

银行开门红发言稿(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行开门红发言稿篇一

各位领导、各位同事：

20xx年首季开门红即将拉开帷幕，我支行工作思路为：以存款稳定增长为根本，全力做好营销工作，全面带动各项指标任务增长：

一、认真研究总行关于开门红的各项文件及任务目标，做到人人心中有数，人人肩上有担。

二、强化服务，将用心服务作为服务核心。

三、明确客户群体，以活动为载体，精准发力。

四、以我行电子业务产品为纽带，持续推动存款增

20xx年，我支行将在总行的坚强领导下，全员共同努力下，统筹安排各项任务，确保20xx年首季开门红工作稳步推进，为全年工作打下坚实基础。

银行开门红表态发言

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xx[]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。

银行开门红发言稿篇二

各位同仁：

大家晚上好！在全行全力冲刺年末指标，年终决算进入倒计时之际，我们利用晚上时间在这里召开20xx年“开门红”动员大会，标志着我们新一轮“开门红”活动正式拉开大幕，全行工作重心将转向谋划明年的发展，全力以赴推进“开门红”。今天的大会，人力资源部将对全行“开门红”活动整体方案进行一个宣导，两大板块将对开门红指标进行分解落实，板块、条线的代表还要进行表态发言。下面，我首先代表分行党委、行长室就明年的“开门红”工作提三点要求：

关于明年的形势，可以用依然复杂多变，变化更大更快来形容。从整体来看，国内经济增速换挡，更加注重发展质量和推进转型升级。从行业来看，人民币国际化进程加快，人民币已超越欧元和日元，成为全球第二大国际贸易融资货币；利率市场化步伐也从“稳步”向“加快”迈进，银行的“好日子”已一去不复返；移动互联化又带来了新的金融“搅局者”，竞争对手不断增加，每个参与者都想分得一杯羹。这些重大变化发生在很短的时间内，对我们的市场适应能力、盈利能力，风险管控能力等带来一系列新的考验。从系统来看，明年上级行效益目标、市场竞争力目标不会低，结构调整、资本节约、贷存比要求将更高。这些挑战、压力相互交集，逼迫我们要不断适应这种新变化。全行上下要充分认清这一形势变化，增强“居安思危”、“居危思危”意识。

同时我们也要看到，新一轮的全面深化改革从上到下开始启动，xx的发展也面临诸多有利条件和个性化优势；从我们自身来看，我们有规模化的经营优势处于市场的第一方阵、抗风险能力好于中小银行，我们有专业化的人才优势年龄、学历结构四大行最好，我们还有全球化的集团优势海内外一体化、多元化经营等等，这些都是我们敢于直面对手、决胜于市场的“重要法宝”和“祖传秘方”。从内部政策来看，现在中行各级机构都处在内生动力机制之下，获取资源唯有做业务。一季度资源配置最足，先做先得，越早做越能抢到最大的蛋糕份额，越能支撑后续的发展，形成业务和资源互补、互动的良性循环。

总而言之，明年挑战和不利因素不少，但市场机会、有利的方面也很多，关键在于我们能否充分发挥自身优势，以过人的智慧和勇气先人一步，实现“开门红”。只要我们坚定信心，充分利用好“开门红”这一有利时机，就能化不利为有利，牢牢把握住发展的主动权，赢得整个一年的工作主动，就完全能够实现绩效进位目标，提高员工的收入待遇。

这里先通报一组数据。今年一季度，全行一般性存款较年初新增28.8亿元，占前11个月存款新增的109.3%；各项贷款较年初新增22.3亿元，占前11个月贷款新增的101.23%；实现中间业务收入14367万元，占前11个月中收的54%；实现考核拨备前利润19827万元，占前11个月的40.15%；实现账面净利润15050万元，占前11个月的36.26%。我们的存款、贷款、中收和利润都超额完成了全年序时进度，特别是存贷款一季度“开门红”已完成全年任务。上述数据充分凸显了“开门红”工作的重要性。

