

最新保险公司开门红表态发言稿 开门红 表态发言稿(汇总6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

保险公司开门红表态发言稿篇一

奋进铸辉煌】

凝神聚力攀高峰, 团结奋进铸辉煌

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！刚才听了董事长激动人心的讲话，我深受启发，倍受鼓舞，进一步理清了工作思路，增强了工作干劲！下面，我代表新设网点****支行向大家做表态发言。

一、****支行的基本情况。

****支行于****年***月***日正式开业，现有员工***人，其中，内勤员工**人，外勤员工**人。平均年龄***岁，学历均在本科以上，是一支年轻化、高素质、富有朝气的团队。

目前，我行已分片划区，对周边钢管城、沿街商铺全部走访、建档完毕，累计采集客户信息****余户，扩大了我行在周边区域的影响。

二、跨越式发展目标

作为****支行的第一任行长，我会严格贯彻落实总行的工作

要求，带领支行全体员工团结协作，拼搏奉献，按照“北扩、南展、东突、西进”四面出击、重点突破的营销思路，真抓实干，将*****支行打造成“业务一流、特色突出、管理规范、人员精干”的标杆支行，实现业务又好又快发展。

2016年我们的整体目标是“存、贷款*****”，业务规模和市场影响力大幅提升。

在“***行动”中，我们的具体业务目标主要有：

- 1、各项存款。确保增加***万元，力争突破***万元。
- 2、各项贷款。确保增加2000万元，争取达到3000万元。
- 3、电子银行业务。实现新增个人网银200个，手机银行200个，企业网银30个，铺设pos机200台，电子银行替代率争取达到85%以上。
- 4、国际业务。新增2户，结算量突破100万美元。5、理财业务。理财客户新增100户。

三、具体工作措施

行长、会计主管、内勤人员和客户经理身上，定期进行汇报调度。同时为全体人员制定考核办法，申明奖罚措施，让每个人都在考核办法上签字以示知晓和负责，严格兑现，使每一个人眼中都有目标，肩上都有压力，心中都有动力，充分发挥自身潜力。

二是细分市场，重点投放，打造小微贷款特色品牌。围绕中小微客户的不同需求，针对性投放信贷产品，逐步形成精准营销模式，做大做强小微特色品牌。针对周边****企业，组合使用“***贷”和“***贷”产品，抢占市场份额；以“金融工作室”的模式，强力进驻****居广场，大力推

广“**贷”；针对银行流水较多的客户，积极投放“***贷”，吸引资金归行；针对生产型中小企业，大力投放“***贷”；针对大中型核心企业，采取“围点打援”的营销策略，深入挖掘营销其上下游关联客户；针对沿街商铺和散户，大力投放“**贷”。同时注重提高审查审批效率，做到3天快速放款。搭建银企交流平台，探索银企互动互信新模式，为客户提供多样化服务，全面提升客户黏度。

行“家文化”，开展形式多样的内部集体活动，倾听员工心声，在工作和生活上对员工关心帮助，保持“周周有主题，月月有活动”，让员工在开心快乐中努力工作。

一步先，步步先；开门红，月月红。面对越来越严峻的金融竞争形势和经济环境，我们有“首战用我、用我必胜”的豪情；有高目标拉动、跨越式发展的信心和决心；有敢领先、敢夺旗、敢争第一的勇气和胆量。“***行动”战役已经打响，让我们立即行动起来，自我加压、埋头苦干，夺取“****行动”工作的全面胜利！谢谢大家！

银行工作表态发言稿 尊敬的市分公司领导，全辖优秀的银保伙伴们：

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xxx，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。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，论文网 ba在

为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家！

尊敬的市分公司领导，全辖优秀的银保伙伴们：

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xxx，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。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在xxxx年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务

冲刺贡献自己的力量。

表态发言稿

各位同事各位领导下午好，很荣幸在此代表支行客户部做表态发言。回首过去一年，支行的信贷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，支行每一位公司客户经理也是身心俱疲，但是我们的团队并未因此放弃战斗，虽然中间有过怀疑，也想过放弃，但我相信这些终将成为一次宝贵的经历。下面我就旺季营销做表态发言：

