**商业银行营业网点建设现状分析报告**

**早该帮 编制**

商业银行营业网点建设现状分析报告：

随着经济的发展，商业银行间的竞争也日趋激烈，营业网点对银行的生存具有重要意义。如何更好贴近市场，实现网点自身价值，对现阶段我国商业银行的经营发展尤为重要。本文主要阐述了对商业银行营业网点建设现状及存在的问题分析。

网点是经营要素的主要载体，是商业银行经营活动的基础。如何按照商业银行的经营原则和运行规律，科学有效地设置机构、合理布局经营网点，以实现资源的有效利用和收益最大化是商业银行在新的竞争形势下急需研究和解决的重要课题。

商业银行营业网点现状分析

1、网点缺乏科学的分类管理，脱离客户需求

多年来沿袭了人行的分类管理方法，分为分行、支行、营业部、分理处、储蓄所等:在功能上，分为对公和对私。从市场营销看，这种分类方法不太科学。在地域上呈均衡分布状，不利于资源的有效配置，直接导致单个网点的平均利润率低,成本居高不下。同时，脱离客户需求，网点设置的密度拘泥于上级规定,不能针对不同区域的经济水平、客户需求差异而做相应调整，存在部分网点间激烈竞争，资源浪费。

2、网点功能单一，营销能力差

目前，我国商业银行网点仍然以交易功能为主，主要靠存贷利差来产生利润，营销功能较弱，缺乏有效的金融工具拓展利润源，与开拓市场潜在需求的目标差距较大，缺乏创新的金融产品。在这种经营模式下，必然导致网点轻视金融产品与服务的营销。而现代意义上的商业银行网点，应该是金融产品的营销中心，客户可以在网点体验到不同的金融产品与服务。

3、网点建设中存在的主要问题

( 1)营业网点布局和结构不合理。目前国有银行营业网点整合中“撤”“并”的力度大，“迁”"建的力度小，大部分网点改造还比较滞后，布局和选址不甚科学，网点结构过于平民化，网点建设缺乏层次感。

(2)营业网点服务效率低，沟通渠道不畅。网点业务处理以业务流程和风险防控为中心，提供的金融产品和服务手续复杂，处理环节繁多，降低了网点的服务效率。现有激励机制对员工的合理化建议重视不够，基层员工和上层领导直接沟通的渠道不畅，很大程度上压制了员工的创造欲望和创新精神，导致人才流失和人才内耗。

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-26188.html