# 招商信用卡工作总结(共40篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-18

*招商信用卡工作总结1招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才4一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。“你为什么到招商银行?”“你实习后还会选择留在这里么?”“国土资源管理多好的专...*

**招商信用卡工作总结1**

招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才4一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。“你为什么到招商银行?”“你实习后还会选择留在这里么?”“国土资源管理多好的专业啊。。。”“不是身体累，是心累”“10万，那不是一眨眼的事情么?”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比，要同自己比，时刻催促自己比以前进步，与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了，撕回单容易，但老是撕老是撕眼就会绿，撕完回单还要根据借贷单把账目分类，多的还需要一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票，这个稍微复杂，在相连的传票中首先顺序把传票(包括：贷方传票、副本、XXX，回单，借方传票)撕成一沓，把它们分成三类，过程中不能出错。\*注：相当重要，借方传票有一处上401，下211的不能有误，否则要特殊处理，不过今天没有遇到过。

招行个人业务比较多元化，公务会很多很杂，每个人都要了解清楚所有业务，实时帮助任何客户解决问题同时，还要适当介绍我们的业务。招行个人业务的份额应该还是不够四大银行多，在抢占市场份额和保持客户的工作上还有很多。招行的理念肯定是1234567多劳多得。勤力的企业文化，肯定能够改变我的懒惰性格。

**招商信用卡工作总结2**

作为一个银行会计主管，本人一直以来都保持着在升为主管之前的工作习惯，每到月末之时或者年终之时，都做一做工作总结，以做一个工作总结为契机去整理过去一个月或者过去一年的自己，好让自己捋清了自己的工作，更好地走向未来。下面本人就将今年的工作做一下整理和总结，为自己捋清方向：

>一、思想方面

在今年的工作中，本人从思想上来说，依旧是一个积极向上的好青年！本人在青年时期能够成为银行的会计主管，一直以来是别人都很羡慕的事情，但本人自己非常清楚，这份羡慕是他们也能够做到的，只要他们像我一样勤奋努力的话，就一定也能达到的！所以，本人在升为银行会计主管的第一年里，还是像过去的自己一样勤奋努力，特别是在思想上，本人还是像一个初入社会的青年一样保持着学习的好心态。这种好心态正是本人在思想方面的建树，是本人做好银行会计主管的信念。

>二、行动方面

今年的工作，从会计员工上升为银行会计主管，其变化还是很大的，不过这里面的工作不是变少了，而是变得更多了。当然，这多不是我想要表达的疲惫，而是本人想说的挑战。正因为挑战越来越大也越来越难，本人在行动上也就越来越勤奋了。为了不让自己落后，更为了对得起领导对我的期望，本人在今年的行动上可谓是做了全身心的.投入。既对本人的会计工作做出了行动，也对本人所带领的会计团队做出了行动。

>三、具体工作

从思想方面和行动方面来谈自己的工作的话，总是会显得有些虚。所以本人在此再将今年的具体工作详述一下。除了做好审核各项保障的票据凭证外，本人也还是继续负责进行银行的存款、取款业务，也受理一些客户个人信息更改的业务，进行了两次针对会计部门的专题培训，带领着会计团队的所有员工进行了本年度的会计事务有奖竞猜活动，还跟随上级领导去我行其他城市的分部进行考察工作，考察回来将我行的财务部进行了小部分的人员调动。如果这些工作的确太琐碎的话，也可以讲这些工作总结为一句话：负责银行会计就主管任务辖区内的一切工作，做得很好，明年可以继续。

**招商信用卡工作总结3**

20xx年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止X年12月X日网点储蓄存款达XX万元，比年初新增XX万元，新增代替发工资户XX户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

>一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

>二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是X行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。

一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

四是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

五是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

六是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

>三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

>四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的.风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上了新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与银行共同成长。

**招商信用卡工作总结4**

  （一）勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓的精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销的开拓精神不够，总是被动营销，没有主动营销意识。主要表现为：一是不能准确判断客户的金融需求。营销人员面见客户时，习惯于营销存款和贷款，对于客户需求缺乏敏感性，未能针对客户需求营销信用卡产品。

  - 5清收岗位人员缺乏。二是从业人员素质不高。部分信用卡从业人员年龄高学历低，专业知识少，学习能力差，不能适应信用卡业务工作。三是从业人员稳定性不足。信用卡业务管理岗位人员从事专业工作达三年以上的不多，大部分都是新调整到信用卡业务管理岗，新老交接不连贯，极大地增加了培训工作量，同时加重了工作负担。

**招商信用卡工作总结5**

所属机构：天津分行招聘部门：

工作地点：天津市区截止日期：20xx—03—31岗位职责：

1、负责营业厅环境维护，等候客户分流引导；

2、受理客户咨询，指导客户使用电子设备；

3、协助柜面或客户经理完成相关支持工作；

4、异常情况的识别及处理等。

任职要求：

1、周岁以下，全日制本科（含）以上学历；

2、形象好，气质佳，责任心强，具备亲和力和良好的沟通能力；

3、有服务管理经验者优先。

**招商信用卡工作总结6**

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。以下是Sara为大家整理的银行大堂助理工作总结，希望能帮到你们。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份，顺义区启动拆迁工程，裕翔路支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20xx年顺义支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在ATM机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职、诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多的挑战。

