

# 2023年银行开门红讲话稿结束语(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行开门红讲话稿结束语篇一

开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。下面是本站小编给大家整理的银行领导开门红讲话稿，仅供参考。

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。

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20xx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

关于明年的形势，可以用依然复杂多变，变化更大更快来形容。从整体来看，国内经济增速换挡，更加注重发展质量和推进转型升级。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，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。

总而言之，明年挑战和不利因素不少，但市场机会、有利的方面也很多，关键在于我们能否充分发挥自身优势，以过人的智慧和勇气先人一步，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。

三是兵力上要全员投入。开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。全行的战略执行能力、支持保障能力、资源配置效率、柜面服务质量等将一并接受市场的检验。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

要认真落实“四项机制”，即首席客户经理制、公私联动机

制、招商对接机制和每日推动机制。同时强化“四有原则”，即有目标、有计划、有措施、有结果。“四项机制”和“四有原则”是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：

一是要全力以赴加大存款拓展。大家清楚，存款是缓解我们贷存比约束、支撑贷款投放、促进中间业务发展、改善净息差水平、实现利润增长这一切的关键所在。从市场规律来看，一季度历来是资金流最集中、最活跃、最繁忙的季节，往往形成银行存款的全年峰值、高点。同时开门红也直接影响各项业务的发展空间，进而决定未来一年整体的竞争格局，抢抓旺季存款早已成为业内的共识和一致行动。开门红期间，公司板块：首先要加大行政事业单位存款和招商引资账户的争揽力度。深入落实行政事业单位存款“项目库”责任制，加大16个新的行政事业目标客户营销，力争开门红期间达成率50%以上；同时按照“两个50%”要求，力争所在区域内的500万元以上新增资本金账户50%落户我行。其次要拉动派生存款增长。优先支持带动保证金存款和派生存款的授信项目，降低低存款、低收益的授信客户占比，明确要求授信客户的上下游企业在我行开户，并通过现金管理、企业网银等产品，加强对企业的资金归集和流向管理，扩大资金沉淀。第三要强化产品运用。提高银行承兑汇票保证金比例，大力叙做保证金项下的进口开证、保函等表外业务和协议付款、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来源。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

我们的目标是“做当地最好的银行”，服务领先是实现这一目标的重要条件。“开门红”是检验我们服务的最好时机。开门红期间，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销售服务流程固化的成果，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。

岁末年初往往是案件、事件的高发期，要加强合规经营和案件风险防控，在对客户服务中做到诚实守信、言出必行，不虚假承诺、不违规交易；在与同业的竞争中，做到手段合规、方法得当、不恶性竞争。要借助省行开展“守住合规底线大讨论、大排查”活动的契机，全面查找内控薄弱环节并加快整改，有效杜绝各级机构在业务发展过程中突破合规底线的问题；要认真落实安全生产责任制，加强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□ 20xx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20xx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，为早日把分行建成“当地最好银行”做出积极贡献！

尊敬的各位领导、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2-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：

### 一、 提高服务质量、建立良好关系

“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。

## 二、认真学习专业知识、提高销售技能

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。

## 三、感恩之情、真心回报

2-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。

x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” 2-x年我们品尝过的辛酸苦累；2-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在-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。2-x年已经悄悄向我们走来。2-x年的精彩正在向我们召唤。2-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-的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击！

百年中行，龙腾三湘。在这神圣的时刻，在这庄严的广场，面对伟大领袖毛主席，我们宣誓：

在即将到来的20xx年，我们将以满腔的激情，昂扬的斗志，务实的精神，坚强的毅力，抢抓机遇，开拓创新，搏浪长风，乘势而上，群策群力，保质保量，策马扬鞭，再造辉煌！我们是中行的先锋，网点转型，责无旁贷；我们是中小的精英，条线壮大，义不容辞！为了客户，我们要服务当先，为了中行，我们要抢字当头。龙腾潇湘励斗志，气压群雄破难关，雄心激起千层浪，壮志压倒万重山，开门红里争先锋，庆功会上当英雄，为有奉献多壮志，敢叫日月换新天！

## 银行开门红讲话稿结束语篇二

尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：

大家好！

值此xx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xx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20xx年6月底全市金融机构存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元；金融机构贷款余额xx亿元，比年初增加xx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。xx村镇银行的进驻，填补了本市外资银行的空白，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。

xx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xx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xx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xx村镇银行事业兴旺！

谢谢大家！

## 银行开门红讲话稿结束语篇三

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。下面是本站小编给大家整理的银行开门红动员大会讲话稿，仅供参考。

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。

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。

各位领导、各位同仁：

20xx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：

一、“服务赢得客户，服务创造价值”的服务理念不断强化。我部一直把做好柜台营销作为提高服务水平的核心战略，在做好柜台业务服务的基础上，积极开展文明优质服务活动，制定服务指引，细分客户群体，加强客户关系管理，采用多说一句话等方式向客户推荐新业务、新产品；同时还有计划地进行同业调研、客户调研等工作，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20xx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多年的是时间，我行营业部的存款只有14680万元(20xx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！

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20xx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

关于明年的形势，可以用依然复杂多变，变化更大更快来形容。从整体来看，国内经济增速换挡，更加注重发展质量和推进转型升级。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，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。

