# 信用社竞聘副主任演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-11

*信用社竞聘副主任演讲稿范文（通用3篇）信用社竞聘副主任演讲稿范文 篇1　　尊敬的各位领导，尊敬的各位评委：　　我叫，今年××岁，大专文化，中共党员，助理经济师，现任信用社副主任，拟竞聘信用社副主任一职。　　刚刚进入21世纪的第二个开局年，联*

信用社竞聘副主任演讲稿范文（通用3篇）

**信用社竞聘副主任演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的各位领导，尊敬的各位评委：

　　我叫，今年××岁，大专文化，中共党员，助理经济师，现任信用社副主任，拟竞聘信用社副主任一职。

　　刚刚进入21世纪的第二个开局年，联社即举办了这次基层信用社主任竞聘活动，为我县信合事业的发展注入了全新的生机和活力。按照《竞聘方案》要求，我符合信用社副主任竞聘条件，并有决心胜任这一职务：一是自参加工作以来，我先后任过…………等职务，积累了较为丰富的实践经验。二是任信用社副主任期间，能够坚持理论联系实际，有一定的群众基础，逐渐培养了自己的。组织能力、判断能力以及协调各种社会关系的能力。

　　如果我这次能够成功竞聘上信用社副主任，我将在联社的正确领导下，在信用社主任的带领下，团结一班人，甘当绿叶、甘当配角，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作方法。

　　我的具体工作思路是：

　　一、做好资金组织的文章，努力膨胀存款总量。

　　一是配合主任通过组织实施《经营目标考核》，鼓励员工发扬走村串户的优良传统，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。

　　二是把存款考核的重点放在提高自办业务比例、降低存款成本上，达到总量扩张、结构优化的目的，切实解决巧妇难为无米之炊的难题。

　　三是积极搞好旺季资金回笼工作。在农村产品收购旺季，及时与党委政府取得联系，并派员进驻收购网点为农民提供结算服务，尽量减少存款资金外流，站稳农村金融市场。

　　二、以效益为中心，促进经营效益根本好转。

　　一是在确保借款利息应收尽收的同时，配合主任积极探讨中间业务发展思路，试行代收、代付、代买、代卖等中间业务，不断拓宽增收渠道，抢占市场份额，做到能收则收、应收尽收。

　　二是在“节支”工作中，自己以身作则，把“节支”的着眼点从简单的费用开支转为成本节支上，在扩大负债总量的同时，带头抓好负债结构的调整。三是强化没有规矩不成方圆的意识，带头遵守信贷操作规程、内部管理制度，保证业务稳健发展。

　　三、积极实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言，切实做好信贷支农工作。

　　一是按照联社总体部署，配合“一把手”大力推行联保借款及信用村、户评定活动，切实解决农民借款难的问题，年内力争使联保借款覆盖面达到30%以上，新增借款70%以上采取联保借款方式。

　　二是在支持好农村产业结构调整及农田水利建设的同时，积极拓宽信贷支农渠道，积极开办助学借款、民营经济借款等业务。

　　三是严格落实联社提出的联系村、户活动，通过大力实施“富民工程”来完成农村信用社“造福一方”的历史重任。

　　四、下大力气清收不良借款，逐步化解历史阵旧包袱。

　　一是在清收借款工作中，及时把遇到的困难、问题向党委做出汇报，由党政部门出面，争取得到实质性的支持。

　　二是灵活多样抓清收。通过落实企业经营权、村集体土地承包权等措施，来盘活企业、村集体借款。

　　三是选择部分借据进行公开拍卖，通过动用社会关系来清收不良借款。

　　如果我这次不能竞聘上信用社副主任，我也决不会气馁，我将以更加科学的态度，更加旺盛的精力，全身心地投入到联社安排的新岗位工作中去，满腔热情干好本职工作，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　谢谢各位领导！

