

最新开门红领导讲话稿(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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

开门红领导讲话稿篇一

尊敬的张经理，各位事业同仁们，大家好：

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。

回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在地区a柜面的指导下，在温宿县支公司领导带领下，我柜面全体员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为柜面年度各项考核目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务和要求，要求我们接受新的挑战。

作为柜面的一名员工，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。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，认真专业各种产品条款，这样才能更好地为不同的客户办理好业务的同时提供不同的险种需求，从而也能更好做好柜面直销业务和任务的完成。

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，最需要的是柜面全行员工心往一处

想，劲往一处使，我相信温宿柜面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，作为全地区最年轻的一个柜面具有的优势在于我们的年轻化，我们的凝聚力和我们的创新力，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，就一定能迎接“开门红”。

最后，我代表温宿柜面在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会跟各部门加强协作，做好后援保障的同时也做好窗口服务工作，在来年的各项指标考核中迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写温宿柜面新的辉煌。

开门红领导讲话稿篇二

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。20xx年国寿财险北戴河支公司有了全新的变化。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机构、全新发展的第一年。我司在中支公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。20xx年，我司实收保费 1112万元，同比增长 79 %，赔付率为 44 %，续保率68%。较好地完成了上级公司下达的各项任务指标。

回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。财险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，一步一步踏实的前进着。

不必说我们强大的队伍，不必说我们周密的准备也不必说我们骄人的业绩，单是凭我们高昂的激情，我们就有指点江山，气吞山河的气势，就有横刀立马，谁与争锋的气魄，去成就

我们的光荣与梦想，去实现我们的理想和事业！

我深信，我们的付出会得到公平的回报，我们的才智会有科学的评价！年初不用心，全年乱弹琴！开门敢打拼，猪年任我行！

20xx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，我们每天用早会、战报、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20xx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，以横扫千军傲人气势与坚不可摧之顽强毅力全面达成中支公司下达的开门红目标：必保300万元；争取330万元。

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，上下同心、勇往直前，我们耕耘，会收获成长，我们思索，会收获智慧，我们拼搏，会收获胜利。

醉里挑灯看剑，梦回吹角连营，又到沙场点兵时，我们必胜的信念没有变，我们胜利的结果也不会变!!!

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！

加你加我，加油未来，我的发言到此结束。

最后

祝各兄弟公司、各团队开门红 成绩辉煌！

同时预祝在座的各位领导同仁：

金猴献瑞财源广，银树呈祥花果硕。猪年大吉！

开门红领导讲话稿篇三

新的一年机遇与挑战是并存的，这就要求我们需要团结协作的团队精神。下面是小编给大家整理的20xx开门红领导讲话稿，仅供参考。

尊敬的张经理，各位事业同仁们，大家好：

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。

回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在地区a柜面的指导下，在温宿县支公司领导带领下，我柜面全体员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为柜面年度各项考核目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务和要求，要求我们接受新的挑战。

作为柜面的一名员工，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。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，认真专业各种产品条款，这样才能更好地为不同的客户办理好业务的同时提供不同的险种需求，从而也能更好做好柜面直销业务和任务的完成。

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，最需要的是柜面全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信温宿柜面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，作为全地区最年轻的一个柜面具有的优势在于我们的年轻化，我们的凝聚力和我们的创新力，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，就一定能迎接“开门红”。

最后，我代表温宿柜面在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会跟各部门加强协作，做好后援保障的同时也做好窗口服务工作，在来年的各项指标考核中迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写温宿柜面新的辉煌。

大家好！

可以说，今天的誓师大会开的很成功，在这里我很受感动，真是感觉千言万语也无法表达我内心的这份感激之情，此刻我只想对大家说：感谢大家3个多月对我们新一届班子工作的支持，感谢你们为公司销售任务达成而付出的点点滴滴的汗水，感谢你们为公司创新发展而付出的智慧和力量。谢谢你们，大家辛苦了！

时间飞逝，我们还未来得及分享20xx年成功的喜悦，新一轮的销售之战又已等待我们去冲锋[20xx年开门红对我店而言又将是一次新的挑战，但我坚信我们干部员工已经做好充分的准备，刚才各个团队的表态，让我很振奋，也很感动，更让我看到了希望，也更坚定了我们打赢开门红这场攻坚战的信心。

