# 银行开门红表态发言稿【六篇】

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-23

*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稿的文章6篇 ,欢迎品鉴！第1篇: 银行开门红表态发言稿　　尊敬的各位领导、各位同事：　　大家好！今天很荣幸在...*

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稿的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**第1篇: 银行开门红表态发言稿**

　　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！

**第2篇: 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！

**第3篇: 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!

**第4篇: 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！

**第5篇: 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!

**第6篇: 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！

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！