

# 2023年银行开门红活动领导讲话稿(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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看。

## 银行开门红活动领导讲话稿篇一

各位居民朋友：

垃圾分类大家看到过、听到过，是指按照垃圾的不同成分、属性、利用价值以及对环境的影响，并根据不同处置方式的要求，分成属性不同的若干种类。垃圾分类收集是指垃圾按其可处置的性能或可利用的价值而分别收集的方式，其目的是为资源回收和后续处置带来便利。通过分类投放、分类收集，把有用物资，如纸张、塑料、橡胶、玻璃、瓶罐、金属以及废旧家用电器等从垃圾中分离出来重新回收、利用，变废为宝。既提高垃圾资源利用水平，又可减少垃圾处置量。它是实现垃圾减量化和资源化的重要途径和手段。

垃圾通过分类收集后便于对不同类垃圾进行分类处置。如对有机垃圾进行堆肥发酵处理，把有机垃圾制成农田用肥和绿化用肥，对没有回收利用价值的无机垃圾进行填埋处置，对热值较高的可燃垃圾进行焚烧处置。

垃圾分类是对垃圾收集处置传统方式的改革，是对垃圾进行有效处置的一种科学管理方法。人们面对日益增长的垃圾产量和环境状况恶化的局面，如何通过垃圾分类管理，最大限度地实现垃圾资源利用，减少垃圾处置量，改善生存环境质量，是当前世界各国共同关注的迫切问题之一。垃圾分类的

优越性被越来越多的人所认识，垃圾分类的管理办法正在全国、各地区普遍推广，成为当前和今后垃圾管理变革的发展趋势。

很多地方垃圾处理方法就是焚烧，经过高温焚化后的垃圾虽然不会占用大量的土地，但它不仅投资惊人，并且会增加二次污染的风险。可以讲，无论填埋还是焚烧，都是对资源无谓的浪费，垃圾分类的好处是显而易见的。垃圾分类后被送到工厂而不是填埋场，既省下了土地，又避免了填埋或焚烧所产生的污染，还可以变废为宝。

大家晓得，每天被我们丢弃的可乐瓶和被称为白色垃圾的塑料袋、一次性塑料餐盒，属于高分子聚合有机物，如果埋在地下的话，就是120xx年220xx年也烂不掉，它还会使土壤板结，降低土壤的肥力，甚至使土壤失去耕种的能力。在我们的生活中，经常会扔掉各种各样的废塑料。废塑料处理后还可制成纽扣、笔筒等用品。废塑料也是炼油的好原料。有人曾经形象地将它们比作“二次油田”。1吨废塑料至少能回炼600公斤的汽油和柴油。

我们过去回收废物，或许只是受贫困经济制约的不得已的手段；在逐渐富裕的今天，我们回收废纸，则是保护环境的自觉意识和行动。因为我们清楚的知道，我们所捡回来的不止是一张张的废纸，那是我们的子孙安身立命的森林和河流。

垃圾分类收集是垃圾资源化利用的前提和基础，从垃圾清运量和垃圾成分我们不难看出，一方面垃圾的出路困扰城市的发展，另一反面垃圾中又有大量的可回收利用成分。因此，对垃圾进行资源化利用，是解决这一矛盾的良好方法。

垃圾分类收集是发展循环经济的突破口和抓手之一，据统计，目前生活垃圾中约70%为厨余垃圾、果皮等有机垃圾，20%为废纸、塑料类，约4%为玻璃，剩余的为金属、布类等。因此，其中的大部分物质都具有被资源化利用的可能，合理加以开

发利用就能变废为宝。

节约能源、减少污染、节约土地，人们利用垃圾中有用成分作为再生原料有着很多优点，首先能节约自然资源，其次可减轻垃圾处理场的负担，延长设施使用寿命，减少垃圾污染环境，而且利用垃圾制取的产品能源消耗要低于用初始原料加工的费用，有的甚至低好几倍。

