# 竞聘信用社主任优秀演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-17

*竞聘信用社主任优秀演讲稿（通用20篇）竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、各位评委：　　大家好！　　我叫，今年30周岁，在读本科，中级经济师，现为联社会计科科员，拟竞聘开发区分社主任。　　在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的*

竞聘信用社主任优秀演讲稿（通用20篇）

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　我叫，今年30周岁，在读本科，中级经济师，现为联社会计科科员，拟竞聘开发区分社主任。

　　在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢联社举办这次基层信用社、分社主任竞聘活动，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为信合事业的发展贡献自己的应尽之力！按照《竞聘方案》要求，我符合分社主任竞聘条件，并有信心也有决心胜任这一职务：

　　自身优势

　　（一）具备担任该职位的素质要求

　　一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。自19xx年参加工作以来，能够做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么都能从大局出发，不计个人得失，不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

　　二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。自进入会计科以来，无论是央行票据置换、人民银行账户管理系统、大额支付业务我能做到很快进入角色，圆满完成领导交办的工作任务。

　　三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在工作中，我严格要求自己，尊敬领导，团结同志，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，参加工作十几年来，从未发生任何经济差错或不良影响。

　　（二）具备担任该职位的才能

　　一是自参加工作以来，我先后任过出纳、储蓄会计、会计主管、联社会计科科员等职务，积累了较为丰富的理论和实践经验。

　　二是十余年的农村信用社基层及联社工作经历，我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、判断能力以及协调社会关系的能力。到联社会计科以来，在科长的带领下，我参与了届业务技术比赛的组织准备，会计年终决算工作的布置及报表汇总等工作。“给我一个支点，我将橇起地球”，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

　　如果我这次能够竞聘为开发区分社主任，我将在联社的正确领导下，团结一班人，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作方法，保证各项存款年末纯增5000万元，到6月末纯增万元，正常贷款收息率100%。完成联社分配的`各项业务发展指标，确保实现安全营运无事故。

　　我的具体工作思路是：

　　一、做好资金组织的，努力膨胀存款总量。一是通过制定并组织实施《经营目标考核》，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。及时与开发区党委政府取得联系，并派员上门为大客户提供结算及个人理财等服务，尽量减少存款资金外流，在开发区金融市场占有一席之地。

　　二、以效益为中心，促进经营效益根本好转。一是在确保贷款利息应收尽收的同时，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、下大力气清收不良贷款，逐步化解历史阵旧包袱。一是在清收贷款工作中，及时把遇到的困难、问题向当地党委做出汇报，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、村集体贷款。三是选择部分借据进行公开拍卖，通过动用法律的、行政的等手段来清收不良贷款。

　　在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、没有辉煌业绩的“新兵”；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。是拿破仑的“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，即便我这次无法竞聘为开发区主任，也决不气馁，在以后的工作当中，我将励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以最大努力来回报组织和同志们。最后以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

　　谢谢大家！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇2**

　　各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　首先感谢xx县农村信用联社给予我们员工一个公开、公平、公正的竞聘机会，这种由从前的“伯乐相马”转变为“赛场赛马”的人才选拔机制给正在改革中的农村信用社注入了更多的生机与活力。正是这样的舞台，才使我们在竞争中展示自己，了解到自身的差距;才使我们更加努力通过学习提高自己的综合素质和工作能力;才激发出我们不断进取的信心和勇气。我叫，xx岁，大专毕业，助师。于1995参工，先后从事过出纳、会计、稽核员岗位，现在农村信用合作社xx分社从事会计工作。我竞聘的是农村信用合作社副主任的工作岗位。

　　一、协助社主任贯彻落实党和国家的方针、政策以及银行业的各项管理制度、规定。及时把上级的要求、规定传达给员工，认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务。

　　二、根据上级下达的各项任务及时拟定目标、责任制和工作计划，并落到实处。制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

　　三、协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。做好内部各专业、岗位之间的组织与协调，形成较强的凝聚力和向心力，增强职工的创新意识，充分调动职工的积极性和挖掘职工的潜力。

　　四、提高柜台账款核算质量和营业人员的业务素质，开展优质文明服务，树立起良好的企业形象。遵守财经纪律，加强内部财务管理工作，提高经济效益。

　　五、组织辖内职工的岗位培训，开展好文化和业务学习，抓好技术练兵活动，不断提高职工文化素质及业务技能。

　　六、加强会计的辅导工作。通过现场观察对临柜人员所办理的各项业务工作进行现场监督，对不合规、不合理的业务操作及时给予指导，从而促使临柜人员提高业务水平，自觉遵守操作流程。同时不定期的组织各分社通过对会计凭证、会计帐薄、帐薄记载、会计传票装订等进行比赛，对做得优秀的，组织学习，做到会计档案工作达标、升级不回潮。

　　七、在社主任领导下，负责组织制定、落实安全保卫工作制度，做好安全防范工作。加强内控制度管理，严格操作规程，强化岗位制约，做到“自控、互控、监控”三控，把风险控制在萌芽中。

　　我相信，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的工作精神以及对工作的热情，我一定能把副主任的工作做好。在竞聘演讲即将结束，请允许我向培育我的信用联社和在我困惑、迷茫时给予我鼓励，关怀的领导和同仁们致以深深的谢意，谢谢你们!最后我以一首小诗结束我的演讲： 我本是一滴普通的水珠 感谢严寒的冬天 让我变成美丽的雪花

　　有竞争就有压力，有压力才有动,有动力才会做得更好。请投我一票，相信我，不会让你失望!谢谢大家!

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位评委各位领导，同志们：

　　大家好！

　　今天，我本着锻炼自己，挑战自我的宗旨站在这里，以平常诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选信用社主任一职，希望能得到大家的支持。

　　我叫，今年岁，年至今先后从事过等工作，在管理岗位上也已经多年，曾先后荣获过等荣誉称号，今天的演讲用以下两方面展示自己。

　　一我首先要明确的是参加岗位竞聘的理由和优势

　　第一我有强烈的思想意愿。自从事工作以来，就非常热爱我的职业，珍惜我的岗位，我没有因为服务态度问题与客户发生过矛盾，没有因管理问题让职工不满意，更没有在经济问题上犯过一次错误，始终如一的执行制度，落实要求，圆满的完成各项任务，现在我站在这里，就是想继续在在更重要的岗位上有所作为有所成就，继续为事业献工献力。

　　第二我有丰富的工作经验。从事工作的十几年间，使我熟悉管理的各个环节，熟悉业务的操作规程，对各种设备设施熟知能详，能够坚持原则，始终坚持标准不走样的做好各项工作，在多年的管理岗位上锻炼了较强的管理能力组织能力和工作能力，所以我说，我有能力胜任这份工作。

　　第三我有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康精力充沛斗志十足，接受能力快适应能力强，能够完全适应当前高标准严要求快节奏，以及高强度大负荷的工作量，我有能力也有愿望把自己全部的精力投入到工作中，毫无保留不遗余力的把工作做细做实做好，为事业的创新与发展贡献自己的微薄之力。

　　二我要阐明的是如果我竞聘到岗位后的打算

　　如果我是，我要在以下三个方面努力做好工作

　　第一在自身能力上要有所突破。当前，形势的变化标准的更新客户的需求都在不断的变化，故有的管理理念管理方式管理方法已经不利于市场的发展需要，这就需要管理者的思路创新。如果我是，我会自觉的感知新理念适应新标准学习新方法，不断的充实自己，不断的提高自身能力。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫，现年xx岁，大专文化，中共党员，政工师，现任农村信用社主任。在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：

　　一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。

　　二是任信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持X镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。

　　三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的副主任。按照任期目标要求，我的工作目标是：任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降3000万元，其中”双呆”贷款下降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99％以上。

　　为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个工程：

　　一、实施资金膨胀工程

　　在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大自办存款业务，努力降低经营成本。同时，牢固树立服务意识，鼓励信贷员抓住节令农时农副产品上市的有利时机，坚持大额小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的\'服务，现场搞好结算服务，最大限度地占领农村金融市场。