对于明年的“开门红”，各个单位务必要紧盯目标，开足马力：

一是目标上要积极进取。根据分行开门红竞赛活动部署，“开门红”期间全行各项存款时点目标为新增28.5亿元，

其中个金板块新增14亿元、公司板块新增14.5亿元；存款日均目标为新增18亿元，其中个金、公司板块分别新增9亿元；中间业务收入目标为1.53亿元，其中个金板块4300万元、公司板块11000万元。开门红启动后，各单位要主动对接分行开门红活动方案，迅速进入开门红工作状态，要争分夺秒，尽快掀起开门红工作的高潮，用更高的目标引领方向、鼓舞士气。要认真分析开门红竞赛的各项指标，把“开门红”各项指标按照“任务客户化、客户名单化、名单产品化”的要求转化为具体的客户储备，确保每一项业务都有明确的客户支撑，通过定人员、定责任、定时间、定进度真正把工作目标落到实处。要关注明年春节来的较早的实际，尽量把决战时机前移，力争在春节前落定大局。

二是资源上要激励到位。在明年费用管控更加趋紧的形势下，分行仍然加大了对开门红的费用资源配置，其中业务费用较上年增加了100万元，人事费用较上年增加了134万元，并配置了480万元的人事费用用于专项激励，目的是鼓励各个业务单位、支行网点奋力拼搏，勇于争先。各单位要深刻理解和把握分行的政策意图，通过加快发展，多挣多花多贡献，尽快出台明确到网点和员工的激励考核办法，要舍得投入、敢于投入，同时要提高资源配置效率，“好钢用在刀刃上”，更加有效地调动广大员工的积极性和创造性。这里强调一下，各单位对“开门红”激励的奖金和营销费用，要切实按照网点、员工的实际业绩与贡献及时进行分配，绝不能搞平均主义、大锅饭。兑现上要透明公开、理直气壮。

三是兵力上要全员投入。开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。全行的战略执行能力、支持保障能力、资源配置效率、柜面服务质量等将一并接受市场的检验。开门红不仅是支行、网点的事，也是全行上下共同的事情。“开门红”启动后，市行要由工会部门牵头，抽调部门人手组成“开门红”后援小组，为城区网点提供人力资源支持。各网点要组织好人员，安排好班次，开足柜台，确保客户的等候时间不超过20分钟，对于客

户存款等要开通“绿色通道”。

四是氛围上要广造声势。要充分利用好元旦、春节等营销节点，多渠道进行业务宣传，多形式组织营销活动，多层次开展“走出去”营销，使客户更多地了解我行的产品、服务优势，形成一浪高过一浪的宣传声势，吸引公众视线，激发客户的潜在需求。要时刻关注开门红进程，强化板块、条线的推动，加强通报、点评、排名；利用各种宣传平台，树立各类先进典型，推广各项营销战例。在成绩中总结经验，交流分享、扩大战果，从差距里找出短板，弥补不足、改进方法。通过全员发动、内外互动，公私联动，不断激发全行“一切围绕开门红、一切为了开门红”的工作热情，让“开门红”真正火起来、红起来。

第一、要以“四项机制”为重点，加大业务拓展，实现全方位的开门红

要认真落实“四项机制”，即首席客户经理制、公私联动机制、招商对接机制和每日推动机制。同时强化“四有原则”，即有目标、有计划、有措施、有结果。“四项机制”和“四有原则”是我们增强市场营销主动性和有效性的重要举措。从下半年的情况来看，凡是落实到位、推进有力的单位，市场营销的成果也非常明显。开门红期间，全辖要不折不扣落实好这些机制和原则，板块、条线要加强指导推动，细化过程管理。使“四项机制”和“四有原则”真正成为全行提升市场攻击力、达成“开门红”目标的重要抓手和有力武器。具体到业务上：

一是要全力以赴加大存款拓展。大家清楚，存款是缓解我们贷存比约束、支撑贷款投放、促进中间业务发展、改善净息差水平、实现利润增长这一切的关键所在。从市场规律来看，一季度历来是资金流最集中、最活跃、最繁忙的季节，往往形成银行存款的全年峰值、高点。同时开门红也直接影响各项业务的发展空间，进而决定未来一年整体的竞争格局，抢

