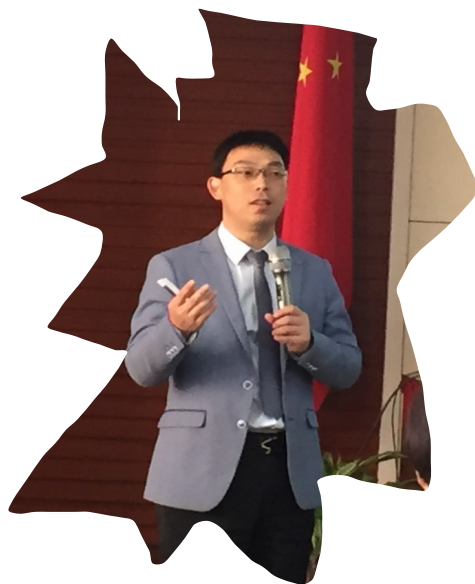


# 员工绩效量化考核台账操作与应用



## 一、职业经历

王恪，20年国有银行工作经历，7年专职银行培训经验，省行级培训师，CFP国际金融理财师，目前专职从事银行经营管理与风险防控课题研究和培训。先后担任银行柜员、网点主任、理财经理、二级支行行长和管理行个金部经理等职务，具有丰富的银行基层机构管理经验。近年来培训过的银行包括工行、农行、中行、建行、交行、邮储、浦发、兴业、广发、民生、招商、华夏等全国性银行分支行，以及多家城商行、信用社和村镇银行等（具体名单附后）。

银行管理不外乎三个方面：**一是提升员工工作积极性，二是提升员工营销技能，三是搞好内控管理。**通俗讲就是三件事，让员工“**想干事、会干事、不出事**”。本套课程体系即是围绕这三个方面展开。

## 二、主讲课程体系

课程主题	课程名称	主要培训对象
营销管理篇 (想干事、会干事)	课程一：《支行网点精细化管理“五个善于”》	支行长、网点负责人、个人(理财)经理
	课程二：《员工绩效量化考核台账的操作与应用》	
	课程三：《客户维护与厅堂营销务实攻略》	
风控案防篇 (不出事)	课程四：《网点柜面合规操作风险防控》	支行长、网点负责人、会计(内控运营)主管、柜员
	课程五：《银行易发案件风险防控识别警示》	
	课程六：《会计(内控运营)主管综合管理能力提升》	
	课程七：《个人(零售)产品合规销售风险把控》	个人(理财)经理
	课程八：《银行员工异常行为动态排查与管理》	中高层管理人员

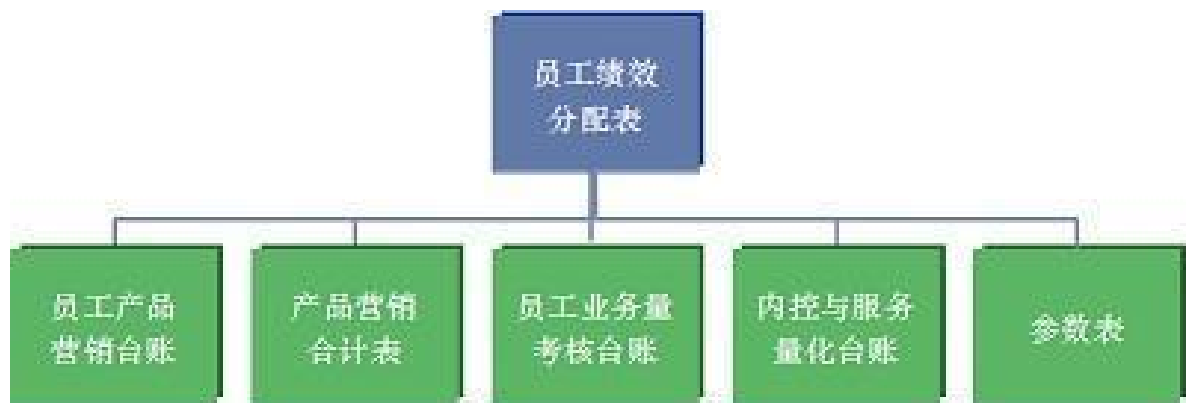
# 员工绩效量化考核台账的操作与应用

(主要讲解《网点对员工绩效量化考核台账的操作与应用》，提供实用网点绩效量化考核 EXCEL 模版)

## 1.绩效考核的基本原则：

能者多得，劳者多得，不能不劳者不得，即能又劳者倍得。

## 2.考核台账的架构与考核原理



### 2.1 营销绩效的构成

### 2.2 管理绩效的构成

## 3.员工个人产品营销量化台账

### 3.1 台账考核指标的设置

### 3.2 营销台账的业绩统计

## 4.业务量量化考核台账

### 4.1 业务量数据提取

### 4.2 业务量每日级差考核方法

### 4.3 考核级差的参数调整

案例：SL 支行业务量每日级差考核提升员工业务量应用

## 5.内控服务等管理事项在考核台账中的量化考核应用

### 5.1 内控风险事件的量化考核操作

- 5.2 服务管理量化考核操作
- 5.3 劳动纪律量化考核操作
- 5.4 其它管理事项的量化考核操作

## **6.参数表的调整与应用**

- 6.1 参数表的考核原理核心作用
- 6.2 参数表的具体应用
- 6.3 参数表的分值设定原则

案例 1：SL 支行理财产品销售快速转换应用实例

案例 2：电子银行和信用卡捆绑营销的应用

案例 3：重点产品营销调整应用

案例 4：阶段性营销应用

## **7.合计表的功能**

- 7.1 合计表的统计原理构成
- 7.2 如何进行网点经营分析
- 7.3 如何进行下月经营依据

## **8.员工绩效分配表**

- 8.1 绩效分配表的分配原理
  - 8.2 某支行绩效分配表的数据展示
- 案例：YH 支行低效员工的变化

## **9.系统储蓄存款考核策略**

- 9.1 储蓄存款考核统计的难题
- 案例：YH 支行储蓄存款考核实例

## **10、员工考核业绩的统计方法**

- 10.1 台账如何管理和录入
- 10.2 员工配套每日业绩统计表应用

## **11.其它考核注意事项**

- 11.1 如何设置内外员工的利益分润
- 11.2 考核注意事项
- 11.3 每月考核总结要点
- 11.4 一级支行营业大厅考核框架

## **12.采用本套台账后的应用效果分析**

案例 1：BH 支行经营实效分析

案例 2：YH 支行经营实效分析

案例 3：TJ 支行经营实效分析

#### **14.本章小结**

#### **15、作业：**

每个网点根据自己的员工结构和实际情况制作本网点的员工量化考核台账

#### **王恪服务过的银行和金融机构**

**截止到 2022 年 12 月 4 日**

**工行系统：**19 家分支行

**农行系统：**39 家分支行

**中行系统：**19 家分支行

**建行系统：**10 家分支行

**邮储系统：**37 家分支行和分支公司

**股份制银行系统：**各地 33 家分支行

**农信系统：**各地 237 家农商行及信用社

**城商行系统：**各地 39 家

**外资银行：**1 家

**银协系统：**各地 8 家银协机构

具体名单详询王恪本

