

银行开门红领导发言稿(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行开门红领导发言稿篇一

对于我行春天行动开门红的对策：

转眼一年一度的“开门红”即将到来，对于我行的业绩是个很好的提升机会，我们要抓住机遇做好各方面的工作来迎接。在我看来我们重重之中就是要做好理财业务，不论是我行自己推出的每期理财产品还是代理的保险、基金。“思路决定出路，眼光决定财富”。多数人依据习惯思维判断，农民的理财观念相对保守，但客观现实是农村理财投资渠道缺乏，农民不得不选择储蓄。但在现今的农村，不少农民通过外出学习、工作，对投资理财有一定的了解，头脑十分灵活。

因此，金融行业应加大对农村关于投资理财的宣传和引导。农业银行和农村信用社可以在农村农村设立理财中心，邮政储蓄加大基金、保险代理力度。各类金融组织也应组织服务下乡。

近年，我国商业银行相继推出了理财中心和理财产品，国内个人理财业务方兴未艾，市场前景十分广阔。特别是零售业务的快速发展，它的作用越来越突出。从一定意义上说，它关系到银行的兴衰大事。

从银行战略层面考虑，无论怎么强调理财产品和理财市场的重要性都不过分。从眼前看，资本市场的活跃，导致储蓄不断分流，迫使银行必须推出收益率高的理财产品遏制新增储蓄下滑的势头。从长远看，央行几次调整利率，不仅表明利差在收窄，还会使商业银行在定价、债券市场缩水等方面面临多种风险。

“近忧”和“远虑”迫使商业银行必须加快推进经营方式、结构和盈利方式的战略转型,大力推出理财产品等不占用资本金、不占用信贷规模的中间业务。从需求层面看,农民投资渠道狭窄,只能在无风险、低收益的产品(国债、存款)和高风险、高收益的产品(股票、主要与股票挂钩的基金)间进行选择,银行理财产品可以填补中间的空白地带,为居民投资多元化和商业银行开拓新的利润增长点带来了良好契机。

理财业务是一把“双面刃”。不管怎样的“利器”,在把握风险、做好内控的基础上,通过产品价值最大化实现客户价值最大化才是理财的终极目的。当然理财业务因其涉及面广、专业性强、复杂度高,对境内商业银行的组织流程、业务模式、专业人才等提出了新挑战、新课题。在农村进行理财业务的推广中,非常有必要做好相应的扎实工作。

(一)开拓农村金融市场首先应改善农村金融理财环境。 1、加强硬件设施建设。农村信用社应积极利用现有网络资源,探索符合现代农民需要的理财业务,建立健全个人理财的服务营销、风险监控体系和技术支持系统。如可在农村农村设立理财中心,推出满足农民特征化要求的“农民理财顾问”。同时针对实际加强理财产品的宣传和风险提示,组织农民开展金融投资知识、理财产品宣传。大型商业银行则可增设自助存取款设备,延伸金融服务触角。2、设计适合农民的理财产品。应充分考虑城乡差别,针对农村居民的经济、生活和金融知识水平,开发符合农民理财需要和理财心理、操作简单方便,且风险低、收益稳定、能随时赎回的金融理财产品。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题,适当降低教育储蓄产品的准入条件,设计专门针对农民养老的投资理财产品等。对有较高风险承受能力的农民可加大办理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。对于理财业务尚处于起步阶段的农村信用社,可侧重于帮助农民了解金融知识、建立家庭资产档案、制定并论证资产增值计划、传导各种理财投资信息等,使农民排除恶性负债,控制良性负债,理性选择投资方式。

(二) 理财规划要做到既顺应历史潮流又要有前瞻意识。

当前, 银行要积极顺应历史潮流, 不断地适时地推出新的理财产品, 应对由于资本市场和直接融资的快速发展对商业银行造成的“金融脱媒”压力, 满足客户的投资需要。同时, 随着我国经济日益多元化、国际化, 我们还要充分利用中国银行外汇资金的传统优势, 充分利用利率、汇率、信用等管理工具, 满足客户的避险需求, 提供挂钩国际市场的理财产品。为实现上述目的, 围绕发展理财业务实现流程再造深入性和业务规划长远性的紧密结合。

目前农村的理财市场潜力巨大、方兴未艾, 但理财专业人员的危机意识不可或缺, 前瞻性研究不可缺少。在理财产品的推广上, 不能一哄而上, 要根据本地的实际情况, 有所为, 有所不为。

