

2023年信用社中层竞聘笔试题库 信用社 竞聘演讲稿(通用9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

信用社中层竞聘笔试题库篇一

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□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辨大是大非的能力。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”。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己任，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，进行周密部署，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，才能最大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?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。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

信用社中层竞聘笔试题库篇二

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□20xx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x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x信用社的发展速度。我将充分利用我们x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20xx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。

我行位于xx大道西旁，对面是区政府，毗邻xx[]其所在区域是xx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。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。

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”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

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。

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。

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 and 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。

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，有我本人倾尽心力的工作，xx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！

信用社中层竞聘笔试题库篇三

尊敬的领导、各位同事：

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，接受评判因为我深深地知道在这充满生机与活力的新世纪，“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。

第一，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。

第二，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”。

第三，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辨大是大非的能力。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。

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xx信用社工作三年多来，我走遍了xxxx的每一个角落，熟悉xxxx镇和xx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□200x年，我社营业室贷款收息xx万元，比200x年增收xx万元，今年6月末，营业室收息xx万元，又比去年同期多收xx万元。

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。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！

信用社中层竞聘笔试题库篇四

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辨大是大非的能力。

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，创造性地开展工作的，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！

信用社中层竞聘笔试题库篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天很荣幸在这个演讲台上竞聘演说，感谢公司领导和同事们给了我一个展示自己的机会和舞台。

我叫xx□自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与信用社一道学习、成长、壮大。可以说，信用社不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对信用社改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在信用社学到知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给信用社，以更好的表现和更

优的成就报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。

正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

首先，我认为竞聘主任，我的“硬件”够硬。不论是学历、年龄、职称、资历、任职年限等硬条件我都完全符合要求。并且我曾担任副职6年，担任正职也超过了4年，累计10余年的任职经历，个人也好，分管的工作和负责的单位也好，都没有发生过任何问题，廉正作风和职业操守也经过了时间和实践的考验，赢得了领导和同志们的充分信任。

其次，我是目前全县信合系统唯一的女主任，理应肩负更多的政治责任。随着社会的进步和经济的发展，妇女参与社会活动的范围越来越广，社会给予女同志公平竞争的机会也越来越多。全县信用社女性朋友为数众多，几乎占到了60%，但是真正担任正职的却很少。所以，我请在座的男性朋友，请换一种眼光给与我鼓励。在清一色的男人管理团队中出现一个女人，带来的不仅仅是对手，也是朋友，更是一道别样的风景。我请在座的女性朋友要站在更高的角度给予我支持。支持我，就等于支持女性；支持我，就等于支持我们的半边天。从另一个角度上讲，我的竞聘成功，也体现了联社领导对女性干部的爱护，体现了所有员工对女性的尊重，也代表了全体女同胞的光荣。

第三、我的组织管理与协调能力经过了历史的考验，今天的成就证明了一切。众所周知，**信用社人员最多，机构最多，存款最多，当然压力最大，责任最重，需要处理的矛盾最多。特别是我担任主任4年来，信用社又面临增资扩股、五级分类、统一法人、撤消代办站等繁重任务。这些既没有前者经验可借鉴，又没有书本知识可参考，对我来说无疑是个巨大的考验。对此，我没有退缩，也没有彷徨，更没有怨天尤人把矛盾上交。我始终坚持，人虽弱小，但争优创先的决心不能小；

困难虽很多，但战胜困难的勇气不能少；压力虽巨大，但勇往直前的信念不能减。

几年来，**信用社不论是增资扩股，还是五级分类；不论是吸收存款，还是清收利息；不论是撤站并点，还是行风建设，事事争先，佳绩不断。尤其是吸收存款，抓住张石高速、南水北调等大好时机，全力以赴，攻坚克难，取得了一个又一个的胜利。不论是历年增幅，还是年终考核，我社存款余额始终位居第一。行风建设，内部管理工作可谓一流。在人最多，点最多的情况下，数年没有发生任何事故，本身就是对全县稳定工作的重要贡献。还曾多次代表联社接受过上级检查，不仅没有发现问题，还为全县争了光、添了彩。对提高素质，业务培训我们更是常抓不懈，多年一贯，并取得了可喜成绩。我们的选手在上级组织的多次技术比赛中获奖人数最多，获奖级次最高，团体成绩稳居首位，受到了领导的好评和同志们的肯定。

