# 银行开门红表态发言稿12篇

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-03-04

*隐喻是一项卓越成就的开端。 以下是为大家整理的关于银行开门红表态发言稿的文章12篇 ,欢迎品鉴！【篇1】银行开门红表态发言稿　　各部门的所有员工们：　　安排部署我行20\_年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力...*

隐喻是一项卓越成就的开端。 以下是为大家整理的关于银行开门红表态发言稿的文章12篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】银行开门红表态发言稿**

　　各部门的所有员工们：

　　安排部署我行20\_年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

>　　一、统筹兼顾，突出重点，全力以赴，坚决打好一季度“开门红”业务转型“遭遇战”

　　1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

　　不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近36个亿的存款，仅仅靠上存存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。同时储备了一批中小企业客户;二是抓紧抓实已上报和拟上报项目强力推进，坚决落实“一把手挂帅，前后台共同营销”的工作责任制，对目标客户明确营销主责任人，采取五定“定目标、定职责、定措施、定费用、定奖惩”，对已上报的项目，争取一季度早日投放、早日见效;三是做好优质项目贷款储备工作，按照网点主任提供信息，共同制订目标方案，共同实施营销计划，确保在项目营销上抢占先机;四是对交通设施、重点电力项目、招商引资项目、优质机构客户，农业产业化龙头企业、房地产按揭及个贷作为重点，在资产业务上力求有所突破;五是在三农业务上，加快农户贷款和小企业贷款营销力度，结合辖内重点区域客户体，择优发放，同时加大农业产业化龙头企业的介入力度，对我市10家龙头企业加大营销力度;六是全面推进个人资产业务的开展，围绕个人住房、个人生产经营、个人自用车贷款作为重点产品，把有稳定收入、信用良好的个人高端客户作为个贷重点，进行深度营销。

>　二、紧盯市场，全面出击，坚决打胜负债业务“主战场”遭遇战。

　　今年以来，我行存款业务的提速发展充分证明“总量决定实力，份额决定地位，增存决定增收，增存决定优势”，股改后，我行要继续巩固存款优势地位，并把它作为生存点，视为发展的需要、效益的需要、形象的需要、员工收入的需要，必须牢固树立早抓早主动，早抓早见效观念，把它作为“开门红”主战场，打一场漂亮的存款市场攻坚战。具体做到：1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

　　2、做好营销宣传，为营造“开门红”大造声势。抓住双节有利时机，结合“大行德广、伴你成长金钥匙春天行动”上下联动，内外互动，迅速掀起旺季宣传活动\*\*\*。一是借“双节”喜庆气氛，采用宣传折页、贺年卡、电话等方式，开展声势庞大宣传活动;二是各网点可借助庙会、元宵节、送戏下乡等形式进行宣传;三是针对高档社区、重点机构、高端客户邀请专家讲座、理财沙龙等客户联谊活动;四是做好双节客户回访工作，双节期间，支行班子成员将带队拜访500万元以上客户及重点资产业务客户，各主任也要亲自带队，深入重点客户，上门慰问、征求意见，以此来提高客户对我行的忠诚度。

　　3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一主责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户(500万元)，经理、主任(400万元)，一般员工200万元;二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销;三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢?这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

　　(三)努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

　　一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对ATM的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。二是在\*\*\*保险上下功夫。要克服\*\*\*保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户(支行机关重点是车辆险)，深挖大客户保险资源，全gongwen.1kejian.com/fanwen/1545力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

　　三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

　　四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

　　五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

>　　三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

　　(一)强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

　　一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

　　二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

　　三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

　　四是进一步加大检查频率和力度。

　　(二)强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

　　一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动实施方案、20\_年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

　　支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。对各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款有三项以上(含三项)未完成计划的单位，对其主任诫免谈话，通报批评;四项(含四项)未完成计划的主任，支行党委责令你引咎辞职;对任务完成80%以下的支行各部室主任、副主任及三个小组成员和部室员工，党委将对其启动诫免谈话程序，部门负责人引咎辞职，并作为支行机关下步业务转型中竞聘的重要依据。对负债业务负增长的网点，给予网点负责人黄牌警告。

　　对负债业务在郑州全辖排名后10位的网点更换主任;中间业务完成不足50%且在全辖排名后10位网点更换负责人。

　　对“开门红”期间，凡发生案件的一律取消评先资格，并按“四大责任追究”机制要求进行责任追究。

　　(三)加强领导，保证“开门红”的顺利开展。

　　与往年比，20\_年“开门红”工作目标多、要求高，加强领导，精心组织，全面推进，支行成立以我为组长，其它班子成员为副组长，各部室负责人为成员“开门红”工作小组，各网点也要成立组织，明确职责，强化责任，抓重点、抓落实、抓进度。一季度，支行机关要继续实行行长包片、部室包点制度，为进一步严明纪律，旺季期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，机关带头执行。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前取得“开门红”战役的突破性进展，各位主任、经理坚守岗位，未经批准不得擅自离开属地，各主任要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵，成为优秀营销主任，各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，要在全行上下营造一种抢市场、争份额的强大合力，一鼓作气完成“开门红”各项目标任务。四、强化科学发展思路，增强全行的向心力。