抓旺季存款早已成为业内的共识和一致行动。开门红期间，公司板块：首先要加大行政事业单位存款和招商引资账户的争揽力度。深入落实行政事业单位存款“项目库”责任制，加大16个新的行政事业目标客户营销，力争开门红期间达成率50%以上；同时按照“两个50%”要求，力争所在区域内的500万元以上新增资本金账户50%落户我行。其次要拉动派生存款增长。优先支持带动保证金存款和派生存款的授信项目，降低低存款、低收益的授信客户占比，明确要求授信客户的上下游企业在我行开户，并通过现金管理、企业网银等产品，加强对企业的资金归集和流向管理，扩大资金沉淀。第三要强化产品运用。提高银行承兑汇票保证金比例，大力叙做保证金项下的进口开证、保函等表外业务和协议付款、海外代付、汇利达、订单融资和贷汇通等业务。同时加大对短融、中票、企业债、公司债等可能的市场机会发掘和业务争揽。第四要强化基础客户建设。在重视新客户拓展同时加大存量客户的挖潜，提升现金管理平台的结算类资金沉淀规模，加强人民币结算账户的争揽，扩大基础客户群和结算量。

个金板块：首先要坚持“零售业务批发做”，加大代发薪业务拓展。对于18个“零售业务批发做”项目和40个代发薪项目要尽早落实。同时积极争揽拆补、结算资金、农民工返乡资金等资金。其次要做好内部客户挖潜和他行客户营销，灵活运用省行推出的“同业有我有，不低于主要同业”人民币储蓄存款利率差别化定价策略。发挥好第三方存管资金池作用。做好到期保险资金回流。通过中高收益理财产品加大行外资金争揽。第三要强化产品拉动。以市民卡为载体，持续营销市直机关福利费、奖金项目，并采取多种措施提高市民卡的激活率和使用率。同时用好商户通、存贷通、智能通、易管通、高薪理财、双帐户pos等产品，大力拓展社区卡、园区卡等项目，为储蓄业务发展提供产品支持和资金沉淀。第四要加强公私联动。持续关注基本户和授信户代发。

二是千方百计创造中收来源。在“以效益为中心”的前提下，除了传统的贷款外，中收是创造利润的重要增长极。开门红

期间，公司板块：一方面要加大传统业务的推动力度，包括提高大公司授信定价水平、提高中小企业、供应链等贸易融资产品市场份额等，做大总量，为我行创造更多的价值贡献。另一方面通过投行、同业、资金等创新型、轻资本产品，多渠道获得收益。

个金板块：要在提升传统中收贡献度的基础上，大力拓展基金和资金业务，力争打造两个“千万元”中收产品线；要加大银行卡分期业务拓展，实现车分期、家装分期、车位分期以及部分收入稳定的白金卡客户群等多领域的突破；要以产品定价为杠杆，加强产品交叉销售，撬动零售贷款业务综合收益提升和贡献度。

三是抢抓进度加快贷款投放。要把抢抓投放机遇和带动存款增长、提高中间收入、加快结构调整结合好。开门红期间，公司板块要尽可能早投放、早收益；同时建立完善工作机制，加强项目库储备，提高项目审批投放效率；在加快资产投放进度的同时注重结构调整，优化客户结构，提高中型客户、供应链融资及中小企业余额的占比。

个金板块同样要争取多储备多发放。只有储备多，才能有议价能力，才能提升定价水平。其次在做大新增规模情况下，兼顾结构调整。大力发展定价水平高、综合带动能力强的个人经营类贷款等非住房类业务。

第二、要以“服务领先”为关键，改善客户体验，实现高效的开门红

我们的目标是“做当地最好的银行”，服务领先是实现这一目标的重要条件。“开门红”是检验我们服务的最好时机。开门红期间，全行要不断强化“以客户为中心”理念，真正把服务工作回归到“经营客户”上来，一线从客户需求出发，二线从一线需求出发，不断提升服务客户的响应能力，改善客户的体验感受。

一线服务客户方面，下半年以来，我们通过销售服务流程固化推动，摆脱了长期以来在全省垫底的局面，在省行季度检查中排名逐渐提升。“开门红”期间，各单位要利用好今年服务销售流程固化的成果，做到经理、柜员各司其职，柜面、厅堂高效联动，保证网点忙而有序，柜面业务有效迁移，并确保大户要有相应的营销服务措施。个金部要加强检查督促的力度，规范网点的标准动作，帮助网点持续做好销售服务流程的固化。公司条线要重点在“走出去”的市场上展示我们的专业化、差异化服务优势。

