

最新银行开门红行长讲话稿 银行行长讲话稿银行行长讲话稿(精选10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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

银行开门红行长讲话稿篇一

大家下午好！

玉兔欢歌辞旧岁，巨龙起舞迎新春。春节将至，今天，我们十分有幸地请到了大家前来参加20xx年迎春联谊会，我们倍感荣幸，令*市联社蓬荜生辉。借此机会，我谨代表*市农村信用合作联社全体干部员工，向百忙中抽出时间来参加这次会议的市政府、人民银行、银监办的各位领导和各位老总、老板表示热烈的欢迎，并致以崇高的敬意！

因为有您，刚刚过去的一年，面对复杂多变的经济环境，我们有力地应对复杂的经济金融形势和市场挑战，取得了自身改革发展与社会效益的大丰收。

因为有您的合作，我们各项存款净增9.1亿元，增幅25.25%；各项贷款净增8.6亿元，增幅57.2%；贷款增幅比存款增幅高31.95个百分点；各项贷款累放（不含贴现）22亿元，同比多放8亿元；累计向近200家中小企业投放贷款17亿元，同比多放7亿元；实现综合效益5016万元，同比增加1340万元。

因为有您的支持，我们溢价募集股本、历史包袱化解、资金缺口弥补到位，各项经营指标全部达到银监会农村商业银行组建条件，5月6日获准筹建农商行。

因为有您的关心，我们的服务更加优质，荣获“五一劳动奖状”、行风评议全市第一名等多项殊荣，城乡居民的金融服务水平得以提高。

因为有您的成长，工业经济支撑作用逐步增强，gdp和地方财政总收入五年年均增速14.9%、29.2%。

因为有您的帮助，为城乡居民就近提供了就业岗位，同时，促进了一部分人创业，城镇居民人均可支配收入超过15300万元，农民人均收入超过7300，帮助了城乡居民发家致富。

经济与金融是不可分割的整体，正是因为有您，经济得以快速发展，我们也因此尽享经济快速发展带来的成果。

可以这样说，我们的改革发展大家不但是见证者，更是热心的参与者，正是有了大家的关心、支持与合作，才更好地促进了我们深化改革和加快发展。

与您相伴，血浓于水，山高水长。农信社因您而生，为您而改，靠您发展。今天，我们相聚在此，就是要对大家过去的关心、支持与合作，表达一份感恩，表达一份感谢。

滴水之恩，当涌泉相报。在新的一年里，我们将继续坚持以服务经济为己任，树立“大三农”理念，主动把自身的改革发展融入到经济大局，多元化、深层次、个性化的满足在座各位和广大客户的融资需求。

一是继续创新信贷产品。我们将在进一步做好大家知晓的通用信贷产品的基础上，继续做大土地经营权抵押贷款、创业贷款、仓单质押贷款、企业联保贷款、组合贷款、社团银团等我们自主研发的信贷产品；我们将在20xx年评级授信的基础上，今年4月底前完成对全市所有中小企业的评级授信工作，为中小企业融资打好基础；我们将学习借鉴其他金融机构创新的信贷产品，立足“三农”优势与融资需求，再加工、再

创造，创新推出具有特色的融资产品，解决广大客户的担保难，以适应新形势下广大客户的融资需求。今年，我们将至少再创新推出2-3个产品。

二是继续创新服务方式。我们将继续深入开展“阳光信贷”工程，实行“零费制”，减轻客户的融资成本；我们将继续推行浮动利率定价机制，根据客户综合贡献度及调整经济活跃区域商品房等易变现抵押贷款审批权限，让客户得到更多的实惠；我们将尽量简化贷款手续，减少不必要环节，提高办贷效率，实行“一站式”服务，达到“客户进我们一扇门，我们为客户办百件事”的效果。

三是继续创新营销模式。支农既是我们的责任所在，也是我们的品牌和优势。今年，我们将紧紧围绕市委市政府“实施三大战略，推进四个跨越”的战略部署，全力做好“八大”优质特色农产品、“321产业工程”、“一区三园”入园客户、“四大”商业中心和“四大”物流中心的金融服务。在支持客户融资模式上，推广生产链、销售链、市场链和行业链融资，以核心客户为中心，支持产业客户群，根据客户的不同需求和产业链客户之间的联系紧密程度，运用不同产品进行支持，实现由支持单一客户向支持整个产业链上下游客户的转变，扩大客户支持面和业务量。

