

# 最新银行开门红表态发言稿 开门红专题之银行开门红表态发言稿(实用8篇)

爱国并不仅仅是口头上的誓言，更需要用实际行动来践行。爱国标语需要融入创新元素和时代特色，让人们感受到社会变革和发展的力量。接下来是一些引人深思的爱国标语，希望能够唤起大家对国家的关注和热爱。

## 银行开门红表态发言稿篇一

稿06，供大家参考。

2022开门红专题之银行开门红表态发言稿06

尊敬的各位领导、各位同事：

xx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、把市县两级会议精神传达到每一位员工。在xx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。

（贝小保公号）积极关心分理处（回复）每一位员工的工作（开）

开门红）、生活）

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xx分理处xx年各项业务的开门红。

产权，请提交相关链接至邮箱 [ipr@](mailto:ipr@) 我们将及时处理。

## 银行开门红表态发言稿篇二

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：

认真研究总行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。

## 银行开门红表态发言稿篇三

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稿篇四

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！！！！

## 银行开门红表态发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位来宾，同志们、朋友们：

当我们踩着丰收的鼓点，喜迎第七届全国城市运动会之际；

当我们鼓足发展的干劲，加速推进重点项目建设之时。今天，我们在这里隆重举行南昌悦达·家乐福国际购物广场开业庆典。借此机会，请允许我代表中共xx区委□xx区政府，向出席今天庆典活动以及多年来一直关心支持我区经济社会发展的各位领导、各位朋友表示热烈的欢迎和最衷心的感谢！

近年来，在全市大开放、大发展的.大背景下□xx区通过大力实施项目带动战略，经济社会发展呈现出迅速崛起之势，五年来，全区共实施各类重点项目170余个，累计总投资达280亿元。今年以来，我们立足于全力实施大开放主战略、重点项目带动战略、精品工程打造战略，以增强区域综合功能、提升区域人居生活品质为抓手，着力提高城区经济的辐射力和竞争力，着力提高城区文化的吸引力和感召力，着力提高社会和谐程度和人民群众幸福指数，在新起点上全面建设“繁荣都市发展极，生态人文展示区”。南昌悦达·家乐福国际购物广场，是我区的重点招商项目之一，家乐福的开业，正是我们建设繁荣都市发展极的一个重要突破口，因为家乐福商圈的形成，必将彰显繁荣城区的新景象，必将辐射周边商业的大发展，必将提升我区商贸服务的品位，必将增强中心商业区辐射功能，加快打造中心城市功能核心内核，推动青云谱又快又好发展。

南昌悦达·家乐福国际购物广场在我省是首家，这不仅是我区产业发展史上一个新的里程碑，也是全市人民生活的一件喜事。家乐福试营业非常成功，车水马龙，人来人往，人气、财气正在向家乐福迅速聚集。南昌悦达·家乐福国际购物广场项目承载着市委、市政府的关心和帮助，承载着社会各界的关注和期望，下一步，区委、区政府将配合企业倾尽全力把这个项目打造成精品工程，打造成xx区乃至全市、全省首屈一指的商业中心，从而成为xx区全面建设“繁荣都市发展极、生态人文展示区”的点睛之笔。

最后，预祝南昌悦达·家乐福购物广场开业大吉、大展宏图，

兴旺发达！

祝各位领导、来宾身体健康，工作愉快，万事如意！

谢谢大家！

## 银行开门红表态发言稿篇六

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稿篇七

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！

## 银行开门红表态发言稿篇八

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！