谢谢大家！

信用社中层竞聘笔试题库篇六

尊敬的评委、各位同事：

大家好！

非常感谢你们能给我这次竞聘的机会，今天我所竞聘的岗位是xx(xx)科技发展有限公司财务副主任。

首先请允许我向各位领导、各位同事介绍我的基本情况。我叫xx□xx县人，1991年毕业于xx广播电视大学，所学专业是财务会计，同年x月份分配到xx市化工厂财务科从事财务工作；——年——月获得会计师资格证书□xxx年1月加盟xx集团并于同年xx月份分配到xx科技财务室，从事财务主管工作。在主管xx财务工作的同时，本人在xx年6月至xx月兼任xx物业

会计，在xxx年xx月至xxx年xx月份兼任迪美运动广场主管会计，在兼职期间任x执委会委员、全委会委员。在xx工作的五年当中，我感受到了xx这个大家庭的温暖，并与xx科技同呼吸共命运。

我之所以竞聘xx科技财务副主任这个职位，除了热爱财务工作外，是基于以下理由和优势：1、具有会计师资格证书和15年的会计工作经验，完全具备企业会计机构负责人任职条件。本人从1991年8月份参加工作起就在xx市一家中型企业从事主管会计工作，从事过总分类帐、收入、成本等会计岗位工作，对每个岗位都有深入的了解和认识。在xx工作5年以来，我一直能胜任财务主管工作。

2、作为xx的老员工，和xx同成长共命运，对xx具有深厚的感情□xx年2月，我到xx财务部工作，因公司刚成立，那时的财务工作几乎是一片空白。我充分运用自己多年的工作经验和业务素质，从建立健全财务制度入手，狠抓财务基础工作，规范财务报帐流程，审核各项开支，同时拓宽工作思路和业务范畴，将财务工作逐步融入采购、、手续办理的各个层面，尽心为公司的业务发展服务。因财务管理到位，与税务、银行等相关部门工作关系融洽，5年来，公司未发生一起财税方面的风险。过来，因种种原因□xx各项任务完成不理想，经济效益不佳，员工的收入普遍偏低，但我挺过来了，因为我是公司领导班子的一员，公司的荣辱与我息息相关，更重要的是□xx员工的不服输、不气馁的精神，让我感动，也让我对xx的明天充满信心。

3、财务人员的双重管理身份(董事局与所在子公司双重管理)决定了财务人员要做好监督和服务职能。监督就是维护股东的利益，监督所在子公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于公司，服务于员工，服务于客户，增收节支，谋取公司利润的最大化。本人在xx财务工作岗位有强烈的责任感和职业道德，能做好监

督和服务职能。

4、财务副主任作为会计人员要忠于职守，忠实的执行财务法规和企业内部的各项规章制度，勤于学习，不断提高自己的职业素养和技能，本人在工作上勤勤恳恳、遵纪守法、坚持实事求是、客观公正、保守机密，且善于与领导和员工沟通。

5、有较强的会计理论专业知识和丰富的会计工作经验，并努力做好传、帮、带工作□xx成立五年来，出纳岗位已历经四位，其中有一位出纳没从事过出纳工作，也没有任何财务工作经验，在本人耐心的指导下，她们在一个月后都基本能胜任工作。

6、在公司资金紧张的情况下，配合领导搞好融资工作。今年上半年的几个项目的前期运作需要xx垫支□xx的资金问题如不能自行解决，那就会拿不到项目，势必影响董事局下发的各项经营指标的完成。根据xx科技的实际情况，与领导协商后制定了一套项目融资方案，得到各方同意后，融资工作开展顺利，使项目能正常运转。

信用社中层竞聘笔试题库篇七

你们好!我叫向×，1970年出生，汉族，大学文化程度，现任城关信用社会计职务。

党的xx大召开以来，根据金融体制改革及地方经济发展形势需要，按照改革要有新突破，发展要有新思路，工作要有新举措的工作思路，积极推进金融体制改革，切实引入能上能下、能进能出的激励竞争机制，在信用社内部营造全员学习、奋发向上、公平竞争的氛围，激发员工工作积极性和创造性，为推动信用社深化改革、持续健康稳定发展提供有力的组织保障。从大的方面来说，社会各行业间的竞争、金融同业内部的竞争，都需要我们树立竞争意识，要有不竞争就有被淘汰出局的危机感和紧迫感。

