

银行网点迁址可行性报告(实用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，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行网点迁址可行性报告篇一

(一)加强存款营销力度，扩大资金来源

(二)积极营销有效贷款，扩大利润空间

一是主动与有信贷需求的企业联系，积极营销个人综合消费贷款、个人生产经营贷款，拓展贷款业务。二是加强与上级行上下联动，积极投放法人优质贷款，提高经济效益。三是积极支持小企业发展，对当地有发展潜力的小企业进行清理，主动上门营销，对符合条件的立即组织调查，收集资料报审。

(三)积极营销中间业务，调整收入结构

一是加大中间业务产品的培训力度，提高客户经理的综合业务素质和工作效率；加大对外宣传营销，向前来办理业务的客户介绍银行卡、基金、保险、财务顾问等业务，并根据客户的风险承受能力向其推荐金融理财产品。二是实行全员营销，动员员工纷纷走向市场，主动到社会上去宣传农行的中间业务产品；到机关事业、企业单位营销各类银行卡，着力提高银行卡的销量，创造更好经济效益。三是通过努力，力争中间业务收入占比提高，从20__年全支行业务收入的__%提高到__%。

二、加强管理，提高市场竞争力

(一)加强学习培训工作，提高员工素质

良好的业务技能是银行核心竞争力的体现，是为客户提供一流优质服务、赢得客户口碑的基础。要组织员工认真学习国家法律法规和银行业务知识，使员工提高业务技能，按照银行工作要求，认真做好各项工作，确保工作不出差错，确保工作合法合规，确保工作按时完成，确保工作质量优质，努力获得客户的满意，促进业务发展。

(二)全面履行服务规范，确保客户满意

服务规范是实现优质服务的保证，也是促进业务发展的基础。要求每个员工做到五点：一是摆正位置，认真做好服务工作，规范工作行为，落实银行各项服务措施。二是热情主动接待客户，友善亲切解答客户询问，帮助客户解疑释惑。三是主动热情为客户介绍新业务，认真细致帮助客户办理业务，促进银行业务发展。四是严格执行“首问责任制”，积极热情帮助客户解决业务办理中遇到的问题和困难。五是虚心接受客户的批评意见，真心实意整改，提高和改进工作，获得客户的满意。

(三)提升合规经营水平，防范案件发生

要求每个员工加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，把内控意识和内控文化渗透到思想深处，使内控成为日常工作的自觉行为。要求每个员工深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准；理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险；通过合规守法，保证支行资产平安，实现效益。

(四)加大绩效考评力度，完善二级分配

将支行员工岗位职务划分为决策类、管理类、客户经理类、专业技术类、业务操作类和后勤保障类，实行分类管理，设置工作业绩、工作能力、工作表现三类指标，分类考核。决

策人员对支行总体目标负责，考评以综合性经营指标为主；管理人员主要考评其管理措施是否落实到位，工作任务是否全部完成；客户经理主要考评其市场营销成果；一线操作人员主要考评工作量、岗位技能、合规操作和服务质量等。通过加大绩效考评力度，完善二级考核分配，改变吃大锅饭的弊病，提高员工工作积极性和责任感，促进经营业务发展，创造更好经营业绩。

三、两个加强，增强支行发展动力

(一)切实加强党建工作，提供政治保障

要全面加强党建工作，注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用；充分发挥党员的先锋模范作用，要求每个党员增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害，做学习的模范、遵纪的标兵、工作的先锋。通过加强党建工作，为支行发展提供坚强政治保障。

(二)加强员工队伍建设，夯实发展根基

要加强员工行为建设，提高员工政治思想觉悟与道德情操，形成“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识；要加强制度文化建设，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；要加强专业文化建设，提高员工对专业文化理念的认知度和理解力，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，促进各项工作发展。

银行网点迁址可行性报告篇二

各们评委、各位代表：

大家好！

首先感谢行领导为我们搭建这次公平竞争的舞台!对此,我十分珍惜这次机会,来迎接新挑战、实现新目标。

在从事科技工作期间,无论是业务上克服了某个困难,还是生活中为大家解决了一个技术难题,我的内心都是由衷的欣慰。多年的科技工作经历告诉我:没有克服不了的困难,没有解决不了的难题。绝不能向压力屈服,绝不能向困难低头。我想这一点,在新的岗位上同样适用。而这也是我参加此次竞聘的动力和出发点。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

一、工作简历

我今年34岁,*党员,大学文化程度,工程师、经济师职称资格。1993年8月入行,一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理,计算机管理岗。参加工作来,从将第一笔储蓄卡片移植到计算机,到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dims设备管理系统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个,涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者,但也已从另一个方面和角度,对这些业务知识,进行了学习和了解。

二、工作措施

1、从细节做起,精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源,无论是哪行哪业,只要拥有了客户群,就拥有了发展壮大的基础。营业厅是我们为客户提供服务的第一场所,让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”,让他们感觉到一进农行营业厅,就像进了家一样。既然是家,那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败,所以我们要提供一切可能的机会,尽的努力,

从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

银行网点迁址可行性报告篇三

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，_党员，大专文化，助理会计师。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面

奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

银行网点迁址可行性报告篇四

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

二 工作计划

明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路：

1、充分发挥窗口主渠道作用，做大做强储蓄存款业务，突出重点，明确载体和渠道作用，抓客户、抓产品、抓时间点、抓机制体制建设，在储蓄存款上下功夫，打破大锅饭，加大考核力度，强化激励作用，全员参与，努力扭转储蓄存款下滑的不利局面。

2、抓队伍建设，加强学习型组织和学习型团队的组织建设，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，加强对员工新线操作技能的训练，鼓励员工争当柜员、技术标兵，全面提高我部各项业务的核算质量和产品推广。

3、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，开设对公、对私vip柜台，为我行重点客户提供个性化、差异化、专业化的服务，努力提高重点客户群体的忠诚度，保存款、保稳定。

5、深入研究我行的对公对私产品，狠抓产品创新，提高对公、对私客户对我行产品“功能和实用性”的认识，拓展我行的服务领域。

6、进一步加强我部合规文化建设，坚决杜绝业务差错和屡查屡犯问题的发生；加强安全保卫工作，实现全年业务安全、合规运行。

6、全面提高服务质量，做好文明优质服务工作，争创江苏省银行业示范服务窗口

新起点、新希望。站在xx年的起点，让我们满怀信心，以更

清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

银行网点迁址可行性报告篇五

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

一、过硬的专业知识和勤劳肯干的秉性是我竞聘的基础，工作7年来，我积极实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得，这为我积累了较为丰富的实践经验。

三、较强的组织协调能力和丰富的管理经验是我竞聘的前提，多年的工作经历，这使我逐渐养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，具有较强的协调沟通管理的能力和开拓创新的能力，在工作中我注重上下协调、善于分析处理问题，能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，这些实践中沉淀和升华的经验，将成为我今后工作中的宝贵财富。

尊敬的领导和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和同志们们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，在以后的工作中我将会不断总结经验，积极摆正位置，力争在工作中做到以下几点：

各位领导、各位同志，各位朋友！站在这里竞聘，我满怀期待和憧憬，我希望我真诚的演讲能得到你们的支持，给我一个机会我将不负厚望奉上一个个惊喜。请领导和评委们透过我的工作业绩考核我，无论今天的竞聘是否成功，在今后的的工作中，我都将以执着的信念、踏实的作风、顽强的意志、饱满的热情不断投入到新的工作中去，促进分理处各项工作的

跨越式发展!

谢谢大家，我的演讲完毕!