# 2024年信用社竞聘演讲稿分钟(实用9篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-12-27

*演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模...*

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**信用社竞聘演讲稿分钟篇一**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

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xxx，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在xx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xxx区农村信用联社，先后在xx、xx、xx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。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：

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。

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。

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，并做好x式营销，包括：存款、贷款、pos机、epos，对公新开户等金融理财产品。

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！

**信用社竞聘演讲稿分钟篇二**

各位领导，各位同事：

你们好！

我是xx信用社的一名普通员工，叫xxx。在这里我感谢联社领导给予我这样一个竞岗机会，竞聘xx信用社副主任职务。在xx信用社我工作了6年的时间，对xx乡镇农户的经济发展趋势算是有一些了解。竞聘副主任职务，是想让自己在新的岗位上有一个展现自己的机会，希望能在新岗位为本辖区的农民朋友办实事，使农村信用社体现服务三农的宗旨。推动辖区农村经济腾飞，社户双赢，促进信合事业的发展。

农村信用社立足于农村壮大于农村，与农村经济是鱼与水的关系。农村信用社在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，需要因地制宜的搞发展。经验告诉我们，信用社资金的壮大是农民朋友的血汗财富积累。只有他们富裕了，我们这些经营者才会有资金用民众的钱去盈利。这种帮扶关系是互利互益的关系。这也是省联社的工作指导思想，要因地制夷的搞发展，不同的地域该有不同的经营理念。小城镇有针对小城镇的经营模式，农业产区要有农业地区的扶持对象。

xx信用社所处的乡镇，应该是以经济农作物为主产业的乡村经济体制。工商企业并不太多，这里的农户经济发展已经成为了一种知名产业。xx村有多个蔬菜批发市场，---是花生的产销基地。--多辣椒收购点，每个村有每个村的特点。蔬菜大棚和种植的农作物的销售收入是我社吸收储蓄的主要来源。农民种植经济作物虽然不如其它行业利润高收益快，但是较稳妥风险小。立足农村服务于农村，是我们的经营理念。取之于民用之于民，做支农好助手，积极为“三农”服务，使信用社借款发放向农业倾斜，资金投向合理转型。减少经营风险。

如果我能竞聘到外勤副职，计划工作重点将信贷资金投向乡村。加大信贷支农力度，切实解决农民借款难的问题。为每个村组建信贷审核小组，在合规、合法、公平、公正的原则下，对提出申请借款的农户进行评定，发放借款时要加强贷前调查，对借款人的资信状况、借款风险度、经营效益、进行全方位考察，规避信贷风险。对符合借款条件有偿还能力的农户发放借款证，使农民朋友详细了解借款的申请、审查、清偿程序，按需借贷到期偿还。使借款尽量做到放得出收得回，要让群众在使用金融产品过程中养成“有借有还，再借不难”良好的借贷氛围。对农户扶植力度的加大，能更有力的促进辖区内农户的增收。农户增收了，我们的金融收入就会在不断的周转中盈利。吸收储蓄和合理放贷形成良好循环，我相信长远的持续经营会使我社逐步扭亏增盈。

不良借款是影响信用社发展的沉重包袱，要对不良借款加大清收力度，这就需要我们的工作人员发扬真抓实干的精神，对不良借款逐笔排查，做到一户一策。努力把信用社的不良借款降低。做到“腿勤、嘴勤”讲究方法，动之以情，晓之以理，不怕苦、不怕碰硬，在借款损失之前，相信能使部分不良借款资金得以盘活或回笼。

本人自知才疏学浅，外勤信贷规章制度还有很多需要学习。日后要不断地充实完善自我，弥补自身的不足和差距。我自信能做好领导的助手团结内外勤同事，忠于职守，努力工作，协同大家完成各项工作任务。相信经过北店信用社全体干部职工的团结努力，我社能尽快实现盈利，为信合事业增辉添彩。谢谢大家！

**信用社竞聘演讲稿分钟篇三**

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!中层干部竞聘演讲稿第三，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)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

**信用社竞聘演讲稿分钟篇四**

各位领导、各位职工代表：

大家好，我毕业于四平职业大学，今天我竞选的岗位是信用社会计。

今天怀着无比激动的心情参加这次演讲，也感谢主办方给我这次机会。

在工作中我严以律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。

本人认为能够胜任这份工作。

本人也有实实在在的工作业绩，主要体现在以下几个方面。

1、协助部长20xx与20xx年度全面预算，每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

多年来，我始终严格要求自己，无论做人或做事都光明磊落，不做任何有损企业利益的事情，并严格遵守财务规章制度，保守企业财会秘密。

如果我能继续留任，我将努力履行副部长的职责，除做好原分管的工作外，今年还将竭尽全力协助部长重点做好以下工作：

1、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起，充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析，逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