　　一是切实把关心员工的各项措施落到实处，各班子成员、各位中层干部要深入员工之中，倾听员工心声，了解思想状况，维护员工利益，及时兑现工资和各项奖励，对家庭确实有困难，要尽可能地给予帮助，要落实十件实事的活动方案，把有限的费用资源尽其所能向基层倾斜。

　　二是对业绩突出的员工进行奖励，发挥其带动作用。对“开门红”活动中业绩优秀的员工，要通过各种形式给予表彰奖励，充分做到激发其干事创业的积极性，要开展多种形式的劳动竞赛活动，坚持典型引路，激励带动工作方法，在全行上下营造出浓厚的竞争氛围，推动“开门红”活动向纵深发展(如支行开辟“开门红”活动工作快报)。

　　三是切实加强工作作风建设。要实现一季度目标，将会面临更大任务困难，然而困难并不可怕，怕的是没有高目标拉动，跨越式提速发展的信心、决心、勇气;怕的是没有破釜沉舟、背水一战的豪情;怕的是缺乏敢争天下先、引领同业的气魄和胆量。因此，全行上下特别是各位主任要提高认识，再换脑筋，一是牢固树立科学发展观，科学发展观第一要义是发展，以人为本，基本要求是全面协调可持续，根本方法是同筹兼顾。在新密市这样一个居全省前五位的经济持续发展强县市，同业竞争的外部环境呈白热化趋势，支行要想立于不败之地，就必须实施强势营销策略，始终围绕辖内20强客户，纳税50强大客户纳入营销格局，无论是哪个行客户，都要千方百计、历千心万苦、全力以gongwen.1kejian.com/fanwen/1545赴、全力争取，坚决反对无所作为、不思进取、不求有功、但求无过的惰性思想，坚决打破几种惯性思维：与自己比小富即安，与过去比小进自满，与落后比不畏进取。要坚决反对无所作为、不畏进取、固步自封、碌碌无为一心想做太平官的人，群众不满意，支行党委也不会允许你拖新密行快速发展的后腿。二要对高目标拉动的登山效应要有一个正确认识，支行一年的快速平稳发展再次证明，只有以高目标引路高效增长，取得实实在在业绩，挣得了工资，才能促进管理水平、经营效益、员工收入的大幅提升，正是这种敢碰强、敢领先、敢夺红旗、敢争第一的勇气和奋力冲高信念的牵引，激发了全员提速发展的热情，实现了各项业务快速发展。同时高目标、高要求也体现了上级行党委对我行的发展厚望，同样也体现了支行党委对网点主任带领这支队伍的极度信赖。

　　同志们，20\_年“开门红”战役已经打响，支行的业务全面转型已经进入到了至关重要的百米冲刺阶段，任务万分艰巨，让我们立即行动起来，支行党委相信，只要全行上下以高度的历史责任感和紧迫感，争秒抢时，进一步发扬不畏艰辛、拼搏进取的顽强意志，继续发扬自我加压、埋头苦干的无私奉献精神，抢抓机遇，履职尽责，众志成诚，努力工作，就一定能够在有效控制各类风险的前提下，夺取支行“开门红”工作的全面胜利!

**【篇2】银行开门红表态发言稿**

　　大家下午好!

　　我是来自营业部的理财经理xxx，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

　　在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

　　银行表态发言稿范文银行表态发言稿范文

　　银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

　　作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

　　大家都谈了很多，也谈的很好，在此我也简单谈一下我的一些感悟和想法。看的出分行对于网点改革的决心是坚定了，力度也在明显加强，虽然整体表现较为乐观，各项业绩都有一定上升，但客观来说进步仍不够明显，结合我支行的情况，我简单分析一下，希望对于今后的路该往哪里走，怎么走寻得一些启发。

　　一、对于基础业务，部分员工的业务能力、业务水平有待提升，特别是对合规操作上，加强员工间的沟通以及同上一级的及时沟通很关键，切不可在未弄清情况时就拒绝受理业务，给我行造成效率低下，流程繁琐的负面形象，阻碍相关业务的发展。当然，确属违规的当不可受理，但需同客户做好解释工作。在各沟通环节，作为网点主任，增强自身业务能力，协调好相关工作，即能控制风险，又能提高大家今后的工作效率、效能，所以说，基础工作不可松懈。

　　二、鼓舞员工士气是提升战斗力的关键，网点装修得的再漂亮再奢华，那也只是个门面，尽管对于我行的形象工程是一个质的飞跃，但促进我行发展的关键还是在人，作为网点主任，每天应该思考的是如何激励大家在进度内积极主动地完成任务，甚至赶超进度，当然，对于每个网点，各项工作各有优劣，做到面面俱到着实强人所难，但在自身较强的方面做得更好更强未尝不可，在薄弱的地方再寻找突破，以求均衡发展。我们的部分同志或许因为长期处在同一个岗位，日子久了，积极性慢慢也就随之淡了，但我行的发展不允许我们中的\'任何人在关键时刻掉链子，主任牵头自然不由分说，但一个人的力量始终是有限的，不抛弃不放弃的精神在这个时候运用好了那就是制胜的法宝。从员工的反应来看，我想有几点是值得大家深思的，那就是要坚持做到赏罚分明、公平公正，效率优先。

