

银行开门红表态发言材料(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。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，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行开门红表态发言材料篇一

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！

银行开门红表态发言材料篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

现在我代表淮海东路支行做表态发言，今天我们在这里召开的20xx年旺季开门红动员会，让江苏银行淮安分行的全体人员感到了压力，更感受到了责任和动力。听了各条线部门领导对各项指标的详细解读后，让我们对完成旺季开门红各项工作任务充满了信心和决心。我们一定在分行领导层的正确带领下，变压力为动力，我们有能力、有信心坚决完成分行下达的旺季开门红各项工作任务，为圆满完成旺季开门红的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

银行开门红表态发言材料篇三

尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：

大家下午好~

时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关；每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦

的希望。

客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做!”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累;2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们[]2xx-x年已经悄悄向我们走来[]2xx-x年的精彩正在向我们召唤[]2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年里，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐-谐的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击!

银行开门红表态发言材料篇四

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20xx年开门红工作会议。现我代表营销客户服务部把20xx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，分阶段分步骤完成20xx年开门红市公司下达的既定目标，高质量地完成好20xx年的各项工作任务。

20xx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！

银行开门红表态发言材料篇五

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！！！！