您的希望，就是我们前进的方向。在今后的合作中，请大家对我们的服务、产品、行风和其他不足之处提出宝贵意见，我们将不甚感谢。

未来，我们将以您的支持与合作为基础，发挥地方法人银行机制灵活的优势，继续在服务“大三农”上作文章，满足您在新形势、新经济、新变化下的金融服务需求。展望未来，使命催人奋进，机遇蕴含精彩。20xx年是“”承上启下非常重要的一年，站在新的历史起点上，我们将以更加坚定的信心、更加饱满的热情、更加务实的作风、更加凝聚的合力，与大家携手一道，精诚合作，开拓创新、砥力奋进，加速改革、

加快发展，共创双赢的美好明天！

再次感谢各位领导、各位老总、各位老板、各位朋友的关心与支持，还有十天就是新春佳节，在这美好时刻，我代表联社党委及全体600多名干部员工提前给大家拜个早年，谨祝大家：逢猪年，办龙事，做龙人，走龙运，发龙财，猪年龙气冲天！

银行开门红行长讲话稿篇二

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！

银行开门红行长讲话稿篇三

银行开门红动员会领导讲话稿（精品多篇）

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。

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。

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 2000 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。

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。

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。

1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行 180 亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增 4.73 亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

2、做好营销宣传，为营造“开门红”大造声势。抓住双节有利时机，结合“大行德广、伴你成长金钥匙春天行动”上下联动，内外互动，迅速掀起旺季宣传活动。一是借“双节”喜庆气氛，采用宣传折页、贺年卡、电话等方式，开展声势庞大宣传活动；二是各网点可借助庙会、元宵节、送戏下乡等形式进行宣传；三是针对高档社区、重点机构、高端客户邀请专家讲座、理财沙龙等客户联谊活动；四是做好双节客户回访工作，双节期间，支行班子成员将带队拜访 500 万元以上客户及重点资产业务客户，各主任也要亲自带队，深入

重点客户，上门慰问、征求意见，以此来提高客户对我行的忠诚度。

外，对重点客户、重点项目直接营销；三是把机关打成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款 200 万元，保险 3900 元，卡 3 张。为什么要这么做呢？这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对 atm 的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。

二是在保险上下功夫。要克服保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户（支行机关重点是车辆险），深挖大客户保险资源，全力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障（一）强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

四是进一步加大检查频率和力度。

二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。对各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款有三项以上（含三项）未完成计划的单位，对其主任诫免谈话，通报批评；四项（含四项）未完成计划的主任，支行党委责令你引咎辞职；对任务完成 80%以下的支行各部室主任、副主任及三个小组成员和部室员工，党委将对其启动诫免谈话程序，部门负责人引咎辞职，并作为支行机关下步业务转型中竞聘的重要依据。

对负债业务负增长的网点，给予网点负责人黄牌警告。

对负债业务在郑州全辖排名后 10 位的网点更换主任；中间业务完成不足 50%且在全辖排名后 10 位网点更换负责人。

对“开门红”期间，凡发生案件的一律取消评先资格，并按“四大责任追究”机制要求进行责任追究。

与往年比，“开门红”工作目标多、要求高，加强领导，精心组织，全面推进，支行成立以我为组长，其它班子成员为副组长，各部室负责人为成员“开门红”工作小组，各网点也要成立组织，明确职责，强化责任，抓重点、抓落实、抓进度。一季度，支行机关要继续实行行长包片、部室包点制度，为进一步严明纪律，旺季期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，机关带头执行。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前取得“开门红”战役的突破性进展，各位主任、经理坚守岗位，未经批准不得擅自离开属地，各主任要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵，成为优秀营销主任，各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，要在全行上下营造一

种抢市场、争份额的强大合力，一鼓作气完成“开门红”各项目标任务。

四、强化科学发展思路，增强全行的向心力。

二是对业绩突出的员工进行奖励，发挥其带动作用。对“开门红”活动中业绩优秀的员工，要通过各种形式给予表彰奖励，充分做到激发其干事创业的积极性，要开展多种形式的劳动竞赛活动，坚持典型引路，激励带动工作方法，在全行上下营造出浓厚的竞争氛围，推动“开门红”活动向纵深发展（如支行开辟“开门红”活动工作快报）。