　　二、实施富民工程

　　在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，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。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整步伐。

　　三、实施资金盘活工程

　　一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。

　　二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。

　　三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

　　四、实施中间业务工程

　　工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块蛋糕做大。思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好”一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把联社的业务发展推向新征程。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　谢谢各位领导、谢谢各位评委！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇5**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

　　自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与信用社一道学习、成长、壮大。可以说，信用社不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对信用社改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在信用社学到知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给信用社，以更好的表现和更优的成就报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。

　　正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

　　首先，我认为竞聘主任，我的“硬件”够硬。不论是学历、年龄、职称、资历、任职年限等硬条件我都完全符合要求。并且我曾担任副职6年，担任正职也超过了4年，累计10余年的任职经历，个人也好，分管的工作和负责的单位也好，都没有发生过任何问题，廉正作风和职业操守也经过了时间和实践的考验，赢得了领导和同志们的充分信任。

　　其次，我是目前全县信合系统唯一的女主任，理应肩负更多的政治责任。随着社会的进步和经济的发展，妇女参与社会活动的范围越来越广，社会给予女同志公平竞争的\'机会也越来越多。全县信用社女性朋友为数众多，几乎占到了60%，但是真正担任正职的却很少。所以，我请在座的男性朋友，请换一种眼光给与我鼓励。在清一色的男人管理团队中出现一个女人，带来的不仅仅是对手，也是朋友，更是一道别样的风景。我请在座的女性朋友要站在更高的角度给予我支持。支持我，就等于支持女性；支持我，就等于支持我们的半边天。从另一个角度上讲，我的竞聘成功，也体现了联社领导对女性干部的爱护，体现了所有员工对女性的尊重，也代表了全体女同胞的光荣。

　　第三、我的组织管理与协调能力经过了历史的考验，今天的成就证明了一切。众所周知，信用社人员最多，机构最多，存款最多，当然压力最大，责任最重，需要处理的矛盾最多。特别是我担任主任4年来，信用社又面临增资扩股、五级分类、统一法人、撤消代办站等繁重任务。这些既没有前者经验可借鉴，又没有书本知识可参考，对我来说无疑是个巨大的考验。对此，我没有退缩，也没有彷徨，更没有怨天尤人把矛盾上交。我始终坚持，人虽弱小，但争优创先的决心不能小；困难虽很多，但战胜困难的勇气不能少；压力虽巨大，但勇往直前的信念不能减。

　　几年来，信用社不论是增资扩股，还是五级分类；不论是吸收存款，还是清收利息；不论是撤站并点，还是行风建设，事事争先，佳绩不断。尤其是吸收存款，抓住张石高速、南水北调等大好时机，全力以赴，攻坚克难，取得了一个又一个的胜利。不论是历年增幅，还是年终考核，我社存款余额始终位居第一。行风建设，内部管理工作可谓一流。在人最多，点最多的情况下，数年没有发生任何事故，本身就是对全县稳定工作的重要贡献。还曾多次代表联社接受过上级检查，不仅没有发现问题，还为全县争了光、添了彩。对提高素质，业务培训工作我们更是常抓不懈，多年一贯，并取得了可喜成绩。我们的选手在上级组织的多次技技术比赛中获奖人数最多，获奖级次最高，团体成绩稳居首位，受到了领导的好评和同志们的肯定。

　　第四、我必须要说明的是，信用社之所以能取得一些成绩，我个人之所以有一点进步，固然有我个人的努力，但更重要的，还是得益于联社领导的正确决策和英明指导，得益于联社各部门同事的大力支持与无私帮助，得益于信用社全体员工的拼搏奉献与开拓进取。在此，我怀着一颗感恩之心，许下报恩之愿：如果竞聘成功，我会一鼓作气，再接再厉，用更加努力的工作和更加卓越的成就，来报答各位的支持与鼓励。如果竞聘失败，我会认真总结，吸取教训，用更加努力的学习和更加辛勤的工作，来报答各位的鞭策与指教。

　　尊敬的各位领导、各位同事，古人说：世上千里马常有，而伯乐不常有。我不敢妄称自己就是“千里马”，但我能肯定你们都是“伯乐”。只要你们给我一个机会，我一定会借助管理与服务这个平台，抱定创新与争先这个信念，练就“千里马”的本领，展现“千里马”的风范，也一定不会辜负“伯乐”们的的慧眼。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导，各位同仁：

　　大家上午好!

　　我叫，今年35岁。我已经在咱们农村信用社系统摸爬滚打了16个年头，现任安泽县联社府城信用社主任。在这个硕果累累的季节里，很荣幸也很高兴能有这样一个和大家在一起相互学习、共同进步的机会，我首先向给予我们这次机会的市办领导表示衷心的感谢!

　　今天我向大家汇报交流的题目是：《科学管理求创新，以身作则谋发展》。

　　如今社会的变化是日新月异，金融业的竞争也是日趋激烈，咱们信用社面临的挑战更是前所未有。市办的卢组长不止一次地讲：我们农村信用社在这个需要与时俱进的时期，只能前进不能后退，只能成功不能失败!在这个关键时候，当好一名联社领导就显得十分重要。结合自己以往在基层社的领导的经验和看法，我认为，作好一名称职的联社领导应当重点做好五个方面。

　　一是以人为本，凝聚合力。在信用社发展的所有要素中，人是最根本也是最核心的要素。作为联社领导，不但要研究信用社的经营之道，同时要懂得用人之道，要把以人为本作为咱信用社发展的出发点和落脚点。联社领导要坚持德才兼备，唯才是用，盘活身边的人力资源;要尊重人，关心人，为了人，要创造一个与员工平等相处、互相理解、融洽和谐的工作环境;要精心制订员工的常年培训计划，使人人都能不断“充电”，不断与时俱进。联社领导要加强团结，调动一切积极因素，使职工们都能向咱们信用社献计献策为发展，流汗出力求发展。

　　二是实事求是，敢于负责。我们信用社是和数字打交道的，讲求的就是认真细致、准确精确、实事求是，来不得半点儿马虎。作为联社领导，就要始终抱有这种负责的精神，将经营业绩一是一、二是二地向上下级公开，对问题毫无掩盖，对失误勇于承担，做到“该出手时就出手，出了问题自己兜”。

　　三是心系信合，扎实苦干。正如一句咱们的宣传语说的那样：信合是我家，精心爱护她。爱社才能敬业，如果说爱社是对作一名信合人的起码要求，那么爱社如家就是作为一名信合人的崇高境界。联社领导就首先要有这种境界，要带头把咱信用社的员工变为咱信用社的主人翁。只有爱社如家，我们才能时时处处想着她，年年月月为着她，一心一意爱护她，小家才能变大家!爱社如家就要扎实苦干，联社领导要少说空话多办实事，集中精力抓落实，目标就是干成事，实打实地履好职!