二线服务一线方面，下半年虽然有所改进，但总体情况还很不理想。分行要动真碰硬，首先要在“开门红”期间扭转这种被动局面，大家要反思一线意见大的症结根源到底在哪里，二线服务在哪里会受到中梗阻，对于出现的问题该通报的通报，该问责的问责，先进典型要树，反面典型也要树起来。近期分行已出台了进一步深化“二线为一线服务”工作通知，对下阶段工作提出了明确要求，希望二线部门要认真重视起来，在服务基层上、指导基层方面要接地气，从“一把手”开始，一定要树立“为一线服务”意识，对于一线出现的问题、存在的困难，要以饱满的工作热情，想方设法在第一时间处理解决，切实提升基层一线的满意度。

开门红期间，也是员工压力最大的时期，一方面要求我们全体员工发扬主人翁的精神，自我加压，自我奉献，齐心协力做好开门红的各项工作，另一方面也要求我们各级管理人员要主动关心员工，帮助员工减压，解决生活和工作中的实际困难，充分调动员工的工作积极性。二线后勤保障部门要实行24小时电话开通制，随时为解决一线网点和部门出现的困难而待命，全力保障开门红工作的顺利开展。另外，要尽量减轻基层负担，除了必要召开的推动会外，要让一线员工可以将更多精力放在“开门红”工作中。

第三、要以“合规第一”为底线，防范化解风险，实现高质量的开门红

当前，经营环境中的不确定因素和风险隐患还在积聚，这对我们的业务风险管控提出了更高的要求。在资产管控方面，要加强实质性风险管理，对日常发现的风险隐患及时预警并采取措施，防范授信风险；同时要加大不良资产处置和非不良贷款主动退出力度。

岁末年初往往是案件、事件的高发期，要加强合规经营和案件风险防控，在对客户服务中做到诚实守信、言出必行，不虚假承诺、不违规交易；在与同业的竞争中，做到手段合规、方法得当、不恶意竞争。要借助省行开展“守住合规底线大讨论、大排查”活动的契机，全面查找内控薄弱环节并加快整改，有效杜绝各级机构在业务发展过程中突破合规底线的问题；要认真落实安全生产责任制，加强营业网点等重点区域和重要环节的安全管控，强化安全检查和巡查工作，进一步完善各类应急处置预案，妥善处理突发事件。

各位同仁□20xx年“开门红”战役已经打响，狭路相逢勇者胜，让我们全力以赴，只争朝夕，在20xx年的首仗中打出气势、打出品牌、打出地位，夺取“开门红”战役的完胜，成功检验我们的各项工作成效，为早日把xx分行建成“当地最好银行”做出积极贡献！

银行开门红发言稿篇三

各位领导、同事们：

大家好！

为抓好“两节”业务发展良机及返乡市场营销工作，全面接应落实市公司开门红营销活动，今天，我们在这里召开xxxx年开门红工作会议。现我代表营销客户服务部把xxxx年开门红工作安排如下，不妥之处，敬请指正。

1、净增互联网手机2900户、有线宽带1300户□itv210户。

2、净增天翼领航两版套餐80户、e监控5户、旺铺助手6户、政企团购260户。

3、净增十户电话联防用户3200户、天翼超级无绳2500户、挂机短信70户、手机秘书960户。

1、做好城区市场业务发展工作：一是新建小区宣传，通过在小区显眼位置张贴海报、排定日程表进行入户宣传等方式，宣传推介电信宽带业务，同时由公众客户组落实城区新建楼盘售楼部itv演示工作；二是利用“开门红”激励政策抓好现业员工直销；三是抓好城区市场节假日路演营销；四是组织开展一次聚类门面“旺铺通”、挂机短信营销竞赛，全力推进旺铺通套餐发展；五是加大对锁定的团购单位的营销力度，利用年终福利发放、县直单位领导上任，专项沉淀资金等方式开展上门走访。

2、做好农村市场业务发展工作：一是把扫村营销作为农村移动

业务规模发展的重点抓手，通过新的“扫村”政策依托专业扫村队和自有扫村相结合的方式，理清思路、精心组织，时间安排到天，职责落实到人，力争12月份新增乡情网融合手机800户以上；二是抓低话务量基站营销，对目前低话务量基站开展针对性营销；三是针对“e家冲刺”流失重灾区，各分局明确5-6个行政村，每个行政村激活20户以上；通过现业、分局、网点联合组成的自有扫村工作组逐一上门推荐“家家添翼”激活流失用户；四是结合农村地区大型庙会、赶场等合适时机开展路演营销，每个分局组织4-5场路演营销活动；五是以乡镇信息化、新建宽带接入点及村组干部关系营销实施整村推进；六是通过农村分局网点承包经营、网格经营、经济人队伍建设、帮扶营销等措施，激发农村网点业务发展的积极性，开门红期间各包联部门到所属分局协助开展扫村等营销活动不得低于一周时间。

