

银行网点业绩报告(精选5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行网点业绩报告篇一

20xx年，在分行党委的亲切关怀和行领导的关心指导下，在分行各职能部门的支持和帮助下□xxx分行从筹建到成立，昨天正式开业，成绩来之不易，对此我深表感谢。现述职如下：

第一，试营业进展顺利并取得一定业绩

20xx年12月7日，我行开始试营业。截止20xx年末，主要业绩指标实现情况如下：

1、开立对公账户206户（□xx开户116户□xxx开户90户），对公有效户68户；开立个人银行卡1158张（其中，金卡460张，普卡698张）。

2、人民币一般性对公存款时点余额5.19亿元，较年初新增1.80亿元；人民币一般性对公存款年日均余额4.33亿元，较年初新增0.80亿元。

3、人民币各项贷款余额1.50亿元，较年初新增1.30亿元（其中xxx分行成立后发放0.40亿元）。

4、实现批发非息454万元。收入来源主要是票据贴现（累计贴现金额6.5亿元）、各项理财、国际结算业务。

5、个人存款余额4785万元。

第二，对公重点项目拓展和储备工作取得一定成绩

我行目前重点支持和储备项目主要有省陶瓷工业公司25亿元陶瓷文化旅游产业基金项目□xxx市国资公司10亿元超短融项目□xxx陶邑文化发展公司2亿元综合授信项目等，授信项目金额合计46亿元，并已经与当地大型企业均建立合作关系；同时，已开立财政专户，为开业存款奠定坚实基础。

第三，统筹协调做好开业前期准备工作并已顺利营业

开业前期准备工作纷繁复杂，主要涉及五个方面：

一是配合分行基建办选址，新大楼装修工作协调对接落实；

二是人员招聘面试和推荐，直接面试人员超过300人次，并搭建xxx分行组织架构；

五是加强督导落实开业宣传、日常运营管理工作，并成功推广xxx城市主题信用卡（1月8日正式发行）。

第四，加强落实风险内控及安全工作

业务拓展的过程中，注重落实风险内控工作，做到“两手抓，两手都要硬”；安全工作常抓不懈□20xx年未出现安全事故。

第五，加强企业文化建设，引导全行员工践行核心价值观

作为新设机构，核心价值观教育非常必要和重要，我们一直重视和发挥“服务、创新、稳健”核心价值观的作用，引导每位员工关注和参与企业文化建设，立足本职岗位争做贡献。

一是当地经济欠发达，对公存款来源较为单一。

二是中小企业贷款增长乏力。

三是新入行人员力量薄弱，异地分行工作有待加强。

三、20xx年工作计划

20xx年，是我行开业第一年，机遇与挑战并存，我相信是机遇大于挑战。在分行党委的正确领导下，我将团结带领xxx分行全体员工积极策应总行、分行有关二级分行管理体制改革的试点工作要求，继续贯彻“一体两翼”的发展战略，短期内主要靠对公业务，长远还是要靠零售业务。主要工作计划如下：

（一）公司业务及同业业务方面

主要工作打算可概括为“五加强”：

第一，加强推动重点项目尽快落地。主要是加快前期46亿元重点储备项目落地和产生实效，加快财政账户早来资金、多来资金，同时，加大新的重大项目储备跟进工作，并重点拓展同业业务。

第二，加强信息管理和市场调查、拓展工作。

第三，加强考核管理。主要是加强绩效考核和队伍建设。

第四，加强公私联动和全员营销。

第五，加强风险内控管理。主要是加强信用风险、操作风险等全面风险管理，加强合规建设。

（二）零售业务方面

1、客群拓展与维护方面

目标客户拓展明确三个目标市场：一是陶瓷行业高端客户市场

（包括陶瓷大师、艺术大师、陶瓷经营者），以大师为主攻方向，多开展主题营销活动；二是生产经营类客户市场；三是代发工资类客户市场（锁定行政事业单位及企业客户）。

2、产品推广方面

抓住招行特色产品以及产品的亮点，一是个贷，二是信用卡，三理财产品、重点财富中收，四是收付易。

3、渠道建设方面

主要是加强产品交叉销售，加强社交金融创新，整合资源、完善借计卡代收代缴功能，增强客户的忠诚度和粘合度。

（三）其它方面

主要是加强全面统筹协调。一是认真贯彻落实分行党委各项工作部署和组织对接落实分行职能部门具体工作安排；二是主动加强与当地市委、市政府及各职能主管单位和部门联系；三是统筹协调做好开业初期工作；四是加强人员管理，充分发挥班子副职作用，加强干部培养；五是加强考核评价工作、风险内控及安全工作、团队文化建设。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。今年xx月xx日，xxx分行已正式开业，我感受到的是荣耀、但更多的是责任□20xx年，全力借助新开业之东风，“小行做大文章”，全力以赴拓展市场，确保实现安全生产经营，为分行各项业务发展做出我们应有的贡献。