变废为宝、保护资源，例如处理回用100万吨废纸，即可避免砍伐600平方公里以上的森林，而每吨废纸转化为纸张、纸板产品，可节省电能225千瓦时。垃圾的资源化利用还可以产生良好的经济效益，据测算，若采用废塑料炼油技术将全国三分之一的废塑料转化为油，便可为国家增加200万吨的纯燃料油，获利可达56亿元。

为此，今天请大家来，主要是为垃圾分类再作一次宣传，通过在座各位向全镇居民宣传垃圾分类的意义和目的，今天的宣传方式分举手抢答和举牌判断两种的方式先进，答对有奖，一份小小纪念品，希望在座各位踊跃举手，重在参与。

## 银行开门红活动领导讲话稿篇二

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家好！

值此\_\_市\_\_村镇银行开业之际，我谨代表大武口区委、区人民政府向\_\_市\_\_村镇银行的正式开业表示诚挚的祝贺！向莅临开业庆典的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！向所有关心支持银行筹建工作的自治区、市领导和有关部门、社会各界人士表示衷心的感谢！

大武口区是石嘴山市政治、经济、文化、信息中心，辖区面积1008平方公里，下辖2个自治区级经济开发区、1个镇和10

个街道办事处，共47个社区居委会、12个村民委员会，常驻人口28.7万人，其中城镇居民24.5万人。近年来，我区积极抢抓经济发展的有利时机，大力发展新型工业和现代服务业，辖区经济社会保持了平稳较快发展的良好态势。今年上半年，实现地区生产总值68.57亿元；全社会固定资产投资28.53亿元；规模以上工业增加值41.6亿元；社会消费品零售总额14.1亿元；招商引资到位资金31.21亿元；地方财政总收入2.6亿元，增长67.8%；地方财政一般公共预算收入1.7亿元，增长9.2%；城镇居民人均可支配收入9018元，增长15.8%，农民人均现金收入3810元，增长14.9%；金融机构存款余额230.6亿元，比年初增加12.5亿元；金融机构贷款余额163.8亿元，比年初增加17.9亿元。经济的快速发展为大武口区金融市场的发展提供了更大的空间。

\_\_村镇银行由石嘴山银行发起设立，是国家大力支持发展的新型农村金融机构，以服务微小企业、服务全民创业、服务特色农业为市场定位。他的设立有效增加了我区2000余户微小企业、10000余家个体工商户和城乡居民的融资渠道，为满足三农发展需求增添了新的力量，为我区经济发展增添了活力和动力。

衷心希望\_\_村镇银行牢牢把握历史机遇，在发起行和辖区政府的领导和支持下，加强经营管理，发挥自身优势，努力拓展资金来源，不断创新金融服务，更好的服务地方经济。区委、区政府将一如既往改善金融生态环境，搭建银政企合作平台，推动金融业更快发展，全力支持\_\_银村镇银行发展壮大。

最后，祝各位领导、各位来宾身体健康、工作顺利！祝\_\_镇银行事业兴旺发达！

谢谢大家！

# 银行开门红活动领导讲话稿篇三

根据座谈会安排，我代表某银行就首季“开门红”工作情况及下一步工作思路做简要汇报。

## 一、“开门红”业绩及亮点工作

我行x月全省经营质效考评得分x分，在全省县级成员行中排名x位，今年是近几年以来“开门红”期间存款、贷款增量最多、完成任务最好的一年。至x月x日，我行各项存款余额x万元，较年初净增x万元，完成省联社下达开门红任务的x%□完成全年存款任务的x%□超额完成全年任务的x万元，同比增量多增x万元；各项贷款余额x万元，较年初增长x万元，完成省联社“开门红”计划任务x%□不良贷款率x%□较上年末下降了x个百分点，各项监管指标都优于同期、好于上年；电子银行业务指标，互联网金融客户数达x户，较年初净增x户，完成开门红任务的x%□信用卡发卡总量达到x张，新增信用卡x张，完成开门红任务的x%□建成普惠金融服务站x户。