2、加强预算管理，定期进行预算执行情况分析，充分体现以财务为龙头的管理作用。

谢谢

**信用社竞聘演讲稿分钟篇五**

各位领导、同志们：

大家好！首先感谢组织上为我们提供了一次公平竞争、锻炼自己的机会，也感谢在座的各位对我的关心和支持！

我叫xxx，1977年6月出生,中共党员，大专，现从事财会股会计工作。今天,我怀着万分激动的心情来参加这次公开竞聘。我竞聘的职务是信用社副主任。我认为公平竞争，作为一种时代潮流，不仅存在于人与人之间，同样也存在于各个单位、行业、部门之间。在这充满竞争的时代，对于xx年三项预警指标进入红色静态预警级别，xx年第一季度三项考核指标处于最后一名的忠门信用社，如何才能做到求生存、促发展、走出一条属于自己的道路呢？下面请让我从一名副主任的角度谈一谈我的几点粗浅看法。

一、要有一个团结协助，率先重范的领导班子

孔子说过，其身正、不会而行；身不正，虽气不从。班子的素质和作风直接关系到信用社的兴衰成败。所以要注重班团结，不断增强班子的凝聚力，号召力和战斗力。作好一名党员干部，要时刻保持共产党员的先进性，以身作则，率先重范，勤政廉洁，要克服以权谋私，以贷谋利的心理，为秀屿区金融事业而恪尽职守。

作为信用社副主任，要明确自己的岗位职责，积极配合主任、协助主任，不折不扣完成好社内的各项工作。同时，要深入到群众中去，关心员工生活；解决员工的困难，征求员工意见与建议，让职工参与管理、参与决策。充分纳动职工的积极性与主动性，促进各项工作的顺利开展。

二、要有一种思安思危，开拓进取的竞争意识。

适者生存、不适者被淘汰，是放之四海皆准的真理。在对手林立，竞争日益激烈的金融交流、如何吸取存款，增强信用社支农资金实力，是信用社赖于生存，赖于发展，在竞争中立于不败之地的关键环节。因循守旧墨守陈规，只能不断拉大我们与商业银行之间的距离。我们要努力转变服务观念、转变服务态度，转变服务方式。特别是要在提高服务质量方面下大功夫。信用社的服务动能落后于其他商业银行。但决不能让服务质量落后于他人。我们可以利用网点较多的优势，扬长避短增多上门服务项目，不断深入群众，加大存款政策宣传力度，做好储户的思想勾通工作，并注重搞好兄弟单位关系，把更多更大的储户吸引到信用社会来，为提高竞争能力提供强有力的保障。

三、要有一支德才兼备，训练有素的专业队任。

事业要发展，人才是根本。离开了人才。就如少了名厨，再好再多的原料也调示出名振中外的“满汉全席”。当前，信用社的人才结构普遍处于新者交替、青黄不接阶段，加上业务电脑化管理，在带来夫限商机的同时也带来了新的挑战。如何挖掘人才、培养人才及合理利用现有人才，是一个永恒不变的主题。作为副主任，要配合领导，努力营造学习氛围，组织辖区内会计、出纳、信贷下储蓄，营销各个岗位人员，认识进行专业理论、操作培训及职业道德教育，通过“学、帮、比”等方式，把全体员工培养成德才兼备，爱岗敬业的专业队任，以便更好地为群众服务。

四、要有一套种子规范，切实可行的管理制度。

没有规矩，可成方圆。要协助领导，制定一套科学的管理制度，严明的落实措施，严格的考核标准，做到制度到位，落实到位；公平公正、奖惩分明；达到激励先进、鞭策落后的目的。

**信用社竞聘演讲稿分钟篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx。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，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xxx、xxx、xxx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。

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，限度的占领xxx农村金融市场，确保20xx年xxx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“农村信用社是的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、加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动xxx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信用社竞聘演讲稿。

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xxx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xxx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。

**信用社竞聘演讲稿分钟篇七**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

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xxx，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在xx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。

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。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：

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。

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。

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，并做好x式营销，包括：存款、贷款、pos机、epos，对公新开户等金融理财产品。

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!