　　近几年，我行陆续招进了许多大学生，给我行及时补充了血液，充实了人才队伍，使得网点用人压力得到了一定的缓解，而此时，如何发挥人员的规模优势又是一个值得思考的问题，我时常担心，今时今日，银行业日新月异的发展形势和社会日益增长的金融服务需求，我们是否能够适应并一直跑在前头。如果能令全体员工各司其职、各取所长，相互依存、分工协作，多培养人造就人，那我们的业务发展才真正有了依托。所以，我认为，无论是行长，副行长，还是前台柜员，大家做好本职工作的同时，都该积极新业务，接受新观念，要想今后的路走的更远，就该付出更多的努力。

　　最后，我衷心地祝愿我行的明天会越来越好，我相信一定会的。谢谢!

**【篇3】银行开门红表态发言稿**

　　尊敬的各位领导、同仁们：

　　现将ⅩⅩ支行XX年XX月的业务发展状况所采取的措施和发展中存在的问题汇报，不妥之处，敬请提出意见和建议。

>　　一、XX月份的各项业务发展具体情况

　　储蓄余额净增XX万元，占净增总额的X%，完成一季度计划XX万元的X%，总余额达到X元。

　　绿卡发放X张，完成一季度计划X张的X%。商易通安装X户，完成一季度计划X户的X%。

　　公司业务现有用户X户，余额X万元，占一季度计划X万元的X%，日均余额达X万元。

　　短信业务加办X条，完成一季度计划X条的X%。

　　小额信贷业务发放X笔，共计X万元，占一季度计划X万元的X%；累计发放X万元，结余X万元，占发放比例的X%。

　　小额质押贷款发放X笔，共计X万元，占一季度计划X万元的X%。

　　代理保险完成X万元，完成一季度计划X万元的X%。理财业务完成X万元，完成一季度计划X万元的X%。基金业务完成X万元，完成一季度计划X万元的X%。

　>　二、采取措施

　　1、鼓舞士气，提振信心。

　　借每次召开会议和集中学习的机会对员工讲到邮储银行是新型企业，划拨和新招的员工又都是精英和人才，我们一定要有一种不服输的顽强的发展理念，抓好经营与内控工作，使各项工作走在全市的前列，用优异的业绩迎接更美好的邮储银行。

　　2、安排及时，细化目标。

　　市行工作会议之后，我们不等不靠，早动手，早安排，及时召开了会议精神并进一步细化了一季度的经营目标，召开了一季业务发展动员大会，紧紧抓住一季度业务发展旺季，认真分析市场，下大力气抓业务不放松，为一季度目标任务的完成奠定了良好的基础。

　　3、灵活宣传，吸引客户。

　　在春节、元宵节期间利用定制发放的各种贺年宣传品和电视拜年广告，因地制宜、灵活宣传，积极拓展了新市场，强势发展新业务，让更多的人知道了邮储已成银行，了解了邮储银行业务，此举吸引了一大批新老客户，激起了用户来我行办理业务的热情。

　　4、因地制宜，调整方法。

　　紧紧抓住他行在春节期间不营业或营业时间短的机会，我行能够不断适应市场需求，及时了解客户动态，合理调整营业时间，尽力方便用户办事，由于给用户营造了祥和方便的氛围，在巩固了老客户的同时，也积极发展了新客户。

　　5、加强管理，严肃制度。

　　今年春节过后，我行一改以往邮政时的不过十五不正常，不尽正月搞应付的散漫疲沓的习惯，从正月初七就全部到岗到位，白天紧张

　　的工作和宣传发展业务，晚上排练文艺节目，促进了我行经营管理规范有序运行。

>　　三、存在问题：

　　1、针对ⅩⅩ商业银行健全，各行的营业场地环境设施一流，以及小额信贷公司的成立，使得刚刚起步但营业地窄小的邮储银行更是在夹缝中生存。这必须要求我们能认识到位，深知压力之大，尽快调整思路，统一思想，紧急行动抢抓市场，立于不败之地。

　　2、邮储业务发展滞后。其一受春节过后ⅩⅩ人生意和投资的习惯，造成了部分大额支取；其二是受中间业务发展较快，也相对影响了储蓄余额的增长。但主观方面是措施不力，压力不大所导致。我们一定充分认识储蓄业务是银行立行之本的重要性，紧急行动，加快发展。

　　3、小额贷款任务落空。此项业务由于受本地风俗正月不借款和信用社X月发放贷款两亿元的影响，导致X月为零，这也引起了我们的高度重视。在X月份我行将加大宣传力度，抢抓市场机遇，扩大业务规模，保证后来居上，实现该业务的首季开门红。总之，我们会在思想上高度重视，积极行动起来，齐心协力，在一季度仅剩下X余天的时间里快速弥补落下的差距，确保各项业务发展实现首季开门红，为全年任务的完成奠定坚实的基础。谢谢大家！

**【篇4】银行开门红表态发言稿**

　　大家下午好！

　　我是来自营业部的理财经理xxx，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

　　在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

　　银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，论文网在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