(三) 农村理财要做到专业性和通俗性相结合。

个人理财的推出是对银行综合实力, 以及对市场需求的判断和反应能力的检验, 从一定意义上说它代表银行零售业务的水平, 理财是各种经济信息的汇集和综合。因此, 要贯彻战略合作理念, 与农村保险公司、证券公司等全方位的合作, 互相依托, 共同做强, 建立长期稳定的合作伙伴关系; 要充分利用合作伙伴的核心资源, 渠道资源、品牌影响力为个人理财vip客户提供更多的高附加值服务, 想方设法稳定住现有客户, 赢得客户持续的忠诚。充分利用和挖掘现有产品、服务和信息资源, 为优质客户提供个性化、全方位的服务。

理财服务一方面通过实体渠道(理财工作室、理财专柜)与客户进行面对面接触, 通过理财专家讲解理财知识, 让客户在理财的安全性、收益性、流动性等方面权衡利弊, 进行适当理财; 另一方面则依靠call-center以及各种电子通讯手段(电话、互联网、手机短信)进行在线理财、移动理财并实施客户的理财方案。

完整的“理财”的产品服务体系将包括: 1、基础账户服务:

存取款、银行卡、个人结算、银证转账等;2、投资类产品:外汇投资理财产品(外汇宝、汇聚宝)、纸黄金、保险、基金等;3、信息咨询服务:理财规划、投资财讯及非银行类信息服务;4、增值类服务:银行产品价格及费率优惠等。

总结

农村理财市场比城乡理财更难营销，农民同志思想守旧，解放思想加强宣传工作是首要任务。中国的农民不是美国的农民，中国的农民都是省吃俭用积累的财富也经不起任何金融风险的打击。这就要求我们在设计理财产品的时候要控制好管理风险，法律风险，技术风险；体现为农民服务的宗旨。农民也需要金融市场不是只有单纯的储蓄一项投资方式。农民了解更多的理财投资方式这样，并让农民知道不同的投资方式不仅能控制风险还能套期保值获得更多的收益更多的利益。

开门红结束了，这段日子过的很忙碌同时也很充实，感觉自己是在学习中成长，在成长中进步，这段时间过的特别的值得。

外部环境上，我在二月末从高柜调到了低柜，工作需要进一步去学习和适应，同时低柜业务的种类也让我需要不断给自己充电，在工作之前我一直希望自己可以从事国际业务，这次终于有了机会，国际汇款、光票、汇票、旅行支票，这些曾经只是在书本上听过的名词如今终于有机会去尝试去了解去办理，这都要感谢两位主任给我提供的锻炼机会，才能让我去了解和掌握银行的知识，但是我深知这还只是银行的皮毛，我还需要更多的去充电，去锻炼自己，我也希望自己的生活中明天都充满挑战，这样才能鞭策自己不断的进步；在低柜也做了一个半月了，感觉业务上基本可以应对自如，当然还有很多细节上叫不准，吃不透，相信会在未来的一段时间不断去积累不断和老员工学习来提升自己。

绩效不理想的原因很多，每天我也会想很多，工作该怎么做，有件事我觉得是让我欣喜的，我在不断的提高自己，我觉得自己这段时间的进步很大，我开始有意识的积累客户，花时间去电话回访，建立起良好客户关系的现在有三个客户，资产都是百万的优质客户；同时我觉得柜台营销很重要的一点就是增加开口率，说的多了机会自然也就多了，低柜可以和客户更近距离的接触，成功的概率也就相应的提高，我发现很多客户在办理业务的时候还是愿意和自己闲聊些家常的，我想在建立起信任的基础上营销就不是有太多的心理障碍了；我在学着用记事本记每天发生的事，需要我解决和跟踪的事，需要我回访的客户，以前总是发生很多事，但是都记不住，有的干脆第二天就忘了，所以有一个记事本记录每天需要跟踪的事让我工作起来更有规划；跟踪事件的进程让我觉得很有收获，上个月末从香港划来的7000万港币让我觉得很有成就感，虽然我没帮上太大的忙，但是跟踪整个事件的进程让我学会了很多东西，当时听国结说要进来7000万港币，我就想要是能留在咱营业部就好了，然后和主任汇报，协助国结关注这个帐户，然后和公司把这笔留交的钱进账，看主任和公司进行协商，最后留在我们家2000万，感觉这件事很有成就感，晚上又去国结报文，第二天才知道这笔款项应该算在资本项下，又给个金打电话询问该怎么上报。过了几天这笔款项有些多余的余款需要原路退回，我又给高姐做的国际汇款，再和个金和国结沟通这属于资本项下还是投资项下的，怎么申报，总之这件事打了很多电话，和很多部门进行了沟通，跟踪这件事让我学到了很多，毕竟这么大幅度的款项不是经常能碰到，学习业务的同时也锻炼了自己的沟通协调能力，感觉这件事让自己很有成就感。同时也让我知道，很多部门都是只知道自己的那一块，对别的部门不了解，所以我想跟踪一件事可以让我知道整件事的过程该怎么做，可以了解很多自己平时不知道的东西。总的来说我对自己开门红绩效的完成情况不是很满意，但是我对下一个季度的工作充满了信心，我想自己有能力做的更好，我是个不服输的人，我不想比别人差，我总是会告诉自己别人能做到的事自己也能做到。进入20xx年，***支行在支行新领导班子的带领下，以分

