

2026 Q2 · 月度经营看板

滨江支行 · 6月经营月报

BINJIANG SUB-BRANCH · MONTHLY PERFORMANCE
DASHBOARD

报告期

2026.06.01 — 06.30

上报日期 · 2026-07-01

填报机构

XX银行滨江支行

网点等级

二级支行（AA类）

在编人数

23 人（含客户经理 7）

分管条线

个金 / 公司 / 运营

填报 / 复核

王敏 · 李国强

1 核心业绩总览

Key Performance Snapshot

存款月末总规模

16.49 亿元

▼ 较月初微降 0.14 亿（季末对公归集）

个人存款净增 +4,960 万 · 对公净增 -2,380 万

贷款余额 · 不良率

11.15 亿元

● 不良率 0.64%，远低监管线

本月新增投放 1.25 亿 · 收回 9,560 万

中间业务收入（中收）

157.6 万元

▲ 月完成率 101.7%，超额达成

理财 + 保险双轮驱动，年累计 840 万

客户投诉

5 件

已解决 3 / 待整改 1 / 未解决 1

含 1 件监管 12378 转办（信用卡年费）

存款结构（月末余额 · 万元）

个人定期	55,980
个人活期	39,860
对公活期	24,310
对公定期	19,450
大额存单	14,420
保证金	8,760
财政性存款	2,100

本月存款净增 +4,660 万，主因个人定期 +3,620 万、大额存单 +2,120 万拉动；对公活期因季末归集净减 2,530 万。

重点指标完成率

手机银行月活（MAU）	106.0%
3.18 万 / 3.0 万 目标	
借记卡新增开卡	126.8%
1,268 张 / 1,000 张 目标	
代销保险（中收）	130.0%
78 万 / 60 万 目标	
理财产品（中收）	107.5%
43 万 / 40 万 目标	

ETC 新增签约	78.0%
156 户 / 200 户 目标	
个人网银新增	70.0%
210 户 / 300 户 目标	
信用卡新增发卡	68.4%
342 张 / 500 张 目标	
数字人民币钱包开立	65.3%
98 户 / 150 户 目标	

贷款业务明细（万元）

贷款品种	月末余额	新增投放	不良率	新增户数
个人住房按揭	43,200	1,850	0.20%	42
个人经营贷	15,600	2,300	1.35%	58
对公流动资金贷	28,400	3,200	1.13%	6
个人消费贷	6,800	980	1.40%	63
对公项目贷	12,100	—	0.00%	0
票据贴现	5,400	4,200	0.00%	11
合计	111,500	12,530	0.64%	180

中间业务代销（中收 · 万元）

代销品种	销量	中收	完成率	评估
代销保险	1,560	78.0	130.0%	超指标
理财产品	8,600	43.0	107.5%	达标
公募基金	2,100	21.0	70.0%	未达标
代理国债	1,200	6.0	60.0%	额度受限
合计	13,780	157.6	101.7%	整体达标

代销品种	销量	中收	完成率	评估
贵金属	320	9.6	64.0%	市场弱
合计	13,780	157.6	101.7%	整体达标

5 场营销活动战报

日期	活动	参与	办卡	带动存款(万)
6/5	端午社区送香囊+办卡	210	156	620
6/12	大额存单专场沙龙	38	12	1,850
6/18	代发企业进厂办卡	320	268	340
6/20	普惠金融夜市摆摊	150	45	80
6/26	老年防诈骗讲座	88	8	30
合计		806	489	2,920

投入费用 1.4 万 · 综合 ROI 1 : 2,086

网点运营 & 服务指标

柜面业务笔数			8,620
智能柜员机笔数			3,240
柜面替代率			92.4%
等候时长(分钟)			11.5 ↓
客户平均等候时长	11.5 分	上月 15.2 分	-24.3%
现金差错	0 次	上月 1 次	零差错
员工培训	3 场 / 58 人次	上月 2 场 / 40 人次	+45%
员工请假/缺勤	14 人天	上月 9 人天	含 2 人年假

2 本月 STAR 亮点

4 个可复用打法

① 大额存单 + 理财沙龙双轮驱动

本月 TOP1

个人存款 6月净增 4,960 万 · 主力打法

- S

背景：6月季末，全行个人存款冲刺压力大；客户对理财收益敏感但缺乏面对面沟通场景。
- T

任务：通过一场高转化活动，把贵宾客户的"持币观望"变成"配置落地"，月内个人定期显著增长。
- A

行动：6月12日理财经理陈静牵头举办"大额存单专场理财沙龙"（38 人，贵宾室），由财富顾问 + 风险揭示双录同步，当场配置。
- R

结果：单场沙龙带动存款 1,850 万；月度个人定期净增 +3,620 万、大额存单净增 +2,120 万。

🏆 复制价值：场景化沙龙单场转化率显著高于厅堂，可作为贵宾客户经营 SOP。

② 社区+厂区场景化获客

5 场活动 · 带动存款 2,920 万

- S

背景：传统厅堂获客成本高，6月需补足借记卡开卡、电子银行签约等基础客群指标。
- T

任务：走出网点，把金融服务嵌入社区/厂区/夜市等真实生活场景，扩大基础客群与借记卡新增。
- A

行动：5 场活动差异化分工——端午社区送香囊、华兴电子进厂办卡、夜市普惠金融摆摊、防诈骗讲座、大额存单沙龙。
- R

结果：累计参与 806 人，开卡 489 张，带动存款 2,920 万，借记卡完成率 126.8%；其中进厂办卡 268 张是规模主力。

📌 复制价值："场景嵌入 + 礼品钩子 + 现场开卡"三件套可批量复制到周边园区/社区。

③ 弹性窗口 + 智能分流治"排队"