　　四是提高素质，驾驭全局。打铁先得自身硬，领导必须懂经营。作为联社领导，必须不断学习，充实自己，熟练业务，熟悉经济，掌握核算，善于分析。要不断通过各种形式的培训学习，在学习中提高，在实践中磨练，在员工中丰富，靠高素质赢得员工的信任。联社领导要站在一定的高度，通过有效的手段对经营班子、股室和基层社实施有效的控制，能应对各种局面，走得稳，走得远，实现联社的可持续发展。

　　五是创新思路，激发活力。目前信用社的经营正逐步进入发展的快车道，同时也迫切需要解决存在的许多问题，这就要求联社领导能创新思路搞竞争，创新工作激活力。在队伍建设上，要创新手段练好内功，创新业绩打出品牌;在日常管理中，创新方法抓大事、抓难事、抓急事;在经营中，创新方式严格要求，全面发挥联社领导应有的“领头雁”和 “掌舵人”的重要作用。

　　凡事预则立，不预则废。就目前形势来看，我们信用社的业务需要不断扩大，我们的工作效率需要大大提高，这就要求联社领导作出科学合理的工作计划和统筹高效的工作安排。我认为，联社领导要本着四个原则来搞好工作计划。

　　第一个原则：遵循规律，符合实际。

　　凡事都有规律，凡事都要按规律来办。我们信用社的业务性强，涉及面广，更是有自已独特的经营规律。比如说，春节过后是山区农民卖粮的高峰期，也是我们吸储的好时机;春耕的时候许多农民缺乏农资，恰好是我们发放小额贷款的好时候;每逢年底，工商户的资金不断回笼，又为我们的储蓄额增长提供了可能。等等这些都是我们拓展业务的规律，利用好这些规律，把握好这些实际，就能够使我们在安排工作时有轻有重，有慢有急，有条有序，安排合理，提高效率。可以说，咱们信用社的发展规律有大有小，发挥作用的程度也有低有高，需要联社领导在制定计划的时候睁大眼睛地找，头脑清醒地挑，一心一意地把它利用好。

　　第二个原则：简洁明了，便于操作。

　　我们信用社工作既有许多规律可循，又有许多变化意想不到。制订计划过细、过于繁琐，常常会在难以完全落实的时候失去计划的权威。联社领导要把计划制定得简洁，使员工看得清、记得牢，奋斗起来有目标;要把计划制定的明了，丁是丁，卯是卯，让员工干起来不乱套，考核的时候有对照;有计划还要有落实，所以计划要便于操作，让员工们仔细看就能懂，认真学就能通，使劲干能成功。

　　第三个原则：分工合理，统筹兼顾。

　　计划就是安排，计划就要分工。联社领导要在知人、认人、认清人的基础上，把不同的工作分配给不同的员工，把合适的任务安排给合适的员工，确保用对人、用好人，使联社的每个人都能找到适合自己的工作，达到人尽其才的目的。这就需要联社领导在计划中精心统筹身边的人力资源，尽可能地把每项工作都细化为多个任务，采用责任到人的作法，排出任务表，列出分工表，使员工个个有目标，人人有参照，不管能力大和小，都让计划兼顾到。一句话：合理的分工要安排好!

　　第四个原则：责任明确，考核严明。

　　刚才我提到联社领导在制订计划时要排出计划表，列出分工表，目的之一就是要员工十分明确自己的责任，真正负起自己的责任。联社领导必须制定出责任的落实办法，完善好责任的落实办法，把实施这套办法作为实施计划的重要保证。落实责任的重要措施是考核，联社领导必须通过严明的考核来评估员工们的业绩，来肯定和鼓励员工们的成绩，使差的能变好，好的更要好;使计划变成现实，完成所有目标。总之，计划就要有布置，有落实，有检查，有结果，有奖惩，这样的计划才叫做计划，这样的计划才更有人遵循它。

　　俗话说正人先正已。作为联社领导，自己的一言一行都代表着咱信用社的整体形象，都会在员工中造成各种影响。所以我认为，要作一名合格的联社领导，还应该从以下四个方面不断严格要求自己，时时处处做好表率。

　　一要正确树立“三观”，践行“三个代表”。正确树立自己的世界观、人生观、价值观，对每个联社领导来讲，意义都不同寻常。因为联社领导手中有权，掌管着钱，加上行业的特殊性，是受社会广泛关注、容易受社会不良影响影响的职位。怎么办?我要时刻牢记自己的职责，按照指出的“群众利益无小事”的精神，今后在自己的“三观”改造上继续下功夫，同时要按照市办卢组长所讲的那样：“群众的小事，就是我们的大事;群众的发财事，就是我们要办的事”。我认为，树立这样的观念和信念，无愧于作“三个代表”的践行者，无愧于信用社全体员工对自己的信任，无愧于作一名合格的中共党员，更无愧于作一名合格的社会公民。

　　二要廉洁勤政，不沾不贪。这几年金融行业发生的一系列大案要案，基本上都是由于领导的“贪”引发的。作为联社领导，必须强化自我保护意识，不攀不比，管住自己，抗得住诱惑，经得起考验，过好权力关、金钱关、荣辱关和人情关，廉洁从业。要做到廉洁，重要的是节制自己的欲望。人常说：无欲则刚。只有无所欲求才能无所畏惧，才能放开手脚大胆工作，才能丢掉“贪”字，获得“廉”字;才能丢掉风险，获得保险;才能丢掉一时，获得长远。人又说：别伸手，伸手必被捉!只有不沾来路不当的金钱和利益，我们才能放下包袱，开动机器，发挥联社领导自身应有的创造力;才能不怕风、不怕雨，堂堂正正地管好联社这个大集体!

　　三要发扬民主，广纳谏言。联社是社员们的联合体，任何人都没有私权力。联社的命运要靠联社全体员工来把握，联社的重大事项要由全体员工来决策。联社领导管好自己的一个重要前提是发扬民主，不搞一言堂，群策又群力，凡事都商量。只有充分发扬民主，大家才会真正地从联社的员工变为联社的主人翁，才会畅所欲言，揭露反面，才会发现问题，改进全面。只有充分发扬民主，才会在更高的层次上体现领导素质，反映领导水平，才会从根本上确保领导少犯错误，多办实事;不犯错误，多办好事;少走弯路，多干大事。

　　四是以身作则，率先垂范。火车跑得快，全靠车头带。作为联社的“火车头”，联社领导在政治上要不断地加强自身修养，提高思想政治水平，讲政治，识大体，顾大局，始终保持与上级党委和市办的一致性，全面贯彻决策部署，结合实际抓好落实。在业务提高上，要带头学习新业务、新制度、新办法和新规程，做到业务发展到哪里，知识就更新到哪里，水平就提高到哪里;在培训学习上，要带头学习法律、经营策略、职业规范等有关知识，提高自己分析、判断、解决问题的实际能力。可以说，自己的头带好了，员工们的榜样就树立了，大家都开始比学赶超了，可喜的工作局面就形成了。

　　各位领导、各位同仁，我以上汇报的这三个大的话题，对我们大家来讲都是一个永恒的话题，是一个不断变化的话题，也是一个常讲常新的话题，更是一个需要我们在实践中不断挖掘、不断总结、不断探索的话题。不管我将来在信合系统做哪一级的领导工作，我都会振奋百倍的精神，保持清醒的头脑，集中全部的力量，争创更大的业绩!

　　谢谢大家!

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！我是联社营业部的，36岁，本科学历，会计师职称。十分荣幸能参加今天的岗位竞聘会，我竞聘的岗位是信用社主任。

　　19xx年参加信用社工作以来，我努力学习，勤奋工作，恪尽职守，开拓进取，不断积累工作经验，丰富工作阅历，提高管理水平，从一位普通员工到主管会计，逐步成长为一名管理者。回顾XX年来的工作经历，我的每一点成长进步，可以说，都得宜于各位领导和同事们的关心和帮助。此时此刻，与其说我在竞聘一个岗位，还不如说我在争取一个机会，一个展示自己、承担更多责任的机会。我将力尽所能，不辜负领导和同事们的希望，为信用社的发展做出更大的贡献。之所以参加竞聘信用社主任一职，是因为我具有“四个方面”的优势：

　　一是具有较强的金融理论知识。

　　我在大学几年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理、资金组织等课程，打下了较为扎实的金融理论基础；参加工作来我始终不忘充实自己，坚持学中干、干中学，参加了银行业从业人员资格认证考试，并取得了优异的成绩，使我的理论水平又有了进一步的提高。

　　二是具有较强的工作能力。

　　“心诚则路正，路正则事业成”。19xx-19xx年两年市联社机关新业务部的工作经历提高了我的文字组织能力；-XX年四年营业部主管会计的工作经历提高了我的业务水平；XX年上半年市联社业务拓展部的工作经历提高了我的社会交往能力、处世应变能力。任联社营业部副主任期间，能够坚持原则、实事求是，有较好的群众威信，锤炼了我的组织能力和判断分析的能力。经过十年的业务知识积累和锻炼，