为此，在这里我再对开门红提几点希望：

一是广大干部员工要树立爱岗敬业、勇于负责的精神。在这开门红的关键时刻，我们广大干部员工，无论在哪个岗位都要牢记肩负的职责，立足本职，埋头苦干，无私奉献，用我们奋斗的激情，进取的潜能，拼搏的精神，去与困难做斗争，

去拼下我们9500万元的销售任务。

二是广大干部员工要树立顽强拼搏、奋发进取的精神。目前，我们正处在抢抓开门红的紧要关头，这就需要全体干部员工在工作时始终有一种知难而进、奋发进取的坚强意志和顽强毅力。俗话说：事在人为。我们只有在精神和观念上超越自我，才能超越过去，实现新飞跃。同时，我们要大力弘扬不断超越、永不满足的进取精神，在困难和挫折面前，不低头、不服输，视困难为机遇，变压力为动力，全力迎战开门红。

三是广大干部员工要树立奋勇争先、争创一流的精神。面对开门红这场攻坚战我们要争分夺秒地抢销售，有胆有识地战困难，千辛万苦地拼市场，脚踏实地地创佳绩。时刻保持不抢抓销售业绩绝不罢手，不达销售目标绝不停留的韧劲，苦拼实干，争先创优，勇攀新高。我们各业种间要互比互赛，比业绩、比效益，赛销售，赛成绩，要真正形成奋发图强、加压紧逼、你追我赶、互不相让的竞争意识，真正通过我们的努力让开门红销售完美实现。

我最亲爱的战友们，为夺取开门红的全面胜利，让我们切实做到全店上下高度重视、全员士气高昂、全店干劲十足、全员精神振奋、责任深入落实、计划科学分解，措施真正管用、执行彻底到位、货品准备充足、服务细致入微、技能全面提升、安全严抓细防，让9500万元的销售目标变成现实，开启20xx年美好的销售新篇章。

最后，在新年来临之际，祝大家以及你们的亲人朋友：新年快乐，身体健康，工作顺利，阖家欢乐！

谢谢大家！

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、认清形势，统一认识，以必胜的信心坚决打好“开门红”战役

20xx年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。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。

(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。近年来，营业部党委对我行发展寄予了厚望，但是我们的发展速度、发展质量与我行辖区内拥有的资源不相匹配，特别是不良资产剥离后，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。

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。

——中间业务目标：实现基金销售2500万元，发展网上银行个人客户1000个，企业客户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。

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：

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了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！

开门红领导讲话稿篇四

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、认清形势，统一认识，以必胜的信心坚决打好“开门红”战役，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。

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。

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的业绩，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。

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。

开门红领导讲话稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

____年“春天行动”大幕已经开启，全行上下从市行到支行已经纷纷进入“春天行动”的角色，我作为基层营业网点的一名负责人，肩负着支行党委及全所员工的期望。在此，我郑重表态如下：

一、认真研究县支行制定的____年“春天行动”考核办法，并带领分理处所有员工共同学习，把市县两级会议精神传达到每一位员工。在__分理处营造一种人人争先、积极向上的工作氛围。

二、在任务分配和营销工作中，我保证做到：重担我先挑、冲锋我在前。积极关心分理处每一位员工的工作、生活，尽最大努力为他们创造良好的工作条件，充分调动一切积极因素，发展每一位同志的最大潜能，动用一切可以动用的关系，拓宽营销覆盖面，对任务完成情况做到每周一统计、每周一

公布、每周一总结、每周一安排，确保各项工作按部、有序、稳定发展。

三、在做好业务发展的同时，高度关注网点内控制的执行情况 and 规范化服务情况，把提高服务质量作为营销工作的重要一环去抓好、抓细，力争避免出现由于服务问题导致客户的流失，用优质服务巩固营销成果。

四、利用春节期间农民工返乡、城乡市场活跃、现金流加大的有利时机，有重点地开展存款、代理保险及不良贷款的清收工作，并力争干出实效。

在此，请支行党委放心，我本人将尽最大努力，带领分理处所有员工无条件完成支行分配的各项任务，真正实现____分理处____年各项业务的“开门红”。