# 竞聘信用社主任演讲稿集合七篇

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-05-16

*竞聘信用社主任演讲稿集合七篇 　　演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在当下社会，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编精心整理的竞聘信用社主任演讲稿7篇，希望能够...*

竞聘信用社主任演讲稿集合七篇

　　演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在当下社会，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编精心整理的竞聘信用社主任演讲稿7篇，希望能够帮助到大家。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇1**

尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫XXX，现年XX岁，大专文化，中共党员，政工师，现任XXX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XXX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XXX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XXX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XXX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XXX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！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇2**

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！

　　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：

　　一是我思想进步，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。

　　二是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。

　　四是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。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：

　　一是真诚讲团结。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。

　　二是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。三是突出重点，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。

　　四是强化管理，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。

　　五是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！！

　　谢谢大家！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇3**

　　我今天竞聘演讲的内容主要分两部分：一是我竞聘该职务的个人优势；二是谈谈竞聘成功后的工作的思路。

　　>一、我竞聘岗位职务的个人优势

　　我参加工作以来，先后在出纳、记帐、联行等业务岗位工作，我在联社营业部任岗位。在多年的金融工作中，我认为我在竞聘该岗位职务中拥有以下优势：

　　1、我本人拥有较好的政治素质和较强的工作业务能力。工作多年来，我严格遵守国家的法律法规、各项金融规章制度，在业务处理中，严格按业务操作规程办理，从未出现过违规违纪现象；在工作中，我不断加强金融理论和业务的学习，努力提高自己的业务素质，通过不断的培训和学习，我已经熟悉和掌握了信用社的各项会计规章制度，能够熟练办理各类业务，这些都为我今后做好会计经理的工作打下良好的基础。参加工作以来，我均能全面完成本职工作和领导交给的任务。我先后获得过称号（荣誉）。

　　2、我本人拥有较好的工作态度和敬业精神。在工作中，我能做到爱岗敬业，克尽职守，埋头苦干，兢兢业业，任劳任怨，认真负责，同时，处理好与同事的关系，做到团结同志。在对外服务工作中，做到礼貌待客，热情大方。

　　3、拥有较强的组织协调能力和自律能力。我在工作中能坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，努力防范和控制好业务中的各类风险，做好存贷款营销服务工作。

　　>二、谈谈竞聘成功后的工作的思路

　　1、参谋到位，做好社主任的“内当家”。我将积极协助社主任，认真抓好内部管理，加强财务核算，协调好各方面关系，做到内部管理与会计核算管理并重。

　　2、主动服务，抓好职工业务培训和检查。我将针对白邑信用社在内部管理方面存在的问题和不足，认真抓好职工的业务培训，组织全体职工认真学习省联社下发的各项规章制度、业务操作流程，同时，认真抓好各项制度的落实，加强业务的监督检查，杜绝各类违规违纪现象的发生，严防各类案件的发生。

　　3、开拓思路，转变观念，抓好对外服务。积极协助社主任认真抓好柜台服务工作，加强好柜台宣传和服务工作，使全体职工做到热情优质服务，树立信用社良好的服务形象，促进白邑信用社各项业务的稳步健康发展。

　　4、正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导及同志们的监督。我将团结全体职工，服从社主任的工作安排，做到廉洁自律，大胆开展工作，不辜负领导厚望。

　　我虽然从未担任过信用社的中层管理干部，缺乏一定的经验，但正因为如此，我才会珍惜机会，奋发进取，勇于开拓，不辜负领导及同志们的期望。

　　尊敬的领导、各位评委，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果组织上给予我此重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使白的工邑信用社在内部管理和财务核算方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

　　作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得领导及同志们得认可，取得成功，但是，我也绝不回避失败，无论竞聘结果如何，我都将堂堂正正做人，踏踏实实做事，一如既往地做好自己的本职工作。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇4**

尊敬的领导及评委：

　　大家好！

　　春风和煦的日子里，我有这样一个机会站在这里做竞聘演讲，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xxx，现年27岁，xx镇人，中共党员，大专文化程度，助理经济师职称。1994年在xx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，20xx年调入xx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，1998年光荣的获得\*市财贸办公室评为财贸系统先进个人。“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。20xx年，我社营业室贷款收息\*万元，比20xx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20xx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＊＊＊，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。