　　三是具有强烈的事业心和开拓创新意识。

　　作为信用社一名员工，我始终把强烈的事业心责任感，作为开展工作的动力推手，不断强化工作的精品意识和服从意识；同时我年富力强、身体健康，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社的正确领导下，圆满完成联社分配的各项工作任务。

　　四是具有自身资源优势。

　　我在联社工作期间与财政局等行政事业单位建立了良好感情关系，了解他们的资金走向和资金来源以及资金结构，为以后从事其他业务，占领一定市场，取得镇政府和财管所支持，奠定了良好基础。

　　如果我当选信用社主任，我将更加努力地工作，决不辜负各位领导和同事们的厚望，为了全面完成各项目标任务，在任期内我将全力以赴抓好以下几方面工作。

　　第一：抓住源头、努力开拓。“千里之行，始于足下”，信用社以前取得的成绩只能说明过去，信用社要真正摆脱困境，还任重而道远。春节将是信用社增存的关键时期，我要突出重点，加大营销力度，改善网点的服务水平，做到早计划、早行动、早发展。完成联社下达的存款“春天行动”xx万元任务。一方面，抓住经济发展的大好形势的有利时机，深入乡镇行政事业单位进行宣传营销，不断拓展业务，积极抢占市场份额；xx镇的镇收入每年都有万左右，xx镇行政事业单位有7站8所，都在农行开户，仅仅只有卫生院在信用社开户，我要通过自己的社会关系利用自身的资源，通过亲情营销，感情营销，把每年财政补贴的涉农资金多万从邮政银行挖过来，争抢市场份额。另一方面，把任务分解到人，鼓励全员发扬背包下乡的优良传统，利用春节农民工返乡的大好时机，积极走村上门开展“现场吸储”活动，努力膨胀资金规模，完成全年的存款任务xx万元；xx镇镇上共有xx户人家，xx人，如果镇上每户在信用社存x万元，信用社可以吸储xx万元。遵循这一思路，试问信用社的全年存款任务会完成吗？

　　第二：树立服务“三农”意识，做好信贷支农文章。信用社XX年末小额农贷xx万元，小额农贷回笼率%。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社领导的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，用实实在在的行动，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。一是要认真把握，选准发证对象，为了确保农户贷款放的出，收得回，必须对农户进行深入细致的调查，保证农户贷款的安全运行。二是充分发挥村组干部的作用，从xx镇的行政村，xx个小组中，选择村委会班子团结务实，威信高，责任心强的村组首先开展创建工作，确保农户贷款到期收回，争取xx年底小额农贷回笼率100%。

　　第三：做好信贷营销，充分挖潜自身潜力，寻找优良的客户群。在支持项目上，从以前只注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙。信用社XX年底抵押贷款xx万元，仓单质押的贷款xx万元，主要是棉花企业，而xx镇现有集体企业和个体作坊35家，主要生产项目有印刷、机械、水泥、建材、粮食、油料等加工。那么，在做好风险防范措施的情况下，要充分利用资源，力争为讲信用的企业多投放贷款，尽可能为三农和私营主提供便利，着重做大做实仓单质押的贷款这一“拳头产品”，充分发挥地处城乡接合部，辐射城区、带动乡村的区位优势，积极拓展城区优质客户，创造更高效益。通过快发展、多创收为信用社的员工创造更高的绩效工资。

　　第四、以安全为护身符，促进工作稳健发展。安全工作是信用社的护身符，只要安全保证了，各项工作才能实现稳健发展。所以，我要坚决按照各项安全规章制度，严格把握好各个安全环节，坚持人防与物防并举，与全社职工签订安全合同，与有关单位签订联防协议，彻底杜绝不安全隐患。

　　尊敬的各位领导和同事们，对我而言，我竞聘的不是官位而是责任，我相信抬头靠实力，只有认真踏实的走好每一步，才能圆满完成市联社党委赋予的各项工作任务。假如我竞聘落选了，我也不会灰心泄气，因为能够勇于参与竞聘，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得学习和锻炼的机会，今后，我要寻找自己的差距和不足，努力将自己锻炼成为一名让领导信任，让客户满意的信合人。谢谢大家。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫，现年×岁，大专文化，中共党员，政工师。希望大家多支持我。

　　在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持×镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的主任。

　　按照任期目标要求，我的工作目标是：

　　任职当年使全社的存款较年初上升亿元，贷款增长万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降万元，其中”双呆”贷款下降万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到％以上。

　　为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个工程：

　　一、实施资金膨胀工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大自办存款业务，努力降低经营成本。同时，牢固树立服务意识，鼓励信贷员抓住节令农时农副产品上市的有利时机，坚持大额小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，现场搞好结算服务，最大限度地占领农村金融市场。

　　二、实施富民工程。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，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。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整步伐。

　　三、实施资金盘活工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

　　四、实施中间业务工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块蛋糕做大。

　　思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好”一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把联社的业务发展推向新征程。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!?

　　在这里我以平常人的心态，参与副主任岗位的竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会!借此机会，请允许我介绍一下我的主要工作简历。我叫，现年\*\*岁，高中文化，\*年参加信用社工作，从事办公室工作。\*年调入信用社，任业务内勤。\*\*年又调入信用社\*\*分社，任市场经理。

　　在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。此次竞聘是我县联社人事制度改革的一次延伸和具体实践,充分证明我县农村信用社公开、公平、公正的竞争机制和人才选拔机制，已经建立并得以顺利推行，这势必为信用社的改革与发展注入新的生机和活力。在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争，我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。

　　我认为，自己符合副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是我曾先后在基层信用社从事办公室、内勤、市场经理工作，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。对当地情况有比较全面的了解，群众基础广泛，与企业的领导建立了良好的合作关系，与地方党委和政府领导关系融洽，与地方各工作部门业务协调较好，外部环境有利。二是我在担任\*\*分社业务员期间，在分社的正确领导下，经过我的不懈努力，超额完成各项任务目标,创历史最高水平。

　　由于工作成绩突出，我个人也被社评为xx年度“先进个人”。三是不断加强自我充电，平时加强业务学习，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿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。 如果我有幸能竞聘上副主任这个职位，我将在社领导的带领下，在同志们的支持和帮助下做好以下几方面工作：

　　一、尽快实现角色和思维方式的转变，适应工作需要。成为副主任后与以往不同，各项工作要想在前、干在前，对荣誉和个人利益让在前。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。 二、在主任的带领下，树立全局观念，维护社领导班子的核心和权威。当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，工作上竭尽全力，主动配合、协助，遇到问题，出主意、想办法、抓落实，不断创新工作思路和工作方法，做到严于律己、团结同志、公道正派、廉洁诚信、求真务实、开拓进取，抓工作到位不越位，补台不拆台，以新的姿态适应新的工作环境，把本社的业务发展推向新征程。

　　三、协助主任抓好政治、业务学习，外树形象，内强素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全社同志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

　　在协助主任做好以上工作的同时，还必须在工作思路、工作内容、工作方式上多下功夫，力求有所发展，有所创新。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　我竞聘的岗位是信用社主任。站在这里我的心情非常的激动，也非常的高兴。希望大家能够给我一次机会，让我来展现我自己，证明我自己。

　　从参加工作以来，我一直在信用社工作。先后从事过储蓄、出纳、会计、事后监督、信贷管理等业务，经历了不同岗位、多种业务的锻炼，具有较为丰富的实践经验。

　　特别是从事信贷管理工作以来，我在主任的领导下，从严格落实制度入手，紧紧抓住贷前调查、贷中考察、贷后检查三个环节，全方位、多角度对贷款企业和个人进行全面了解，确保了贷款质量的稳步提高。同时，在清收利息过程中，我与同事一道，不计较老板“硬”、脾气大，不害怕路难走、人难找，也不嫌弃本金小、利息少，经常披星戴月，废寝忘食较好的完成了各项任务，为信用社效益提高，争优创先做出了积极贡献。