行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

该行在“开门红”工作所取得的优良业绩验证了一句话：只要上下一心，就没有克服不了的困难。“开门红”工作的胜利也证明了只要主动抓早、抓准工作重点，就抓住了工作的主动权，谁就会取得满意的工作成效。

银行开门红领导发言稿篇二

进入20xx年，***支行在支行新领导班子的带领下，以分行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

值得一提的是，新的一年由于股市火爆的冲击，***支行又毗邻证券公司，首当其冲，存款深受影响，加上我支行网点经营环境不够理想，同业竞争激烈，开年以来存款不断大幅下滑，形势严峻。支行通过早动员、早部署、早抓落实，全行员工迅速行动起来，上下一心，众志成城，奋力拼搏，采取各种有效办法，人人争存揽储。由于目标明确，措施得力，终于扭转了存款下滑的不利局面，至3月底，全行的本外币储蓄时点数比去年净增93万元，完成分行下达“开门红”储蓄

时点“保二增一”必保任务数达383%；对公存款时点数比去年净增万元，日均数比去年净增达万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，居分行第二名；其他主要业务指标完成情况也良好：信用卡发卡8张，完成“开门红”任务的148%，居分行第五名；此外，该行还努力克服信贷市场和同业竞争激烈的不利因素，通过积极寻找新客户、稳定存量客户等措施，实现流动资金贷款净增9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181%和681%。尤其是票据贴现业务，支行以对票源大户的营销作为工作重心，充分利用我行对优质客户在价格优惠和“边查边贴”速度方面的政策倾斜，在合法合规前提下尽可能缩短工作流程，重视对优质客户上下游企业的链式营销，加强并巩固与票源大户的良好合作关系，不断扩大票源，一季度累计发放贴现贷款40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。

该行在“开门红”工作所取得的优良业绩验证了一句话：只要上下一心，就没有克服不了的困难。“开门红”工作的胜利也证明了只要主动抓早、抓准工作重点，就抓住了工作的主动权，谁就会取得满意的工作成效。

2015年银行开门红工作总结

进入2015年，***支行在支行新领导班子的带领下，以分行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

进入2009年，***支行在支行新领导班子的带领下，以分

行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

值得一提的是，新的一年由于股市火爆的冲击，***支行又毗邻证券公司，首当其冲，存款深受影响，加上我支行网点经营环境不够理想，同业竞争激烈，开年以来存款不断大幅下滑，形势严峻。支行通过早动员、早部署、早抓落实，全行员工迅速行动起来，上下一心，众志成城，奋力拼搏，采取各种有效办法，人人争存揽储。由于目标明确，措施得力，终于扭转了存款下滑的不利局面，至3月底，全行的本外币储蓄时点数比去年净增93万元，完成分行下达“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达383%；对公存款时点数比去年净增万元，日均数比去年净增达万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，居分行第二名；其他主要业务指标完成情况也良好：信用卡发卡8张，完成“开门红”任务的148%，居分行第五名；此外，该行还努力克服信贷市场和同业竞争激烈不利因素，通过积极寻找新客户、稳定存量客户等措施，实现流动资金贷款净增9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181%和681%。尤其是票据贴现业务，支行以对票源大户的营销作为工作重心，充分利用我行对优质客户在价格优惠和“边查边贴”速度方面的政策倾斜，在合法合规前提下尽可能缩短工作流程，重视对优质客户上下游企业的链式营销，加强并巩固与票源大户的良好合作关系，不断扩大票源，一季度累计发放贴现贷款40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。