行一年的快速平稳发展再次证明，只有以高目标引路高效增长，取得实实在在业绩，挣得了工资，才能促进管理水平、经营效益、员工收入的大幅提升，正是这种敢碰强、敢领先、敢夺红旗、敢争第一的勇气和奋力冲高信念的牵引，激发了全员提速发展的热情，实现了各项业务快速发展。同时高目标、高要求也体现了上级行党委对我行的发展厚望，同样也体现了支行党委对网点主任带领这支队伍的极度信赖。

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！

同志们：

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

20**，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。

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。

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：

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 20**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!银行开门红动员大会讲话稿 4 4

各位同仁：

一、正视形势、把握主动，坚定“开门红”必胜信心

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，xx的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。

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。

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

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****。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

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。

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，20**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20**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xx分行建成“当地最好银行”做出积极贡献！

银行开门红行长讲话稿篇四

在各级党委□zf的正确领导下，在社会各界的大力支持下，经过紧张的筹备，银行分行今天正式开业了！

首先，请允许我代表银行分行，对出席今天开业庆典的各位领导和来宾表示最热烈的欢迎！向各位领导以及社会各界朋友对银行分行的支持和厚爱表示诚挚的感谢！

自分行获批筹建以来，在各级领导的关心支持下，历经三个多月时间，分行圆满完成了筹备期间的各项工作。

一是加强领导、精心组织、精心计划，确保筹建工作稳步推进。根据《银行股份有限公司分行筹建工作方案》要求，成立了分行筹备工作组，各职能小组在总行党委领导下，集中

精力、集中力量、创作性开展工作，确保了分行各项筹备工作的有序和顺利开展。

三是广招人才，强化训练，打造了高素质的员工队伍。本着人员本土化和德才兼备的人才概念，我们按照总行的用人标准和分行发展的实际需要，面向地区，通过公开招聘的形式，依照严格的选拔程序，从报名的近300名人才中择优录用了28人。迄今，分行人员总数为38人，平均年龄32岁，其中30岁以下的有29人，占人员总数的76.3%。本科以上学历人员有37人，占人员总数的97.4%；34人具有银行工作经验，占总人数的89.5%。全体员工分批集中参加了总行企业文化、岗位技能培训，并且全部通过了总行组织的员工上岗考试，达到了上岗要求，为开业后给广大客户提供文明高效、热情规范的金融服务创造了条件。

在新的机遇和挑战面前，银行分行将在各级党委[zh]的领导下，秉承源远流长的文化，以务实的态度，诚信的理念，开放包容的胸怀，廉洁高效，精心打造“银行”品牌，承担起历史所赋予的使命，立足，服务，以优异的业绩回报社会各界和广大市民的厚爱，为社会经济发展做出积极的贡献！

最后，恳请各级领导和社会各界朋友一如既往地关心支持银行分行的发展。

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利！

银行开门红行长讲话稿篇五

上午好！

今天是一个值得我们共同庆祝的日子，在银监局和人民银行的大力支持下，通过民生银行××分行上下共同努力，中国民生银行××支行正式成立了，这是××地方经济发展的一件大事，也是××金融界的一件喜事！在此，我谨代表××人

民政府，对中国民生银行××支行的开业表示热烈的祝贺！并向前来参加开业庆典，及一直以来关心支持××金融业发展的各位领导、各界朋友表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！

××是××市面积最大的中心城区，区位优势独特。上半年，全区经济保持平稳增长，总量首次突破百亿元大关。××人民政府十分关心、支持商业银行在××区设立机构，不断完善相关政策、采取有力激励措施，扩大金融服务机构，以促进我区产业结构优化升级。中国民生银行作为一家主要由民营企业为主发起成立的股份制商业银行，自成立以来，始终坚持以服务地方经济、服务中小企业、服务市民的宗旨，凭借持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格和良好的经营业绩，取得了良好的社会效益和经济效益。中国民生银行一直以来十分关注××地区的建设和发展，今天，中国民生银行在××设立支行，不仅是银行自身发展的需要，更是对××区发展的强力支持，将进一步拓宽融资渠道，为区域经济社会发展注入强大的活力。