　　我演讲结束，希望大家能够提出宝贵的意见和建议。

　　谢谢大家！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇5**

各位领导、评委、同事们：

　　你们好！首先，我感谢各位领导和同事们给我这样一个机会，来竞聘县联社中层干部资格。

　　对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫，岁，文化，年参加信用社工作，历任信用社出纳员、信贷员，年月至年月任联社办公室资料员，年月起任市联社办公室资料员至今。（我强调一下：今天没有明确竞聘某一职务，因此，对各岗位的具体工作思路暂不涉及。）下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对过来工作的感受以及自己对中层岗位的理解和认识。

　　第一，参加竞聘的目的

　　此次竞聘演讲大会是继20xx年10月“三定两聘”工作之后，我县人事制度改革的进一步深化和又一次具体实践，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。我参加此次竞聘，目的有两个：一是想展示一下自己的能力。我到市联社已有半年多的.时间，已经适应了市联社的工作环境，我并不是为了和任何人争位子；二是想通过我和在座各位的共同参与，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我县信用合作事业的快速发展，希望我这样做能起到抛砖引玉的效果。

　　第二，对几年来信用社工作的感受

　　我参加信用社工作已有七个年头，在工作中，我主要有以下几点感受：

　　1、我工作的七年，是农村信用社不断改革的七年。对于新生事物，人们总有一个从不认识到认识，从接受到执行的过程，我也同样经历了这样一个过程。几年间，我们明显地体会到工作压力大了，费用管理严了，工资不是很容易地按月拿到手了；但我们也欣喜地看到，经过七年的改革，信用社的经营效益正在稳步提高，发展后劲日益增强，只要我们努力工作，我们手中的饭碗就会端得很稳固。我们的改革是正确的，是富有成效的。

　　2、我工作的七年，是埋头学习的七年。在基层信用社时，我刻苦学习珠算、点钞及信用社各种业务知识，并虚心向其他同志请教，努力使自己成为一名“多面手”；调入县联社之后，我认真学习专业知识，不断提高自己的文字水平，并为领导、为各科室、为基层信用社搞好服务。此外，我充分利用业余时间加强学习，顺利拿下了全国高等教育自学考试金融专业大专学历，使自己的业务素质、文化素质都有了一个新的提高。

　　3、我工作的七年，也是令我感到欣慰的七年。几年来，我一直在领导及同事们的关心、支持和爱护下成长。大家对我在工作上帮助、指导，在生活上关心、照顾，我只有将大家对我的信任和期望化为工作的动力，来作为回报，正是基于此，无论从事哪个岗位，我都脚踏实地，努力工作，毫无怨言。几年来，我在《日报》、《晚报》、《中国农村信用合作》等多家报刊、杂志上刊登通讯、新闻报道30余篇，所撰写的《农村信用社如何认识并支持农业产业化发展》等3篇论文被人民银行系统交流推广，并获奖；、年，我连续两年被县委、县政府评为“信息工作先进个人”，连续三年获得县级“先进工作者”称号，年度，被市联社评为“办公室工作先进个人”。就此，我真诚地向支持我、信任我的各位领导、同志们表示感谢！

　　第三，我对县联社中层干部这一岗位的理解和认识

　　我在市联社工作，主要负责各处（室）催办与考核工作，有机会接触到各处（室）的业务，了解机关各处（室室）的职能和具体的工作内容，对如何做好一名机关中层干部有了更加深入的了解。我希望能在这一岗位上得到进一步的锻炼，我认为，要做好一名机关中层干部，应做到如下几点：

　　一是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手

　　中层干部可以说是“兵头将尾”，上对联社领导，下对一般员工及基层信用社，既是管理者，又是办事员。在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，不争功、不诿过，当好联社领导的参谋和助手。

　　二是要有全局观念

　　机关科室作为联社内部机构，其工作是相互关联的，任何一个科室都不能脱离于其他科室而独立开展好工作。因此，作为一名中层干部，应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。要多与其他科室进行沟通、协调，使各科室形成合力，共同做好联社的各项工作。

　　三是要具备较高的业务素质和管理经验

　　作为一名科室负责人，要对本科室的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。比如业务科室负责人，要能够根据数字的变化，准确地分析出增减变化的原因，并采取有效措施巩固已取得的成绩或尽快扭转落后局面。目前，各科室人员少、工作量大，要对本科室人员合理调配，发挥每个人的专长，充分调动科室人员的工作积极性，同时，对本科室繁杂的工作要合理安排，沉着、冷静地处理，使本科室工作有条不紊地开展。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇6**

尊敬的各位领导、尊敬的各位评委：

　　我叫XXX，现年XX岁，大专文化，中共党员，政工师，现任XXX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XXX信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了xx万元、万元，成为支持XXX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XXX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XXX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XXX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！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇7**

各位领导、各位同志：

　　大家好!