　　当然，在这个过程中，我也得到了很多。不仅学到了业务知识，掌握了操作技能，提高了工作能力，还学到了为人之道，处事之理，也发现了自己的人生价值与奋斗目标。可以说，各位领导和同志们对我恩重如山，信用社这个大家庭对我情深似海。我对农村信用社既不能割舍，更没有理由知恩不报。

　　信用联社组织的\'这次竞聘，对我而言，既是检验十年工作成绩的考场，也是报答领导和同志们厚爱的机会。所以，我举双手拥护，并决定报名参加信用社主任的竞聘。

　　在此，我想借此机会谈谈我对信用社主任的认识，关键是要处理好两个关系：

　　第一、处理好与主任的关系。

　　作为主任，就是主任的助手、配角与参谋。所以，我要做的首先是摆好个人的位置，明确个人的角色。坚持用权不争权，作为不越位，补台不拆台。坚持严于律己，率先垂范，不利团结的话不说，违反规章的事不做。一心一意协助主任抓效益，聚精会神配合主任促发展。

　　第二、处理好与其他同事的关系。

　　主任虽然是个管理的角色，但是，我一定要把管理寓于服务之中，把主任的岗位视同服务的机会。要千方百计为同志们服好务，想方设法为业务工作服好务，不遗余力为信用社的发展壮大服好务。通过服务拉近与职工的距离，通过服务改善与职工的关系，通过服务加强与职工的联系，通过服务取得职工的信任与支持。

　　各位领导，同志们，我今天能站在这里，既有一定成功的信心，也有可能失败的准备。如果竞聘成功，是大家对我的高看和器重，我将用实际行动和优良业绩隆重报答；如果竞聘失败，是大家对我的鞭策和指正，我一定虚心接受，认真总结，加倍努力，在以后的工作中接受考验。

　　各位领导，同志们，在你们面前，我的年龄似乎还显稚嫩，能力似乎还有欠缺，经验可能尚有不足，我认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长远的眼光做出智慧的选择。只要给我一点鼓励，给我一个机会，我一定会还给大家一个惊喜。

　　无论我的竞聘是否能够成功，我都会一如既往的认真踏实工作。

　　我的演讲结束，谢谢大家。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天，我在这里做竞聘演讲，参与信用社主任岗位竞聘，心情非常激动。首先感谢联社领导为我们创造了这次公平竞争的机会！这次竞聘，本人并非只为当官，更多的是为了农村信用合作事业，在尽可能的情况下实现自己的人生价值。

　　我叫，现年岁，镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。年在参加信用社工作，先后从事出纳员、会计员、主管会计、信贷员工作，年调入信用社任信贷组长兼营业室负责人至今。

　　经过几年的信用社工作锻练，自己的各方面素质都有了很大的提高。“十年磨一剑”，从出纳员到会计员，我熟练掌握了信用社的各项日常业务；担任主管会计工作四年，我熟悉了信用社的财务、业务等方面的知识；担任信贷员工作四年，我熟悉了信贷管理和相关行业法律法规等方面的知识，并学会熟练处理各方面的关系。十年工作中，我无论是业务学习中、还是在业务管理上，我都坚持走到哪里学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，吸取别人的长处，弥补自己的不足，并积极学习新业务和计算机等方面的知识。在学习和实践过程中，我积累了一定的社会经验和工作经验，为我能胜任基层信用社的每一项工作打下了扎实的基础。特别是调入信用社工作三年多来，我走遍了的每一个角落，熟悉镇和信用社各方面的情况。在工作中，我稳健的办理每一笔业务，年年圆满完成了领导下达的各项任务。年，我社营业室贷款收息万元，比年增收万元，今年6月末，营业室收息万元，又比去年同期多收万元。

　　参与这次竞聘，我愿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。我深知信用社主要负责人身上肩负的重担，必须具备较强的综合素质、坚定的政治立场、踏实的工作作风、顽强的拼搏精神才能胜任这项工作。

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：以信用社的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，强化管理，规范经营，扎扎实实地完成市联社下达的各项工作任务，进一步加快信用社的发展速度。我将充分利用我们信用社以前各届领导打下的良好基础，主要落实好以下四个“工程”：

　　一、实施“资金膨胀”工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬“三勤四上门”的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领农村金融市场，确保年信用社各项存款过亿元。

　　二、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕信用社的工作中心，只要符合政策，资金问题将最大限度的予以解决，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务就及时予以保障。用实实在在的行动实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务承诺。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种、养、加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整和经济发展步伐。

　　三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业贷款的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良贷款。

　　四、实施“黄金客户”工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大贷款营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

　　我的工作态度是：做到个性服从党性、主观服从客观、感情服从原则；做到服务不欠位、主动不越位、服从不偏位、融洽不空位；做到对人冷热适度、对事刚柔适度、处理问题轻重适度；做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多关心、少冷漠；刺耳的话冷静听、奉承的话警惕听、反对的话分析听、批评的话虚心听。力争在服务中显示实力、在工作中形成动力、在创新中增强压力、在交流中凝聚合力。

　　如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严密制度、严格要求、严守纪律，勤学习、勤调查、勤督办。以共同的目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。我将用真情和爱心去善待每一位同事，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；我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们找准位置，发挥才能，不断进步。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我叫，今年30周岁，在读本科，中级经济师，现为联社会计科科员，拟竞聘开发区分社主任。

　　在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢联社举办这次基层信用社、分社主任竞聘活动，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为信合事业的发展贡献自己的应尽之力!按照《竞聘方案》要求，我符合分社主任竞聘条件，并有信心也有决心胜任这一职务：

　　自身优势

　　(一)具备担任该职位的素质要求

　　一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。自1991年参加工作以来，能够做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么都能从大局出发，不计个人得失，不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

　　二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神;同时工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。自进入会计科以来，无论是央行票据置换、人民银行账户管理系统、大额支付业务我能做到很快进入角色，圆满完成领导交办的工作任务。

　　三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在工作中，我严格要求自己，尊敬领导，团结同志，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，参加工作十几年来，从未发生任何经济差错或不良影响。

　　(二)具备担任该职位的才能

　　一是自参加工作以来，我先后任过出纳、储蓄会计、会计主管、联社会计科科员等职务，积累了较为丰富的理论和实践经验。

　　二是十余年的农村信用社基层及联社工作经历，我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、判断能力以及协调社会关系的能力。到联社会计科以来，在科长的带领下，我参与了届业务技术比赛的组织准备，会计年终决算工作的布置及报表汇总等工作。“给我一个支点，我将橇起地球”，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

　　如果我这次能够竞聘为开发区分社主任，我将在联社的正确领导下，团结一班人，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作方法，保证各项存款年末纯增5000万元，到6月末纯增20xx万元，正常贷款收息率100%。完成联社分配的各项业务发展指标，确保实现安全营运无事故。

　　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。一是通过制定并组织实施《经营目标考核》，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。及时与开发区党委政府取得联系，并派员上门为大客户提供结算及个人理财等服务，尽量减少存款资金外流，在开发区金融市场占有一席之地。

　　二、以效益为中心，促进经营效益根本好转。一是在确保贷款利息应收尽收的同时，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、下大力气清收不良贷款，逐步化解历史阵旧包袱。一是在清收贷款工作中，及时把遇到的困难、问题向当地党委做出汇报，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、村集体贷款。三是选择部分借据进行公开拍卖，通过动用法律的、行政的等手段来清收不良贷款。

　　在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、没有辉煌业绩的“新兵”;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。是拿破仑的“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，即便我这次无法竞聘为开发区主任，也决不气馁，在以后的工作当中，我将励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以最大努力来回报组织和同志们。最后以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

　　谢谢大家!