在此，希望中国民生银行××支行立足本地、服务本地，充分发挥金融创新和优质服务优势，突出对我区中小企业发展的金融支持，并在服务和推动××区经济的发展中壮大自身。同时，也希望××区各部门一如既往地金融工作多支持、多配合，及时帮助解决金融部门碰到的实际困难和问题。我相信，在大家的共同努力下，一定能形成良好的银政、银企关系，在最短的时间里，实现××区与中国民生银行互利互惠、积极合作、共同发展的目标，为和谐××建设做出积极的贡献。

最后，祝中国民生银行××支行生意兴旺发达！祝各位来宾，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

银行开门红行长讲话稿篇六

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

20--，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。

银行开门红行长讲话稿篇七

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！

银行开门红行长讲话稿篇八

安排部署我行2010年首季“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。

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：1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

2、做好营销宣传，为营造“开门红”大造声势。抓住双节有利时机，结合“大行德广、伴你成长金钥匙春天行动”上下联动，内外互动，迅速掀起旺季宣传活动***。一是借“双节”喜庆气氛，采用宣传折页、贺年卡、电话等方式，开展声势庞大宣传活动；二是各网点可借助庙会、元宵节、送戏下乡等形式进行宣传；三是针对高档社区、重点机构、高端客户邀请专家讲座、理财沙龙等客户联谊活动；四是做好双节客户回访工作，双节期间，支行班子成员将带队拜访500万元以上客户及重点资产业务客户，各主任也要亲自带队，深入重点

客户，上门慰问、征求意见，以此来提高客户对我行的忠诚度。

3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户(500万元)，经理、主任(400万元)，一般员工200万元；二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销；三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢？这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周一公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

(三)努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对atm的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。二是在***保险上下功夫。要克服***保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户(支行机关重点是车辆险)，深挖大客户保险资源，全力拓展中小客户保险业务的综

合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

(一)强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

四是进一步加大检查频率和力度。

(二)强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动

实施方案、2010年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。对各项存款、中间业务收入、个人贷款、农户小额贷款、惠农卡有效发卡、中小企业贷款有三项以上(含三项)未完成计划的单位，对其主任诫免谈话，通报批评；四项(含四项)未完成计划的主任，支行党委责令你引咎辞职；对任务完成80%以下的支行各部室主任、副主任及三个小组成员和部室员工，党委将对其启动诫免谈话程序，部门负责人引咎辞职，并作为支行机关下步业务转型中竞聘的重要依据。对负债业务负增长的网点，给予网点负责人黄牌警告。

对负债业务在郑州全辖排名后10位的网点更换主任；中间业务完成不足50%且在全辖排名后10位网点更换负责人。

对“开门红”期间，凡发生案件的一律取消评先资格，并按“四大责任追究”机制要求进行责任追究。

(三)加强领导，保证“开门红”的顺利开展。

与往年比，2010年“开门红”工作目标多、要求高，加强领导，精心组织，全面推进，支行成立以我为组长，其它班子成员为副组长，各部室负责人为成员“开门红”工作小组，各网点也要成立组织，明确职责，强化责任，抓重点、抓落实、抓进度。一季度，支行机关要继续实行行长包片、部室包点制度，为进一步严明纪律，旺季期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，机关带头执行。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前取得“开门红”战役的突破性进展，各位主任、经理坚守岗位，未经

批准不得擅自离开属地，各主任要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵，成为优秀营销主任，各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，要在全行上下营造一种抢市场、争份额的强大合力，一鼓作气完成“开门红”各项目标任务。四、强化科学发展思路，增强全行的向心力。

一是切实把关心员工的各项措施落到实处，各班子成员、各位中层干部要深入员工之中，倾听员工心声，了解思想状况，维护员工利益，及时兑现工资和各项奖励，对家庭确实有困难，要尽可能地给予帮助，要落实十件实事的活动方案，把有限的费用资源尽其所能向基层倾斜。

二是对业绩突出的员工进行奖励，发挥其带动作用。对“开门红”活动中业绩优秀的员工，要通过各种形式给予表彰奖励，充分做到激发其干事创业的积极性，要开展多种形式的劳动竞赛活动，坚持典型引路，激励带动工作方法，在全行上下营造出浓厚的竞争氛围，推动“开门红”活动向纵深发展(如支行开辟“开门红”活动工作快报)。