### （一）坚持“两个导向”，有效激发增户扩面活力。

牢牢坚守“立足本土、服务社区、支农支小”市场定位，以增量扩面为基础，实行贷款精准营销，使信贷资金供给质量、效率、效益、覆盖面得到了明显提升。至x月x日，已完成“开门红”期间全部贷款投放计划，并在全省县级成员行中排名第x□一方面，以加大贷款投放力度的导向。一是服务乡村振兴。在农区支行推进“整村授信”，建立拟返乡人员对接名录，做到返乡一名、对接一个，尽可能把潜在客户变成存量客户。创新返乡人员“体验贷”，针对首贷客户，享受首贷优惠利率。加强银、政合作，搭建青年人才返乡“连心桥”对接活动，集中开展银政企大客户、优质客户座谈会。至x月x日，新增农户贷款x万元。二是开拓小微市场。聚焦城区小微客户抢市场，在城区支行布置“网格化营销”，深入

挖掘潜在客户、优质客户、重点客户，推出个体工商户“流水贷”、小微“拼团贷”等针对不同类型客户，开辟快速审批、快速放款的绿色通道。至x月x日，新增用信贷款客户x户，用信金额x元。另一方面，以增加贷款客户数量的导向。认真贯彻落实省联社贷款客户三年翻番计划，以贷款投放及信贷客户数三年翻番目标为导向，将贷款客户数增长完成数及支农支小信贷投放作为网点评先评优和选人用人的重要考量依据和一票否决因素，确保工作实效。至x月x日，贷款客户数x户，较年初增长x户，完成省联社序时计划任务的x%□新增x万元以下贷款客户数

x户，占新增贷款客户数x%□新增

x万元（含）以下贷款客户x户，占新增贷款客户数x%□

## （二）统筹“三维发力”，有效挖掘干部队伍潜力。

始终牵住考核激励“牛鼻子”，合理配置人力资源，调动员工主动作为的积极性，激发了干部队伍的生机活力与战斗力。一是强化激励考核机制。建立“开门红”贷款考核机制，实行“高目标高奖励”措施，加大客户经理贷款客户数营销考核力度，新增有效客户数实行单笔计价量化考核，激励客户经理营销贷款积极性。各业务条线坚持每日对支行完成情况进行通报；挂片部门每周进行实地督导帮扶；分管领导按月对挂片落后支行推进情况进行调度约谈，破解业务发展中的瓶颈。二是优化人力资源配置。健全员工管理机制，精简机关人员、释放柜面人员、调优后台人员，把更多组织资源、人力资源向基层一线倾斜。选派x名年轻员工成立普惠金融直营部，打造高效基层营销团队，不断强化员工业务素质；撤并规模小、效益低、潜力小的x个弹性网点，分流平均业务量低的网点柜员，引导和鼓励机关及城区柜员x人转岗客户经理，充实壮大客户经理队伍，提高客户经理占比。三是健全能上能下机制。制定岗位轮训管理办法，为基层员工提供到机关

学习锻炼的平台；同时从机关挑选x名有能力、有想法的员工充实到基层一线，丰富干部履历，逐步推动机关干部和支行行长的双向流动，在全行上下形成干部能上能下、薪酬能增能减、人员能进能出的“六能机制”。

### （三）狠抓“四项重点”，有效增强资金组织定力。

今年以来，我行一户一策，积极对接重点项目、重要市场、重点客户，巩固存量客户，挖掘潜在客户，使存款在总量、质量上得到了双提升。一是做实稳存增存。开展客户市场调研分析，梳理一季度即将到期x亿元定期存款客户信息，同时，针对他行利率执行情况，制定了策反奖励措施，在办理定期存款业务时，引导客户尽量办理自动转存，至x月末，存款有效客户数增至x户，其中日均x元以上的客户数较上年净增x户。至x月x日已策反他行存款近x万元。二是优化存款结构。全面调控存款结构与成本核算，充分了解关注市场利率水平与变动，科学定价动态调整，集中精力抓好一年期定期存款，去高成本智慧存产品、降低三、五年高成本存款占比，三年定期储蓄存款较年初净增x万元，同比少增x万元。五年定期储蓄存款较年初净增x万元，同比少增x万元，推动存款结构优化，研究谋划做好活期存款提升，活期存款余额较年初净增x万元，同比多增x万元。三是推进高层对接。落实客户分层维护对接，对财政、社保、交通等重点对公客户，总行班子逐户走访维护，网点大客户由支行行长进行走访维护，中小客户由揽储员工进行维护。公存款余额x万元，较年初净增x万元，同比多增x万元。四是用好利率杠杆。成立同业市场信息核实小组，充分调研摸清同业存款利率政策，制定差异化利率策略，及时调整存款利率水平，并针对他行挖转的存款采取一户一策，既有利存款增长又合理控制成本，遏制了存款成本快速攀升的势头。至x月末，存款余额市场份额为x%□存款增量市场份额占比x%□较上年净增x个百分点，较去年同期净增x个百分点，存款余额及增量市场份额均位居全县金融机构第一。至x月x日，存款付息率为x%□较上年同期下降了x个

