

2023年公司员工培训计划表格 公司新员工培训计划(模板6篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

讲信用演讲稿篇一

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。)

讲信用演讲稿篇二

竞聘的压力很大，如果想压倒对手获得成功，一篇精彩的竞聘演讲稿是必备的，本站为大家整理了信用社竞聘演讲稿，欢迎大家阅读。

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。

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！

各位领导、各位评委：

大家好

今天，我将要竞聘的职位是信用社会计。怀着无比激动的心情，参加主办会计竞聘，首先我要感谢联社领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。推行会计委派制，是联社党委为了提高信用社会计核算质量，进一步促进全县信用社系统稳健经营和健康发展的一项重大会计制度改革，我衷心拥护联社党委的英明决策*。作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。*公平竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一、我是一名党员。工作中我一直把政治理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策，思想上坚决同党保持高度一致，坚决用党的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健康发展，受到了单位领导的肯定。

第二、具有扎实的业务基础。一九九三年高中毕业参加工作后，在抓紧时间自学会计业务知识的同时，九七年我参加了联社组织的平大计算机财会专业学习，系统学习了有关会计业务理论。一九九八年，我通过参加全国考试，获得了助理经济师资格□20xx年我又报考了中级会计师资格考试，一年获得了会计电算化资格证书，同年在市办组织的业务技能比赛中，我所参加的两项比赛全部获奖，取得了一个第一、一个第二的好成绩，为联社争得了荣誉□20xx年初，我被授予了市级青年岗位能手称号，我还连续多年被评为信用社系统先进工作者。

第三、工作经验丰富。参加工作以来，我先后从事过信用社营业会计、储蓄会计、主管会计等诸多工作，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。在对外服务和内部管理上，用热情迎来每一位储户，把微笑留给每一位客商，凭公心赢得尊重，靠真诚换取信任，是我一向的工作原则，这也给我的工作带来了许多帮助，带动了所在单位各项业务的发展。特别是年全市推行电子化建设过程中，我们营业部被列入首批上机网点，凭着集体智慧和平时学习掌握的电脑知识，我和同志们一道虚心学习，认真钻研，细心操作，共克难关，在全市率先实现联网成功，加快了业务操作进度，并顺利完成了电算化年终决算，受到了联社的肯定和

表彰，为以后全县信用社电算化推广积累了经验。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

一、加强学习，进一步适应主办会计工作需要。要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，积极组织开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

二、积极配合联社和社领导开展工作。作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社领导开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气；要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

三、加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

四、大力推进会计电算化。在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强监督管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好

自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

我的演讲结束，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。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。

尊领的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家上午好！

千里之行，始于足下。农信这十年来，一步一个脚印，一年一个台阶，一路高歌，一路收获，以坚定的步伐一步步地走来，实现了无数的第一次。

20xx年，第一次启动新文化工程；

20xx年，第一次告别手工记账时代；

20xx年，第一次商业银行改制；

20xx年，第一次宣告三年补亏完成；

20xx年，我们第一次全面推进全省县级联社转型；

20xx年，第一次提出完善和创新“六大金融”，铸造了农信的新辉煌。

第一次实现了：资产规模、贷款规模、支农力度。

第一次实现了：网点个数最多、员工数量最多、客户群体最多。

第一次实现了：信贷产品，支农服务功能，创新发展方式。

岁月如潮歌似梦。小时候，妈妈带着我第一次走进农村信用社，记忆中还是一排低矮的红房，沥青色的屋顶长着蒿草。

20xx年大学毕业回到老家，第一次参加农信的面试，荣幸地

考入了老家的信用社，那年夏天，我依依不舍地告别父母，第一次来到了大山深处的信用社报到。

我第一次上柜台碰到是一个拿储钱罐的小男孩。窗外是一双清澈的眼睛，明亮的眸子满是期待，“阿姨，我们班有个同学得了很严重的病，我想换整钱送给他”。我心头一热，那一刻，忽然觉得农信社的工作竟是如此神圣。

我一个接触的信用社老职工姓张。我叫他张叔，做信贷三十多年，去年检查出肝癌晚期，当我们去探望他时，他表情很坚定地说：“没事儿，我还有一笔贷款没收回来呢。”没过多久，张叔走了，走时只有52岁。

十年磨一剑。十年，可能只是千余个日升月落的简单轮回；可能只是十个春夏秋冬的自然循环；成绩背后的艰辛和酸苦，恐怕只有那些亲身参与了农信十年风雨坎坷历程的人才能真正体会得到。我们要始终记得：有人走过，为我们浇了一瓢水；有人走过，为我们施下一把肥；有人走过，为我们松过一方土；有人走过，为我们除去一片草；有人走过，为我们撑起一片天。

我的演讲结束，谢谢大家！

讲信用演讲稿篇三

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。

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。

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和考核，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。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，有我本人倾心尽力的工作，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！

