家，成为鄂尔多斯分行党费“悦生活”平台的领跑人，促使金融科技创新业务在康巴什地区真正做到了落实、落地。

在住房租赁领域，她堪称先锋。面对康巴什区外来务工人口居多的情况，李xx创新开展业务，积极协调，推广“建融家园”“建融公寓”注册用户5000多户，占鄂尔多斯分行的半壁江山，为分行打造地区住房租赁市场新模式做出了突出贡献，助力打造地区住房租赁市场发展新模式，为广大居民提供了便利的资源。李xx以鄂尔多斯高原铿锵玫瑰之姿，彰显着建行青年的风华。

银行员工优秀事迹材料篇4

各位领导、同志们：

大家好，我叫xxx，是,22支行营销科长，今年有幸被评为20xx年度先进工作者，我感到万分的荣幸。心情非常激动，因为这个荣誉即是对我多年来亲切工作的褒奖，也是领导和同志们长期支持帮助的成果。

作为一位金融工作者，我一直都在深思：应该怎样让我们的青春度过的无悔无怨？入行17年以来，凭着对银行事业的满腔热忱、执着追求，我兢兢业业、勤勤恳恳、敬业爱岗，10几年如一日在平凡的岗位上努力和勤奋地做着不平凡。

从93年入社，我一直在22支行工作，先后在储蓄、出纳、会计等岗位工作。为了练就一手过硬的基本技能，我反复强记会计交易码、练习翻打传票；为了加强理论知识的学习，我自学了《支付结算办法》、《会计结算制度汇编》、《票据法》等相关会计结算书籍，还认真学习国家最新的金融工作方针政策、我行的相关规章制度；娴熟的技能和扎实的理论知识，让我工作起来得心应手，为客户提供了快速、准确的服务；多个岗位的工作使我积累了丰富经验，我成为了对公会计结算业务的骨干和典范。

作为一个基层人员，除了快速准确进行账务处理以外，在10年我行开展银行柜面礼仪服务活动中，我还本着“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，真诚、周到的服务使我跟客户建立了良好的关系。我对这些平时培养的潜在客户展开了营销攻势，向他们详细的介绍了我行的各项业务种类，并不惜在班后时间亲自上门解答疑难问题，功夫不负苦心人，目前我成功营销存款20xx多万元，为我行的存款工作添砖加瓦。

现在我从事营销工作，工作量明显的加大，经常和客户沟通，每天超过6点下班是家常便饭，我依然坚守岗位，认真的完成当日工作，我没有任何一句怨言，因为这就是我的工作，我深知我所负责的工作的重要性。坚持把做好协调服务作为自己的重要职责，在人员少，工作多的情况下，加快工作效率，始终想着“明天怎么做”，把工作想在前，做在先，协调左右、联系内外、沟通上下，分清“轻重缓急”，确保大事不误、小事不漏，努力当好一名“勤务兵”，做好各项服务工作；努力做好一名“合作者”，积极配合各岗位的工作，为企业正常运转提供及时、高效服务。

能否抓住机遇，提升自我，主要取决于自己。作为一个快速发展的商行中的一员，认真学习上级领导改革的文件，深刻体会改革的意义，始终本着与时俱进的精神，积极探索，以强烈的责任感和使命感，迅速调整自己的工作状态，不断转变自己的思维方式，认真向身边的榜样学习，不断提升自己的思想认识水平，创新工作思路、创新服务理念，努力实现主动服务。以前我总为别人加油，现在我也要为自己加油，我会把这个“荣誉”当作前进道路上的“加油站”，在今后的工作中，将不断加强自身修养，提高个人素质，力争优质高效地完成领导交办的各项工作任务，努力为商行更好的明天做出应有的贡献。