　　策马扬鞭追日月，闻鸡起舞争朝夕。冬去春来，咋暖还寒，XX年春节刚过，我们呼吸着XX年春的气息，沐浴着春的阳光，迎来了新的机遇和挑战。今天。我走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是自己荣幸赶上了挑战自我、展示自我的大好时机;二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的同志们对我的帮助和信任。

　　我叫 ，现年32岁，大专文化程度，1990年6月参加工作，先后在蒙家岭、车家庄、炭店信用社任出纳、会计等职。XX年9月在湖南农村金融职工大学学习，XX年7月份调新民信用社工作。XX年任韩家乡信用社主任至今。

　　在次，我要感谢信用社领导为我们提供了一个展示自身才能的平台。这次，我竞聘的职位是彬县小章镇信用社主任。

　　我竞聘的理由和优势如下：

　　一是具备基层信用社主任的丰富经验。XX年，同样通过竞聘上岗，我走上了韩家乡信用社主任的岗位。一年来，在县信用社领导的支持和全社同志们的努力下，各项业务工作进展良好。同时，在工作中，我积累了一个基层农村信用社主任应具备的管理和领导经验。

　　二是热爱农村金融工作。通过在工作中仔细摸索及上湖南农村金融职工大学，我对农村信用社的业务操作、帐务管理、风险化解、资产运行等规律已非常熟悉，对农村金融工作具有一种特别的热爱和钟情。

　　三是作风扎实，勇于吃苦，严于律己。我在当地农村出生，在当地学习，后又在当地工作，是彬县人民的山山水水养育了我。我从小就养成了一种不怕苦、不怕累、脚踏实地的良好作风，凡事认认真真、兢兢业业，不急躁、不冒进，实事求是，以身作则。

　　如果这次有幸能在竞聘中胜出，我将更加努力地工作，决不辜负各位领导和同志们的厚望。任期内的目标任务为：各项存款净增 万元，盘活非贷 万元，其中逾期 万元，双呆 万元，收息 万元，扩股 万元，利润 万元，每年递增 %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。

　　一、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。因为规章制度是我社经营的标尺、资产安全的屏障。所以，我作为社主任，要组织好本社职工学法、知法、懂法，增强自我约束、自我管理意识。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在我部发生。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。管人不整人，用人不疑人。让别人做到的，自己首先做到，严格要求自己，不搞特殊化，带头执行制度，带头完成任务，勤勤恳恳、埋头苦干，上对得住组织的信任，下对得起自己的良心。

　　二、以责任心为保证，树立良好的工作作风。我竞聘小章镇信用社主任，深知责任重大。乡镇信用社主任虽然不是“官”，但是能为农民办实事;乡镇信用社摊子不大，却是农民金融的主力军。多年来，广大农民把农村信用社做为脱贫致富奔小康的“推进器”，对信用社给予了极大的支持和厚望。我深知这一点，在新的岗位上将全力以赴，强化责任意识，增强责任感，树立良好的工作作风，不怕苦，不怕累，以饱满的热情，雷厉风行的工作作风，扎扎实实，认认真真，任劳任怨，带领全社职工作做好各项工作，优质高效地完成各项目标任务，向县信用联社交一份满意的答卷。

　　三、以优质服务为法宝，树立农村信用社新形象。今年，我仍然要一如既往地抓好每一项服务，既当“指导员”，又当“战斗员”。严格操作规程，办好每一笔业务，规范各项服务，做好每一个细小环节，热心提供咨询，解答好客户的每一个提问，一心一意为客户着想，和全社员工一道以饱满的精神状态实行优质高效服务，以一言一行树立起“农村信用社是农民的朋友”的崭新形象。

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！