　　作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

　　谢谢大家！

**【篇5】银行开门红表态发言稿**

　　各位领导、各位同仁：

　　20\_年，营业部在分行党委的正确领导下，以网点转型为契机，紧紧围绕分行年初制定的中心任务开展工作，坚持以服务促发展、以合规保发展，抓服务、讲合规、促发展，取得了一定的成绩，现汇报如下：

　　一、“服务赢得客户，服务创造价值”的服务理念不断强化。我部一直把做好柜台营销作为提高服务水平的核心战略，在做好柜台业务服务的基础上，积极开展文明优质服务活动，制定服务指引，细分客户群体，加强客户关系管理，采用多说一句话等方式向客户推荐新业务、新产品；同时还有计划地进行同业调研、客户调研等工作，了解同业动向、了解客户需求；针对个人大客户进行重点营销、重点服务，做好客户服务维护工作。

　　二、合规工作常抓不懈。年初以来，我部紧紧围绕“发展年”的工作思路，发展不忘合规。工作中，认真贯彻执行总省行、人行和银监局的各项规章制度，结合各级检查组检查发现的业务问题，认真进行整改，逐步完善我部的内控体系建设；同时进一步加强了帐户、印鉴、印、压（押）、章、重要凭证、尾箱、出纳库房等方面的管理；加强对大额现金的授权和审批，建立起了有

　　效的风险防范体系。

　　三、储蓄存款大幅快速增长。截止20\_年3月30日，营业部各项人民币储蓄存款余额19835万元，较年初增长了5155万元，完成全年计划4000万元的128.88%。09年新增的存款是我行开业至08年年末存款额的26%(四分之一强)。存款的大幅增加，曾为我行带来了800万级大客户1个，百万级vip客户20多个，并且新增的储蓄存款较为稳定。

　　存款的快速增长，应当说是空前的。从88年建行到现在，20多年的是时间，我行营业部的存款只有14680万元（20\_年12月31日余额），09年存款的增长，得益于以下几方面：

　　1、行长、主管行长亲历亲为，经常深入我部指导、主持会议研究解决问题，以及各种场合的鼓励、鞭策，以及与部主任、副主任走出去，主动营销密不可分；

　　2、认真贯彻执行年初省行行长会议和我行行务会议精神，建立高效务实的晨会制度，及时向全体员工传达我行的经营策略和方针政策；

　　3、针对20\_年存款任务指标的大幅增加，我部及时调整主任、副主任工作分工，确定由在公司部工作多年，抓存款经验丰富，对公、对私客户联系多的副主任主抓存款工作，该同志联系广泛、工作热情高、劲头足、工作方法多、措施得力，存款增长快速、稳定；

　　4、建立营销台帐，明确奖励标准，及时兑现奖金（1至3

　　月，我部按省行年初宣布的标准，发放存款奖，不足部分用营销费补齐；对个别奖金收入较多员工提出的扣税较多的问题，我部也从营销费中给予了考虑），用好营销费，在我部真正营造出“干与不干不一样，干多干少不一样”的良好氛围，彻底打破奖金分配吃“大锅饭”的现象，极大地调动了部分员工的积极性；

　　存在的主要问题：

　　1、存款奖长期不兑现，存款出现下滑，客户维护难度相当大；

　　2、管理水平和员工素质还有待进一步提高。

　　下步工作打算：

　　1、建立学习型组织，打造学习型团队，加大员工的业务知识培训力度，全面提高一线临柜员工的业务素质，我部将利用早会、周三学习日等时间，组织员工全面系统地学习总省行和人行、银监局的相关法律、法规，管理办法和操作流程，加强对员工操作技能的训练，鼓励员工争当星级柜员、技术标兵。

　　2、进一步对我部各项业务进行流程整合。在综合柜员制的基础上，机动灵活的开设对公、对私vip柜台，为我行重点客户提供差异化服务，努力提高重点客户群体的忠诚度，保存款、保稳定。

　　3、进一步加大中间业务的营销力度，努力增加中间业务收入。

　　谢谢大家！

**【篇6】银行开门红表态发言稿**

　　尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：

　　大家下午好~

　　时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

　　细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

>　　一、提高服务质量、建立良好关系

　　“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

>　　二、认真学习专业知识、提高销售技能

　　随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

>　　三、感恩之情、真心回报

　　2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关;每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和-谐的团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

　　客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做!”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累;2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们，2xx-x年已经悄悄向我们走来，2xx-x年的精彩正在向我们召唤。2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和-谐的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击!