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫，现年岁，大专文化，中共党员，政工师。希望大家多支持我。

　　在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与开展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持镇农村经济开展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的主任。

　　按照任期目标要求，我的工作目标是：

　　任职当年使全社的存款较年初上升亿元，贷款增长万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降万元，其中〞双呆〞贷款下降万元；大力开展中间业务，使中间业务收入占比提高个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长万元；在支持好地方经济开展、满足农村经济开展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率到达％以上。

　　为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个工程：

　　一、实施资金膨胀工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低本钱存款上，不断壮大自办存款业务，努力降低经营本钱。同时，牢固树立效劳意识，鼓励信贷员抓住节令农时农副产品上市的有利时机，坚持大额小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原那么，做好登门上户的效劳文章，现场搞好结算效劳，最大限度地占领农村金融市场。

　　二、实施富民工程。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融效劳，就及时予以保障，用实实在在的行动，实践农村信用社是最好的联系农民的金融纽带的.效劳格言。在支持工程上，从注重支持数量增长型转向支持标准效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整步伐。

　　三、实施资金盘活工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

　　四、实施中间业务工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质效劳、赛结算手段，不断把中间业务这块蛋糕做大。

　　思路是开展的根底，思路凝聚着开展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好〞一把手〞的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把联社的业务开展推向新征程。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇14**

　　大家好！我叫。我社这次人事制度改革，对信用社主任采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我还应该感谢社里的各位领导，你们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我们走上了干事业的征程，感谢在座的各位师长和同志，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家！

　　在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢联社举办这次基层信用社、分社主任竞聘活动，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为信合事业的发展贡献自己的应尽之力！

　　今天之所以走到讲台上参加社主任的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

　　（一）具备担任该职位的素质要求

　　一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。自1991年参加工作以来，能够做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么都能从大局出发，不计个人得失，不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

　　二、我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，身为党员的我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受社领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩，并连续多年别评为县联社先进个人。

　　三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。自进入会计科以来，无论是央行票据置换、人民银行账户管理系统、大额支付业务我能做到很快进入角色，圆满完成领导交办的工作任务。

　　四、具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事等多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是现在副社长的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任社主任所需要的工作能力，组织能力。

　　三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在工作中，我严格要求自己，尊敬领导，团结同志，以老老实实做人、勤勤恳恳做事为信条，参加工作十几年来，从未发生任何经济差错或不良影响。

　　五、具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以明明白白做人、实实在在做事的信条工作。

　　六、具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。信用社的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。在我担任副主任期间，从来没有出现过一起差错。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁信用社竞聘演讲稿。

　　（二）具备担任该职位的才能

　　一、自参加工作以来，我先后任过出纳、储蓄会计、会计主管、联社会计科科员等职务，积累了较为丰富的理论和实践经验。

　　二、十余年的农村信用社基层及联社工作经历，我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、判断能力以及协调社会关系的能力。到联社会计科以来，在科长的带领下，我参与了届业务技术比赛的组织准备，会计年终决算工作的布置及报表汇总等工作。给我一个支点，我将橇起地球，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

　　如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我信用社主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

　　一、实施资金膨胀工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领x农村金融市场，确保XX年x信用社各项存款过亿元。

　　二、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把社里的工作搞好。

　　三、实施富民工程。在信贷支农工作中，我将紧密围绕信用社的工作中心，只要符合政策，资金问题将最大限度的予以解决，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务就及时予以保障。用实实在在的行动实践农村信用社是最好的联系农民的金融纽带的服务承诺。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种、养、加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整和经济发展步伐。

　　四、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好本部门的管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

　　五、实施资金盘活工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良借贷，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业借贷的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良借贷。

　　六、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的二八法则和xx地区特点，我将组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

　　七、实施黄金客户工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的\'信用等级评定工作，加大借贷营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

　　八、强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个学习型的信用社，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

　　九、我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在信用社的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让信用社主任这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：以为争位，以位促为，积极争取上级领导对我们x信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们x信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇15**

　　尊敬的各位领导，尊敬的各位评委：

　　我叫，今年xx岁，大专文化，中共党员，助理经济师，拟竞聘信用社主任。

　　我认为，联社举办的这次基层信用社主任竞聘活动，首次在基层领导岗位引入竞争机制，必将为信合事业的发展带来深远的意义。根据《竞聘方案》，我符合信用社主任竞聘条件，并有决心胜任这一职务：一是自参加工作以来，我始终站在信合事业发展的前沿阵地，先后从事过信贷员、副主任等职务，积累了较为丰富的基层管理知识和实践经验。二是任信用社副主任期间，能够坚持原则、实事求是，有较好的群众威信，锤炼了我的组织能力和判断分析的能力。三是不断加强自身学习，先后参加了学历教育、职称考试等学习，使自身业务理论素质得到较大提高。

　　如果我这次能够竞聘上信用社主任，我的任期目标是：

　　任职当年保证存款增长率达到%，列全县信用社前茅；不良贷款下降个百分点，新增贷款收回率达到100%；经营效益实现联社分配的计划，全年实现安全营运无事故。

　　为完成以上目标，我拟将主要采取以下措施：

　　一、夯实资金实力，做好“资金膨胀”文章。

　　一是鼓励全员发扬背包下乡的优良传统，积极走村上门开展“现场吸储”活动，努力膨胀资金规模，解决好资金短缺的问题。二是强化阵地意识，充分发挥点多面广的优势，扎根农村保住阵地。三是在内部服务上做文章。教育全员树立“服务就是效益”的思想，严格执行服务公约，增强服务意识。四是加大宣传力度，让“农村信用社是农民兄弟自己的银行”的服务格言家喻户晓，使农民群众了解农村信用社的资金取之于农、用之于农。由此，在农村形成一种“农信为民、民系农信”的资金循环渠道。

　　二、树立服务“三农”意识，做好信贷支农文章。

　　一是把联保贷款列为信贷资金投放的主渠道，使新增农业贷款的60％以上采取联保贷款方式，在授信额度内，农户可凭贷款证、身份证随时办理贷款，切实解决农民贷款难的问题。二是开展信用村、户评定活动，既为充分运用信贷资金找出路，又推动社会整体信用的提高，确保信贷资产安全。三是积极拓宽信贷支农渠道，大力开办农民建房、助学贷款等业务，使农户贷款向多元化发展。

　　三、强化内部管理，做好效益文章。

　　一是拓宽增收渠道，大力开办中间业务，尽可能增加收入；二是千方百计优化负债结构，增加低成本存款，减少利息支出。三是进一步加强制度建设，结合联社制定的《一揽子制度》，将每一项业务及其环节都置于有效的监督之下，真正把将制度社为信用社生存和发展的“生命线”。

　　四、努力化解金融风险，做好资金盘活文章。

　　一是严格落实联社制定的《不良贷款责任认定办法》，对历年延续的不良贷款追根求源、刨根问底，逐笔查明每笔贷款的来龙去脉，保证任期内逐渐消化责任人贷款。二是采取各种措施，依靠外力，坚持银企党政联手，与社会各界一道做好资金盘活工作。在取得各级党政领导支持的基础上，积极动用法律手段，做到能收尽收。三是创新盘活不良贷款新措施。能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的要及时办理抵债手续。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果我这次能够有幸而竞聘上信用社主任，我将在联社的正确领导下，团结带领一班人，脚踏实地、一步一个脚印，全心身地投入到工作中去，全面完成联社分配的各项经营指标。

　　如果我这次落聘，我决不气馁。在今年工作中，我将在全面提高自身业务理论素质的同时，不断汲取新经验、新方法，以更加积极的态度，兢兢业业、任劳全身心干好本职工作，为信合事业的发展贡献自己的毕生力量。

　　谢谢大家！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇16**

　　大家好！

　　感谢领导给我这次竞聘的机会，也感谢大家牺牲休息时间参与竞聘会，谢谢！我叫，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在信用社做一名综合柜员。我今天竞聘的岗位是公司客户部客户经理。