1、坚持以公司业务为重点，明确目标，强化营销。

不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少。对此我将做好以下重点工作：一是抓紧落实已上报和拟上报项目的推进工作，对已上报的项目，争取做到早日投放、早日见效；二是做好存量大中型企业的服务工作，同时进行深度营销，争取增加我行贡献度及市场份额；三是做好存量小企业的维护工作，做到守土有责，对于已暴露风险及潜在风险客户做好贷后管理工作；四是加大拓展区域内优质小企业客户，做好储备工作，择优发放；五是做好政企对接，对区域内财政局、工商局等部门做好跟踪营销，多渠道获取信息，寻求营销突破点。

2、兼顾个银产品营销，做好公司联动。

积极响应支行分配，将个银产品的营销穿插在日常走访客户中，重点做好存款、etc卡、黄金等产品的推荐与跟踪，争取为支行的个银业务贡献自己的一份绵薄之力。

3、加强自身业务水平，提高办事效率。公司业务品种多，流程繁琐，且政策更新较快，因此作为一名公司客户经理，需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的信贷政策以及各项新产品，熟练使用新的操作系统，这样才能为客户提供专业的贷款及理财服务。同时，在做好学习的基

础上提高自身效率，合理做好时间分配。

伙伴们，开门红进军的号角已经吹响。让我们携手并肩，全力以赴打赢这场翻身仗。我也将做好表率，兢兢业业的做好旺季的每一项工作，为支行圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，谢谢大家！

保险公司开门红表态发言稿篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

现在我代表集团中心全体做表态发言，今天我们在这里召开的首季开门红劳动竞赛动员会，让集团中心全体人员感到了压力，更感受到了责任和动力。听了尚经理对各项指标的详述后，我看到了时机、机遇和信心，并对完成首季劳动竞赛各项工作任务充满了信心和决心。我们一定在公司领导层的正确带领下，变压力为动力，主要做好以下几项工作：

- 1、以市公司绩效考核为指导，紧扣分公司首季开门红劳动竞赛考核，详细分解制订本部门的考核。增强工作积极性和主动性，做到业务能力与综合素质双提升。

- 2、结合公司市场发展导向，不断挖掘校园存量市场，全面提升空白学校的开发和竞争学校的渗透率，提升校讯通业务使用质量和教师认知率，全面实现校园市场的质的飞跃，增强集团业务对用户的捆绑。

- 3、加快集团专线的营销推广，在开发集团专线空白单位的同时，加快对竞争对手专线的策反工作，瞄准乡镇学校市场推广集团专线，全面提升信息化收入的同时，拉长集团产品捆绑用户时长，提高集团市场竞争力，确保集团客户市场规模和收入的增长，掀起2011年集团市场发展的高潮，并为下一

步集团市场的发展打下坚实的基础。

4、做好集团客户和中高端客户的保有工作。

户稳定保有考核，充分利用公司集团无线座机、缴话费送礼品和月租的优惠政策，做到集团市场稳定保有的同时，借助无线座机实现集团单位固话的全面替代，开展集团中高端客户的稳定保有。

5、认真完成公司执行力考核指标。按照公司下发的执行力考核办法要求，有计划的开展送卡、新业务[]g3家庭电话、月租续交等工作，超额完成公司执行力考核指标任务！

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！

祝各单位开门红成绩辉煌！

祝支行的事业兴旺发达！

我们有能力、有信心坚决完成公司下达的首季开门红各项工作任务，为公司圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，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！

保险公司开门红表态发言稿篇三

尊敬的黄总、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2xx-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

2xx-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。

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

上一篇：公安禁毒工作表态发言 下一篇：员工代表大会表态发言

保险公司开门红表态发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

xxxx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xxxx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xxx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xxxx分理处xxxx年各项业务的“开门红”。

谢谢!

保险公司开门红表态发言稿篇五

尊敬的李总，全省各地市各位事业伙伴，大家上午好!