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月的实习是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。

在XX支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。很感谢支行的各位师傅，愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题，豪不保留地传授着他们的经验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的.工作的确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦，而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西事课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。

通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自己存在的优缺点。作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。

很高兴能加入建行这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知识，锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格的建行人！时间过的真快，转眼间20xx年过去了，在20xx年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

一、20xx年度主要工作情况

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“\*\*客户请到\*号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

二、工作中存在的问题

20xx年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**招商信用卡工作总结7**

20xx年是我在招商银行寮步支行工作的第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我20xx年几个方面的工作总结：

>1、服务方面：

作为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，还要加强自身的职业道德修养，爱岗敬业；在服务礼仪上要做到热情大方，动作规范，而且还要处事机智，及时处理一些突发事件，避免不必要的投诉。在大堂服务上，要配合柜台及时分流客户，要为客户所需，为客户所急，赢取客户的信任，要让每一位客户都感受到我们的微笑，有一种宾至如归的.感觉。

>2、大堂团队管理：

20xx年3月份接手了大堂团队管理工作。与之前不同的是除了做好本职工作外，还要管理好大堂理财人员之间的配合和沟通。按照支行的各项任务指标分解任务，按时间进度督促大堂理财人员完成任务，使寮步支行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

>3、个人业绩：

一年来，个人在大堂用更贴心的服务挖掘客户，赢取客户的信任，得到客户的业务支持，一年中开立了40多张达标金卡，20多张达标金葵花卡，100多张信用卡，还开立了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金有3000多万，做客户定期存款有1000多万。本人能在本年度取得如此优异的成绩，当然离不开同事们的配合和领导的支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

**招商信用卡工作总结8**

一年以来，在各级领导的正确领导下，在同志们的帮助、支持下，我认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，回顾一年来的工作，汇报如下：

一、坚持思想政治学习

一直以来，坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和热爱本职工作的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热度主动、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作

首先自己的工作岗位主要是综合柜员。在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取主动主动，能够主动参加单位组织的各项业务培训，认真遵守联社的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。通过学习内控制度，进一步的完善了储蓄业务各方面的管理。随着信用社内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息;开立个人结算账户;大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，信用社不垫款”;在账务上我坚持做到“六无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

三、存在的不足

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如有创造性的工作思路还不是很多，很多工作还做的不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，只有这样才能跟上信用社发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础。在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

**招商信用卡工作总结9**

20xx年上半年，转瞬即逝，回顾上半年以来的各项工作，个人能够立在行领导的正确带领下，在同事们的大力支持下，围绕着本职工作岗位，扎实做好各项业务工作，较好的完成了目标任务指标。现结合实际，具体总结如下：

>一、上半年工作回顾

围绕着年度工作目标任务，上半年年本人努力做好以下几方面的工作。

（一）注重学习努力提升自己的素养

今年以来，本人始终将学习放在自己工作的首位，积极参加单位组织的各项政治理论学习和业务学习活动，做好学习笔记，做好知识消化，通过学习，切实提升了自己的思想意识、责任意识，改变了自己的观念，尤其是大局观念，同时，通过参加行里的各项业务知识培训，让自己对新业务有了更加全面客观的认识，有助于自己的工作开展。

（二）立足岗位踏实做好本职业务工作

上半年，本人能够围绕着自己的岗位职责，怀揣着一颗感恩心，敬畏心，认真做好自己的本职工作，具体如下：

一是认真做好业务审核授权工作。在日常工作中，严格按照业务审核授权的相关规定和流程，认真做好每笔业务的审核和授权，差错率为0。

二是认真做好反\_复核。根据国家和我行关于反\_工作的各项规定，严肃认真、细致仔细的做好反\_复核。

三是加强对柜员的培养。在日常工作中，一方面，按照我行的各项规定和要求，做好柜员的培养工作，定期组织各种形式多样的学习和培训活动，通过学习和培训，切实提升了柜员对于业务的认知度，提高了柜员的.业务技能；另一方面，在日常生活过程中，主动关心和帮助柜员，与柜员进行思想交流和沟通，了解柜员们的思想状况，帮助他们解决各种实际难题，不断提高柜员的事业心和责任心，让柜员能够更加热爱本职岗位，更好的提升他们的归属感和向心力。

