# 关于竞聘信用社主任演讲稿范文汇总六篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-26

*关于竞聘信用社主任演讲稿范文汇总六篇 　　使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在社会发展不断提速的今天，越来越多人会去使用演讲稿，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面是小编为大家收集的竞聘信用社主任演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能...*

关于竞聘信用社主任演讲稿范文汇总六篇

　　使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在社会发展不断提速的今天，越来越多人会去使用演讲稿，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面是小编为大家收集的竞聘信用社主任演讲稿6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇1**

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27岁，\*\*镇人，大专文化程度，助理经济师职称。1994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，20xx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，1998年被X\*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。

　　谢谢大家！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！我是联社营业部的xx，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xx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xx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-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xx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”，xx信用社以前取得的成绩只能说明过去，xx信用社要真正摆脱困境，还任重而道远。春节将是xx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xx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xx卫生院在xx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xx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xx信用社存x万元，xx信用社可以吸储xx万元。遵循这一思路，试问xx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。xx信用社XX年末小额农贷xx万元，小额农贷回笼率xx%。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xx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。xx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xx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xx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。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇3**

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。

**竞聘信用社主任演讲稿 篇4**

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

　　大家好！

　　我叫，于20xx年进入农村信用社工作，并于20xx年担任板桥社主任至今。今天，我竞聘的职位是板桥社主任。

　　我记得有这样一句话：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的风险拓展生命的宽度。此刻，我就是怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农信社事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我非常感谢各位领导和同事们给我这次竞争分社主任的机会，这个岗位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，而我参与此次竞争的信心，则是来源于对本职工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

　　首先，我先阐述一下我竞聘的优势：

　　>一、我具有丰富的管理经验：

　　我于20xx年进入农信社工作，先后从事过信贷、出纳、记账，于20xx年调到水塘分社任职主任，后于20xx年担任板桥信用社主任至今。多年的工作经验，使我对所有的业务都了如指掌，特别是在主任的这\*年多来，我在自身素质和管理方面都得到了进一步的提升。在工作中，我能切实做到按章做事，严格管理，并且始终保持良好的思想素质，真正做到了顾全大局，无私奉献。同时能以认真负责的态度和满腔的工作热情带头勤奋工作，并得到了领导和同事们的一致好评。

　　>二、我具有谦虚谨慎，团结民主的工作作风：

　　平时我善听众言，在工作中坚持原则、以诚待人、不以权谋私、尊重领导、联系同事，主动搞好团结协调。特别是对于员工的思想工作，我能积极听取员工的意见和建议，并且关心员工的工作和生活，切实的做到了团结一心，实事求是。

　　>三、我所取得的成绩：

　　在工作中，我务实基础，立足本职，在为农信社发展壮大的前提下，积极努力，并取得了一定的成绩：

　　1、20xx年被评选为先进个人。

　　2、20xx年被评选为先进个人。

　　3、在本人带领下，20xx年水塘分社被评选为先进集体。

　　“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要当好农信社主任并不能纸上谈兵，重要的是要脚踏实地的干，如果此次我能竞聘成功，我不仅会履行好主任的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务，而且会从以下几方面来完善自己的工作：

　　第一突破自己。基于目前日益变新的形式，原有的管理理念、方式以及方法已经不利于市场的发展，这就需要管理者的思路创新。如果我竞聘成功，我会自觉的感知新理念、适应新标准、学习新方法，不断的充实自己和提高自身能力，使自己成为适应形势发展需要的能者。

　　第二积极根据我社改革发展的需要，并结合职能、性质以及经营方式的转变，迅速调整思路，主动对接，不断思考和研究新措施，新办法，有创造性的开展工作。

　　第三我将努力搞好全社职工的团结,并且充分发挥每个职工的主观能动性，使每个职工在实现个人价值的同时也创造最高的利益。

　　第四加大营销力度，确保贷款质量。我将在业务团队中培养健康积极的营销观念，大力提高营销贷款的服务水平。同时，严把贷款发放关，重审查、明职责，以安全放贷、创造价值、服务社会为发放贷款的根本指向，并且有计划的做好资金组织工作。