三是切实加强工作作风建设。要实现一季度目标，将会面临更大任务困难，然而困难并不可怕，怕的是没有高目标拉动，跨越式提速发展的信心、决心、勇气；怕的是没有破釜沉舟、背水一战的豪情；怕的是缺乏敢争天下先、引领同业的气魄和胆量。因此，全行上下特别是各位主任要提高认识，再换脑筋，一是牢固树立科学发展观，科学发展观第一要义是发展，以人为本，基本要求是全面协调可持续，根本方法是统筹兼顾。在新密市这样一个居全省前五位的经济持续发展强县市，同业竞争的外部环境呈白热化趋势，支行要想立于不败之地，就必须实施强势营销策略，始终围绕辖内20强客户，纳税50强大客户纳入营销格局，无论是哪个行客户，都要千方百计、历千心万苦、全力以赴、全力争取，坚决反对无所作为、不

思进取、不求有功、但求无过的惰性思想，坚决打破几种惯性思维：与自己比小富即安，与过去比小进自满，与落后比不畏进取。要坚决反对无所作为、不畏进取、固步自封、碌碌无为一心想做太平官的人，群众不满意，支行党委也不会允许你拖新密行快速发展的后腿。二要对高目标拉动的登山效应要有一个正确认识，支行一年的快速平稳发展再次证明，只有以高目标引路高效增长，取得实实在在业绩，挣得了工资，才能促进管理水平、经营效益、员工收入的大幅提升，正是这种敢碰强、敢领先、敢夺红旗、敢争第一的勇气和奋力冲高信念的牵引，激发了全员提速发展的热情，实现了各项业务快速发展。同时高目标、高要求也体现了上级行党委对我行的发展厚望，同样也体现了支行党委对网点主任带领这支队伍的极度信赖。

同志们，2010年“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！

银行开门红行长讲话稿篇九

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

20**，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。

银行开门红行长讲话稿篇十

本次经营分析会主要内容是通报经营情况和传导市行要求。刚才，市分行财管部门对我行1至9月经营管理情况作了通报。各位市分行分管领导对下一工作进行了安排和部署，这些意见都非常好，请大家一并抓好贯彻落实。下面，我讲三个方面意见。

一、简要分析当前宏观形势和发展环境

第一，国际形势。突出的表现为人民币汇率已经成为一个国际话题，不仅是美国，而且欧盟体系中各国都在对我国做工作，我国面临的压力越来越大。虽然x暂时顶住了压力，但是人民币汇率改革势必朝着自由兑换货币这种货币资本化方式发展，因此趋势不可阻挡，只不过时间的早晚。人民币升值对于我们x分行有什么影响？这已经开始显现了，9月我行国际结算业务量与8月同比下降了，因为x出口企业都是劳动密集型，对汇率敏感性比较强。前九个月，我行国际结算业务条线中间收入近300万，中间业务收入占比达14%。如果我行国际结算量不能继续保持今年以来形成的速度，那么国际结算业务创收能力必然会受到影响，从而会减缓我行中间业务收入整体增长步伐。我行国际结算业务今年发展很快，市场份额增速提升幅度全省最大，但我们有必要未雨绸缪，早作准备，及时应对。当然，还有一个持续影响，那就是包我行在

内的全省外币存款业务规模持续走低。

第二，政策影响。银监会实行新的房贷差异化政策，这是国家对房地产行业持续打压。房贷新政概括为三点：叫停、设限、提高。具体是叫停第三套房贷和非本地居民房贷，对房地产开发贷款投放设定更为严格的限制及大幅度提高首付比例。新房贷政策对我们x分行影响是显而易见的。今年我行中间业务收入大部分依靠授信业务，而房地产贷款占我行授信业务新增较大份额。因此，房贷新政对我行的影响不可忽视。下一步，能不能按照“房贷出来多少就塞进去多少”的设想，保住自己应有的份额？首先要有信心，虽然同业竞争激烈，包括信用社也在积极拼抢住房按揭贷款业务，但是我们一定要面临挑战，充分认识到可能带来的一系列连锁反应。授信业务g1类收入是我们中间业务收入一大来源，如果由于房贷新政我行贷款业务增速放缓，就会直接导致我行第四季度中间业务收入增长速度，同时又会波及到我行第四季度营业净收入、拨备前利润等财务指标，这些都面临着严峻的考验。对于我们x分行，房贷新政是国家实施宏观政策中最为敏感的。我们要有充分的思想准备，寻找新的发展出路。

