# 信用联社营业部副主任竞聘演讲稿

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-11

*大家好！首先感谢联社给于我了这次展示自己的机会。怀着对信用社最为真挚的感情我参加了这次竞聘，我竞聘的岗位是联社营业部副主任，这次竞聘对我来说即是机遇，也是挑战。第一、我向大家介绍一下我个人的基本情况： 第二、我竞聘的理由。3、有一定的...*

大家好！首先感谢联社给于我了这次展示自己的机会。怀着对信用社最为真挚的感情我参加了这次竞聘，我竞聘的岗位是联社营业部副主任，这次竞聘对我来说即是机遇，也是挑战。

第

一、我向大家介绍一下我个人的基本情况： 第

二、我竞聘的理由。

3、有一定的法律基础。大学期间，我学的是法律专业，我一直在对关于信用社日常用到的法律进行学习和研究，诸如《民事诉讼法》、《担保法》、《合同法》等，把自己由一个门外汉变成一个内行，我也将尽自己的努力使营业部在更规范环境下经营的同时也用法律来保护我们的权益。

4、为人处事得当，敢于承担责任。6年来我没有与同志闹过矛盾，相反取得了很多同志的信任和支持，这主要源于我做事有章法，吃的了苦，受的起委屈，稳重中不乏机智，胸怀坦荡，和同事门和睦相处，共同完成任务。

第

三、如果组织委以我重任，那我的工作打算和措施是：

1、搞好班子和全体职工的团结，努力协助主任完成各项工作，出谋划策，分担解忧。处处以大局为重，以效益为目标，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创造最高的利益。

2、完善贷款营销观念，加大营销力度，确保贷款质量。要培养一种健康积极向上的营销观念，使同志们认识到营销贷款对信用社的生死存亡具有至关重要的意义，从而大力提高营销贷款的服务水平。还要严把贷款发放这一关，做好贷前调查、贷时审查和贷后检查，明确各个环节应当承担的责任，落实审贷分离和分级审批制。同时做到“走出去”，广泛和社会接触，熟悉市场、适应市场，不断推出信贷新项目，满足贷户需要，培植黄金客户，服务社会，充分体现贷款的安全性、流动性和效益性原则。

3、做好组织资金工作。存款是我社的生命之源，没有存款何来贷款，为了努力膨胀存款总量，一是要配合主任通过实施各种办法，不断扩大服务内涵，提高服务质量，拓展服务领域，坚决支持电子化等其他提高效率和方便客户的建设；二是完善存款考核机制，重点放在自办业务和降低存款成本上，达到总量扩张、结构优化的目的，切实改变目前资金紧张的难题；三是积极搞好旺季资金回笼工作，尽量减少资金外流，占稳农村市场。

4、带头搞好盘活，逐步化解历史包袱。灵活多样清收，建立不良贷款台帐，做到一户一策，认真负责的管好抵贷资产；不辞辛苦，将工作的重点反映在盘活的第一线，努力将不良贷款比率降到最低。

5、落实内控制度，建立健全管理机制，使所有职工各守其职、各尽其责，奖惩分明。建立一套公正透明的考核机制，来体现按劳分配的实质，干好干坏不一样，干多干少不一样，调动全员的积极性和创造性。

6、创建营业部的企业文化，使之有思想、有灵魂的，从而成为全县信用社的一个标兵、一面旗帜，真正起到龙头的作用。

做什么并不重要，重要的是做好，如果这次竞聘没有成功，我不会气馁，我将加倍努力学习，不断完善自我，找出不足和差距，兢兢业业的做好自己的本职工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找