# 银行服务明星先进事迹

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-27

*\*\*，男， 37岁，中共预备党员，现为\*\*信用社市场分社负责人。身为\*\*信用社市场分社的负责人，\*\*同志坚持“立足社区，面向农户”的市场定位，坚持贯彻执行市合行确定的“做社区型小的零售银行”的经营理念，坚持在“抓小放大”上下功夫。面对信用社...*

\*\*，男， 37岁，中共预备党员，现为\*\*信用社市场分社负责人。

身为\*\*信用社市场分社的负责人，\*\*同志坚持“立足社区，面向农户”的市场定位，坚持贯彻执行市合行确定的“做社区型小的零售银行”的经营理念，坚持在“抓小放大”上下功夫。面对信用社在硬件上与其他金融机构存在的实际差距，\*\*把所有的心思都放在了软件上，总是希望能以服务为切入口闯出一片天，从而增强\*\*信用社和本分社在同业中的竞争优势。他是这么想的，也是这么做的。身为基层分社负责人，他的人生抱负不知要比这个分社大出多少倍。他本人就象他的名字一样，钢直、有韧性，平凡而让人肃然起敬。

业务中，他非常重视和尊重来本分社办理业务的每一位客户，他能够很细心的记住并且准确的称呼出常来办理业务的客户的名字，这等于给与了客户一个巧妙而又有效的赞美。分社负责人看起来官不大，可要管的事可不少。\*\*同志所在的市场分社，周边环境多数为外地人，如：山东、东北、温州等从事食品、农副产品、粮油、日化产品及干货的批发及零售交易，属小商贩集散地。在多次的市场调研中，\*\*同志发现这里不光交易时间快、资金流量大，而且，在这个市场所收的零钱散币和所需要的零钱散币也异常的火爆。市场调研的第一手资料使他牢牢抓住了市场的空白点，也加快了他出击抢抓市场的步伐。

一、 满足客户需求，做小的零售银行

在他的感染下，分社的其他同志统一了思想认识，他们热诚大方的为来到本分社办理业务的客户提供服务，并且不管业务多忙，他们都高兴的收下客户带来的零钱、残币。由于在他的带领下，同志们在最短的时间内为客户盘活了使用资金，使得一传十、十传百，十里八乡的商户、客户起初都把零钱、残币送到了市场分社，最多的一户一次就存入贰万余元，全部是一角、二角、五角的破旧票面。一天收几笔这样的零钱散币，要想都在最短的时间内入帐，最有效、最辛苦的办法就是连夜转。连续几天下来，人累得不成样子。可就这样，依然没有耽误白天的正常营业。人心都是肉长的，很多的商户感动了，他们没有想到信用的员工把他们利益放在如此高的位置上，他们没有想到信用社的员工在付出上如此的不计较个人得失。经初步统计，凡在市场分社存过零钱的，几乎都成为了市场分社固定的客户。

今年的夏天异常的炙热，为了把信用社的金融品种和服务特色宣传出去，\*\*同志顶着烈日，冒着酷暑深入到商户办公地点，登门走访，上门服务。当他了解到大多数的商户把钱都存放在邮局、农行等金融机构后，就耐心的讲解信用社的服务特色，在把信用社的宣传材料送给他们的基础上，承诺我们的信用。功夫不负有心人，通过\*\*同志的努力，最终使这些商户将十几万、几十万不等的的存款陆续的存入市场分社。截至2024年9月20日，该分社的存款余额以达到7514万元，比年初增长了684万元。

二、心里装着商户，积极开展走访，了解辖区内商户的所想、所需，不断调整工作思路

通过\*\*同志上门宣传走访，有一户从事干果批发的李姐，原在农行金钟河大街分理处开户，她相继在市场分社开立了一个储蓄存折和一个个人结算帐户，存款余额达170余万元。在走访中，\*\*了解到这些批发商户在经营中还需要大量的零钞辅币，他就利用每天到友恒公交公司上门收款的机会，及时调来零钞，打电话通知预约商户，为他们兑换零钞。有时，遇商户不能及时来兑换，他就拿出自己的钱，兑换好再亲自送到商户店中。有一次，有一姓胡的商户，在\*\*的上门宣传后，转天到市场分社兑换了1万元零钞，之后，这位商户非常感谢\*\*同志为他提供了这么好的服务，而且承诺了自己的诺言，当天下午他就从邮局取出38万元存入了市场分社。