银行员工优秀事迹材料篇5

感动服务，就是在客户孤助无援时一个善解人意的眼神；焦虑烦燥时一个亲切友好的微笑；迷茫困惑时一个专业切实的建议；就是坚持在平凡的岗位上做不平凡的事情，就是为客户提供超出预期的服务。感动服务不仅是锦上添花，更应是雪中送炭。这是xx支行理财部经理xx的名言。她银行从业八年的经历，六年的时间是在支行大堂从事理财服务工作，她凭借着对招行服务文化的深刻理解，用实际行动诠释着招行的服务理念，始终站在第一线上践行着xx银行“感动服务”的誓言。她就是xx支行大堂经理xx。

一、身先士卒，服务工作从我做起

xx是xx支行大堂经理，营业大厅就是她的阵地。在大厅里，你总会看到她的身影，干练中不失优雅，沉稳中略带恬静，她常用微笑来化解客户的不满和抱怨，用专业而简洁的话语解答客户的疑难。多年的从业经验历练了她的稳重和专业，客户因此信赖她，同事因此依赖她。

xx支行是沈阳分行客户量、业务量均大的网点之一，拥有一卡通客户25.3万户，对公结算客户2200多户。营业厅客流高峰时每天客户量达到3000人次；每天为客户提供着150公斤矿泉水、40公斤咖啡、40公斤牛奶……而作为支行理财服务部经理的她，每天往来于大厅、贵宾室的客户之间，每天步行的劳动量相当于踢半场球赛，每天说话相当于两个职业教师的正常讲话量。如此繁重的工作量，却没有降低服务质量，xx年，她连续三个月被分行评选为“微笑大使”，累计受到客户口头和书面表扬20余次。

她常常会在与客户的交往中建立如亲人一般的深厚感情，客户李女士便是其中的一位。李女士子女均在国外，她与丈夫和八十多岁的婆婆在一起生活。起初是由于李女士有一些外币方面的业务常常来行咨询，她常会给客户提供一些专业合理的理财建议，一来二去便熟悉起来，李女士的一些资金也因此陆续转入招行。一次李女士婆婆原来的住房由于停租想要给电话办理停机保号业务，李女士向她咨询这个业务如何办理，见客户要照顾年迈的婆婆，便主动利用休息时间到网通公司为客户顺利办理了此项业务。还有一次李女士的丈夫在丹东出差时突发心脏病，被安排在当地医院休养，李女士想去看丈夫可是婆婆又无人照顾，一时间心急如焚。当xx了解到客户的难处后立即帮客户雇了一个保姆，李女士才得以以最快时间去看望丈夫。帮助客户解决了后顾之忧，李女士全家人都非常感动。很多人问只是一个与她非亲非故的客户，她所做的这些都不是她份内的事情，何苦这么操心？她却说为客户持久的关怀不仅仅是在业务方面，如果我们能够为客户提供超出预期的服务，让我们的行动感动客户，客户对招行的忠诚度就会越高。现在，李女士已经成为我行私人银行客户，她已经把招行的工作人员当成她的孩子一样信赖。

二、网点创赢，服务营销创佳绩

年初，支行信用卡推广遇到了瓶径，总行统计口径改为接新户统计，如何迅速实现市场开拓，确保全年信用卡指标的完成？在主管行长的带领下，迅速转变营销思路，积极开拓认同卡市场，xx与服务部员工深入到抚顺各大保险公司进行宣讲，深入沈阳市内的保险公司进行现场营销，多少个休息日，她都和同事们都战斗在营销的第一线。为了让部门同事能多休息，好多保险公司都是她一个人提着笔记本电脑，利用保险公司例会间隔进行宣传。在她和部门同事的努力下，xx支行在九月末顺利完成全年任务指标，全年新发卡9500余张。很多营销工作她不仅为同事提供业务知识、营销技巧等方面的培训，她总是身先士卒，为同事做出典范。

