

开门红表态发言稿精辟(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

开门红表态发言稿精辟篇一

尊敬的各位同事：

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，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！

开门红表态发言稿精辟篇二

尊敬的李总，全省各地市各位事业伙伴，大家上午好！

(我代表xxxx分公司个险渠道就的发展做表态发言)

xxxx怀揣梦想的历了20的蜕变，终于在发展的道路上迎来了曙光!寒冬来临，对陕北的xxxx而言尤为寒冷，但我们时刻没有忘记xxxx国寿的使命。经历不断的磨砺、锤炼，团队的凝聚力、向心力、战斗力得到了提升。

年的开门红此刻已经吹响号角，豪情满怀的我们再次再次相聚一堂，2015年的首场战役发起冲锋!向“没有经历痛苦不知道甘甜，没有历经过磨练不会真正成长”，2015年开门红□xxxx国寿必将在发展的基础之上再度突破，我们必将一步一个脚印坚实的奋斗，在2015年开门红的战役中□xxxx国寿继续秉承革命意志，以指点江山，气吞万里的气势冲锋陷阵，以横刀立马，谁与争锋的气魄攻城拔寨。

2015首战的光荣与理想□xxxx定将以勇于开拓继往开来的成绩向省公司汇报□xxxx在较短的时间里对2015年开门红战役进行了全面部署，具措施如下：

一、整体部署，细致安排针对2015年开门红首场战役，市公司个险部从方案制定、产品培训、客户联谊会到职场会议运作，逐层逐项落实。确保从上到下步调一致，目标明确，执行到位。

围。使xxxx国寿的“形”展现自己的实力，让个险团队的“势”传递只有人人两万元才可以生存的精神。

三、强势推动，全力追踪2015年开门红是一场硬仗，更是一次洗礼，为了确保人人参战，分公司个险部各岗位具体分工，用战报、短信、微博进行全力追踪和实时报道，让队伍的每一位在2015开门红战役中得到最大的收获，让xxxx国寿在2015年的开门红中再次成长。

xxxx国寿为了能够将个险团队“挥之即来、来之即战、战之必胜”的战斗精神融入到团队的血脉中，对2015年开门红各项工作已经进行了具体的部署，如下：

1、12月20日、25日、30日进行目标落实预报，确保省公司“赠送爱心激活卡客户拜访活动”执行到位。

辛勤耕耘，收获硕果，认真思索，收获智慧，顽强拼搏，必将收获胜利。往昔岁月峥嵘，今朝乘风破浪，披星戴月，我心永铭！蓝图艰辛，我心永铭！开拓创新，我心永铭！xxxx国寿必将更快、更好、更强的发展！我们有信心，有决心打好、打赢2015开门红我们的口号是：大干，快干，加油干，我们的目标是：你红，我红，开门红！xxxx国寿必须红，加油加油耶！祝各兄弟公司开门红月月红！祝各位事业伙伴尊享、美满！

篇二：开门红发言稿

尊敬的领导，各位同事们：

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的2012即将过去，我

们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的’，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基矗面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基矗作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

上一篇：整顿活动表态发言 下一篇：美好乡村建设表态发言

开门红表态发言稿精辟篇三

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好！首先感谢中支各位领导给我一个发言的机会，正是有了各位领导的关心和支持，才有了我今天的工作成绩，保险开门红表态发言。

xx-xx年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及xx-xx的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标，特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得滨海的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开

的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性，流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔！古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

“百尺竿头，更进一步”□xx-x年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳舰快速、高效发展做出应有的贡献。

2.

尊敬各位领导、各位同仁：

从见习、正式组训到个险经理三年组训生涯让我深切感受到组训工作艰辛无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现身影工作虽然辛苦却很充实更使我看到了组训工作伟大及不平凡性流血流汗却流淌不走坚持与信心身边有可爱业务伙伴、一同奋斗兄弟姐妹还有关爱及支持领导和家人所以无怨无悔！古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志我相信只要坚持付出一定会有回报感谢公司平台、感谢领导关爱让成长起来此时此刻让我再次想起组训誓词里一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