**信用社竞聘副主任演讲稿范文 篇2**

　　尊重的各位指导，各位同事：

　　大家好！

　　我叫，本年28岁，大专文明，工龄10年。我竞聘的岗位是信誉社副主任。

　　从参与任务以来，我不断在信誉社任务。先后从事过储蓄、出纳、会计、预先监视、信贷管理等业务，阅历了不同岗位、多种业务的锤炼，具有较为丰厚的理论经历。

　　特殊是从事信贷管理任务以来，我在主任的指导下，从严厉落实制度动手，紧紧抓住贷前调查、贷中调查、贷后检验三个环节，全方位、多角度对存款企业和本人实行片面理解，确保了存款质量的稳步进步。一同，在清收利息进程中，我与同事一道，不计较老板“硬”、脾气大，不惧怕路难走、人难找，也不厌弃本金小、利息少，常常夜以继日，废寝忘食，较好的完成了各项义务，为信誉社效益进步，争优创先做出了积极奉献。

　　当然，在这个进程中，我也失掉了很多。不只学到了业务知识，掌握了操作技艺，进步了任务才能，还学到了为人之道，处事之理，也发现了本身的人生价值与斗争目的。能够说，各位指导和同志们对我恩重如山，信誉社这个小家庭对我情深似海。我对乡村信誉社既不能割舍，更没有理由知恩不报。

　　信誉联社组织的这次竞聘，对我而言，既是检验十年任务成果的\'。考场，也是报答指导和同志们厚爱的时机。因此，我举双手反对，并确定报名参与信誉社副主任的竞聘。

　　在此，我想借此时机谈谈我对信誉社副主任的认得，关键是要处置好两个关系：

　　第一、处置好与主任的关系。做为副主任，就是主任的助手、主角与顾问。因此，我要做的首先是摆好本人的地位，明白本人的角色。坚持用权不争权，做为不越位，拆台不拆台。坚持严于律己，率先垂范，不利勾结的话不说，违背规章的事不做。一心一意帮助主任抓效益，专心致志配合主任促开展。

　　第二、处置好与其他同事的关系。副主任即使是个管理的角色，但是，我一定要把管理寓于效劳之中，把副主任的岗位视同效劳的时机。要想方设法为同志们服好务，想方设法为业务任务服好务，不遗余力为信誉社的开展壮大服好务。经过效劳拉近与职工的间隔，经过效劳改善与职工的关系，经过效劳增强与职工的联络，经过效劳获得职工的信任与赞成。

　　各位指导，同志们，我今日能站在这里，既有一定成功的决心，也有能够失败的预备。假如竞聘成功，是大家对我的高看和重视，我将用实践举动和优秀业绩盛大报答；假如竞聘失败，是大家对我的鞭笞和指正，我一定谦虚承受，仔细总结，加倍努力，在过后的任务中承受考验。

　　各位指导，同志们，在你们眼前，我的年龄似乎还显稚嫩，才能似乎还有完善，经历能够尚有不够，我以为这些对我来说都不是关键。关键在于，在座的诸位能不能用久远的目光做出智慧的选择。只需给我一点鼓舞，给我一个时机，我一定会还给大家一个惊喜。

　　谢谢！

**信用社竞聘副主任演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好下午好！站在这个强者的舞台上我感到非常的激动。在这里，首先我非常感谢领导给我们广大青年职工提供了这次展示个人才华，证明自我能力的机会！此时此刻，当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

　　（个人简历部分简略）

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：

　　一是以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

　　一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

　　二是以扎实的工作，锐意进取的精神，当好社领导的助手。

　　在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领导做好各项工作。

　　三是以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

　　老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，使之成为我社存款的稳定来源。万科公司老总王石说：“市场并非很艰难，你用多一分工，就会有多一分回报”。

　　如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对我社的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，满足员工的合理要求，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们综合柜成为一支充满活力和战斗力的集体。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标和具体措施是： 以社领导下达的各项目标任务为已任，争取社领导对本部门工作的重视和支持，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，有效地寻找和挖掘存款来源，从而走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。举措一：采取散发宣传材料和填写问卷等方式，组织员工到附近居民点逐门逐户进行周密调查，从中获取大量的第一手资料，同时也为客户提供相关的金融产品和经济信息，以扩大知名度和影响力；举措二：针对不同的目标客户，制定相应的营销策略，为客户提供更为丰富的金融套餐和度身定制的个性化金融服务；举措三：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

　　我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在今后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

　　不容置疑，在这个岗位上，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

　　谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找