　　20xx年，怀揣着职业的梦想和期望，我加入了xx区农村信用联社，先后在、等8个信用社从事综合柜员工作。期间，营业部三个月的锻炼，让我有机会学习个人储蓄以外的对公业务，包括银行承兑，贴现等，使我的业务能力和业务素质有了一定的提升。从工作到现在，已有一年零四个月的时间，从最初的不熟悉到熟练，不了解到热爱，我深感作为一名信合人的光荣和自豪。

　　回顾20xx年，硕果累累。全省农村信用社实行猛上台阶战略转型，各项存款余额突破5000亿元，各项贷款余额达3000余亿元，存、贷款总额分别跃居全省同业第2位和第1位，实现了由困难社向盈利社，再到盈利大户的完美蜕变。

　　展望20xx年，机遇与挑战并存。乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海，要发展就有竞争，要竞争就有改革。金融市场已经进入了理性竞争时代，农信社与几大商业银行相比，网点设置多、业务办理快、服务态度好是我们的优势，但也存在金融衍生产品少，理财产品单一，针对中高端客户的可投资项目少等问题。四川信合全省6000个网点的打造，在广大农民朋友的心中树立了金碑，基本实现了服务三农的承诺。

　　但面对日趋激烈的竞争环境，我们更需要走出去，请进来，不断扩大服务对象，提高服务质量，赢得更大的市场。谁赢得了客户，谁就赢得了效益，因此客户已成为各大银行必争的资源。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位的优质服务，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效信息的重要职责。这个岗位艰辛而富有挑战，我愿意在这一岗位，乘风破浪，贡献力量。

　　如果我竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

　　一、熟悉我的业务。

　　作为一个信贷新人，我会用最短的时间学习信贷业务知识，熟悉信贷业务，树立正确的市场观念、客户观念和营销观念。认真履行客户经理的职责，广泛宣传我社的金融服务政策、内容和特色，做到清晰、准确，使客户能够较全面地了解我社的金融服务。

　　二、了解我的客户。

　　客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系，客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。熟悉客户的行业、喜好，针对不同的客户，以最容易让对方接受的方式开展业务，达到事半功倍的效果。把客户当成自己的朋友，给予合理的建议，以期长远发展。

　　三、挖掘潜在客户。

　　发动一切可以发动的资源，扩大客户面，做好客户资源调查，并造表记录。对有价值的客户，做好心理准备，不管失败多少次，经受多大的困难，都坚持不懈做好打持久战的准备。根据客户的需求，采取不同的营销方式，包括：存款、贷款、POS机、EPOS，对公新开户等金融理财产品。

　　四、维护我的客户。

　　要赢得一个有价值的忠实客户不是一件易事，因此要做到定期对客户进行回访，随时和客户保持联系，掌握客户的心理动态，做好风险监控，保障客户在不同阶段的不同金融服务需求，化地发挥金融服务的价值，以树立我社良好的金融服务形象。维护好了老客户，再通过老客户开发更多的新客户，形成一个以客户发展客户的良性循环。

　　我没有辉煌的过去，但我期待着有价值的未来。20xx年的秋天，我收获了今天这份工作，20xx年的春天，我播种下今天的心愿，无论我将收获什么，我都要说，今天我站在这里，已经是一份收获！谢谢！

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫，现年XX岁，大专文化，中共党员，政工师，现任农村信用社主任。

　　在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：

　　一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。

　　二是任信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了xx万元，成为支持X镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。

　　三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。

　　按照任期目标要求，我的工作目标是：

　　任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降3000万元，其中”双呆”贷款下降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99％以上。

　　为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个工程：

　　一、实施资金膨胀工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大自办存款业务，努力降低经营成本。同时，牢固树立服务意识，鼓励信贷员抓住节令农时农副产品上市的有利时机，坚持大额小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，现场搞好结算服务，最大限度地占领农村金融市场。

　　二、实施富民工程。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，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。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整步伐。

　　三、实施资金盘活工程。

　　一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。

　　二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。

　　三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

　　四、实施中间业务工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块蛋糕做大。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！我叫。我社这次人事制度改革，对信用社主任采用公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与。我还应该感谢社里的各位领导，你们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我们走上了干事业的征程，感谢在座的各位师长和同志，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家！

　　在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，适逢联社举办这次基层信用社、分社主任竞聘活动，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为信合事业的发展贡献自己的应尽之力！

　　今天之所以走到讲台上参加社主任的竞聘，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

　　（一）具备担任该职位的素质要求

　　一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。自1991年参加工作以来，能够做到爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么都能从大局出发，不计个人得失，不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

　　二、我思想进步，具有一定的政治素养。我从小接受了良好的传统教育，培养造就了我光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。平时，身为党员的我注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受社领导和同事们的信任。我在每个工作岗位上都做出了较好的成绩，并连续多年别评为县联社先进个人。

　　三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。自进入会计科以来，无论是央行票据置换、人民银行账户管理系统、大额支付业务我能做到很快进入角色，圆满完成领导交办的工作任务。

　　四、具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后从事等多个岗位。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，尤其是现在副社长的工作经历，更是使我的能力有了进一步的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！可以说，多年的工作实践，已使我具备了担任社主任所需要的工作能力，组织能力。

　　三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在工作中，我严格要求自己，尊敬领导，团结同志，以老老实实做人、勤勤恳恳做事为信条，参加工作十几年来，从未发生任何经济差错或不良影响。

　　五、具有工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。我出生于一个普通家庭，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以明明白白做人、实实在在做事的信条工作。

　　六、具有强烈的事业心和一丝不苟的工作作风。信用社的工作，来不得半点马虎。要想做好各项工作，必须要有强烈的责任心和一丝不苟的工作作风。在我担任副主任期间，从来没有出现过一起差错。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份事业中，做事坚持事实求是、清正廉洁。

　　（二）具备担任该职位的才能

　　一、自参加工作以来，我先后任过出纳、储蓄会计、会计主管、联社会计科科员等职务，积累了较为丰富的理论和实践经验。

　　二、十余年的农村信用社基层及联社工作经历，我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、判断能力以及协调社会关系的能力。到联社会计科以来，在科长的带领下，我参与了届业务技术比赛的组织准备，会计年终决算工作的布置及报表汇总等工作。给我一个支点，我将橇起地球，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

　　如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我信用社主任的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，并做好如下几点：

　　一、实施资金膨胀工程。在存款组织工作中，我将牢固树立效益意识，鼓励全员发扬三勤四上门的优良传统，把考核重点放在低成本存款上，不断壮大信用社的自办业务，努力降低资金成本。同时牢固树立服务意识，鼓励全员抓住各种有利时机，坚持大额、小额一齐抓，零钞、残币一样存的吸储原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，最大限度的占领x农村金融市场，确保XX年信用社各项存款过亿元。

　　二、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把社里的工作搞好。

　　三、实施富民工程。在信贷支农工作中，我将紧密围绕信用社的工作中心，只要符合政策，资金问题将最大限度的予以解决，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务就及时予以保障。用实实在在的行动实践农村信用社是最好的联系农民的金融纽带的服务承诺。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种、养、加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动农村产业结构调整和经济发展步伐。

　　四、加强本部门管理力度，健全各项管理制度。我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好本部门的管理工作，建立完善的内新管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

　　五、实施资金盘活工程。一是明确责任，正本清源，属于信用社自身原因形成的不良借贷，将逐笔落实责任清收；二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，加大村组、企业借贷的清收力度；三是通过一切可以动用的社会关系和力量最大限度的清收不良借贷。

　　六、突出重点，抓好营销到位。根据市场经济学的二八法则和\*\*地区特点，我将组建一支特别能战斗的队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加存款收入。

　　七、实施黄金客户工程。积极发动外勤人员深入农村和市场，加强农户和个体工商户的信用等级评定工作，加大借贷营销力度，培植和发展黄金客户。同时加强信用社的自身建设，创新服务手段，使客户创业紧靠着信用社、发展离不开信用社、致富忘不了信用社，把黄金客户培养成信用社创效的金牌客户。

