# 银行2024年秋季工作动员会发言

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-11-25

*同志们：今年以来，我行的业务形势整体发展很好，上半年各项指标均取得了明显进步。但是，从近段时间全行业务运营情况来看，如果不能紧紧抓住农村旺季回笼的有利时机，上半年全行员工用心血和汗水换来的经营成果，就会导致出现不进则退的难堪局面。因而，就如...*

同志们：

今年以来，我行的业务形势整体发展很好，上半年各项指标均取得了明显进步。但是，从近段时间全行业务运营情况来看，如果不能紧紧抓住农村旺季回笼的有利时机，上半年全行员工用心血和汗水换来的经营成果，就会导致出现不进则退的难堪局面。因而，就如何抓好九月份工作，刚才会上已做了详细安排，在此，我主要从以下四个方面再做以强调：

一、 绝地反击，背水一战。进入三季度以来，多项业务指标出现了徘徊不进的局面。虽然客观上存在着诸多因素，但是，主观上的懈怠情绪也是不容回避的事实。实事求是来讲，要在一些指标上取得较大突破，客观上确实存在一定的困难，但是，从上级行的要求以及其他行的发展速度来看，除了站稳脚跟，背水一战，我们别无选择。特别在进入三季度以来，清贷、收息两项指标的任务压力很大，局面十分被动，如果用停滞不前的眼光来看，要想在九底确保完成任务并取得新的突破似乎无望，但是，面对逆境中的困难，我们是束手就擒，还是放手一搏？我们是当缩头乌龟，还是自绝退路、绝地反击？所谓“绝对反击”，就是要让我们每一名员工的思路开阔一些，眼光盯紧一些，手掌伸长一些，工作深入一些。我相信，只要大家能够自我加压，增强责任心和使命感，只要大家心往一处想、劲往一处使，我们就能够抓住旺季回笼这个机遇，找到新的创效渠道，开辟清贷收息的第二战场，进而突破瓶颈，并取得秋季战役的全面胜利。

二、整体推进，重点突破。讲整体推进，这是支行三季度的全盘目标计划，即分行考核的八项指标必须完成；讲重点突破，就是要确保存款、中间业务、清贷、收息要在上年同期的基础上取得突破。首先，城区四所一柜必须继续发扬能打硬仗的优良作风，加大市场开拓力度，在保证中间业务、代理保险能够同步完成的同时，储蓄存款努力完成全年任务。其次，农村三所各项任务指标必须均衡推进，全面完成。该三所的考核指标相对较多，所谓芝麻西瓜一齐抓，就须得前后照应，首尾相顾。对该三所来讲，要均衡推进，就需要在某项指标上有所突破。只有做到兼顾，才能促使各项业务均衡推进。第三是支行营业部，目前来看，工作虽然繁杂，但是考核指标相对却较单纯，任务虽然艰巨，但是对全行总体形势带来的影响却至关重要。因而，必须明确分工，责任分担，单人核算，分项考核，并在清贷收息以及对公方面挖掘潜力，探寻资源，积聚能量，有所突破。第四是各专业清贷力量抓住旺季回笼的有利时机，自我加压，主动出击，穷追不舍，重点攻坚，并抓紧兑现先前预约好的归还计划，确保不良贷款清收在三季度取得一个阶段性的辉煌业绩。

三、职能监督，重金悬红。要确保各经营单位的任务指标如期完成，支行职能业务部门在加强督导的主观作用时，还要出谋划策，积极引导，密切协作，并肩作战，同时为一线员工做好后台支持工作。这是其一。其二，在年中工作会议上，支行就曾做过承诺，即十月份对工作业绩突出的主任组织赴港澳全程游。目下兑现承诺的日期就在眼前，谁将能够参予此次豪华游，也很快就会见到分晓。其三，对于单项指标完成好的单位或个人，将考虑拿出一部分效益工资，重金悬红，设立行长奖池，由行长单独分发红包，给予奖励。

四、上下联动，全线出击。今天会议过后，要在全行上下迅速掀起旺季工作高潮。一方面，包片蹲点行长及部室主任要深入下去，争做表率，带动一线员工全面投入秋季作战行动。第二方面，支行部室员工在落实支行决策时，要快行动、见实效，即要做好本职工作，又要完成考核任务。特别在清贷收息方面，要继续发扬上半年的良好作风，并由分管行长负好责，部室主任带好头，尽快组成战斗突击队，深入下去，帮助一线抓清收。第三方面，对支行机关及营业部员工的个人揽存任务，客户部要做好督促考核工作，按照年初分配的任务计划，专人负责，逐人落实，三季度个人揽存任务必须确保完成。

同志们，到九月底，我们的有效工作时间已不足一个月，而我们的差距却需要在十分有限的工作时间内，迎头赶上。这就进一步需要我们争分夺秒、自我加压、纵深掘进、八方挖潜，切实做到扑下身子干，绞尽脑汁算，点点滴滴省，扎扎实实抓，确保将上半年已经取得的优势加以延续的同时，力争百尽竿头，更进一步，使我们临猗支行再一次在全市系统内排队争得一个有利位置。

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！