由于农村信用社的牌子不如其他商业银行的牌子“硬”、结算渠道不如别人“畅”、服务产品不如别人“多”，门面形象不如别人“靓”。\*\*把这些看在眼里，记在心里。既然业务基本上处于夹缝生存状态，组织资金缺乏先天优势，如果不实施先人一步、快人一招、多出把力的超常规举措，很难网罗到大的市场、大的客户、大量的资金。于是，在今年3月份由他本人起草了一封致广大商户的感谢信，信中介绍了信用社的业务品种、服务方式及联系电话，共印发200多份，并每天带领一名分社同志按经营区域对商户逐户进行走访宣传。很多商户都积极询问信用社的业务种类以及开户手续等，表现出了极大的热情。有的商户说：过去我们宁可舍近求远，没有在你们社开户，原因是对农村信用社的业务不了解、不熟悉，通过你们数次上门宣传、对实时汇兑、特约汇兑的业务讲解以及柜台服务的保证，最重要的是你们的实际行动，让我们出门在外的商人很感动。宣传过后，有些商户主动将其他银行的户头撤销，并在市场分社开立了帐户，并且帐面长年有流动资金分别保持几十万元。在走访中

，\*\*同志还诚挚地征求这些商户的意见，以期不断提高本分社的工作质量。通过走访，他们拉近了和商户的关系，由于对这些商户经营行业的了解，交流的语言多了，商户也把他们当做了朋友。仅今年一季度，市场分社存款上升了300余万元，效果显著。

通过主动征求客户的意见和建议，并对客户反映的意见及时改进，促进了分社的经营发展。对征求来的意见和建议，不能及时整改的，或条件目前尚不成熟的，如：卡的异地通兑等问题，他们及时上报给社领导。通过上门公关、建立客户信息卡、定期访问等手段，激活了一批“沉睡”客户，发展了一批黄金客户。并且在不同行业的商户中发展了一批存款联络员。通过这些商户协助他们搞宣传，如：提供商户信息。干果批发户郑某相继为市场分社介绍了两户新客户开户，存款合计50余万元。

三、 共产党员示范岗激励他率先执行规范化服务

在柜台上，他用亲情打动人，用诚心结交朋友，使广大客户满意在市场分社。有一位奶品批发户，她的零钞需求很大，市场分社就及时为她兑换，有时赶上她业务忙时，\*\*同志就亲自送到她的批发点。通过多次交往，在谈心中结交成了朋友，使得这位奶品批发户先后在市场分社存入定期存款85万元，活期存款30万元，成为了该分社的优良户。通过此，\*\*深刻地认识到，延伸柜台服务是信用社存款增长的促进点之一。

\*\*虽然还很年轻，但有很强的集体荣誉感和归属感。他娴熟的工作技巧，热情洋溢的精神面貌，可亲可近的服务形象，深深感染了每一位客户。“言出必行，待人以诚”是他做人做事的根本。他的工作表现，社内社外有目共睹，从社里领导到身边的同事，都认为他是一个热心、有亲和力、办事认真、人品极好的好同事。在这次先进性教育活动中，他带头学习，以实际行动践行“三个代表”重要思想。作为一名预备党员，\*\*认为就要向信用社主任\*\*书记那样，老老实实做人，兢兢业业做事，正如他常说的：“如果没有信用社为我搭建了平台，如果没有领导和同事们的鼎立支持，我的工作不会开展的如此顺利”。

\*\*是平凡的，但他在平凡的工作岗位上却作出了不平凡的工作业绩。他把自己的身心全部奉献给党的事业，把真心奉献给农信社的发展，他是当之无愧的服务明星。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找