# 银行开门红表态发言范文(通用5篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-03-26

*银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于银行开门红表态发言的文章5篇 ,欢迎品鉴！【篇一】银行开门红表态发言　　各部门的所有员工们：　　安排部署我行20xx年首季“开门...*

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于银行开门红表态发言的文章5篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】银行开门红表态发言**

　　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!

**【篇二】银行开门红表态发言**

　　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!

**【篇三】银行开门红表态发言**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！今天很荣幸在本次大会上进行发言，我是来自XX网点的XX，目前担任个人客户经理职务。我今天发言的主题是《秣兵历马，一往无前，为决胜开门红而不懈奋斗》。

　　20\_年即将到来，对金融业而言，内外部环境日趋复杂，可谓是充满机遇和挑战。全力以赴争取做到开门红，会为我们全年工作打下一个良好的基础。对此，我个人和网点将从以下方面开展工作：

　　\*\*\*，准备更充分一点，做到胸有成竹。我们网点所在的XX地区市场形势严峻，同行业竞争激烈，想要披荆斩棘、率先突围实属不易。而首季营销至关重要，万事开头难，我们思考更多的是如何打好基础、做好铺垫，以“开门红”助力“全年红”。为此，通过悉心总结地区历年销售情况，梳理手上资源，提前着手，根据上级下发的年度工作指标，建立以效益为导向的工作机制，设置周度、月度、季度工作指标，对营销工作进行统一规划和布置，并分解落实到员工个人；做到目标明确 、政策合理、责任到位、分工有序。

　　第二，思考更全面一点，做到行之有效。想要开门红，制定并推行行之有效的营销措施尤为重要，为此，网点在策略上狠下功夫。首先，我们将在做好厅堂营销的同时，更加注重客户的深度挖掘，开年\*\*\*时间对意向客户开展电话邀约，提前下手，杜绝同行竞争流失；并积极开展外拓，围绕周边小区和商网实际，做好前期调研工作，明确人群定位。对大客户重点筛选，由网点负责人亲自营销；分层级、有重点地做好市场开发和维护。争取稳步做到存款有增长、中收有突破。

　　第三，工作更勤奋一点，做到优质服务。服务是银行的软实力，谁能与客户保持良好关系，谁就能最终赢得市场。网点将树立“以客户为中心，以服务体验为主线”的工作思路，注重网点的环境的建设，尤其是圣诞、元旦、春节期间，注重节日氛围烘托，为客户提供温馨、舒适的体验；加强员工服务意识和水准的培训，从接待站姿、接待行礼、指引手势、文明用语等所有流程进行规范，展示我行的良好形象，拉近与客户的距离。

　　第四，机制更严格一点，做到奖罚分明。网点将充分调动员工参与市场营销的积极性、主动性、创造性，强化全员营销意识。按照按劳分配、多劳多得的原则，年初重新细化奖励政策，使员工心中有目标、前进有动力，在谈每一个客户的时候，都能知道自己能得到的奖励，彻底改变消极、被动、懈怠的局面。不断提高员工向心力、凝聚力，打造一直服务优质、业务精干、积极向上、勇于拼搏的狼性队伍。

　　雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。20\_年已经扑面而来，战斗的号角已经吹响，在此我仅代表XX网点郑重向各位领导承诺：

　　我们将以势如破竹的气势、舍我其谁的勇气、乘风破浪的决心、百尺竿头更进一步的魄力，圆满完成支行下达的开门红目标，实现新的突破！

　　同时，也请各专业领导能多给予指点和支持，各兄弟单位能多交流分享，一起为我行20\_年的宏伟目标不懈奋斗。

　　以上是我的发言，谢谢大家！

**【篇四】银行开门红表态发言**

　　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!

**【篇五】银行开门红表态发言**

　　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!

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！