**信用社竞聘演讲稿分钟篇八**

各位领导，各位同事你们好：

我是xx信用社的一名普通员工，叫xxx。在这里我感谢联社领导给予我这样一个竞岗机会，竞聘xx信用社副主任职务。在xx信用社我工作了6年的时间，对xx乡镇农户的经济发展趋势算是有一些了解。竞聘副主任职务，是想让自己在新的岗位上有一个展现自己的机会，希望能在新岗位为本辖区的农民朋友办实事，使农村信用社体现服务三农的宗旨。推动辖区农村经济腾飞，社户双赢，促进信合事业的发展。

农村信用社立足于农村壮大于农村，与农村经济是鱼与水的关系。农村信用社在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，需要因地制宜的搞发展。经验告诉我们，信用社资金的壮大是农民朋友的血汗财富积累。只有他们富裕了，我们这些经营者才会有资金用民众的钱去盈利。这种帮扶关系是互利互益的关系。这也是省联社的工作指导思想，要因地制夷的搞发展，不同的地域该有不同的经营理念。小城镇有针对小城镇的经营模式，农业产区要有农业地区的扶持对象。

xx信用社所处的乡镇，应该是以经济农作物为主产业的乡村经济体制。工商企业并不太多，这里的农户经济发展已经成为了一种知名产业。xx村有多个蔬菜批发市场，---是花生的产销基地,辣椒收购点，每个村有每个村的特点。蔬菜大棚和种植的农作物的销售收入是我社吸收储蓄的主要来源。农民种植经济作物虽然不如其它行业利润高收益快，但是较稳妥风险小。立足农村服务于农村，是我们的经营理念。取之于民用之于民，做支农好助手，积极为“三农”服务，使信用社贷款发放向农业倾斜，资金投向合理转型。减少经营风险。

如果我能竞聘到外勤副职，计划工作重点将信贷资金投向乡村。加大信贷支农力度，切实解决农民贷款难的问题。为每个村组建信贷审核小组，在合规、合法、公平、公正的原则下，对提出申请贷款的农户进行评定，发放贷款时要加强贷前调查，对借款人的资信状况、贷款风险度、经营效益、进行全方位考察，规避信贷风险。对符合贷款条件有偿还能力的农户发放贷款证，使农民朋友详细了解贷款的申请、审查、清偿程序，按需借贷到期偿还。使贷款尽量做到放得出收得回，要让群众在使用金融产品过程中养成“有借有还，再借不难”良好的借贷氛围。对农户扶植力度的加大，能更有力的促进辖区内农户的增收。农户增收了，我们的金融收入就会在不断的周转中盈利。吸收储蓄和合理放贷形成良好循环，我相信长远的持续经营会使我社逐步扭亏增盈。

不良贷款是影响信用社发展的沉重包袱，要对不良贷款加大清收力度，这就需要我们的工作人员发扬真抓实干的精神，对不良贷款逐笔排查，做到一户一策。努力把信用社的不良贷款降低。做到“腿勤、嘴勤”讲究方法，动之以情，晓之以理，不怕苦、不怕碰硬，在贷款损失之前，相信能使部分不良贷款资金得以盘活或回笼。

本人自知才疏学浅，外勤信贷规章制度还有很多需要学习。日后要不断地充实完善自我，弥补自身的不足和差距。我自信能做好领导的助手团结内外勤同事，忠于职守，努力工作，协同大家完成各项工作任务。相信经过北店信用社全体干部职工的\'团结努力，我社能尽快实现盈利，为信合事业增辉添彩。谢谢大家!

各位领导，各位同事：

大家好!

我要竞聘的岗位是信贷催收岗。我是第一次登上这个竞聘演讲台，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

我现年40岁，大专文化程度，助理经济师职称。

我的竞聘优势是：

具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。经过几年信贷工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。

我深知信贷岗工作十分重要，这主要体现在摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，信贷岗工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在信贷岗工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我社信贷实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当信贷客户之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

我能够严格要求自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任信贷催收工作以来，取得了较好的成绩。

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，积极配合部室领导，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。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，不断提高业务质量和工作能力。

第二，认真做好本职工作，努力完成领导下达的各项任务。我坚信我能胜任信贷催收岗信用社岗位竞聘演讲稿演讲稿。今后，我将继续做到遵纪守法，爱岗敬业，与大家一起营造一个团结、奋进、活泼、富有凝聚力的集体，使催收的各项工作更上一层楼。。

在今后的工作中，我将加倍努力学习，不断地充实完善自我，找出自身的不足和差距，在本职岗位上做出更加优异的成绩，如果领导能聘任我到信贷催收岗位工作，我将做到业务精通、勤政廉洁、作风优良，认真执行金融法规和各项规章制度，为信合事业作出贡献。

谢谢大家。

谢谢!