三、追求卓越，中银协检查再创佳绩

xx支行是一个先进的集体，曾多次被总行授予“先进集体”荣誉称号；多次被辽宁省银行同业协会授予“辽宁省银行业最佳经营管理单位”、“辽宁省十佳储蓄窗口”荣誉称号；多次被辽宁省妇联授予“巾帼建功文明示范岗”荣誉称号；多次荣获“全国创建文明行业先进单位”荣誉称号；连年被评为“服务优胜单位”，多次荣获辽宁省银行业百家金牌服务单位称号。

xx年，在感动服务活动中，xx支行迎来了国银行业优质文明服务示范单位的竞赛活动。今年10月份，作为参检的六家支行之一，xx支行迎来了中国银行业文明服务示范单位检查小组的检查，为了顺利通过中银协的评比，争取好成绩，她翻阅整理了大量的资料，结合实际工作整理了30余万字的材料。当分门别类地向检查组全部呈现时，检查组被招行日常服务扎实有效所折服，支行顺利通过了检查。在日常工作中，她以“润物细无声”的引导方式将招行的服务文化渗透到每一名员工的心里，向员工灌输先进的服务理念和技巧，规范员工服务行为，提升客户经理服务水准，在员工眼里她就像一位难得的良师益友。她不仅与员工克服工作中的困难，还让每个人在工作中吸取经验和教训，让大家共同成长和进步。尽管每天的客户压力都十分大，但xx带领的理财服务部永远充满着生机与活力。这就是个人魅力带来的巨大团队力量。

四、服务奥林匹克运动会，感动服务展风采

“合抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土”，她一贯倡导服务的连续相、系统性和创新性。奥林匹克运动会期间，xx支行作为三家服务招行服务延时单位，不仅承担着为奥林匹克运动会来宾提供服务的工作，也肩负着展示招行优质服务的重任。

为了带领全行员工将服务工作提升到一个“更高、更快、更好”的层次，给各国来宾提升方便、高效、快捷的服务，xx想了很多办法。她改进了营业环境，所有的设施均配备了中英文说明；率先在全行推出了“残疾人服务通道”；组织全体员工利用晨晚会时间学习手语，方便残疾人办理业务；奥林匹克运动会期间，她带领部门全体员工参加英语口语培训，由支行有海外经历的员工做老师，两个月的时间，理财服务部员工人人都能独立使用英语接待外籍客户；同时她还认真调研了周边的中银所能受理的外币业务种类，制作了精美的中英文对照的网点服务路线图，以供不时之需。

奥林匹克运动会服务期间她总是冲锋在前，亲自接待外国客户，为外国客户开辟“一站式”服务通道。xx支行累计接待外国客户百余人次，无一例客户投诉，招行的服务受到了外籍人士的称赞和好评。她说“奥林匹克运动会对于我们银行来说也是一次难得的机遇与挑战，只有不断自省，不断进步，不断创新才能为我们赢得发展的机遇”。

五、开拓创新，服务工作树灵魂，

xx支行的服务文化中，创新，是最重要的特色，创新，是服务的灵魂。为了能集思广益、改进目前不适应市场和客户需求的地方，xx支行通过鼓励员工提出合理化建议的方法积极创新，创新服务工作方法、内容、手段和业务操作流程，使员工能针对服务工作畅所欲言，对整体服务质量的提高起到了很好的促进作用。作为服务在第一线的工作人员，她多次向分支行给出合理化创新建议，多项建议被支行采纳，其中关于电话营销的合理化建议还荣获沈阳分行三等奖。

xx年也是xx支行的服务创新之年，这一年，xx支行在客户经理管理方面不断创新，推出公私客户经理联动走访制度、客户资料查询查复制度，对于客户资料保管和客户经理管理方面起到了积极的推动作用。xx支行还完善了金葵花维护管理办法，xx执笔起草了支行维护流程，确立了客户经理对应营销小组，从客户开发、后续跟踪维护等进行流程化管理。为支行金葵花维护奠定了基础。

正是在这样十年如一日的服务中，正是在这样真诚、勤奋的服务中，正是一个又一个像她一样的员工，为xx支行赢得了客户的信任和尊重，同时也得到了客户的回报和社会的认同，收获了累累硕果。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com