# 储蓄所主任竞聘演讲稿

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-10-17

*各位领导、同志们：几年来，我相继担任二所、专柜、三所所主任，每年都能够超额完成上级领导交给的工作任务，储蓄额累创新高，营销工作有声有色。用真诚的微笑和优质的服务赢得了客户的理解和信任，用无私的奉献和突出的业绩树立了良好的集体和个人形象，这也...*

各位领导、同志们：

几年来，我相继担任二所、专柜、三所所主任，每年都能够超额完成上级领导交给的工作任务，储蓄额累创新高，营销工作有声有色。用真诚的微笑和优质的服务赢得了客户的理解和信任，用无私的奉献和突出的业绩树立了良好的集体和个人形象，这也是我参加这次竞聘优势之所在。

当前，建设银行的改革与发展进入了关键时期，基层储蓄网点面临着优胜劣汰的生存压力。面对如此严峻的形势，如何加强管理、营销、服务，怎样提升档次、增加储额、加快发展，是每一名优秀所柜主任都无法回避而且必须解决的问题。对于储蓄工作，我是这样看的：

一、精心管理是储蓄业务健康发展的关键，是搞好营销和服务的根本保证

一名懂业务、善管理的所柜主任是基层储蓄所灵魂之所在。管理能力不是与生俱来的。我从一名储蓄员开始，一点一滴积累经验，用辛勤的汗水和加倍的努力，成长为称职的所柜主任。多年来，在领导的关心和帮助下，对所柜的管理得心应手，分析问题、解决问题的能力不断增强，工作思路和工作方法不断拓展，管理能力和管理水平不断提高，密切了和同事的关系，拉近了和储户的距离，促进了业务的发展。

二、所柜工作成绩的取得要靠具体的营销活动来实现

营销活动是基层储蓄营业网点生存发展的出发点和落脚点。随着营销产品和营销方式的推陈出新，墨守成规只能被淘汰。我不断更新营销手段，分析客户需求，跳出小圈子，扩大辐射面，柜面营销、联动营销和重点营销相结合，带动了全所营销能力和营销水平的提高，为业务的大发展和快发展奠定了坚实的基础。

三、服务，是一个永恒的主题

只有不到位的服务，没有请不来的客户。服务的目的是为了达到客户满意，建立起与客户荣辱与共的依存关系，占领更多的市场份额，从而实现银行价值的最大化。在日常的工作中，我在借鉴先进经验的基础上，提出了“三全服务”的要求，即“全员服务、全方位服务、全天候服务”。积极强化服务手段，提高服务质量，把优质服务贯穿于业务发展的全过程。我所在的所柜员工都能做到主动服务、热情服务、耐心服务，老客户留得住，新客户引得来。

成绩只属于过去。如果我这次竞聘成功，将再接再励，努力拓展更大的业务空间，打造储蓄工作新亮点。主要做好以下三个方面的工作：

第

一、完善制度，强化管理，进一步提高管理水平。要加强员工管理，不断提高员工政治思想和业务技能水平；要抓政治理论学习，进行理想信念教育，提高政治觉悟；要开展职业道德教育，严格工作纪律，转变工作作风，提高办事效率；要狠抓业务培训，进行岗位练兵，强化业务技能，努力建设一流的高素质的员工队伍。带领全体员工，爱岗如家，以柜为家，全身心地投入到业务工作中，以一流的管理创一流的队伍，以一流的队伍创一流的服务，以一流的服务创一流的业绩。

第

二、学习先进的营销经验，积极探索有效的营销方法。要树立先进的营销理念，制定科学的营销方案，学习先进的营销经验，不断探索营销工作的新形式、新路子、新方法；要加大营销宣传力度，加强与有关单位、部门的联系、沟通和协调，进一步拓展业务辐射面；要抓重点、攻难点、造亮点；要走出去，请进来，多渠道、多方式揽储增储；要建立所柜和客户的深厚友谊，实现所柜和客户的联动，努力增强影响力、感召力和竞争力，开创营销业务新局面。

第

三、坚持以客户为中心，树立客户至上的经营理念。要彻底解决服务质量不高、服务形式单一的问题，将服务行为规范化、制度化；要在服务形式上坚持多样性，在服务质量上坚持上档次、上水平；要做到“五服务”“三主动”，即：挂牌服务、微笑服务、站立服务、亲情服务、上门服务，主动和客户打招呼、主动帮客户解疑难、主动为客户当参谋；要研究客户、了解客户、掌握客户需求，内强素质，外树形象，坚持走服务兴所、服务兴行之路。

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