客户等候时长 15.2 分 → 11.5 分

- S

背景：6月初 95588 热线投诉"排队超 40 分钟、柜台只开 2 个窗口"，客户体验告警。
- T

任务：用最快速度把等候时长压到 12 分钟以内，且不显著增加人力成本。
- A

行动：增开弹性窗口、引导客户优先使用智能柜员机（STM）、大堂经理预审分流；同时对外致歉回访。
- R

结果：等候时长由 15.2 分 → 11.5 分（-24.3%）；柜面替代率升至 92.4%；智能柜员机业务量 +8.7%；投诉件已闭环。

🔧 复制价值："增窗 + 分流 + STM 替代"组合拳，可作为各网点应对高峰的标准化 SOP。

④ 代销保险期交冲量

保险中收 78 万 · 完成率 130%

- S **背景：**保险中收一直是网点短板，6月正逢合作保险公司期交产品冲量期，存在双赢窗口。
- T **任务：**抢抓期交冲量红利，把保险中收从"拖后腿"变为"贡献项"。
- A **行动：**客户经理联动驻点，针对贵宾客户与代发企业 HR 双线触达；理财经理负责双录与售后衔接。
- R **结果：**代销保险销量 1,560 万，中收 78 万，完成率 130%，带动中收整体提前达标。

💡 复制价值：保险冲量节点与公司联动节奏，可纳入"中收日历"提前 2 周排兵布阵。

3 本月不足 & 风险点

需在 Q3 重点纠偏

- A **对公活期季末流失 2,530 万**
华兴电子（代发企业）季末归集资金 **-2,530 万**，是对公活期下行的主要原因；总盘子月末较月初微降 0.14 亿。
- B **信用卡新增 342 张 vs 目标 500**
完成率仅 **68.4%**。审批通过率偏低、客户资质一般是核心卡点；信用卡激活率 72.3% 同样偏弱。
- C **进厂办卡户均余额极低**
华兴电子厂内开卡 **268 张**，办卡量很猛但户均余额低，**睡眠卡风险**高，需尽快做激活营销。
- D **对公开户流程导致客户反复跑**
TS20260628 投诉：吴先生对公开户补件 **3 次**，至今未解决，NPS 损伤大；需建立一次性告知清单。
- E **数字人民币推广滞后**
数币钱包开立 98 户，完成率 **65.3%**。客户认知度低、缺使用场景，扩面困难。
- F **监管转办投诉 1 件（信用卡年费）**
12378 转办，**"年费未提前告知"**已减免处理并回访，但反映发卡话术和双录仍需全网点整改。

战役路线图



战役 1 客户深耕 · 资金回流与激活

目标：回流 ≥ 1,000 万

- 成立"华兴电子"专项小组，行长挂帅，7 月底前上门 2 次
- 对 2,530 万归集资金争取留存 ≥40%，配套理财 + 大额存单组合
- 睡眠卡激活专项：制定 3 个月激活清单，目标激活率 ≥ 40%



战役 2

业务突破 · 信用卡与数币双破局

月新增信用卡 ≥ 500 张

- 联合分行做"信用卡专项提通过率"行动，引入预审白名单
- 数币：对接 1-2 个代发企业或商圈试点场景（园区食堂、商超）
- 信用卡发卡话术与年费双录全网点重培，覆盖 23 人



战役 3

服务整改 · 治"反复跑"与"反复问"

投诉闭环率 ≥ 95%

- 制定《对公开户一次性告知清单》并上墙公示
- 把"补件跑 3 趟"列入服务红线，纳入月度考核
- 信用卡年费、电子银行风险揭示话术 100% 重检



战役 4 产能提升 · 队伍与中收

Q3 累计中收 ≥ 480 万

- 客户经理扩编至 8 人（Q3 拟招 1 名，倾向小微方向）
- 中收日历化：基金/保险/理财冲量节点提前 2 周排兵
- 理财沙龙固化每月 1 场，进社区/进企业轮流办



战役 5 风控底线 · 不放松

Q3 关键目标（建议值）

存款季末规模 ≥ 16.9 亿

较 6 月末 +0.4 亿（华兴回流 + 个人沉淀）

贷款季末规模 ≥ 11.6 亿

月均投放 ≥ 1.2 亿

中收（季累计）≥ 480 万

月均 160 万，保险与理财为主力

信用卡季度新增 ≥ 1,800 张

月均 ≥ 600 张，需专项提通过率

数字人民币钱包 ≥ 600 户

季内月均 200 户，需场景落地

客户投诉（件/月）≤ 3

闭环率 ≥ 95%，零监管转办

客户经理人数 ≥ 8 人

Q3 完成 1 名小微方向招聘

客户等候时长 ≤ 10 分

柜面替代率 ≥ 93%

Q3 主题词

回流 · 破局 · 治本

把 6 月的"亮点 SOP"沉淀为机制，把 6 月的"硬伤"列单销项。

不良率严控 ≤ 0.70%

- 经营贷、消费贷逾期 30 天内回收率 ≥ 95%
- 对公项目贷择机投放，重点关注抵质押物足值
- 反洗钱 / 反诈培训季度全覆盖 1 次

填报人：王敏（综合柜员组） · 复核人：李国强（副行长） · 签发日期：2026-07-01

数据口径：月末时点；日均为当月工作日平均 · 本页签发后 24h 内报分行条线