　　第五努力扩大服务内涵、拓展服务领域，尽量扩展资金存量；并完善考核机制，努力在盘活资产、化解历史包袱、健全内控机制等领域进行有针对性的改革，并结合上级领导，进一步完善工作中存在的问题。

　　奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”所以我今天鼓起勇气站在这里参加这次的竞聘。如果此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，如果失败，我也不会气馁，因为这就证明我还有进步的空间，证明我离上级的要求还有一段距离，这样就会给我更大的动力去完善自己，去充实自己，以迎接更多的挑战。输赢并不重要，重要的是我为农信事业的发展壮大而努力的心！谢谢大家！

**竞聘信用社主任演讲稿 篇5**

尊敬的各位领导、评委：

　　你们好！

　　我叫王智辉，33岁，中共党员，现就读江西金融职大合作金融管理专业，xx年参加信用社工作，一直在信贷岗位上，十几年来的信贷生涯，铸就了我不怕苦，不向困难低头的坚强性格，勤奋好学是我优良的品德，不耻下问是我上进的路标，严以律己，宽以待人是我做人的准则，谦虚谨慎是我工作的宗旨，吃苦耐劳是我父辈的传统，锲而不舍是我人生的追求，我热爱信合事业，因为我有一颗赤诚火热的心，从事信贷工作以来，我认真履行自己的职责，工作兢兢业业，在做好本职工作的同时，学习理论知识以及金融法律法规，钻研业务技能，提高自己文化和业务水平，以及自身的综合素质，使各方面都得到完善，十几年来，我没有豪言壮语，但我的足迹踏遍了辖区的每个角落，每户农户的家中……，不论严寒还是酷暑，有人说信贷岗位苦，可我无怨，也有人说信贷员太累，但是我无悔。

　　XX年2月，组织上聘任我为南港信用社副主任，并主持工作，这对我来说是一种鞭策，也是一次考验，更是实现人生价值的舞台，我父亲是老信合老主任，这无疑给我多了一些鼓励，更多了一份自信。南港社是个历史包袱沉重的农信社，地处山区，住户分散，辖区一乡一镇，17000余人口，至99年底止，各项存款仅653万元，而营业所存款XX多万，xx560万元，且企业xx达xx余万元，还拆借100万元资金支付缺口，亏损达40余万元，在这资产质量差，存款蒌缩不前的情况下，要当好这个排头兵，摆脱经营困境，困难与压力之大可想而知，我没有退缩，只有迎难而上。

　　二年来，我放弃了休息的时间，舍小家顾大家，举全社员工之力，带领全社员工，深入农户家中田头，调查和征求意见，制定各种工作目标和考核激励机制，实行效绩挂钩，使每个员工肩上有担子，身上有压力，“千斤重担众人挑”，极大调动了他们的积极性，改善了服务，端正了态度，健全了各项规章制度，社容社貌有了根本好转，从以往的“坐等靠”变主动“走出去，请进来”的良好氛围，提高了我社的知名度，使我社的各项业务蓬勃发展，鼓舞了士气，激发了他们的工作热情，受到了地方党政及有关部门的好评，连续两年被乡镇评为：“支农服务先进单位”。

　　“几份耕耘，几份收获”，二年多来，我社各项存款净增600多万元，归还了100万元拆借资金，清收不良xx110万元，利息收入70余万元，减亏35万余元，超额完成了各项工作任务，XX年我社获得了全县信合系统综合评比第一的好成绩，实现了零的突破，99年，XX年，XX年连续三年我获得县信合系统先进个人，XX年获市信合系统先进工作者称号，荣誉的取得是辛勒汗水的结晶，是领导对我的信任，更是全社员工共同努力的结果。

　　“千里之行，始于足下”，成绩只能说明过去，南港社要真正摆脱困境，扭亏为盈，还任重而道远，困难与挑战同在，挑战与机遇共存，如要我能竞聘成功，将带领全社员工一起，全力打造我社信合品牌，努力拼博，实现“三年”扭亏增盈的目标，彻底摘掉亏损的帽子，因为我自信有这个能力胜任这个岗位，希望大家支持我！

**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，信用社主任竞聘演讲稿。

　　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，竞聘演讲稿《信用社主任竞聘演讲稿》。

　　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。

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！