百分点，有效降低了存款付息率。

## 二、存在的困难及问题

我来某县时间不久，通过全员努力，我行业务实现了一定突破与成效，但是离省联社、辖区党组要求还有较大距离，主要表现为“三个有待”。一是存款结构有待调整。于去年x月份，推出了期限为x个月、靠档计息的存款利率高至x%的月薪通活期产品，至x月x日月薪通余额x万元，共关联x多个账户，虽然今年活期存款利率下降了x%但活期存款付息率为x%仍然高出全省平均水平，今年预计x月初月息通到期后活期付息率降到x%以下。二是信贷需求有待加强。因同业的利率市场竞争，存量小额信贷客户流失，优质企业客户、个体工商户信贷资金总供给量被瓜分。新增贷款客户数营销发力不够，信贷授信覆盖面未达到预期效果。三是党建业务有待融合。支部书记存在重业务轻党建的思想，对党建工作认识上存在偏差，加之部分党务工作者对重点业务开展情况不了解，融合从“形”到“质”仍有差距，在一定程度上影响着党建与业务的深度融合。

## 三、下步工作思路及措施

x年，我行将以此次座谈会为契机，坚持以省联社年会精神为指引，以省联社客户三年翻番为战略引领，瞄准“任务书”，绘制全局“作战图”，构画《某银行三年业务经营指导意见》的“宏伟蓝图”，抓牢抓实“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”“三大任务”，抓实x月份各项工作，确保提前完成首季“开门红”，早日实现“三年倍增”计划。

（一）聚力“瞄、优、节”，在稳存增存上下硬功夫。

一是瞄准重点客户。加大财政存款及部分企业业务对接，确保活期存款稳步增长。拓展棚户区改造资金，积极争取新楼

盘商品房预售资金，对接建材市场、农贸市场等重点客户的对接，争取做到存贷、电子银行一系列的业务全覆盖。二是优化存款结构。力争在聚合支付、工资代发、行业应用等方面取得更大突破，及时跟县重点项目，争取上下游企业资金，充分挖掘各类政府性存款新储源。三是节约控制成本。存款增长趋势较好，但存款付息率达到x%已经不具有成本低的优势。严控存款付息成本，树立成本意识，合理使用成本定制、宣传用品，杜绝内部竞争盲目提高成本，造成资源浪费。

## （二）聚焦“挖、盯、优”，在客户翻番上下实功夫。

一是挖掘潜在客户。用好“人缘、地缘”优势，加大走村串户频率，做到“开好一个会、用好一条线”。“一个会”指的是组织各支行开好小型对接会，“一条线”指的是做好线上营销。下沉服务重心，摸底地方优质客户，建立优质客户对接清单，确保客户对接全覆盖。对小区、居民区等居民集中住宅地实行深度网格营销。争取社区干部、小区物业的支持配合，以开展“金融夜校”活动为切入点，在社区开展批量营销。二是盯住种养殖农户。加大同地方政府农口部门、乡镇党委、村两委的走访力度，以惠农网贷、惠农易贷为抓手，统筹安排支农信贷投放，扩大小额农贷扩面提额工程战果，确保春耕生产资金早到位。三是优化信贷客户结构。重点营销“小、微、散”客户，做大做强基础客户数量，扎实实施“百千万”工程，力争提前完成客户数倍增计划x户目标。通过农区“整村授信”全覆盖，城区“网格化”营销，发放贷款小微化、信用化；以惠农网贷等七项线上贷款产品推广为抓手，实现小额贷款业务办理线上化、智能化。