3、做好“五进”工作：一是“进单位”：利用年终走访、客户清理，签订光纤用户10户；回馈60个单位；锁定12个福利单位；办理挂机短信城区70个；二是“进市场”：12月26日-28日开始开展三天专业市场集中营销活动，发展a8旺铺通20户□e监控6户；三是“进小区”：两节期间安排城区进小区、城乡结合部村组20场次，城区路演营销10场次；四是“进车站”：城区由公众客户部负责县汽车客运站、中医院住院部两处设置返乡接待点，向返乡人员发放宣传单、易通卡；各分局负责建制镇客运站定点宣传台席，过往行人发放宣传单、现场销售易通卡等。

新的一年，运行工作千头万绪，任务繁重。目前，第一阶段开门

红宣传工作已顺利启动，好的开始是成功的一半，我们一定以严谨的'工作态度，精心组织，分阶段分部骤完成xxxx年开门红市公司下达的既定目标，高质量地完成好xxxx年的各项工作任务。

xxxx年是实现规模发展的跨越年，新形势、新任务对我们每一个人提出新的更高的要求。我们将继续振奋精神，求真务实，心往一处想，劲往一处使，找准各自的位置，尽快进入角色，积极主动地开展工作，出色地完成各项工作任务，以一流的管理带出一支一流的队伍创造一流的业绩，向分公司交一份满意的答卷。

谢谢大家！

银行开门红发言稿篇四

尊敬的xx各位领导、各位同事：

大家好！

今天很荣幸在本次大会上发言，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《秣兵厉马，一往无前，为决胜开门红而不懈奋斗》。

20xx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：

xxx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xxx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。20xx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20xx年的宏伟目标不懈奋斗。

以上是我的发言，谢谢大家！

银行开门红发言稿篇五

尊敬的省公司领导及全省银团将士们：

大家上午好！

去年的此时，我们聚集一堂，豪情满怀！今年的此刻，我们同样壮志在酬，所不同的是，我们的要求更高，我们的信心更足。在此我代表xx中支就xxxx年开门红银团业务发展做表态发言。回首过去，xx的银团业务发展由于受诸多主客观因素

的影响，遇到了前所未有的困难与挑战，尤其是银行保险业务较上一年度出现了大幅度下滑。但是，我岳州将士并没有因为困难多而气馁，更没有因为业务难而放弃。xxxx年开门红既是一场真正的硬仗与恶仗，更是一次对队伍的检阅与洗礼，为了确保全面、快速进入开门红状态。xx中支总经理室将进一步明晰各岗位职责与具体分工，用早夕会、战报、短信、微信等手段进行全方位追踪与实时报道，树立标杆，激励先进，鞭策后进，让所有内外勤热起来、动起来，采取一切行之有效的措施，深挖客户资源，在xxxx开门红战役中有所斩获，收入倍增。我们定将全力以赴，奋勇拼杀，以横扫千军之傲人气势与坚不可摧之顽强毅力全面达成分公司下达的开门红目标：银保规模970万元；团险标保保底18万，力争24万。

沧海横流，方显英雄本色，开门大吉，释放岳州豪情。面对新的机遇，面对新的挑战，谁敢横刀立马，唯我岳州幸福精英！

伙伴们，开门红进军的号角已经吹响。让我们共同奋斗、携手并肩，上下同欲、勇往直前，捍卫岳州荣誉，抒写绚丽篇章。今天我郑重代表xx中支银团全体将士庄严承诺：去年好的我们继续坚持，使它做好更好！去年没有做好的，今年我们将努力把它做好。xx中支的银团业务定将实现更快、更好、更强的发展，一定会向省公司交一份满意的答卷！

我们的口号是：金戈铁马齐奋进，全力以赴开门红，

戮力同心创佳绩，再扬岳州真雄风！

xx必胜！加油，加油，加油！！！！

我们的目标是。xxxx开门红，马不停蹄人人红，开门红，月月红。

也预祝各兄弟单位开门红取得圆满成功！！！！