**【篇7】银行开门红表态发言稿**

　　各位领导、同事们：

　　大家好！

　　为抓好“两节”业务发展良机及返乡市场营销工作，全面接应落实市公司开门红营销活动，今天，我们在这里召开20\_年开门红工作会议。现我代表营销客户服务部把20\_年开门红工作安排如下，不妥之处，敬请指正。

　>　一、“开门红”各项业务发展目标

　　1、净增互联网手机2900户、有线宽带1300户、iTV210户。

　　2、净增天翼领航两版套餐80户、e监控5户、旺铺助手6户、政企团购260户。

　　3、净增十户电话联防用户3200户、天翼超级无绳2500户、挂机短信70户、手机秘书960户。

　>　二、具体措施

　　1、做好城区市场业务发展工作：一是新建小区宣传，通过在小区显眼位置张贴海报、排定日程表进行入户宣传等方式，宣传推介电信宽带业务，同时由公众客户组落实城区新建楼盘售楼部ITV演示工作；二是利用“开门红”激励政策抓好现业员工直销；三是抓好城区市场节假日路演营销；四是组织开展一次聚类门面“旺铺通”、挂机短信营销竞赛，全力推进旺铺通套餐发展；五是加大对锁定的团购单位的营销力度，利用年终福利发放、县直单位领导上任，专项沉淀资金等方式开展上门走访。

　　2、做好农村市场业务发展工作：一是把扫村营销作为农村移动

　　业务规模发展的重点抓手，通过新的“扫村”政策依托专业扫村队和自有扫村相结合的方式，理清思路、精心组织，时间安排到天，职责落实到人，力争12月份新增乡情网融合手机800户以上；二是抓低话务量基站营销，对目前低话务量基站开展针对性营销；三是针对“e家冲刺”流失重灾区，各分局明确5-6个行政村，每个行政村激活20户以上；通过现业、分局、网点联合组成的自有扫村工作组逐一上门推荐“家家添翼”激活流失用户；四是结合农村地区大型庙会、赶场等合适时机开展路演营销，每个分局组织4-5场路演营销活动；五是以乡镇信息化、新建宽带接入点及村组干部关系营销实施整村推进；六是通过农村分局网点承包经营、网格经营、经济人队伍建设、帮扶营销等措施，激发农村网点业务发展的积极性，开门红期间各包联部门到所属分局协助开展扫村等营销活动不得低于一周时间。

　　3、做好“五进”工作：一是“进单位”：利用年终走访、客户清理，签订光纤用户10户；回馈60个单位；锁定12个福利单位；办理挂机短信城区70个；二是“进市场”：12月26日-28日开始开展三天专业市场集中营销活动，发展A8旺铺通20户，e监控6户；三是“进小区”：两节期间安排城区进小区、城乡结合部村组20场次，城区路演营销10场次；四是“进车站”：城区由公众客户部负责县汽车客运站、中医院住院部两处设置返乡接待点，向返乡人员发放宣传单、易通卡；各分局负责建制镇客运站定点宣传台席，过往行人发放宣传单、现场销售易通卡等。

　　新的一年，运行工作千头万绪，任务繁重。目前，第一阶段开门

　　红宣传工作已顺利启动，好的开始是成功的一半，我们一定以严谨的工作态度，精心组织，分阶段分部骤完成20\_年开门红市公司下达的既定目标，高质量地完成好20\_年的各项工作任务。

　　20\_年是实现规模发展的跨越年，新形势、新任务对我们每一个人提出新的更高的要求。我们将继续振奋精神，求真务实，心往一处想，劲往一处使，找准各自的位置，尽快进入角色，积极主动地开展工作，出色地完成各项工作任务，以一流的管理带出一支一流的队伍创造一流的业绩，向分公司交一份满意的答卷。

　　谢谢大家！

**【篇8】银行开门红表态发言稿**

　　各部门的所有员工们：

　　安排部署我行20\_年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

　　统筹兼顾，突出重点，全力以赴，坚决打好一季度“开门红”业务转型“遭遇战”

　　1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

　　不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近36个亿的存款，仅仅靠上存存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。同时储备了一批中小企业客户;二是抓紧抓实已上报和拟上报项目强力推进，坚决落实“一把手挂帅，前后台共同营销”的工作责任制，对目标客户明确营销主责任人，采取五定“定目标、定职责、定措施、定费用、定奖惩”，对已上报的项目，争取一季度早日投放、早日见效;三是做好优质项目贷款储备工作，按照网点主任提供信息，共同制订目标方案，共同实施营销计划，确保在项目营销上抢占先机;四是对交通设施、重点电力项目、招商引资项目、优质机构客户，农业产业化龙头企业、房地产按揭及个贷作为重点，在资产业务上力求有所突破;五是在三农业务上，加快农户贷款和小企业贷款营销力度，结合辖内重点区域客户体，择优发放，同时加大农业产业化龙头企业的介入力度，对我市10家龙头企业加大营销力度;六是全面推进个人资产业务的开展，围绕个人住房、个人生产经营、个人自用车贷款作为重点产品，把有稳定收入、信用良好的个人高端客户作为个贷重点，进行深度营销。

　　(二)紧盯市场，全面出击，坚决打胜负债业务“主战场”遭遇战。

　　今年以来，我行存款业务的提速发展充分证明“总量决定实力，份额决定地位，增存决定增收，增存决定优势”，股改后，我行要继续巩固存款优势地位，并把它作为生存点，视为发展的需要、效益的需要、形象的需要、员工收入的需要，必须牢固树立早抓早主动，早抓早见效观念，把它作为“开门红”主战场，打一场漂亮的存款市场攻坚战。具体做到：1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

