**敢于争先**

**早该帮 编制**

\_\_，女，汉族，\_\_市人，19\_\_年5月出生，20\_\_年毕业于\_\_财经学院，本科学历，中共预备党员，现任\_\_路支行行长。20\_\_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。20\_\_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。

20\_\_月12月\_\_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行各网点第一名，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。

一、风雨兼程，任劳任怨，风风火火抓揽储。

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进取贡献。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，进取动员开设帐户，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，进取宣传业务品种，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，存款资金到达x万元。

二、从严治行，率先垂范，兢兢业业抓管理。

我认为，干部是面镜，员工是杆秤；员工是领导的影子，有什么样的领导就会有什么样的员工；没有带不好的员工，仅有不称职的领导。作为支行的“班长”，要以身作则，率先垂范，凡是要求员工做到的，自我首先做到、做好；凡是要求大家不做的，自我坚决不做，用自我的模范行为带动和影响员工。每一天早晨，我总是第一个先到营业室，主持晨会，周密安排当天的工作，在多年的管理岗位上，也使我养成了一个习惯，每一天必须查阅前一日的会计账务，及时了解各项业务工作进度情景，掌握主要业务数据，使各项工作安排做到有的放矢、有条不紊，存款的增长，各项业务的拓展情景，分给自我的任务最多，把最难办的，最难啃的工作任务都由自我去做。在我的心里总是想着怎样去完成工作任务，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。

建立激励竞争机制，把工作绩效与考核分配切实挂起钩来，全体员工的进取性被有效地调动起来，在我的带领下，全体员工管理规范，工作有序。“员工的心、银行的根”。为了使每一位员工从内心深处热爱邮政支行的事业，扎扎实实做好本职业务，作为行长，我甘心做全行员工的公仆，做到时刻关心员工、理解员工、做员的贴心人，使全行员工真正感到，\_\_路支行就是一个大家庭。多年来，她始终把员工高兴不高兴、满意不满意作为想问题、办事情的出发点和落脚点，尽最大努力为员工办实事，在工作上，经常与员工交心谈心，注重经过运用情感的纽带，入情入理，竭力塑造尊重人、理解人、关心人、帮忙人，富有人情味的工作氛围；生活上，于细微处见真情，让员工切实感受到领导的关怀和组织的温暖，从关心员工疾苦、维护员工利益出发，

三、永葆荣誉，优质规范，坚持不懈抓服务。

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，2012年8月，得知一个农产品物流项目落户\_\_区\_\_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，最终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\_\_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，异常是月末、季末，各行业之间的竞争到达白热化程状态。为锁定客户，稳定业务发展，结合本行客户群体实际情景，着眼金融产品的发展趋势，在全面发展各种业务的情景下，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“把适宜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，经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。20\_\_年3月5日，在走访\_\_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景，介绍信贷业务，帮忙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，经过此次信货业务，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。20\_\_年5月30日中午，客户向先生到邮储银行\_\_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，经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，以此表示感激.

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。

关键词：敢于、争先

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-12403.html