总而言之，明年挑战和不利因素不少，但市场机会、有利的方面也很多，关键在于我们能否充分发挥自身优势，以过人的智慧和勇气先人一步，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。

三是兵力上要全员投入。开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。全行的战略执行能力、支持保障能力、资源配置效率、柜面服务质量等将一并接受市场的检验。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

要认真落实“四项机制”，即首席客户经理制、公私联动机制、招商对接机制和每日推动机制。同时强化“四有原则”，即有目标、有计划、有措施、有结果。“四项机制”和“四有原则”是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：

一是要全力以赴加大存款拓展。大家清楚，存款是缓解我们贷存比约束、支撑贷款投放、促进中间业务发展、改善净息差水平、实现利润增长这一切的关键所在。从市场规律来看，

一季度历来是资金流最集中、最活跃、最繁忙的季节，往往形成银行存款的全年峰值、高点。同时开门红也直接影响各项业务的发展空间，进而决定未来一年整体的竞争格局，抢抓旺季存款早已成为业内的共识和一致行动。开门红期间，公司板块：首先要加大行政事业单位存款和招商引资账户的争揽力度。深入落实行政事业单位存款“项目库”责任制，加大16个新的行政事业目标客户营销，力争开门红期间达成率50%以上；同时按照“两个50%”要求，力争所在区域内的500万元以上新增资本金账户50%落户我行。其次要拉动派生存款增长。优先支持带动保证金存款和派生存款的授信项目，降低低存款、低收益的授信客户占比，明确要求授信客户的上下游企业在我行开户，并通过现金管理、企业网银等产品，加强对企业的资金归集和流向管理，扩大资金沉淀。第三要强化产品运用。提高银行承兑汇票保证金比例，大力叙做保证金项下的进口开证、保函等表外业务和协议付款、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来源。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

我们的目标是“做当地最好的银行”，服务领先是实现这一目标的重要条件。“开门红”是检验我们服务的最好时机。开门红期间，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。

岁末年初往往是案件、事件的高发期，要加强合规经营和案件风险防控，在对客户服务中做到诚实守信、言出必行，不虚假承诺、不违规交易；在与同业的竞争中，做到手段合规、方法得当、不恶性竞争。要借助省行开展“守住合规底线大讨论、大排查”活动的契机，全面查找内控薄弱环节并加快整改，有效杜绝各级机构在业务发展过程中突破合规底线的问题；要认真落实安全生产责任制，加强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□20xx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20xx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，为早日把分行建成“当地最好银行”做出积极贡献！

## 银行开门红讲话稿结束语篇四

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

大家上午好！

今天是个喜庆的日子。我们在这里欢聚一堂，共同举办xx银行上海五角场支行开业庆典。

今天，我们相聚在杨浦，共庆xx银行上海五角场支行隆重开业。五角场支行是我行在杨浦设立的第一家支行，这是我行机构设置、业务转型进程中具有意义的一件大事。在此，我代表xx银行全体干部员工，对出席今天开业仪式的各位领导和各界朋友表示诚挚的欢迎！对关心和支持我行发展的各级领导和社会各界朋友们表示衷心地感谢！

改革开放以来，杨浦区经济发展迅速□20xx年全年地区生产总值达1127亿元，全年完成税收收入633亿元□20xx年1月10日，杨浦区获得国家创新型试点城区的`殊荣，这也正式标志了杨浦区已完成了从工业杨浦向知识杨浦的华丽转型，发展潜力巨大。

希望五角场支行以开业为契机，紧紧围绕总行的战略目标，充分发挥xx银行体制和机制优势，紧紧依靠各级党委、政府、监管机构和社会各界的支持，积极向当地同业学习，自觉融入杨浦经济发展潮流，为银行客户提供特色化、差异化、多元化的金融服务，以优异的业绩回报社会各界的厚爱，为社会经济的发展做出积极贡献！

祝各位领导、各位嘉宾身体健康，万事如意，谢谢大家！

## 银行开门红讲话稿结束语篇五

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

大家上午好！

今天是个喜庆的日子。我们在这里欢聚一堂，共同举办xxx银行上海五角场支行开业庆典。

今天，我们相聚在杨浦，共庆xxx银行上海五角场支行隆重开业。五角场支行是我行在杨浦设立的第一家支行，这是我行

机构设置、业务转型进程中具有意义的一件大事。在此，我代表xxx银行全体干部员工，对出席今天开业仪式的各位领导和各界朋友表示诚挚的欢迎！对关心和支持我行发展的各级领导和社会各界朋友们表示衷心地感谢！

改革开放以来，杨浦区经济发展迅速□20xx年全年地区生产总值达1127亿元，全年完成税收收入633亿元□20xx年1月10日，杨浦区获得国家创新型试点城区的殊荣，这也正式标志了杨浦区已完成了从工业杨浦向知识杨浦的华丽转型，发展潜力巨大。

希望五角场支行以开业为契机，紧紧围绕总行的战略目标，充分发挥xxx银行体制和机制优势，紧紧依靠各级党委、政府、监管机构和社会各界的支持，积极向当地同业学习，自觉融入杨浦经济发展潮流，为银行客户提供特色化、差异化、多元化的金融服务，以优异的业绩回报社会各界的厚爱，为社会经济的发展做出积极贡献！

祝各位领导、各位嘉宾身体健康，万事如意，谢谢大家！