　　2、做好营销宣传，为营造“开门红”大造声势。抓住双节有利时机，结合“大行德广、伴你成长金钥匙春天行动”上下联动，内外互动，迅速掀起旺季宣传活动\*\*\*。一是借“双节”喜庆气氛，采用宣传折页、贺年卡、电话等方式，开展声势庞大宣传活动;二是各网点可借助庙会、元宵节、送戏下乡等形式进行宣传;三是针对高档社区、重点机构、高端客户邀请专家讲座、理财沙龙等客户联谊活动;四是做好双节客户回访工作，双节期间，支行班子成员将带队拜访500万元以上客户及重点资产业务客户，各主任也要亲自带队，深入重点客户，上门慰问、征求意见，以此来提高客户对我行的忠诚度。

　　3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一主责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户(500万元)，经理、主任(400万元)，一般员工200万元;二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销;三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢?这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

　　(三)努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

　　一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对ATM的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。二是在\*\*\*保险上下功夫。要克服\*\*\*保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户(支行机关重点是车辆险)，深挖大客户保险资源，全g力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

　　三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

　　四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

　　五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

　　三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

　　(一)强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

　　一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

　　二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

　　三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

　　四是进一步加大检查频率和力度。

　　(二)强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

　　一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动实施方案、20\_年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

　　支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。对各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款有三项以上(含三项)未完成计划的单位，对其主任诫免谈话，通报批评;四项(含四项)未完成计划的主任，支行党委责令你引咎辞职;对任务完成80%以下的支行各部室主任、副主任及三个小组成员和部室员工，党委将对其启动诫免谈话程序，部门负责人引咎辞职，并作为支行机关下步业务转型中竞聘的重要依据。对负债业务负增长的网点，给予网点负责人黄牌警告。

　　对负债业务在郑州全辖排名后10位的网点更换主任;中间业务完成不足50%且在全辖排名后10位网点更换负责人。

　　对“开门红”期间，凡发生案件的一律取消评先资格，并按“四大责任追究”机制要求进行责任追究。

　　(三)加强领导，保证“开门红”的顺利开展。

　　与往年比，20\_年“开门红”工作目标多、要求高，加强领导，精心组织，全面推进，支行成立以我为组长，其它班子成员为副组长，各部室负责人为成员“开门红”工作小组，各网点也要成立组织，明确职责，强化责任，抓重点、抓落实、抓进度。一季度，支行机关要继续实行行长包片、部室包点制度，为进一步严明纪律，旺季期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，机关带头执行。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前取得“开门红”战役的突破性进展，各位主任、经理坚守岗位，未经批准不得擅自离开属地，各主任要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵，成为优秀营销主任，各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，要在全行上下营造一种抢市场、争份额的强大合力，一鼓作气完成“开门红”各项目标任务。四、强化科学发展思路，增强全行的向心力。

　　一是切实把关心员工的各项措施落到实处，各班子成员、各位中层干部要深入员工之中，倾听员工心声，了解思想状况，维护员工利益，及时兑现工资和各项奖励，对家庭确实有困难，要尽可能地给予帮助，要落实十件实事的活动方案，把有限的费用资源尽其所能向基层倾斜。

　　二是对业绩突出的员工进行奖励，发挥其带动作用。对“开门红”活动中业绩优秀的员工，要通过各种形式给予表彰奖励，充分做到激发其干事创业的积极性，要开展多种形式的劳动竞赛活动，坚持典型引路，激励带动工作方法，在全行上下营造出浓厚的竞争氛围，推动“开门红”活动向纵深发展(如支行开辟“开门红”活动工作快报)。

　　三是切实加强工作作风建设。要实现一季度目标，将会面临更大任务困难，然而困难并不可怕，怕的是没有高目标拉动，跨越式提速发展的信心、决心、勇气;怕的是没有破釜沉舟、背水一战的豪情;怕的是缺乏敢争天下先、引领同业的气魄和胆量。因此，全行上下特别是各位主任要提高认识，再换脑筋，一是牢固树立科学发展观，科学发展观第一要义是发展，以人为本，基本要求是全面协调可持续，根本方法是同筹兼顾。在新密市这样一个居全省前五位的经济持续发展强县市，同业竞争的外部环境呈白热化趋势，支行要想立于不败之地，就必须实施强势营销策略，始终围绕辖内20强客户，纳税50强大客户纳入营销格局，无论是哪个行客户，都要千方百计、历千心万苦、全力赴、全力争取，坚决反对无所作为、不思进取、不求有功、但求无过的惰性思想，坚决打破几种惯性思维：与自己比小富即安，与过去比小进自满，与落后比不畏进取。要坚决反对无所作为、不畏进取、固步自封、碌碌无为一心想做太平官的人，群众不满意，支行党委也不会允许你拖新密行快速发展的后腿。二要对高目标拉动的登山效应要有一个正确认识，支行一年的快速平稳发展再次证明，只有以高目标引路高效增长，取得实实在在业绩，挣得了工资，才能促进管理水平、经营效益、员工收入的大幅提升，正是这种敢碰强、敢领先、敢夺红旗、敢争第一的勇气和奋力冲高信念的牵引，激发了全员提速发展的热情，实现了各项业务快速发展。同时高目标、高要求也体现了上级行党委对我行的发展厚望，同样也体现了支行党委对网点主任带领这支队伍的极度信赖。

　　同志们，20\_年“开门红”战役已经打响，支行的业务全面转型已经进入到了至关重要的百米冲刺阶段，任务万分艰巨，让我们立即行动起来，支行党委相信，只要全行上下以高度的历史责任感和紧迫感，争秒抢时，进一步发扬不畏艰辛、拼搏进取的顽强意志，继续发扬自我加压、埋头苦干的无私奉献精神，抢抓机遇，履职尽责，众志成诚，努力工作，就一定能够在有效控制各类风险的前提下，夺取支行“开门红”工作的全面胜利!