第三，同业竞争。九月以来，为了第三季度业务发展目标，包含在座各位的全行干部员工都付出了艰巨的努力，但是业务发展并非尽如人意。从新增情况分析，我行很多业务仍然没有比赢同业，比如，人民币储蓄存款新增原来预计可能在四家行列第二，但是结果还是到第四。因此，我们一定不要低估同业的竞争力，要一只眼睛向内，苦练内功；一只眼睛向外，研究同业。现在□x银行业规模又在扩容，继去年x银行开业□x银行又将于年底前开业，肯定会对我行明年“开门红”工作造成一定影响。今年以来，由于同业争夺，我行有几个公司客户已被同业端走，这是一个危险信号，说明同业竞争风向发生了变化，从以前“我们抢别人的”转而变成现在“别人抢我们的”。因此，全行有必要引起高度重视，各经营机构都要对业务市场和竞争形势进行重新评估，了解我行

业务状态，更要了解同业的情况，万不可掉以轻心，贷款投放设定更为严格的限制及大幅度提高首付比例。新房贷政策对我们x分行影响是显而易见的。今年我行中间业务收入大部分依靠授信业务，而房地产贷款占我行授信业务新增较大份额。因此，房贷新政对我行的影响不可忽视。下一步，能不能按照“房贷出来多少就塞进去多少”的设想，保住自己应有的份额？首先要有信心，虽然同业竞争激烈，包括信用社也在积极拼抢住房按揭贷款业务，但是我们一定要面临挑战，充分认识到可能带来的一系列连锁反应。授信业务g1类收入是我们中间业务收入一大来源，如果由于房贷新政我行贷款业务增速放缓，就会直接导致我行第四季度中间业务收入增长速度，同时又会波及到我行第四季度营业净收入、拨备前利润等财务指标，这些都面临着严峻的考验。对于我们x分行，房贷新政是国家实施宏观政策中最为敏感的。我们要有充分的思想准备，寻找新的发展出路。

第三，同业竞争。九月以来，为了第三季度业务发展目标，包含在座各位的全行干部员工都付出了艰巨的努力，但是业务发展并非尽如人意。从新增情况分析，我行很多业务仍然没有比赢同业，比如，人民币储蓄存款新增原来预计可能在四家行列第二，但是结果还是到第四。因此，我们一定不要低估同业的竞争力，要一只眼睛向内，苦练内功；一只眼睛向外，研究同业。现在□x银行业规模又在扩容，继去年x银行开业□x银行又将于年底前开业，肯定会对我行明年“开门红”工作造成一定影响。今年以来，由于同业争夺，我行有几个公司客户已被同业端走，这是一个危险信号，说明同业竞争风向发生了变化，从以前“我们抢别人的”转而变成现在“别人抢我们的”。因此，全行有必要引起高度重视，各经营机构都要对业务市场和竞争形势进行重新评估，了解我行业务状态，更要了解同业的情况，万不可掉以轻心，系统内外激烈的竞争状况，因此迅速召开全辖年中工作会议，市分行党委提出了“建立新机制、释放新活力、创出新业绩”“三新”的经营理念，目的是想先走一步，推动科学发展、持续

发展，在新一轮竞争中不掉队、跟得上、跑得赢。现在看来，我们还必须加倍努力，抓出实效，做出成果。

二、通报近期党委会情况

六、管理与问责；第七、人才与队伍；第八、形象与表率；第九、勤政与廉洁。我们各位党委委员都围绕这九个方面对班子的工作进行了认真分析，同时对以后的工作开展提出了很好的思路。

第一，会议。会前充分准备，按时到会，充分讨论，形成决议，认真执行，还有会议纪律，包括会议的传达、会前的沟通、议题的酝酿，没有做出决定的时候不做任何承诺，保证会议的质量，保证党委会、行长办公会等的严肃性。

第二，活动。班子成员该出席的整体活动，都要按时参加，要体现整个班子的整体形象。

第三，出差。一是告知，班子成员进行三个方面告知，告知综合管理部；告知分管部门主要负责人；告知b角，行领导b角在a角出差的时候要履行职责。坚持工作第一原则，工作有急事可以随时跟领导打电话沟通。

