# 2025年信用社竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-28

*农村信用社是中国金融体系的重要组成部分，其主要任务是筹集农村闲散资金，为农业、农民和农村经济发展提供金融服务。同时，组织和调节农村基金，支持农业生产和农村综合发展支持各种形式的合作经济和社员家庭经济，限制和打击高利贷。下面给大家分享一些关于...*

农村信用社是中国金融体系的重要组成部分，其主要任务是筹集农村闲散资金，为农业、农民和农村经济发展提供金融服务。同时，组织和调节农村基金，支持农业生产和农村综合发展支持各种形式的合作经济和社员家庭经济，限制和打击高利贷。下面给大家分享一些关于20\_年信用社竞聘演讲稿5篇，供大家参考。

**20\_年信用社竞聘演讲稿(1)**

尊敬的各位领导及评委、同事、早上好!

我叫陈松钤，现年27岁，大专学历，05年通过考试来到了盐津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。

严格执行联社的各项规章制度，加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。不断学习新的业务理论知识，从而适应客户对信用社的要求，提升信用社会计服务品牌。在工作实际中，一定要管好帐、报好表，为上级决策提供真实、准确的决策依据，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!

谢谢大家!

**20\_年信用社竞聘演讲稿(2)**

尊敬的各位领导及评委：

大家上午好!

首先，感谢单位及领导提供的这次难得的机会，我的心情无比的激动，在你们英明的决定下，我带着自信来参加这次竞聘活动，我希望今天能够实现我的个人理想。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X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。

“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，我走遍了每一个角落，熟悉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。

参与这次信用社主任竞聘，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。

如果我竞聘信用社主任成功，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“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。

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，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。

四、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X农村金融市场，确保20\_\_年X信用社各项存款过亿元。

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。

如果我竞聘信用社主任成功，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。

如果我竞聘信用社主任成功，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X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X信用社的红旗不倒，各项工作更上一层楼。

相信今天每一位来竞聘的同仁都有着优秀的条件，但是我更相信我自己，虽然自信不是成功的全部，但是是最基础的部分。对客户经理的竞聘不管是否成功，我都会以一颗平常心对待接下来的工作，实现自我价值的飞跃，为单位创造价值。

我的演讲结束，谢谢大家!

**20\_年信用社竞聘演讲稿(3)**

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、共发展这几年来的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辩大是大非的能力。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，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!

**20\_年信用社竞聘演讲稿(4)**

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\_\_x，\_\_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辩大是大非的能力。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已任，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，进行周密布署，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!

**20\_年信用社竞聘演讲稿(5)**

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\_\_，83年3月出生，20\_\_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×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”：

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20\_\_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。

(一)经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于\_\_大道西旁，对面是区政府，毗邻\_\_，其所在区域是\_\_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。信用社竞聘演讲稿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。

(二)大力拓展中间业务，提升盈利能力

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”;2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的\_\_苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下\_\_物业管理公司和区府宿舍共1000多户的代扣费业务;3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入;4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

(三)加强个贷管理，发展个人资产业务

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。

(四)加强内控基础管理，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。

(五)加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

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，\_\_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!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找