作为信用社员工的一员，结合多年来的会计工作经验，我欲参加信用社会计岗位的竞聘，下面我将个人竞聘思路向诸位领导、评委作以简要汇报：我出生在一个金融系统的家庭，从小在父亲的引导和熏陶下，天性活泼的喜欢上慢慢喜欢上金融这个行业。1988年参加工作以来，我一直在联社担任会计职务。刚到工作岗位的我，面对陌生的工作性质和密密麻麻的会计报表，真不知如何下手，有时，甚至有想改行的念头。父亲是信用社的老会计，业务精通，工作起来一丝不苟，力求规范。他时常勉励我要刻苦学习，多钻研，要爱岗敬业，多奉献，为信合事业的发展添砖加瓦。父亲的嘱咐时常在我耳畔萦绕，为我指明了奋进的航向。于是我暗下定决心“要干就干好，干出个样子来”。

在工作中，我虚心向同事、老职工请教，晚上孤灯陪伴，刻苦学习《信用合作社财务管理实施办法》、《信用社会计业务法律法规》、《信用社财务管理概论》《信用社财务报告与财务评价》《会计工作规则》、《会计结算管理制度》、《会计档案管理制度》等专业书籍为自己充电，拓宽视野，不断提高自身业务知识。在联社领导、同事们的帮助和鼓励下，我很快从一个门外汉变成了会计能手，熟练掌握了信用社会计工作各项专业业务知识。在会计工作中，我充分发挥会计职能作用协助搞好本单位信贷工作管理。良好的信贷管理有助于信用社及时识别、防范、化解信贷风险。，面对市场开放性竞争，在揽储发展上，我及时调整工作思路、克服困难，动用一切社会关系确保完成信用社下达计划指标，储蓄余额得到了增长；与此同时，我始终把“增存款、调结构、创效益”作为信用社工作的三件大事来抓，进一步加大存款、贷款、收息、利润的量化考核，实行动态管理，定期通报，使全员竞争意识明显增强，有效促进了信用社各项业务持续了快速发展。

提升自身综合业务素质。十多年的会计工作，让我倍加珍惜这神圣的工作岗位。每当为整理当天借、贷方发生额和凭证、附件张数汇总记录、为赶制会计报表加班到深夜的时候，每

当孩子生病无心照看的时候;每当节假日加班无心陪伴年迈的老人孩子的时候,我深深体会到会计工作艰难和辛苦;可当信用社一次次存款突破新高,优质服务受表彰,精神文明创建传来喜讯,财务效益指标上升的时候,我又感到由衷地高兴和欣慰,我的付出是值得的。

几年以来,我认真履行会计职责,城关信用社会计管理得到了规范和加强,有力促进了各项业务稳健发展。截止年底,城关信用社各项存款余额达万元,较上年同期净增万元;不良贷款占比较上年下降个百分点;累计收回利息万元,各项业务的发展取得了可喜的成绩。如果这次我有幸被选聘为城关信用社会计岗位上,我将积极配合单位领导努力做好以下工作:

一、认真执行国家金融政策、法规和信用社财务会计制度,履行好会计岗位职责,进一步规范完善信贷档案的管理,实行信贷程序化管理,进一步提高信贷资产质量,降低信贷风险,夯实信用社发展基础。并通过建立收息台帐,落实收息责任,使利息清收常年保持高压态势,维护信用社资金、财产安全。

二、按规定审核、汇总、编报信用社各种会计报表,真实、完整、及时地反映经营成果,并向联社领导提供准确数据和信息依据。同时,进一步加强重要空白凭证、帐表及密押、印章保管和会计档案管理,防止各类安全事故的发生。

三、进一步加强联社财产管理,认真搞好联社会计资料的收集和保管,加强保密制度的落实。

四、加强监督,维护财经纪律和金融市场秩序,敢与违法乱纪行为作斗争。

五、保守联社的商业秘密,确保信用社内部信息和商业机密不外漏。

六、加强学习，不断提高自身综合素质，积极配合联社搞好中心工作。

各为领导、评委，以上是我参加信用社会计岗位的竞聘演说，不对之处，请批评指正，谢谢！

信用社中层竞聘笔试题库篇八

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，要因地制宜的搞发展，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。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，严于律己，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。

信用社中层竞聘笔试题库篇九

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辨大是大非的能力。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”。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己任，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服务和经济信息，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，进行周密部署，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，才能最大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。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

竞聘演讲稿的相关