

新沂农商银行构建数字化积分体系 精准赋能客户经理管理

积分管理作为量化评估与激励的有效工具,正被越来越多金融机构应用于人力资源管理。新沂农商银行聚焦核心的客户经理岗位,创新构建了一套系统化、数字化的积分管理体系,旨在通过科学度量员工综合素质与行为表现,充分激发队伍活力,提升组织运行效能。

科学设计指标体系,全面勾勒员工画像。该行紧密结合客户经理岗位特点,设计了一套融合静态与动态指标的积分模型。静态指标侧重于员工基本素质,涵盖学历、职称、专业证书及历史荣誉等;动态指标则聚焦于业务技能、营销业绩、风险防控、活动参与及日常行为表现等。两类指标有机结合,形成了对员工能力、业绩与潜力的多维度评价。目前,体系共包含11个类别,32项具体指标,总分值设为400分,全面覆盖客户经理工作的关键领域。