竞聘人：

做好本职工作奉献信合事业

竞聘人\*\*，64年9月生，83年7月参加信用社工作，专业工作年限21年，高中毕业，现金融大专在读，助理经济师，计算机应用能力中级。83年7月-97年10月，在吉庆信用社工作，先后担任过结报员、记账员、综合员、农金员、内勤坐班主任，97年11月-20\*年6月在隆政信用社从事同城票据交换工作，20\*年7月调至仇湖信用社工作至今，现从事农业信贷工作。

我竞聘的岗位是信贷岗，竞聘理由如下：

一、具有一名信贷员应具备的政治素质、文化素质和业务素质，能正确理解和执行国家的金融法规和政策，熟悉掌握信贷政策、原则，严格执行各项规章制度。我注重学习提高自己，利用休息日参加金融大专学习，系统地学习了金融理论知识，至4月底已完成全部学业，今年将获得大专毕业证书。我有一定的文字表达能力和口头表达能力，有一定的思维、分析计算能力，具备与信贷业务发展相适应的基本技能，且善于总结和学习他人先进的工作方法和技巧，从而提高工作质量和工作效率。

二、具有从事农村信贷工作的经验和方法，参加工作以来先后从事过内外部工作，多年的工作实践积累了一些工作经验，从中获取到一些技巧及处事原则，有较强的工作责任心、事业心，平时注重把分片、分管的工作干细、干实，对分管片区的农户情况基本掌握，经办的贷款确保无风险。工作中坚持原则，严于律已，廉洁奉公，遵纪守法、多年来未发生违法违纪案件。

如果竞聘成功，我将从以下三个方面做好工作：

一、自我加压，紧紧围绕全年目标不放松

首先对年初落实的目标任务明确，合理分解到各月。存款是立社之本，是信贷资金的主要来源，是支持经济发展的前提基础，在做好信贷工作的同时，我将想方设法，采取新策略，运用新方法，千方百计组织存款，争取超额完成年初责任制存款任务。贷款是信用社产生经营效益的重要途径，直接关系到利润目标的实现，在组织资金到位的前提下，我将贷款发放列为工作的重中之重。如何做到确保全年贷款增量150万元，贷款利息收入70万元，不良贷款全年净下降12万元，采取的方法：一是走\"千家万户\"搞调查，建档案，确保辖区内的农户档案资料建档率达100%。二是讲\"千言万语\"营销贷款，充分挖掘自身潜力，寻找优良客户群，在风险防范措施到位的情况下，全年力争多投放100万元。三是吃\"千辛万苦\"，多法并举清收不良贷款，保证全年不良贷款的清收任务完成。

二、切实做好贷款\"三查\"工作。首先严格按照联社制定的《信贷管理办法》，规范贷款的运作，降低信贷风险，严格把好贷款的第一关，在完善农户经济档案台账的基础上，对1万元以上的贷款坚持上门再调查，通过现场调查和侧面了解，看贷款的用途、经营项目的规模是否真实，经营项目运转情况是否良好，访借款人和保证的资信状况、品质、家庭经济情况。办理借款手续时，严格按照操作程序，规范每一笔借款手续定期不定期地对辖区的贷款进行跟踪调查和检查，发现早期风险信号，及早采取措施，有效降低贷款的风险。

三、转变观念，切实加强服务。在工作中克服等客上门的思想，必要时上门服务。作为一名信贷员只有牢固树立起为农服务的思想，客户至上，才能适应竞争形势的要求，具体措施：一是优先满足社员的资金需求，小额贷款一趟制，大额贷款三个工作日;二是简化手续，方便客户，大力推行客户信用证;三是开拓服务领域，为广大社员客户及时提供信息咨询服务。

同业竞争形势逼人，催人奋进，我将立足本职工作，踏实工作，不断学习，不断创新，为信合事业多作贡献。

**信用社竞聘演讲稿分钟篇九**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

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xxx，现年26岁，中共党员，大学本科学历，目前在xx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xxx区农村信用联社，先后在xx、xx、xx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。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：

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。

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。

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，并做好x式营销，包括：存款、贷款、pos机、epos，对公新开户等金融理财产品。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn