

最新续期开门红启动会 开门红工作总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

续期开门红启动会 开门红工作总结篇一

总经理在jy支公司20xx年总结暨20xx年开门红启动大会上的讲话

（20xx年x月x日）

尊敬的分公司 总、同志们、伙伴们：

大家好！

今天，我们在这里隆重集会，同全司上下各团队伙伴、各部门员工一道，庆祝20xx年业务发展、管理革新进程中的累累硕果，回顾jy国寿一年来的荣誉之路，瞻望jy公司又一年的美好前景。20xx年，是我们面临压力而选择了攻坚克难的一年，面对挑战而选择了开疆拓土的一年。在绵阳市分公司党委、总经理室的正确领导、关注关怀下，在全体员工伙伴的精诚协作、奋力拼搏下，截止12月-日jy公司实现总保费-亿元，其中新单期交-万元，十年以上期交-万元，趸交保费-亿元，短险-万元，续期-万元。其中新单期交同比增长-%，趸交保费同比增长-%，短险保费同比增长-%，总保费同比增长-%。实现了又好又快、科学增效的良好发展局面。满怀胜利者的

豪迈，成功者的喜悦，我们将在这里总结过去、表彰先进，传承品质、开启未来，共同吹响20xx年开门红战役的集结号。

续期开门红启动会 开门红工作总结篇二

一、高标准控制各项财务量化指标

1. 资金计划完成率高，预付款项占压资金低。

201x年以来，分公司xx运费支出大幅减少，财务部主动作为，积极与业务部沟通了解，密切关注业务动向，收集运费基础数据，时时掌握运费变化趋势，严格控制运费支出额度及频率。同时，紧盯工资、奖金、办公费等其他支出进度，督促分公司各职能部门按计划完成资金支付额度。截至2月，分公司资金计划完成率，高于目标值个百分点。预付款项同比减少xxxx万元，资金占压利息同比减少万元。

取部门申请、统一审批、集中采购、后期支付方式结算，增加费用二次分解项目，并借助系统限额预警功能，确保费用发生时受控。1-2月预算完成率，高出指标个百分点。一季度三项费用支出较去年同期减少xx%□

续期开门红启动会 开门红工作总结篇三

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。

对这个月的工作我有很多的设想，我觉得在熟练业务的同时我需要充实自己对于银行产品的了解，这个月的打算是卖出20万股票基金，卖出一份保险，一周至少四张信用卡，平时要加强开口率，和各种客户沟通，了解他们的不同需求，为他们配置适合他们的产品，我感觉这就是工作的乐趣，让每个人各取所需，实现双赢，同时这个月我准备再积累3个客户，每天办完业务给1-2名沟通不错的客户做回访；学习上，我觉得自己做的业务只是整个业务的一段或者一部分，我想把这个业务从发生到结束的整个流程都了解清楚，现在我就想多学习些东西，感谢主任能给我这么多机会去了解银行的基本

业务，我也会抓住这个机会不断提高充实自己。

（三）

续期开门红启动会 开门红工作总结篇四

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行 户。

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工 今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以

保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

续期开门红启动会 开门红工作总结篇五

进入20____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。

“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1736218万元，日均数比去年净增达668510万元，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。