# 信用社竞聘演讲稿范文三篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-04-25

*以下由为您整理信用社竞聘演讲稿范文三篇，希望对您有帮助。　　　　　　>篇一　　尊敬的各位领导、各位评委：　　你们好！很感谢组织上给了我这次参与竞争上岗的机会，也很高兴能在这里进行农村信用社基层主任选拔演讲。此次选拔，是通过公开、平等、竞争、...*

以下由为您整理信用社竞聘演讲稿范文三篇，希望对您有帮助。

　　>篇一

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！很感谢组织上给了我这次参与竞争上岗的机会，也很高兴能在这里进行农村信用社基层主任选拔演讲。此次选拔，是通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建的发展与锻炼的平台。我参加这次竞争选拔，是经过再三思考，决定放平心态，参与竞聘的。

　　这次联社基层主任岗位实行公开竞聘，对我个人而言，对增强竞争意识，提升自身素质，是一场难得的学习良机，还是一次积极的锻炼过程，更是一次提高自我的激励方式。作为一名符合竞聘条件的农信人，我愿意接受组织的考验和筛选。除了自身具备农信社主任岗位必须的基本素质外，我认为有以下三点优势：

　　一、具有踏实、进取、吃苦耐劳、实事求是的工作作风

　　从出学校门到农村信用联社一线窗口柜员，我始终坚持不会就学、不懂就问，向领导学、向同事学、向实践学、向书本学，以认真负责的工作态度、务实进取的工作作风，较为出色的完成了领导所分配的各项任务，参加工作后，我利用业余时间系统地学习了农村信用社经营管理理论课程，对如何有效管理欠发达地区农村信用社有了新认识和见解。同时，一方面在基层信用社窗口一线柜员工作过，对农村信用社现有业务比较熟悉，对农村信用社改革与发展理解比较全面。另一方面长期亲身感受过社主任的工作方法和领导艺术，对处理复杂性问题和重要事情有一定的经验积累，这些都为自己今后更好处理岗位工作奠定了坚实的基础。

　　二、有强烈的事业心和责任感。

　　俗话说：只有爱一行，才能干好一行。参加工作以来，我亲身经历了农村信用社深化改革风风雨雨的艰辛历程，我始终坚信我是信合人、信合是我家、社兴我荣、社衰我耻的理念，用青春岁月和满腔热情与农村信用社共成长、共探索、共发展这几年来的工作使我养成了一丝不苟的作风，平和端正的心态，团结同事，虚心做人的品德。这几年来也使我经历了初出茅庐的角色转变、个人学历的深造突破、思想政治的高度升华、思维方式的辩证解放、工作方法的开拓进取、使我养成踏实负责的工作作风、取得了显著的工作成果，这使我成熟了许多，这份成熟不仅仅是思想心态的转变，更是包含了我对领导给予我的关心、支持、信任和帮助的理解。几年来的工作学习，更让我信心百倍、昂首挺胸地去迎接挑战！

　　三、对农信社基层主任这一岗位的理解与把握

　　思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量，在以服务三农为导向，根在农村，在农民的农信社，解决好三农问题，既是农村信用社生存和发展的需要，又是党和国家赋予农村信用社的重要社会职责。50多年来，农村信用社对农村经济的发展作出了突出的贡献，而今已成为农村金融的主力军和联系农民的金融纽带，成为农民、农业和农村经济发展不可或缺的重要支持力量。作为基层农信社主任，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，限度地占领农村金融市场。

　　尊敬的领导、同志们！若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，力争做到以下几点：

　　第一、制定目标、明确职责；团结同事，放平心态；学会沟通，善于协调。强化学习，熟悉业务，尽快实现角色转变，注重发挥农信社基层主任的职能作用；正确协调对内、外的关系，发挥桥梁纽带作用；工作上身先士卒，苦累在前，发挥自己的模范带头作用；关心爱护同志，赢得同志们的充分信任，发挥联社的凝聚作用。

　　第二、加强学习，提高素质。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高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

　　第三、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、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，创造性地开展工作，更好的为民服务。回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔！今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘农信社基层主任这个岗位，我将在今后的学习、工作中，我将虚心向领导及同志们的学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名优秀的农信人员。

　　述职完毕，谢谢大家！

　　>篇二

　　尊敬的各位领导及同事：

　　大家好！

　　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。

　　我叫xxx，xx年入行，先后干过记帐员、储蓄员现从事综合柜。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。适逢这次难得的培养机会，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自己留下点什么？？

　　因为我深深地知道：在这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，观念多元化，人生面临无数选择的今天，做你所爱，爱你所做，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：

　　第一，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。

　　第二，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。

　　第三，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信用社副主任竞聘演讲稿。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！

　　>篇三

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　印度作家泰戈尔有言：“生如夏花之灿烂、死如秋叶之静美。”当前又到了夏花灿烂的时候——世间万物哪怕是卑微的草芥果木都有开花结果的精彩瞬间，我们人类作为高等动物自然也不能够消极。今天我很荣幸地站在这演讲台上做一次自我推销、自我展示，希望组织能够给我一束绚丽的阳光，让芙蓉花灿烂开放。

　　我叫XX，83年3月出生，202\_年当学习企业管理专业的我走出浙江师范大学大门时，对自己将来的工作还抱着一份神秘，一份兴奋，随着时光的流逝，我在农村合作银行柜员、网点主管、内管员和财务主管数个岗位历练，自己的各方面素质都有了很大的提高。

　　“十年磨一剑”，从外勤到内勤，我熟练掌握了信用社的各项日常业务。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。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。

　　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”：

　　根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益化。我行202\_年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

　　(一)经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

　　我行位于××大道西旁，对面是区政府，毗邻××，其所在区域是××区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44，000户，储蓄存款余额为19，300多万元，但是户均存款仅4，300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。信用社竞聘演讲稿要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。

　　网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的VIP客户;对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放VIP卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为VIP客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等VIP服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高VIP客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过别人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务保障。

　　(二)大力拓展中间业务，提升盈利能力

　　在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”;2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的××苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下××物业管理公司和区府宿舍共1000多户的代扣费业务;3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

　　(三)加强个贷管理，发展个人资产业务

　　资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的VIP客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

　　(四)加强内控基础管理，防范风险银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发展建立在扎实管理的基础上。

　　(五)加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

　　员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，××办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！