## （三）聚细“实、强、主”，在风险化解上下真功夫。

一是做实做好“三查”。

从小微、实体贷款着手，严格落实贷款“三查”制度，贷前注重做好“六大判断”，严把贷款客户准入关、抵押资产价

值评估关、贷后风险隐患发现关，前移风险管控关口，实现贷前、贷中、贷后核心环节闭环管理，完善风险评价体系。二是强化问责督查。对照省联社案件防控检查“回头看”和案防管理专项审计发现的问题，举一反三，抓好日常监督坚决遏制案件风险。要精准厘清责任并清晰认定责任，加大对履职不到位、违规经营引发风险责任人的严肃问责。三是激发自主清收。理清表内外不良贷款结构、成因，整理假冒名贷款余额及明细，树立常态化清收理念，加强考核引导，按照“谁请收、谁受益”原则，集全行力量积极清收，通过选树典型、奖优罚劣，激发员工自主清收的主动性，扎实推进表外不良贷款清收工作。

#### （四）聚效“算、控、清”，在提质增效上下巧功夫。

一是建立预算管理体系。完善投入产出评价机制，以财务预算引领业务发展，实行“先算后干”，以预估信贷投放规模来测算全年贷款利息收入，以压降目标反推存款成本定价及增长结构。加快信贷投放逐步消化低利率票据业务规模。将开门红目标单列低成本存款占比指标，并将该指标与绩效和开门红考核挂钩，提高低成本存款占比。预计全行年末存款付息率控制在x%以内，较上年下降x个百分点。二是控制成本费用。压缩业务管理、业务宣传、业务招待等费用，大力压降人均费用水平，严格控制成本收入比在x%以内，逐步实现成本收入比三年达标规划。积极推广手机银行、etc、百福信用卡等产品，增加中间业务收入。三是清理闲置资产。实施闲置资产清理方案，对存量闲置资产通过拍卖、出租等方式进行清理，当前已累计清理闲置房产x处x套，力争通过网上拍卖处置抵债资产x万元。

#### （五）聚智“传、育、教”，在人才队伍上下深功夫。

一是发挥“传帮带”作用。建立“导师带徒”机制，发挥优秀业务骨干的“传帮带”作用，加强对青年员工、一线岗位

的技能培养，打造一支“思想过硬、素质过硬、作风过硬”的青年队伍。二是平台建设培育人才。畅通人才培养渠道，大力加强队伍建设，加强员工写作技巧、营销技巧和业务技能培训，大力推进队伍专业化、职业化，着力培养建设一支“能说、能写、能做、能营销”的“四能”人才队伍，切实打造“营销型、学习型、进取型”拓展团队，有效激励员工以“作示范、勇争先”的担当作为，敢于“当先锋、打头阵”，争当业务“排头兵”，为高质量发展提供有力人才支撑。三是加大员工培训教育。对在业绩好、能力强、品行正的优秀年轻干部，为其提供前往兄弟单位、高校培训学习的机会；制定全年培训计划，以外聘或内讲的方式，按旬组织员工培训。

#### （六）聚合“创、夯、联”，在党建赋能上下细功夫。

一是创新打造党建品牌。找准党建与业务工作的结合点，积极探索和创新党建工作方法，围绕“暖心、安心、诚心、惠心、连心”等“五心”，倾力打造“诚心农商”党建新品牌，打造巾帼支行、共建支行等特色支行。二是夯实党建工作基础。一方面，狠抓党员教育管理，通过党员过“政治生日”、创建党员先锋岗等活动，积极选树先进典型。将党员发展计划向业务经营一线倾斜、向基层倾斜、向优秀青年员工倾斜，x年计划发展基层党员x名以上。另一方面，推进支部三化建设，落实好组织生活，提升支部书记抓党建的能力，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用，确保支部建设示范点占比达x%以上。三是联建共建助力发展。实施结对联建共建工作三年规划，分管领导带领支部按计划与县域党组织开展党建共建联建活动，分层级实施金融战略合作和业务综合营销策略，以共建联建扩大党建“朋友圈”，推动跨单位党建、业务双促进、双融合。