**【篇9】银行开门红表态发言稿**

　　各部门的所有员工们：

　　安排部署我行20xx年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

　　统筹兼顾，突出重点，全力以赴，坚决打好一季度“开门红”业务转型“遭遇战”

　　1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

　　不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近36个亿的存款，仅仅靠上存存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。同时储备了一批中小企业客户;二是抓紧抓实已上报和拟上报项目强力推进，坚决落实“一把手挂帅，前后台共同营销”的工作责任制，对目标客户明确营销主责任人，采取五定“定目标、定职责、定措施、定费用、定奖惩”，对已上报的项目，争取一季度早日投放、早日见效;三是做好优质项目贷款储备工作，按照网点主任提供信息，共同制订目标方案，共同实施营销计划，确保在项目营销上抢占先机;四是对交通设施、重点电力项目、招商引资项目、优质机构客户，农业产业化龙头企业、房地产按揭及个贷作为重点，在资产业务上力求有所突破;五是在三农业务上，加快农户贷款和小企业贷款营销力度，结合辖内重点区域客户体，择优发放，同时加大农业产业化龙头企业的介入力度，对我市10家龙头企业加大营销力度;六是全面推进个人资产业务的开展，围绕个人住房、个人生产经营、个人自用车贷款作为重点产品，把有稳定收入、信用良好的个人高端客户作为个贷重点，进行深度营销。

　　(二)紧盯市场，全面出击，坚决打胜负债业务“主战场”遭遇战。

　　今年以来，我行存款业务的提速发展充分证明“总量决定实力，份额决定地位，增存决定增收，增存决定优势”，股改后，我行要继续巩固存款优势地位，并把它作为生存点，视为发展的需要、效益的需要、形象的需要、员工收入的需要，必须牢固树立早抓早主动，早抓早见效观念，把它作为“开门红”主战场，打一场漂亮的存款市场攻坚战。具体做到：1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

　　2、做好营销宣传，为营造“开门红”大造声势。抓住双节有利时机，结合“大行德广、伴你成长金钥匙春天行动”上下联动，内外互动，迅速掀起旺季宣传活动\*\*\*。一是借“双节”喜庆气氛，采用宣传折页、贺年卡、电话等方式，开展声势庞大宣传活动;二是各网点可借助庙会、元宵节、送戏下乡等形式进行宣传;三是针对高档社区、重点机构、高端客户邀请专家讲座、理财沙龙等客户联谊活动;四是做好双节客户回访工作，双节期间，支行班子成员将带队拜访500万元以上客户及重点资产业务客户，各主任也要亲自带队，深入重点客户，上门慰问、征求意见，以此来提高客户对我行的忠诚度。

　　3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一主责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户(500万元)，经理、主任(400万元)，一般员工200万元;二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销;三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢?这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

　　(三)努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

　　一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对ATM的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。二是在\*\*\*保险上下功夫。要克服\*\*\*保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

　　三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

　　四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

　　五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

　　从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

　　(一)强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

　　一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

　　二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

　　三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

　　四是进一步加大检查频率和力度。

　　(二)强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

　　一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动实施方案、20\_年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

　　支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。对各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款有三项以上(含三项)未完成计划的单位，对其主任诫免谈话，通报批评;四项(含四项)未完成计划的主任，支行党委责令你引咎辞职;对任务完成80%以下的支行各部室主任、副主任及三个小组成员和部室员工，党委将对其启动诫免谈话程序，部门负责人引咎辞职，并作为支行机关下步业务转型中竞聘的重要依据。对负债业务负增长的网点，给予网点负责人黄牌警告。

　　对负债业务在郑州全辖排名后10位的网点更换主任;中间业务完成不足50%且在全辖排名后10位网点更换负责人。

　　对“开门红”期间，凡发生案件的一律取消评先资格，并按“四大责任追究”机制要求进行责任追究。

　　(三)加强领导，保证“开门红”的顺利开展。

　　与往年比，20xx年“开门红”工作目标多、要求高，加强领导，精心组织，全面推进，支行成立以我为组长，其它班子成员为副组长，各部室负责人为成员“开门红”工作小组，各网点也要成立组织，明确职责，强化责任，抓重点、抓落实、抓进度。一季度，支行机关要继续实行行长包片、部室包点制度，为进一步严明纪律，旺季期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，机关带头执行。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前取得“开门红”战役的突破性进展，各位主任、经理坚守岗位，未经批准不得擅自离开属地，各主任要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵，成为优秀营销主任，各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，要在全行上下营造一种抢市场、争份额的强大合力，一鼓作气完成“开门红”各项目标任务。四、强化科学发展思路，增强全行的向心力。