　　八、强化管理，提高素质到位。组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个学习型的信用社，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

　　九、我将努力提高自身素质建设。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在信用社的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给金融事业。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；让信用社主任这个职业因为我们的存在而更加神圣，让这个世界因为我们默默无闻的奉献，鲜花更加艳丽，掌声更加响亮，家庭更加幸福，事业更加辉煌！

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：以为争位，以位促为，积极争取上级领导对我们信用社工作的支持，促使我社每一位员工牢固树立起主人翁意识，将我社的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

　　如果我这次落聘，我决不气馁，我将以更加旺盛的精力、更加饱满的热情、更加扎实的工作、更加务实的作风，提高自身素质，在现在的岗位上做出更大的贡献。用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇19**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　我叫旷，现年29岁，中共党员，20xx年7月毕业于贵州大学法律系，毕业后一直在乡镇信用社工作，20xx年11月至今负责信用社工作，今天我竞聘的仍是信用社主任一职。

　　竞聘该职位，我的优势就是：“三有”，“三敢”即：

　　有激情，有基础，有原则;敢想，敢干，敢担当。我有激情。激情是创新的源泉，一个人如果没有激情，就不会有昂扬的斗志，工作中没有了激情，不但无心工作，就算强迫工作了也不会出现好的效果。有激情，我才会认真地投入到工作中，才会去创新，有激情，我就不会退缩，富含冲劲。

　　我有基础。我一直在乡镇信用社多个岗位工作过，具备一定的工作经验和业务能力，作为负责人，组织管理能力得到锻炼和提升。两年多来，通过率先垂范，主动沟通和积极协调，我得到员工的理解和信任，得到了上级联社领导、业务部门的关心和帮助，得到了当地党委政府的认可和支持，这些都为今后工作的不断拓展和创新奠定了坚实的基础。

　　我有原则。坚持原则很重要，不仅仅是事业发展的需要，而且是生活幸福的保证，而且懂得坚持，才能有成功，有原则，我就能够遵守纪律，就能够做到严于律已，就能够保持平静的心态，累积自己的知识，打造好自身的实力，平和地待人，用心地做好本分的工作。

　　敢想：就是能根据自身的特长、能力，结合自己所学专长及工作特点，不断创新。

　　敢干就是脚踏实地，践行自己的想法。

　　有想法而且付诸行动了，就必须要敢担当。无论是自己决策失误还是员工的工作疏忽，我都会勇于承担责任。

　　如果我这次能够竞聘为信用社主任，我将在联社的正确领导下，团结一班人，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作方法，保证各项存款年末比年初增长1400万元以上，其中活期储蓄存款比年初增长1000万元以上;各项贷款年末比年初增长1600万元以上，其中小额信用贷款比年初增长1200万元以上;贷款收息率100%;不良贷款率控制在2%以内，保证新增贷款无不良贷款;实现各项收入120万元以上;信合卡发卡量达900张;今年内努力把XX镇螳螂村、补嘎村、打洞村和小寨村创建为信用村，并提前争取通过验收为信用镇。完成联社分配的各项业务发展指标，加强内控合规管理，确保实现安全经营无事故。

　　我的具体工作思路是：

　　一、做好资金组织工作。一是根据联社分配的存款指标任务，结合信用社实际制定并组织实施《经营目标考核》，分解存款任务，细化到每一位员工;二是加强诚信农民体系建设，确实以小额信用贷款为抓手，吸收农民资金入社;三是积极与XX镇党委政府取得联系，把英大公路(XX段)二期土地赔偿款协调存入我社，积极协调银企关系，争取盘江煤电集团矿在我社开户，尽量减少存款资金外流;四是确实提高服务水平，以优质服务打动客户、争取客户。

　　二、以效益为中心，做好贷款投放和中间业务收入工作。一是作为纯农业乡镇，加强信用体系建设，加大对“三农”的支持力度，抓紧投放小额信用贷款，确保完成联社分配的小额信用贷款任务;二是拓展辖内行政事业单位职工贷款渠道，做到风险控制，能贷则贷;三是做好辖内小微企业的摸底调查工作，及时向联社汇报需要贷款的小微企业。四是确保贷款利息应收尽收的同时，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，做到能收则收、应收尽收。

　　三、加强信用体系建设，今年内努力把XX镇螳螂村、补嘎村、打洞村和小寨村创建为信用村，并提前争取通过验收为信用镇。在创建工作中及时把遇到的困难、问题向当地党委政府做出汇报，由党政政府出面，争取得到实质性的支持。

　　四、严格遵守联社的各项规章制度。一是以身作则，做好增收节支工作，严格规范各项开支;二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。

**竞聘信用社主任优秀演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！今天很荣幸在这个演讲台上竞聘演说，感谢公司领导和同事们给了我一个展示自己的机会和舞台。

　　我叫，自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与信用社一道学习、成长、壮大。可以说，信用社不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对信用社改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在信用社学到知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给信用社，以更好的表现和更优的成就报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。

　　正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

　　首先，我认为竞聘主任，我的“硬件”够硬。不论是学历、年龄、职称、资历、任职年限等硬条件我都完全符合要求。并且我曾担任副职6年，担任正职也超过了4年，累计10余年的任职经历，个人也好，分管的工作和负责的单位也好，都没有发生过任何问题，廉正作风和职业操守也经过了时间和实践的考验，赢得了领导和同志们的充分信任。

　　其次，我是目前全县信合系统唯一的女主任，理应肩负更多的政治责任。随着社会的进步和经济的发展，妇女参与社会活动的范围越来越广，社会给予女同志公平竞争的机会也越来越多。全县信用社女性朋友为数众多，几乎占到了60%，但是真正担任正职的却很少。所以，我请在座的男性朋友，请换一种眼光给与我鼓励。在清一色的男人管理团队中出现一个女人，带来的不仅仅是对手，也是朋友，更是一道别样的风景。我请在座的女性朋友要站在更高的角度给予我支持。支持我，就等于支持女性；支持我，就等于支持我们的半边天。从另一个角度上讲，我的竞聘成功，也体现了联社领导对女性干部的爱护，体现了所有员工对女性的尊重，也代表了全体女同胞的光荣。

　　第三、我的组织管理与协调能力经过了历史的考验，今天的成就证明了一切。众所周知，信用社人员最多，机构最多，存款最多，当然压力最大，责任最重，需要处理的矛盾最多。特别是我担任主任4年来，信用社又面临增资扩股、五级分类、统一法人、撤消代办站等繁重任务。这些既没有前者经验可借鉴，又没有书本知识可参考，对我来说无疑是个巨大的考验。对此，我没有退缩，也没有彷徨，更没有怨天尤人把矛盾上交。我始终坚持，人虽弱小，但争优创先的决心不能小；困难虽很多，但战胜困难的勇气不能少；压力虽巨大，但勇往直前的信念不能减。

　　几年来，信用社不论是增资扩股，还是五级分类；不论是吸收存款，还是清收利息；不论是撤站并点，还是行风建设，事事争先，佳绩不断。尤其是吸收存款，抓住张石高速、南水北调等大好时机，全力以赴，攻坚克难，取得了一个又一个的胜利。不论是历年增幅，还是年终考核，我社存款余额始终位居第一。行风建设，内部管理工作可谓一流。在人最多，点最多的情况下，数年没有发生任何事故，本身就是对全县稳定工作的重要贡献。还曾多次代表联社接受过上级检查，不仅没有发现问题，还为全县争了光、添了彩。对提高素质，业务培训工作我们更是常抓不懈，多年一贯，并取得了可喜成绩。我们的选手在上级组织的多次技术比赛中获奖人数最多，获奖级次最高，团体成绩稳居首位，受到了领导的好评和同志们的肯定。

　　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