(我代表xxxx分公司个险渠道就的发展做表态发言)

xxxx怀揣梦想的历了20的蜕变，终于在发展的道路上迎来了曙光!寒冬来临，对陕北的xxxx而言尤为寒冷，但我们时刻没有忘记xxxx国寿的使命。经历不断的磨砺、锤炼，团队的凝聚力、向心力、战斗力得到了提升。

年的开门红此刻已经吹响号角，豪情满怀的我们再次再次相聚一堂，2015年的首场战役发起冲锋!向“没有经历痛苦不知道甘甜，没有历经过磨练不会真正成长”，2015年开门红□xxxx国寿必将在发展的基础之上再度突破，我们必将一步一个脚印坚实的奋斗，在2015年开门红的战役中□xxxx国寿继续秉承革命意志，以指点江山，气吞万里的气势冲锋陷阵，以横刀立马，谁与争锋的气魄攻城拔寨。

2015首战的光荣与理想□xxxx定将以勇于开拓继往开来的成绩向省公司汇报□xxxx在较短的时间里对2015年开门红战役进行了全面部署，具措施如下：

一、整体部署，细致安排针对2015年开门红首场战役，市公司个险部从方案制定、产品培训、客户联谊会到职场会议运作，逐层逐项落实。确保从上到下步调一致，目标明确，执行到位。

围。使xxxx国寿的“形”展现自己的实力，让个险团队的“势”传递只有人人两万元才可以生存的精神。

三、强势推动，全力追踪2015年开门红是一场硬仗，更是一次洗礼，为了确保人人参战，分公司个险部各岗位具体分工，用战报、短信、微博进行全力追踪和实时报道，让队伍的每一位在2015开门红战役中得到最大的收获，让xxxx国寿在2015年的开门红中再次成长。

xxxx国寿为了能够将个险团队“挥之即来、来之即战、战之必胜”的战斗精神融入到团队的血脉中，对2015年开门红各项工作已经进行了具体的部署，如下：

1、12月20日、25日、30日进行目标落实预报，确保省公司“赠送爱心激活卡客户拜访活动”执行到位。

辛勤耕耘，收获硕果，认真思索，收获智慧，顽强拼搏，必将收获胜利。往昔岁月峥嵘，今朝乘风破浪，披星戴月，我心永铭！蓝图艰辛，我心永铭！开拓创新，我心永铭！xxxx国寿必将更快、更好、更强的发展！我们有信心，有决心打好、打赢2015开门红我们的口号是：大干，快干，加油干，我们的目标是：你红，我红，开门红！xxxx国寿必须红，加油加油耶！祝各兄弟公司开门红月月红！祝各位事业伙伴尊享、美满！

篇二：开门红发言稿

尊敬的领导，各位同事们：

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的2012即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一

定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的’，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基矗面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基矗作为营业部的一名员工，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，也成为我们的优势所在。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，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

份力量。

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，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行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，具有的优

势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。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，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

上一篇：整顿活动表态发言 下一篇：美好乡村建设表态发言

保险公司开门红表态发言稿篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好！首先感谢中支各位领导给我一个发言的机会，正是有了各位领导的关心和支持，才有了我今天的工作成绩，保险开门红表态发言。

xx-xx年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及xx-xx的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标，特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得滨海的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性，流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋

斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔！古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

“百尺竿头，更进一步”□xx-x年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳舰快速、高效发展做出应有的贡献。

2.

尊敬各位领导、各位同仁：

从见习、正式组训到个险经理三年组训生涯让我深切感受到组训工作艰辛无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现身影工作虽然辛苦却很充实更使我看到了组训工作伟大及不平凡性流血流汗却流淌不走坚持与信心身边有可爱业务伙伴、一同奋斗兄弟姐妹还有关爱及支持领导和家人所以无怨无悔！古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志我相信只要坚持付出一定会有回报感谢公司平台、感谢领导关爱让成长起来此时此刻让我再次想起组训誓词里一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

上一篇：派出所工作表态发言下一篇：没有了