泰康人寿湘潭中支银行保险部2011开门红启动大会 总结报告

12月25日圣诞节的下午2点，泰康人寿湘潭中支银保部全体伙伴欢聚一堂，喜迎2011开门红启动大会的召开，泰康人寿湖南分公司肖建文总经理、黄大香经理以及泰康人寿湘潭中支负责人谭文波先生，银保部负责人黄湘蓉女士出席本次启动会。会议由湘潭中支银保部督训伍果主持。此次启动会目的在于在公司新三年战略发展思路的指引及新的监管环境下，就2011年及开门红的工作进行规划和部署，在开门红之前充分的调动客户经理的销售积极性，确保湘潭银保开门红及全年任务的完美达成。

保费平台。

谭总讲话结束后，各个营业部在营业部经理的带领下，在省市领导的面前进行庄严的誓师仪式，誓师充分展现出湘潭银保人对完成2011全年及开门红任务的信心与决心。誓师结束后，湘潭中支银保部黄湘蓉总经理发表了激情四射的开门红启动令讲话，号召全员统一思想，全力以赴，奋勇拼搏，坚决打赢2011的第一仗，此时现场气氛也达到最高潮。

进入2009年，***支行在支行新领导班子的带领下，以分行“开门红”工作方针为指导，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，不断向全行员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏精神，并以开展各种综合营销活动为契机，制定营销激励机制，紧紧围绕着“开门红”任务指标，认真组织落实各项工作措施，及时把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，由支行行长亲自带队逐一对该行的优质客户实行登门拜访，全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造我行新的良好形象。

值得一提的是，新的一年由于股市火爆的冲击，***支行又毗邻证券公司，首当其冲，存款深受影响，加上我支行网点经营环境不够理想，同业竞争激烈，开年以来存款不断大幅下滑，形势严峻。支行通过早动员、早部署、早抓落实，全行员工迅速行动起来，上下一心，众志成城，奋力拼搏，采取

各种有效办法，人人争存揽储。由于目标明确，措施得力，终于扭转了存款下滑的不利局面，至3月底，全行的本外币储蓄时点数比去年净增93万元，完成分行下达“开门红”储蓄时点“保二增一”必保任务数达383%；对公存款时点数比去年净增 万元，日均数比去年净增达万元，分别完成分行下达“开门红”任务数的766%和561%，存款增量达27万元，居分行第二名；其他主要业务指标完成情况也良好：信用卡发卡8张，完成“开门红”任务的148%，居分行第五名；此外，该行还努力克服信贷市场和同业竞争激烈的不利因素，通过积极寻找新客户、稳定存量客户等措施，实现流动资金贷款净增9万元，个贷业务净增1万元，贸易融资净增1万美元，分别完成“开门红”任务的579%、181% 和681%。尤其是票据贴现业务，支行以对票源大户的营销作为工作重心，充分利用我行对优质客户在价格优惠和“边查边贴”速度方面的政策倾斜，在合法合规前提下尽可能缩短工作流程，重视对优质客户上下游企业的链式营销，加强并巩固与票源大户的良好合作关系，不断扩大票源，一季度累计发放贴现贷款40万元，完成开门红任务498%，完成率和完成量均居全行第二。该行在“开门红”工作所取得的优良业绩验证了一句话：只要上下一心，就没有克服不了的困难。

银行开门红工作总结范文

对于我行春天行动开门红的对策：

转眼一年一度的“开门红”即将到来，对于我行的业绩是个很好的提升机会，我们要抓住机遇做好各方面的工作来迎接。在我看来我们重重之中就是要做好理财业务，不论是我行自己推出的每期理财产品还是代理的保险、基金。“思路决定出路，眼光决定财富”。多数人依据习惯思维判断，农民的理财观念相对保守，但客观现实是农村理财投资渠道缺乏，农民不得不选择储蓄。但在现今的农村，不少农民通过外出学习、工作，对投资理财有一定的了解，头脑十分灵活。

