

信用社竞聘演讲稿优秀5篇 信用社竞聘报告

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/de0f44b261ff182fa2b70a033a8f65fa.html>

范文网，为你加油喝彩！

演讲稿的撰写，是竞聘上岗演讲的一个不可忽视的重要环节，值得每一位竞聘者注意。这里为大家分享了5篇信用社竞聘演讲稿，希望在信用社竞聘演讲稿的写作这方面对您有一定的启发与帮助。

关于信用社竞聘演讲稿 篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！人生能有几回搏？当走上讲台的时候，我就深深的感到了有一种青春不再，时不我待的危机感和使命感。在这挑战人生的时刻，我饱含对信用社工作的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！

下面，我做一下自我介绍以便让大家对我有一个更加全面的了解：我叫***，今年35岁，中共党员，大专学历，**年毕业于**学校金融专业，同年分配到**信用社工作，曾先后从事储蓄员、记帐员、主机管理员、信贷员、乡镇信用社副职等工作，现担任信贷分管主任。工作中我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作，并努力做到最好，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并获得优秀共产党员、市级先进工作者等多个荣誉称号。

我之所以走到讲台上参加社乡镇副职的竞聘，我认为，我有能力，有信心、有决心胜任这岗位，我的优势主要有：

第一，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，因而培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。身为党员的我，平时就重加强自身修养，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，群众基础好，具有良好的口碑。

第二，具有丰富的地方工作经验和组织管理能力。我参加工作已经**年了，**年的工作中我曾在多个岗位上历练过。可以说，每一次岗位变动，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！工作以来，我的大部分工作经历都是在基层，所以我对农村工作非常熟悉。尤其是信贷主任的工作经历更是使我的组织协调和管理能力有了很大提高，对信贷工作更加熟悉，在从事这项工作时能够做到得心应手。

第三、树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新。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。同时，这些年来工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好工作提供了可靠的保障。

第四，本人年富力强，精力充沛。我今年35岁，作为中青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是几年基层领导工作的担任，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我乡镇信用社副职的工作岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

第一，摆正位置，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，做好副职，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。

第二，突出重点，抓好营销工作。我将协助领导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，重点开拓存款、贷款、银行卡、代理业务，争揽潜在客户，扩大市场份额。同时，着力点放在农村养殖户、优质民营企业客户上，针对的客户群体为农村50万元以下个人业务、500万元左右企业业务，了解他们的金融需求，分层次制订方案，抓好营销工作。

第三，创立品牌，做好服务工作。加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到一对一个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法。并组织信贷员开展存款营销工作，组织企业签发银行承兑汇票，在共同发展的基础上达到双赢，扩大客户群体，提升服务水平。

第四，拓展业务，防范风险，提高经济效益。我将牢固树立效益第一的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，确保贷款质量，强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求同贷款客户的沟通渠道，建立担保机构，抓住有利时机，积极消化不良资产。并针对行业特点，积极搞好旺季资金回笼工作，减少资金外流，针对水泥制品行业资金回笼在春节前这个情况，把资金归社率作为一项重要工作来抓，抓好代发企业的运输费、工资奖金工作，实际效果明显。

第五，加强团队建设，提升整体凝聚力。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。

各位领导、各位评委、各位同仁，古人说：不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。无论成功与否，在今后的人生路上，我将坚持自重、自警、自励，磨练自己的人格，检点自己的言行，珍视自己的形象，坚持慎独慎微、慎始慎终，以一心为公、无私无畏、光明磊落的浩然正气，树立起新时期信用社乡镇干部的良好形象。请组织考验我，信任我。

谢谢大家！

信用社中层干部竞聘演讲稿 篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我今天竞聘的岗位是__支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对__支行工作的一点考虑。

第一、树立信心，克服困难，挑战自我。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于__分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许__支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有__支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

第二、细分市场，找准目标，转型发展。

__片区作为__市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来__支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对__区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜在客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后__支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领__支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

第三、挖掘人才，培养人才，使用人才。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合__支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在__支行内部的合理流动。

以上就是我对__支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待__支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信__支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

信用社竞聘演讲稿 篇三

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，不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做到，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。

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，我将撬起地球”，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_原则，做好登门上户的服务文章，搞好结算服务，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、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“农村信用社是联系农民的金融纽带”的服务。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_，贸工、农产、供销一体化，拉动_农村产业结构调整 and 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限度的清收不良贷款。

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。

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。

关于信用社竞聘演讲稿 篇四

竞聘人xxx，今年23周岁，20xx年9月参加信用社工作，中专文化。一年来，我始终默默无闻奋斗在基层信用社内部岗位第一线，虚心好学，扎实工作，不折不扣地完成领导交给的每一项工作任务。

这次竞聘的岗位是储蓄岗，竞聘储蓄岗位我具备下列条件：

[]

第一，有一份对工作执着追求的热情。参加信用社工作以来，虽说平平淡淡，但也尽心尽力。因为我热爱信合事业、热爱所从事的内部工作，我刻苦钻研业务，认真学习相关知识，有着这份对工作执着追求的热情，经过自己的不懈努力，我想储蓄工作我会干得很好。

第二，我有一定的理论基础。我毕业与黑龙江省银行学校，在校所学就是现在所用的，所谓专业对路，这对我来说无疑是一个极大的优势。而且平时一有空我就认真学习金融业务和相关法律法规知识。我注重理论联系实际，对《会计法》、《合同法》、《担保法》等金融行业相关法规知识有了更进一步的理解，为提高自己的储蓄水平打下了较为坚实的基础。

如这次我能成功竞聘到信贷岗位，将在以后的工作中做到如下几点：

一是不断学习，加强服务。做到既学习金融业务知识，又学习相关法律法规知识。作为信贷战线上的一名新兵，更要虚心地向领导和同事们学习，不断地充实和完善自己，使自己的工作能得心

应手。在认真学习的同时，还要加强服务，提高服务水平，更新服务观念，与客户做知心朋友。创一流服务质量，打出自己的服务品牌，赢得更多更好的客户。

二是脚踏实地，勤奋工作。储蓄存款是银行的'生命线'，是我们生存和发展的基础。作一名储蓄员，我的工作就是全信用社工作阵地的第一线，我要以自己的向上风貌为信用社打好第一炮。在今后的工作中，对待每一笔存款业务都要有"第一面是最重要"的思想，认真办理每一个细节恪尽职守，任何环节都不懈怠。

三是廉洁自律，团结同志。我一定要认真把握好自己，与客户既做知心朋友，又要保持一定的距离，廉洁自律，克己奉公，关心集体，团结同志，协调信用社工作，处处起模范带头作用，永远把自己定位在做一名合格的信合员工位置上。

如此次竞聘成功我将加倍努力工作，用以回报支持我的每个人，把建设新世纪信合事业放在第一位。

信用社竞聘演讲稿 篇五

尊敬的各位领导、同志们：你们好！本人____，今年27岁，本科学历，助理经济师，20__年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘内勤主任的机会。之所以参加竞聘内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

一是具有丰富的金融理论知识。我于20__年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，"心诚则路正，路正则事业成"，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进____管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，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，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树

立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和__政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的。学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的基礎上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，像我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！谢谢大家。

海纳百川，有容乃大。以上5篇信用社竞聘演讲稿就是小编为大家分享的信用社竞聘演讲稿的范文模板，感谢您的查阅。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发