第四，沟通。加强横向沟通，班子成员之间进一步加强沟通，同时班子成员要促进分管部门与非分管部门之间的沟通，跨分管部门的主要负责人之间也要主动进行沟通。

第五，调研。班子成员充分做调研，一是要及时完成调研任务，二是做好充分调研准备；三是增强调研的针对性；四是注重方法和过程的组织，五是运用好调研中心的成果。

第六，执行。一是所有签批的文件均要有明确的意见。各支行主要负责人也要参考执行。二是对相关任务的落实必须要有方案、有科学办法、有具体的措施。三是对照市行决策决

议和会议精神，分管的行领导组织分管部门进行研究贯彻执行。四是执行中要求分管行领导及时解决困难和问题，要将工作落到实处。五是需要反馈执行的结果。

第七，督查。做到有安排就有督查，是有反映有督查，督查的目的是“两保”，保时效、保质量。

第八，问责。问责有三点要求：一是坚持问责的原则，认真执行总行《问责管理办法》；二是要敢于问责，不护短，该问责的一定要主动问责；三是及时问责不拖延，解决及时性问题。

第九，廉政。抓廉政建设要从小事做起，防微杜渐。今后，市行机关各部门包括行领导下基层检查、调研或营销等，除了客户营销需要或陪同省行检查，基层一律不再附送土特产等礼品，今后作为一条纪律来执行。

第十，学习。班子成员坚持自我学习、自我完善、自我提高，以适应快速变化的形势，提升把控形势和驾驭大局的能力，定期开展集体学习，保证中心组学习质量。

第十一，团结。对此，全体班子成员特别有共识，大家形成一致意见，只要讲政治、顾大局，只要从x分行整体利益出发，就能不断增进团结。

第十二，队伍。班子建设成效的一个重要体现在于管理队伍素质。要着力培养各个层面队伍，特别是加强管理队伍建设，有意识使得全辖管理队伍形成梯队、分层培养。今后对于管理人员的使用、提拔坚持合适的职位用合适的人才，严格按照职位要求选择符合条件的人员，将适合的人用在合适的岗位，调整为在合适的岗位用合适的人，堵塞走关系、开后门的做法，开正门，运用公开透明、择优竞聘方式选拔人才、使用人才。

市行党委着力通过加强班子建设，在全行提升新形象，激活

新士气，开拓新路子，积极推动我行持续稳健快速发展。

三、今年第四季度几项重点工作

一方面要抓源头，无论是公司业务还是个金业务，都要按照系统思维的要求，实施抓源头的策略，研究如何更好抓源头。比如，研究尽量开发一些业务营销和管理系统，从城区支行到县支行都能受益，更好地抓产品、抓队伍。另一方面要抓执行，强化保障体系建设，加大工作推动力度，确保全行稳健运行、高效运行。第一，市分行本部要从下星期一开始，推行每周工作例会制度。市分行分管领导在每周一上午召集分管部门总结上周工作安排，部署本周工作，要形成一个制度，建立一个工作常态化推动机制。例会要围绕全行重点工作，有话则长，无话则短，原则不上超过一个小时。第二，完善绩效考核。要尽快推动前三个季度绩效考核，力争在本月20日之前完成前三个季度绩效考核工作，使各个业务单元明晰自己所处的方位、努力方向。市分行非业务条线要对照年初提出的工作目标，盯住全省系统前三位努力，取得好的工作成绩。第三，出台问责管理实施方案。根据总、省行有关精神和原则，进一步细化问责管理，更好明确谁去问、怎么问、问到什么程度。分两块，一是管理和执行问责，二是绩效问责。管理和执行问责方案由市分行监察内控保卫部牵头制订和实施，经营绩效问责方案由市分行人力资源部制订和实施。第四，强化支持保障工作。现在要着手研究各个条线支持保障工作，包括后勤保障等。各个部门都要深入基层、深入员工做调研，进一步清楚员工反映最大的问题是什么，基层反映最大问题的是什么。要有认识、有改进，不断推动支持保障工作上台阶。

总之，今天的会议开得很好，希望从今天会议开始，大家可以看到全行有新变化、有新气象。请大家务必把本次经营分析会精神贯彻好、落实好，全面启动第四季度的工作，特别是项目储备工作，把今年收官工作做得更加扎实，实现圆满收官、成功收官，同时为明年的发展打下一个好的基础。

谢谢大家。