涓滴溪流，都朝大海奔涌；点点星光，汇成浩瀚星河。在新一年的奋斗征程中，某银行将紧紧围绕省联社党委、辖区党组的决策部署，把握新机遇，面对新挑战，开启新征程，拿

出硬作风，做出新亮点，取得新成绩，迈向新高度，奋力书写某银行高质量发展新答卷，用工作实绩迎接二十大胜利召开。

## 银行开门红活动领导讲话稿篇四

银行开门红动员会领导讲话稿（精品多篇）

咬定目标坚定信心全力以赴快速推进 坚决夺取“开门红”战役的全面胜利 —— 同志在支行首季“开门红”工作会议上的讲话 同志们：

这次会议的主要内容是：传达营业部 12 月 25 日召开的首季“开门红”会议精神，安排部署我行首季“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。

一年之计在于春，首季定全年。岁末年初，是资金流、物资流最集中、最活跃、最繁忙的季节，是市场重新分割、重新议价、重新组合、重新定位、重新谈判的关键之时，也是各项业务抢占市场的黄金季节。作为支行，拥有六（县）市不可比拟的庞大金融存量增量市场，止 11 月末，仅存款市场各家金融机构存款破 180 亿，占六县市之首。今年增量 80 亿元，中间业务市场 4 亿元，已成为六县市市场中竞争的最前沿、主战场。从历年来各位主任工作经验来看，谁抓住了一季度，谁就抓住了市场，一步主动，全年主动，今年一季度我们行面对“弱肉强食，优胜劣汰”的竞争环境，高目标拉动，全行上下精诚团结，顽强拼搏，实现存款的超常规发展，实现了我们多年想都不敢想的目标。实践证明，要想打好“开门红”这个主战场的胜利，只有领先一步，先发制人，才能抢得更大市场份额，才能拓展更大市场空间，才能赢得全年工作的主动权。往年一季度工作的失误也警示我们，谁

不重视一季度工作，谁就抢占不了先机，一步落后，全年被动。

一途径，扎扎实实抓好“开门红”工作，更多争取工资、挣得资源，拓展更大的发展空间。

出农行品牌，打出农行市场，打出队伍，打出形象地位，夺取首季“开门红”战役全面胜利，为全年各项目标圆满完成奠定坚实的基础。

基于上述认识，我们全行上下从今天起彻底克服讲客观、讲条件、讲借口的畏难情绪和“恐高症”，发扬不畏强手，勇夺第一的拼搏精神，坚定必胜信心，奋勇争先，坚决夺取“开门红”的全面胜利。

鉴于此，一季度全行工作的总体要求是，围绕业务转型这一中心，在严控风险的前提下，通过行动，克服困难，大打业务攻坚战，强力推进各项工作齐头并进，协调发展（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、中小企业贷款六项指标），坚决完成一季度开门红各项指标任务。

一季度主要奋斗目标是：

——资产业务：全行各项贷款投放 10000 万元，其中中小企业4000 万元，农户贷款 4000 万元，个人贷款万元。

——负债业务：全行人民币存款净增 4 亿元，其中储蓄存款 3 亿元，对公存款 1 亿元（对公存款和储蓄可以通算），同业净增 8000万元以上。

户25个，发展电子银行个人客户1000个，实现第三方存管开户数 220 个，实现国际结算量 160 万美元，实现惠农卡发卡量 3600张，借记卡 3000 张，贷记卡发卡 480 张，实现

中间业务收入 322 万元（卡收入 175 万元，保险收入 79.04 万元，其他中间业务收入 84 万元）。

——案件防控目标：确保不发生各类案件。

二、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。

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。

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。

外，对重点客户、重点项目直接营销；三是把机关打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。

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。

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。

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，支行党委责令其引咎辞职；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，“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。