上一篇：派出所工作表态发言下一篇：没有了

开门红表态发言稿精辟篇四

尊敬的各位领导、亲爱的同志们：

大家好！

20xx年以来，市场科在建设局和处部的正确领导下，瞄准年初制定的工作目标，本着“全面落实，重点突出，精细管理”的工作原则，全面落实各项工作任务，重点解决行业管理中突出问题，精心做好各阶段亮点、热点、焦点工作，全方位履行科室工作职能，提升房管部门在广大市民心目中的形象。同时，不断强化行业管理手段，更新工作理念，创造性的开展各项工作，着力做好古黄河滨水核心区项目改造工作，做好精品城市创建、平安创建、行业培训等工作，采取不定期检查、联合各部门专项检查等手段，加强房地产开发、物业、评估等行业管理，加大市场检查力度。尤其是在全市范围内开展房地产市场秩序专项整治活动，取得了一定成效，有力的净化了房地产市场。20xx年，共对房地产开发企业立案8件，其中对4家企业实施了行政处罚。如未按规定组织竣工验收就擅自交付使用的富豪现代城项目被处以60万元罚款；未办理质量监督和施工许可证手续就擅自开工建设的兴鸿一品工程被处以50万元行政处罚。市场科在20xx年虽然做了一定的工作，取得了一些成绩，行业管理中一些不规范行为逐步得到了规范，群众满意度有所提升。但是，我们也清醒地认识到，在日常的管理工作中仍存在一些问题和不足，主要表现在房地产交易中还存在侵害群众合法权益现象，如金谷花园三个项目由于监管不到位，出现不少遗留问题，甚至出现群众集访现象，在社会中引起不良影响。另外，商品房竣工交付中违规现象时有发生，房地产评估市场整治力量投入不足，整治效果还不明显。这些，都需要我们下大力度去整改去改善去提高。20xx年，我科将从以下几个方面着手，做好房地产市场管理及其他各项工作：

（一）加强房地产经纪市场和评估市场管理力度。

20xx年，我们将加大房地产经纪市场和评估市场管理力度。全面推行房地产经纪机构和评估机构备案公示制度、严格实施房地产经纪和评估人员职业资格制度、规范房地产经纪和估价行为、加强房地产经纪合同和估价报告管理、建立和完善信用公示制度、加强房地产经纪和估价行业自律建设六个方面建立房地产经纪机构和经纪人员、评估机构和评估人员失信惩戒机制，并探索建立房地产经纪机构房源、客源信息共享系统和房地产评估机构监管系统。

（二）加大力度，依法打击房地产领域违法违规行为。

对房地产项目实行“棋盘式”管理，加大房地产市场秩序检查整治力度，开展不定期检查，重点查处虚假广告、无证预（销）售、房地产评估机构行为不规范、商品房买卖合同不规范等违法违规行为。并认真做好房地产开发基础资料管理，做了一户一册，分类分卷归档，对每个开发企业开发资质、销售项目、信用管理情况进行梳理归档，对各个开发项目从土地取得开始到预销售许可直到最后竣工验收交付办理房产证等每一环节实行全过程的监管。

（三）做好属地化物业管理机制工作衔接工作。

20xx年，按照新的物业管理体制指导各区做好物业管理各项工作，开展不少于4次物业管理培训，进一步理顺市、区、街道办、社区居委会的相互关系，规范物业服务企业、业主大会和业主委员会的行为，维护居民的合法权益，构建系统完善的物业管理体系，促进建设和谐文明的社区，全面提升市区物业管理和服务水平。另外，着手建立物业服务企业监管系统，实现企业资质网上申报，核准、变更批后监管等有效运行，切实履行对企业经营服务行为的行政监管系职能。

（四）完善房地产市场信息系统，抓好数据整合。

一是进一步完善与财政部门的数据共享机制，做好商品房销售与契税征缴系统工程信息互通，加强协调配合，真正实现“以税调控房产、以房管促税收”的目的。二是进一步拓宽网上备案系统工作覆盖面。今年上半年，力争三县全面建立商品房销售合同网上备案系统，真正建立起全市统一的房地产市场信息系统运行平台，实现对全市房地产市场的有效监管，正确引导市场投资和消费，促进房地产市场持续稳定健康发展。三是健全投诉处理机制。会同投诉中心积极做好涉及物业、房地产等方面各种投诉，实行“专人、专责、专类”的办法，由分管片区的检查人员深入现场协调处理投诉事宜，保证投诉处理的效率和质量，建立联动机制，对投诉较多的企业将实行重点监管，并在网上进行公开曝光，与企业资质申报、年检等挂钩，进一步规范企业的经营行为。四是做好房地产市场统计分析，多渠道地对商品房市场、二手房市场、土地市场、政策性住房建设等方面的数据进行采集，定期形成房地产市场形势分析报告，为政府决策提供参考依据。

我的发言完了，谢谢大家。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

开门红表态发言稿精辟篇五

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/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□20xx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，根本方法是统筹兼顾。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。

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/_fnwn/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《员工违规操作积管理理办法》，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□20xx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)。