最后，祝各位领导、同事在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意！

谢谢大家！

银行网点业绩报告篇二

在金融行业竞争日益激烈的今天，在邮政代理金融业务生死存亡的紧迫关头，在区公司领导的高度重视，市局领导的大力支持，分局领导的积极配合下，我们北京西路支行在7月2日终于迎来了我们期盼已久的陆家嘴财富中心的辅导老师叶涛，在叶涛老师的认真辅导下我们北京西路支行从物理环境布局，人员整体素质，团队凝聚力等各方面都有了很大的改变和提高。下边我对这两周来网点转型工作，做以下汇报。

在老师的辅导下我们重新布置了我们的贵宾室，并铺了地毯，购买了小冰柜，屏风等。为我们的贵宾室营造了尊贵、高端的氛围，使我们的高端用户有了尊贵的感觉。还设立了费现金柜台，及网银体验区等，重新调整了客户等待区，使用户从进门取号，填单，到等待有了更好的次序，在这里要感谢区公司为网点配的电视，为我们的用户等待区提供了业务宣传的浓郁气氛。

人员素质的提高离不开网点培训，我们从营销端，客户端，管理端三个方面详细学习了转型所需要的知识。

1、营销端，我们学习了销售套路，及销售话术，学习了如何推介我们的网银、手机银行、短信通，绿卡通等渠道类业务，还有保险，基金定投，四季理财理念，学会了如何从3+1转介，到高一级的“绑，提，转”到专业的理财服务，的销售过程。

2、客户端，我们学会了如何电话邀约用户，客户异动挽留vip客户的深度挖掘，以及客户档案的建立，短信，电话维护客户模板。

3、管理端，实施了具有我们网点独特风格的晨会、夕会制度。建立了业务看板，活动量统计表，每日三巡及一对一辅导的制度。

我们网点每天客户量比较大，以前单兵作战的时候，前台很多优质的客户资源都流失了，没有高效率的开发客户的潜能。做得最多的就是把产品推销给用户，而不是以客户的需求来提供产品服务。经过这两周转型的学习，我们深刻感觉到以客户的需求为导向来提供产品服务才是我们迈向成功的方向。每天不论客户男女老幼，我们始终坚持客户一走进我们的营业厅，就会有大堂经理的：“您好有什么可以帮您么？”就会有柜员的“绑、提、转”就会有理财经理的一对一的理财服务。我们正在用我们的坚持诠释的那句话：“简单的事情重复做，重复的事情坚持做。”

从转型以来我们的柜员每天7点准时到岗，晚上10点半才离开网点。十多天来没有一个请假迟到现象出现。柜员都在相互鼓励，相互加油，坚持，在坚持，你一定行，你是最棒的这样鼓励的话成了柜员们每天打招呼的问候语。在这周有大量的用户来缴天然气，每天排队都排到了厅堂门口，给我们大堂经理很大的压力，这时我们不上班的柜员主动加班充当大堂，维持秩序，并给用户递送宣传单，给用户讲理财知识，引导用户参加我们现场在贵宾室的理财沙龙。有位阿姨的一句话真的让我感动她说：“你们的服务真好。”虽然是很普通的一句话，但是这是我们这个团队这些天来坚持换来的回报，也是我们这个团队努力结出的成果。我以我是这个团队的一员而自豪，我以我们的柜员而骄傲。

总结：以上是我们北京西路支行对开展网点转型工作的总结，网点转型是一条只有起点没有终点的道路。这两周我们虽然我们服务环境得到了改善，我们的业务能力也得到了一定的提高，但是未来我们的路还有很长，还会有风雨，也会有彩虹。我相信我们一定会冲破束缚在身上的茧，变成天空最美丽的蝴蝶。

银行网点业绩报告篇三

组织的考验，定期向党组织做思想汇报。对自己严格要求，

廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握××支行所有柜面业务知识。在20xx年参加了省行dcc讲师团培训班，被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训工作。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自己充电，参加了20xx年11月国际注册内部审计师资格考试。

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，××支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

委派会计主管负责组织会计检查及日常查库工作，每旬查库一次，每月全面检查一次，对稽核工作进行日常检查、指导。重点加强以下四方面的管理：

(1) 加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会

计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2) 加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3) 加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4) 加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂帐等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5) 加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初××支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，××支行也相应制定了《××支行绩效考核办法》、《××支行员工业务量考核办法》等。××支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函[20xx]301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。