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）。

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，“开门红”战役已经打响，支行的业务全面转型已经进入到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，众志成城，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！

谢谢大家！

## 银行开门红动员大会讲话稿 2 2

同志们：

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。

一、认清形势，统一认识，以必胜的信心坚决打好“开门红”战役

20\*\*，是支行新一届党委提出“发展是第一要务，控险是第一责任”的开局之年，赢得新年各项工作首季“开门红”，对于支行顺利实现业务全面转型有着特别重要意义。

(一)做好“开门红”工作，是争取全年工作主动权的现实需要。

了我们多年想都不敢想的目标。实践证明，要想打好“开门红”这个主战场的胜利，只有领先一步，先发制人，才能抢得更大市场份额，才能拓展更大市场空间，才能赢得全年工作的主动权。往年一季度工作的失误也警示我们，谁不重视一季度工作，谁就抢占不了先机，一步落后，全年被动。

(二)做好“开门红”工作，是为我们赢得更多资源配置，争取费用支撑的现实需要。

做好“开门红”工作，对实现早胜先赢、抢先发展、更快更早、更好更多争取工资和费用具有重要意义。从我行角度看，“开门红”工作的成效，直接关系到挣得工资的多少，在营业部4:2:2:2资源配置和分配政策下，我们要想获得充足资源，保持员工工资的增长，就必须在一季度工作上取得实实在在业绩，抢得资源配置的先发优势。近年来，能够在一季度抢占发展先机，其业务发展速度就快，挣得工资就多，而一些单位行动迟缓，把握不准时机，首季被动，全年被动。因此，我们必须把“开门红”活动作为争取工资的唯一途径，扎扎实实抓好“开门红”工作，更多争取工资、挣得资源，拓展更大的发展空间。

(三)做好“开门红”工作，是落实营业部党委发展要求，赶超兄弟行的需要。

产剥离后，我们的存款与贷款结构、总量、中间业务收入、利润等等受到了严重挑战。系统位次下移，特别是明年营业部大客户中心一季度目标客户中投放 133 亿元，我们的占比微乎其微，在国家应对经济危机出台了“扩内需保增长调结构”的国十条、金融新九条政策措施后，辖内兄弟行上下积极争取信贷规模，介入优质客户，推进业务转型上提速发展。12月7日总行项行长亲临郑州调研，签署了1500亿元意向合作项目，各兄弟行更是快马加鞭，夜以继日；一季度营业部提出了存款50亿、贷款100亿、“两个确保”、“四个努力实现”（一季度贷款投放、各项存款、中间业务收入、利

润考核进入前 6 名)。面对如此高的目标，如果我们再沉醉于存款总量老大、规模老大、固步自封，夜郎自大，业务全面转型缓慢，必将让兄弟行远远甩在后边。然而令人欣慰的是，经过近7 个月的努力，我行存款、贷款均创历史新高，实践证明我们的队伍是一支敢打硬仗、赢仗、胜仗、恶仗的员工队伍，同时我们也从各个层面了解到，大家对支行提出的工作思路、工作目标具有强烈的责任感、使命感，因此，支行党委更有信心、决心带全行员工迎难而上，奋勇拼搏，打出农行品牌，打出农行市场，打出队伍，打出形象地位，夺取首季“开门红”战役全面胜利，为全年各项目标圆满完成奠定坚实的基础。

基于上述认识，我们全行上下从今天起彻底克服讲客观、讲条件、讲借口的畏难情绪和“恐高症”，发扬不畏强手，勇夺第一的拼搏精神，坚定必胜信心，奋勇争先，坚决夺取“开门红”的全面胜利。

鉴于此，一季度全行工作的总体要求是，围绕业务转型这一中心，在严控风险的前提下，通过行动，克服困难，大打业务攻坚战，强力推进各项工作齐头并进，协调发展(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、中小企业贷款六项指标)，坚决完成一季度开门红各项指标任务。