　　一是切实把关心员工的各项措施落到实处，各班子成员、各位中层干部要深入员工之中，倾听员工心声，了解思想状况，维护员工利益，及时兑现工资和各项奖励，对家庭确实有困难，要尽可能地给予帮助，要落实十件实事的活动方案，把有限的费用资源尽其所能向基层倾斜。

　　二是对业绩突出的员工进行奖励，发挥其带动作用。对“开门红”活动中业绩优秀的员工，要通过各种形式给予表彰奖励，充分做到激发其干事创业的积极性，要开展多种形式的劳动竞赛活动，坚持典型引路，激励带动工作方法，在全行上下营造出浓厚的竞争氛围，推动“开门红”活动向纵深发展(如支行开辟“开门红”活动工作快报)。

　　三是切实加强工作作风建设。要实现一季度目标，将会面临更大任务困难，然而困难并不可怕，怕的是没有高目标拉动，跨越式提速发展的信心、决心、勇气;怕的是没有破釜沉舟、背水一战的豪情;怕的是缺乏敢争天下先、引领同业的气魄和胆量。因此，全行上下特别是各位主任要提高认识，再换脑筋，一是牢固树立科学发展观，科学发展观第一要义是发展，以人为本，基本要求是全面协调可持续，根本方法是同筹兼顾。在新密市这样一个居全省前五位的经济持续发展强县市，同业竞争的外部环境呈白热化趋势，支行要想立于不败之地，就必须实施强势营销策略，始终围绕辖内20强客户，纳税50强大客户纳入营销格局，无论是哪个行客户，都要千方百计、历千心万苦、全力以赴、全力争取，坚决反对无所作为、不思进取、不求有功、但求无过的惰性思想，坚决打破几种惯性思维：与自己比小富即安，与过去比小进自满，与落后比不畏进取。要坚决反对无所作为、不畏进取、固步自封、碌碌无为一心想做太平官的人，群众不满意，支行党委也不会允许你拖新密行快速发展的后腿。二要对高目标拉动的登山效应要有一个正确认识，支行一年的快速平稳发展再次证明，只有以高目标引路高效增长，取得实实在在业绩，挣得了工资，才能促进管理水平、经营效益、员工收入的大幅提升，正是这种敢碰强、敢领先、敢夺红旗、敢争第一的勇气和奋力冲高信念的牵引，激发了全员提速发展的热情，实现了各项业务快速发展。同时高目标、高要求也体现了上级行党委对我行的发展厚望，同样也体现了支行党委对网点主任带领这支队伍的极度信赖。

　　同志们，20xx年“开门红”战役已经打响，支行的业务全面转型已经进入到了至关重要的百米冲刺阶段，任务万分艰巨，让我们立即行动起来，支行党委相信，只要全行上下以高度的历史责任感和紧迫感，争秒抢时，进一步发扬不畏艰辛、拼搏进取的顽强意志，继续发扬自我加压、埋头苦干的无私奉献精神，抢抓机遇，履职尽责，众志成诚，努力工作，就一定能够在有效控制各类风险的前提下，夺取支行“开门红”工作的全面胜利!

**【篇10】银行开门红表态发言稿**

　　尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：

　　大家下午好~

　　时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了08年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

　　细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

　>　一、提高服务质量、建立良好关系

　　“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

　　>二、认真学习专业知识、提高销售技能

　　随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。20\_年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

　　>三、感恩之情、真心回报

　　20\_年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关;每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐的.团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

　　客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做120\_年我们品尝过的辛酸苦累;20\_年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在20\_年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们，20\_年已经悄悄向我们走来，20\_年的精彩正在向我们召唤。20\_年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击!

　　在此我代表所有银邮销售部的客户经理表态，在09年的开门红战役中我们一定会抓住机遇、迎接挑战、奋力拼搏、全力以赴、用我们的豪情壮志，用我们的辉煌业绩，书写人生新的篇章。

　　加油

**【篇11】银行开门红表态发言稿**

　　尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：

　　大家下午好~

　　时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

　　细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

>　　一、提高服务质量、建立良好关系

　　“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

　>　二、认真学习专业知识、提高销售技能

　　随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

　>　三、感恩之情、真心回报

　　2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关;每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和-谐的团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

　　客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做!”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累;2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们，2xx-x年已经悄悄向我们走来，2xx-x年的精彩正在向我们召唤。2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和-谐的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击!

**【篇12】银行开门红表态发言稿**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　现在我代表淮海东路支行做表态发言，今天我们在这里召开的20\_年旺季开门红动员会，让江苏银行淮安分行的全体人员感到了压力，更感受到了责任和动力。听了各条线部门领导对各项指标的详细解读后，让我们对完成旺季开门红各项工作任务充满了信心和决心。我们一定在分行领导层的正确带领下，变压力为动力，我们有能力、有信心坚决完成分行下达的旺季开门红各项工作任务，为圆满完成旺季开门红的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

　　谢谢！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！