我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

银行网点业绩报告篇四

时光荏苒，岁月如梭，转瞬间，我们就即将迈过20xx年，对于刚从大学毕业，进入建设银行这个大家庭的我，在通过个人的努力以及领导和同事们的深切关怀下，更是有了比较可喜的进步，在业务水平上也有了较大的提高。

随着对本职工作的深入了解和不断学习中，我深刻的体会到，只有不断的学习和进步，才能在工作岗位上发光发热，才能为建行这个大家庭添砖加瓦。也需要自己的积极总结，才能提高自身的水平。我总结如下：

1. 努力提高自身业务水平，以期能跟上新时期、新方向的银行改革步伐

在前两个月，进入建行中桥储蓄所后，通过积极的学习和领导及同事们的帮助，我的业务熟练度，有了较大提高，渐渐的能够赶上老员工的工作速度，对自己的业务办理流程也是慢慢的驾轻就熟，并且能够在每天的工作完成后，进行自我总结，发现自己的不足，以及重新思考自己的工作方式。在除了做好本职工作以外，还能帮助同事完成一些自己力所能及的业务。在掌握了自己的工作流程和范围以后，还能积极的学习新知识、新业务等，在领导和同事的帮助下，我对这些知识及业务也有了初步的认识和掌握。

2. 以全新的姿态进入新的岗位，在各个岗位上发光发热

自从十一月初，服从领导的安排和岗位的需要，我从储蓄所

调整到了对公业部门，在全新的工作岗位上，面对一些没有接触过的工作层面，我更加意识到自身的不足。对公业务一般交易金额较大，客户更需要优质和细致的服务。因此，我也对自身的提高有了更严格的要求，在不影响办理业务进度的同时，更加仔细的核对好各种单据，以零错误的工作原则严格要求自己，并且始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持，为客户做到了微笑服务和优质服务。在进入对公业务部短短的.两个月时间里，我已经较为清晰的掌握了自己的工作流程和业务范围，能够较为轻松的面对各种业务需要。

3. 在进入建行的这几个月，我积极参加公司以及部里组织的各种活动，与同事之间的关系也更加和谐，在团结同事的同时，也能尽自己的最大努力帮助同事做一些杂务，与同事之间做到了互助互信。自身也通过各种渠道努力去宣传公司的各种业务及活动，以吸引更多的客户到建行来进行业务的办理。

在这几个月，我也深切的体会到了我公司改革的步伐在加快，前进的速度在提升，随着这些一步步前进的改革步伐，我更应该在随时的自我总结和进步中，提升自己的业务水平，不断的努力、不断的学习新的业务知识，才能顺应到公司改革的洪流中去。

银行网点业绩报告篇五

一年来，我在授信审查员的岗位上，严格按照刘健副行长对于审查工作“独立性、严肃性、高效性”的要求，加强自己的廉洁自律意识，勤勉履职。虽然因经验和能力的问题，工作中稍有疏漏，但均能保持积极认真对待每一笔业务态度。工作中严把授信质量关，并努力增进工作效率，积极总结相关知识，立足本职、敬业爱岗、有所奉献。

今年第四季度，经过部门遴选被抽调至宁波市发改委经济调节处工作，工作期间尽职尽责，能完成上级领导布置的工作和任务，同时积极协调我行与政府机关建立良好的关系。

时代在变、环境在变，工商银行的工作也在时时变化着，随着对审查工作的不断熟悉，我深刻体会到知识就是发展动力。尤其是金融业，显得更为重要。特别在我行成功转制并跨越式发展的形势下，我更是感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性，所以在闲暇时间我努力学习新的知识，掌握新的技巧，针对业务中可能涉及的问题，领会好新的文件精神 and 授信政策，以适应经济和社会环境的变化，提高自己的履职能力，努力把自己培养成为一个业务全面、知识丰富的农商行员工，更好地规划自己的职业生涯。

虽然这一年我基本能较好的完成各项工作，但离一名优秀员工的要求还存在一些不足之处。如未能杜绝工作中的一些疏漏，处理问题考虑不够全面，同时也应注意工作中不但要积极，更加要重视方式方法。在今后的工作中，我将进一步认真总结，发扬优势，克服不足，争取更大的进步。

总的来说，在过去的1年中，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，虽未取得大的成绩，但对于我自身来说，已有了一个较大的突破，在这一年，我学习、成长了很多，在我的职业生涯中□20xx年是非常重要的一年。而面对20xx年，我将继续以饱满的热情，投入到工作中去，扎扎实实做好各项工作，为工商银行的发展做出自己的贡献。

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交

朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。