讲信用演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫×××，今年30周岁，在读本科，中级经济师，现为××联社会计科科员，拟竞聘开发区分社主任。

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，不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做到最好，也得到了领导与同志们的高度肯定。举例曾经的获奖经历。

二是有虚心好学、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。

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。

一是自参加工作以来，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。

二是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，我将撬起地球”，我坚信自己可以胜任新的工作岗位。

如果我这次能够竞聘为开发区分社主任，我将在联社的正确领导下，团结一班人，身在基层、心在基层，不断创新工作思路和工作方法，保证各项存款年末纯增5000万元，到6月末纯增2000万元，正常贷款收息率100%。完成联社分配的各项业务发展指标，确保实现安全营运无事故。

一、做好资金组织的文章，努力膨胀存款总量。一是通过制定并组织实施《经营目标考核》，不断扩大服务内涵，拓宽服务领域。二是把存款考核的重点放在提高自办业务比例、降低存款成本上，达到总量扩张、结构优化的目的，切实解决巧妇难为无米之炊的难题。三是积极搞好旺季资金回笼工作。及时与开发区党委政府取得联系，并派员上门为大客户提供结算及个人理财等服务，尽量减少存款资金外流，在开发区金融市场占有一席之地。

讲信用演讲稿篇五

大家好

今天，我将要竞聘的职位是信用社会计。怀着无比激动的心情，参加主办会计竞聘，首先我要感谢联社领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。推行会计委派制，是联社党委为了提高信用社会计核算质量，进一步促进全县信用社系统稳健经营和健康发展的一项重大会计制度改革，我衷心拥护联社党委的英明决策*。作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。*公平竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一、我是一名党员。工作中我一直把政治理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策，思想上坚决同党保持高度一致，坚决用党的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健康发展，受到了单位领导的肯定。

第二、具有扎实的业务基础。一九九三年高中毕业参加工作后，在抓紧时间自学会计业务知识的同时，九七年我参加了联社组织的平大计算机财会专业学习，系统学习了有关会计业务理论。一九九八年，我通过参加全国考试，获得了助理经济师资格[]20xx年我又报考了中级会计师资格考试，一年获得了会计电算化资格证书，同年在市办组织的业务技能比赛中，我所参加的两项比赛全部获奖，取得了一个第一、一个第二的好成绩，为联社争得了荣誉[]20xx年初，我被授予了市

级青年岗位能手称号，我还连续多年被评为信用社系统先进工作者。

第三、工作经验丰富。参加工作以来，我先后从事过信用社营业会计、储蓄会计、主管会计等诸多工作，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。在对外服务和内部管理上，用热情迎来每一位储户，把微笑留给每一位客商，凭公心赢得尊重，靠真诚换取信任，是我一向的工作原则，这也给我的工作带来了许多帮助，带动了所在单位各项业务的发展。特别是年全市推行电子化建设过程中，我们营业部被列入首批上机网点，凭着集体智慧和平时学习掌握的电脑知识，我和同志们一道虚心学习，认真钻研，细心操作，共克难关，在全市率先实现联网成功，加快了业务操作进度，并顺利完成了电算化年终决算，受到了联社的肯定和表彰，为以后全县信用社电算化推广积累了经验。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

一、加强学习，进一步适应主办会计工作需要。要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，积极组织开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

二、积极配合联社和社领导开展工作。作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社领导开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气；要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

三、加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为主

办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

四、大力推进会计电算化。在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强监督管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

我的演讲结束，谢谢大家。

讲信用演讲稿篇六

尊敬的各位领导及评委、同事、早上好！

我叫，现年xx岁，本科学历□xx年通过考试来到了xx县信用社这个大家庭，先后从事过出纳、会计、账户管理、大小额支付系统、资料员等工作，也熟悉掌握了这些业务的各项操作流程，经过这几年的信用社工作锻炼，和一直在领导及同事们的关心、支持、帮助和指导下成长，正是基于如此，我更加要踏实工作，努力加强学习各种业务和专业知识，使自己的业务水平和文化素质都有了一个新的提高。

我认为，在以后的时间里一定要加强自身学习，不断提高业

务能力，要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，以身作则，从我做起，干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领各项工作的开展。同时，要在坚持制度的前提下，服务好、协助好，要积极参与制定各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，做好信用社同税务、工商等各有关部门和客户之间的协调一致，实现共赢共进。还要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心。

我真知要作为一名干部，一定重品行、做表率、在工作中要谦虚、低调的去做好一名组织和管理者，一定要认识自己的不足，要不断的完善自己，不断学习，不断提高，用实际行动去证明自己！

以上就是我对干部工作的认识和理解，有所述错误之处请各位领导给予指正和指导，并将虚心学习。

最后，我非常希望各位领导能给我一次机会，让我担当起这份责任，发挥自己的作用，做出贡献，让盐津信用社这个大家庭一直勇往直前，生生不息！