银行开门红动员大会讲话稿 3 3

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：

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%□20xx 年新增的存款是我行开业至 20xx 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 多年的时间，我行营业部的存款只有 14680 万元(20\*\*年 12 月 31 日余额)□20xx 年存款的增长，得益于以下几方面：

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!银行开门红动员大会讲话稿 4 4

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 20\*\*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：

一、正视形势、把握主动，坚定“开门红”必胜信心

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。

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。

## 二、紧盯目标，开足马力，营造“开门红”良好氛围

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。

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。

### 三、强化机制，升级服务，落实“开门红”各项措施

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

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：

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\*\*\*\*。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

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。

营业网点等重点区域和关键环节的安全管控，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，20\*\*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 20\*\*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!

## 银行开门红活动领导讲话稿篇五

尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：

大家好!

值此\_\_村镇银行开业之际，我谨代表中共襄阳市委、襄阳市人民政府，向\_\_村镇银行的成立表示诚挚的祝贺!向莅临开业庆典的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎!向所有关心支持银行筹建工作的省直有关部门、社会各界人士表示衷心的感谢!

襄阳山川灵秀，风景优美，名胜众多。驰名中外的诸葛亮躬耕隐居地古隆中，古朴雄浑的襄阳古城，蜿蜒东去的滔滔汉江，四季如春的避暑山庄鹿门寺等等，不仅使历代文人雅士流连忘返，行吟唱叹，而且吸引了当今越来越多的中外游人。襄阳投资环境得天独厚，素有南船北马、七省通衢之称。一条汉江、一座飞机场、三条铁路、四通八达的公路干线，使得襄阳离世界越来越近。邮电通讯畅达无阻，输油管道连接油田，境内120万千瓦的襄樊火力发电厂已竣工使用。

襄阳的农业向着产业化方向迅速推进，工业结构日趋合理，主导产业、骨干企业及高新技术优势突出，商贸大流通格局已经形成。开发中西部战略跳板优势和强劲的经济辐射功能日益显现。

襄阳境内有一座正在崛起的汽车城东风汽车公司襄樊基地，现已已投资近百亿元。处于襄阳环抱中的襄樊市，是一座甲级开放城市，国家级的襄樊高新技术产业开发区、省级襄樊汽车产业经济技术开发区和鱼梁洲旅游开发区正在建设之中;已同日本犬山市结为友好城市;350多个中外合资合作项目在襄樊的沃土上生根、开花、结果。

昨日的辉煌引人自豪，更加光辉灿烂的明天有待努力创造。诸葛智慧之乡的襄阳人民正众志成城，加快改革开放和现代化建设的步伐，以崭新的姿态向21世纪迈进。到20\_\_年6月底全市金融机构存款余额\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元；金融机构贷款余额\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。襄阳金融市场发展的潜力和空间很大，在襄阳发展金融产业大有可为。

中国银行与新加坡富登公司合资组建三家村镇银行在襄阳落户，是对襄阳经济发展潜力和金融生态环境的认可。\_\_村镇银行的进驻，填补了我市外资银行的空白，为襄阳金融市场发展注入了新的活力，对丰富襄阳的金融业态、提升金融服务水平、满足群众的多种金融需求具有重要意义。

\_\_村镇银行是我市首家外资银行，也是目前我国境内设立村镇银行网点最多的商业银行。我相信，\_\_村镇银行必将凭借自身先进的经营理念、管理经验和优质服务，为枣阳的客户提供更多更方便的服务，带动枣阳金融业的发展。我相信，枣阳中银富登村镇银行一定能把握新的发展机遇，创新金融服务，开拓经营空间，做好与政府、企业互助、互动、互赢文章，在支持地方经济建设中壮大自身的业务规模和竞争实力。

金融是现代经济的核心。金融离百姓的生活越来越近，离地方加快发展也越来越近。市委、市政府将进一步增强金融意识，规范金融市场秩序，搭建银企合作平台，营造诚实守信的融资环境，全力支持\_\_村镇银行的发展壮大。

最后，祝各位领导身体健康、工作顺利！

祝\_\_村镇银行事业兴旺！

谢谢大家！