因此,金融行业应加大对农村关于投资理财的宣传和引导。农业银行和农村信用社可以在农村农村设立理财中心,邮政储蓄加大基金、保险代理力度。各类金融组织也应组织服务下乡。

近年,我国商业银行相继推出了理财中心和理财产品,国内个人理财业务方兴未艾,市场前景十分广阔。特别是零售业务的快速发展,它的作用越来越突出。从一定意义上说,它关系到银行的兴衰大事。

从银行战略层面考虑,无论怎么强调理财产品和理财市场的重要性都不过分。从眼前看,资本市场的活跃,导致储蓄不断分流,迫使银行必须推出收益率高的理财产品遏制新增储蓄下滑的势头。从长远看,央行几次调整利率,不仅表明利差在收窄,还会使商业银行在定价、债券市场缩水等方面面临多种风险。

“近忧”和“远虑”迫使商业银行必须加快推进经营方式、结构和盈利方式的战略转型,大力推出理财产品等不占用资本金、不占用信贷规模的中间业务。从需求层面看,农民投资渠道狭窄,只能在无风险、低收益的产品(国债、存款)和高风险、高收益的产品(股票、主要与股票挂钩的基金)间进行选择,银行理财产品可以填补中间的空白地带,为居民投资多元化和商业银行开拓新的利润增长点带来了良好契机。

理财业务是一把“双面刃”。不管怎样的“利器”,在把握风险、做好内控的基础上,通过产品价值最大化实现客户价值最大化才是理财的终极目的。当然理财业务因其涉及面广、专业性强、复杂度高,对境内商业银行的组织流程、业务模式、专业人才等提出了新挑战、新课题。在农村进行理财业务的推广中,非常有必要做好相应的扎实工作。

- 1、加强硬件设施建设。农村信用社应积极利用现有网络资源,探索符合现代农民需要的理财业务,建立健全个人理财的服务营销、风险监控体系和技术支持系统。如可在农村农村设立理财中心,推出满足农民特征化要求的“农民理财顾问”。同时针对实际加强理财产品的宣传和风险提示,组织农民开展金

融投资知识、理财产品宣传。大型商业银行则可增设自助存取款设备,延伸金融服务触角。2、设计适合农民的理财产品。应充分考虑城乡差别,针对农村居民的经济、生活和金融知识水平,开发符合农民理财需要和理财心理、操作简单方便,且风险低、收益稳定、能随时赎回的金融理财产品。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题,适当降低教育储蓄产品的准入条件,设计专门针对农民养老的投资理财产品等。对有较高风险承受能力的农民可加大办理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。对于理财业务尚处于起步阶段的农村信用社,可侧重于帮助农民了解金融知识、建立家庭资产档案、制定并论证资产增值计划、传导各种理财投资信息等,使农民排除恶性负债,控制良性负债,理性选择投资方式。

(二)理财规划要做到既顺应历史潮流又要有前瞻意识。

银行开门红领导发言稿篇三

1、计划落实早、措施实20xx年初,我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析,将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解,把计划分解成月计划,月月盘点、月月落实,有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量,进一步明确了考核办法,把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

一是确保续保业务及时回笼,我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐,由经理室督促考核,并要求提前介入公关。一旦出现脱报,马上在全司公布,其他人员可以参与竞争,从而巩固了原有业务,大大减少了业务的流失,保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络,提前获悉新上项目、新上工程名录,并和xxx部门、汽车销售商建立友好合作关系,请他们帮助我们收集、提供新

车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与xxx□城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以xx0%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

银行开门红领导发言稿篇四

做为一名监控人员，能自觉遵守工作纪律，严格按照站里的各项制度来约束自己，取得了一定的成绩。

当班发生的一切突发事件和难以解决的问题及时请示或报告给站长，站长采取措施予以解决。尽量杜绝放人情车在本班发生。

在交接班时交代监控设备的运行情况，确保录象过程的连续完整。通过自己的学习和请教，能初步掌握电视监控设备的使用。操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用。

在上下班之际打扫室内卫生，做到无杂务，窗明。地净。墙洁，让自己和他人都能保持愉快的心情上岗。

严格执行站里的规定，按作息时间上下岗，小病坚持。有事推迟，爱岗敬业，有较强的事业心和责任感。

展望明年，充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们团结友爱，同心同德，一定会做到最好。

银行开门红领导发言稿篇五

二、主要工作措施及成效

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业

余时间的学习，熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。