四是认真做好各项服务工作。在日常实践中，我能够耐心、细致、热心的做好各项服务工作，认真耐心的解答客户的各种咨询，客户投诉率为0。

五是严守职业操守，合规从业。在日常工作和生活中，我能够严格遵守银行从业人员职业操守，遵守我行的各项工作纪律，严格要求自己，合规合法从业，无任何违纪现象发生。

>二、存在问题及下半年计划

上半年，本人较好的完成了各项业务工作，但在工作中，还存在着一些不足，如：个人的主观能动性还不强等，这些是未来我需要努力的方向。下半年，个人工作的计划主要如下：

一是加强学习，提升自己的素养。下半年，我将继续注重自己的学习，不断强化学习力度，力求更好更快的提升自己。

二是认真做好各项本职工作。如：认真做好业务审核授权、反\_复核等，此外，还将进一步加强与柜员的沟通和交流，做好柜员的培养等。

三是严格遵守单位的各项规章制度，按照银行人员从业操守和业务规章流程，认真负责的做好日常工作。

四是完成领导交办的其它工作。

**招商信用卡工作总结10**

根据学院毕业实习要求，本人从XX年3月至XX年6月在招商银行乌鲁木齐市{某某路段}支行进行为期三个月的实习，此次实习是为了将理论知识与实际工作相结合，为毕业后能更快更好地融入这个社会做出努力。

一、实习单位简介

招商银行成立于1987年4月8日，是中国员复印、扫描资料等。

二、在银行大堂和客户接触，了解和满足客户的需求，帮助他们解决问题。大堂经理在银行起着重要的作用，是银行与客户的主要沟通桥梁。而我实习的岗位是大堂经理助理，我接触到的基本上是零售银行中间业务（主要有基金、黄金、保险、其他理财产品等），而且实习中发现招行的零售银行中间业务做得很成功。据调查，招行中间业务的业绩位于新疆地区所有银行之首。由于是在校的实习生，我没有接受上岗前的培训就直接去银行上班了，边工作边学习。银行部的大堂经理纪稍微大一点的也会办理上银行的业务，他们一般是股民，在上操作会比较方便。银顾客中男性比女性多，一般的女性思想会较同年纪的男性保守，据我询问和了解大部分不愿意开通银的女性认为银不安全。

“金葵花”理财是招商银行面向高端客户提供的涵盖负债、资产、中间业务及理财顾问等全方位综合理财服务体系，其核心价值在于通过贵宾理财经理为高端客户提供一对一的个性化服务。客户只要在招商银行账户资产总额达到人民币50万元，即可申请“金葵花”卡，享有“金葵花”贵宾理财服务。经过一段时间的接触，我发现有钱的人真的很多，因此高端理财服务是市场必须拥有的。认真的对待每一位客户，才能留住老客户，带来新客户，不断扩展人脉。同时也为自己带来巨大的收获，包括自己经济上的和工作需求上的。

在此次实习期间，我还很幸运的随支行高管以及个人贷款部门的工作人员出了几天外勤。我们到自治区党委集中收集资房款和集体办理贷款。在这次的任务中，我负责PoS机刷卡，录缴款资料和收集贷款所需资料，同时也做一些咨询工作，计算利率、录入报表等工作。在此次外勤工作中，我还结识了很多在党委的工作人员，大家也建立了良好的关系，通过和他们的交流，我也懂了些对于公务员这个行业的相关知识和背景。也算是一种额外的收获。

三、实习总结

这次实习，除了让我对招商银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，银行的工作并不是想象中的那么轻松，实际上是很忙碌的，每天重复同样的工作，同样的动作。不过即使工作再累，也感觉很快乐，心里很满足。因为老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我现在学习和努力的目标。还有，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那

里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经属于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最后，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，在工作中学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是最重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。我觉得到了实际工作中以后，任何工作，只要做得时间久了是谁都会做的，但在实际工作中动手能力更显得尤为重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个大专生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

刚实习，身心都很疲累，压力剧增，但偶然发生的小插曲，比如客户轻轻的一声“谢谢”，便可燃起心中的激情；激情让我对工作充满热情，耐心让我细心的对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花。自己只要坚持做一个有“心”人：虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户，工作便一定可以做好。

在这里，我收获的不仅是专业知识的提升，更是处于社会中做人做事的道理。感谢实习单位给我这么好的学习机会。

**招商信用卡工作总结11**

20xx年对我来说是起承转折的一年，xx年初我被调至xx支行，代班xx支行兼xx支行会计主管，6月底结束后至清算中心代班，9月份任职xx支行兼xx支行一级会计主管。这一年，累过、哭过，在磨砺中茁壮成长，急速学习提升。为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结下：

首先要感谢联社领导，计给予我这个学习成长的机会。在工作伊始，由于我个人的不足，无法妥善处理好全部事物，多亏前辈们的指教教学，还有同事们的支持理解，对我工作提供很大帮助。在这一年里，我学习进步了许多，在做好自身本职工作的同时，能妥善处理好各项事务，使我支行业务能良好运行。

20xx年，我们进一步转变经营理念，牢固树立成本管理意识，围绕增收节支卓有成效地开展工作。强化财务费用管理，严格控制费用支出。经营效益要提高，增收是基础，节支是关键。今年以来我们在社内费用紧张的情况下，对网点内日常费用开支严格控制使用，有效杜绝了费用报销中的违规现象。对各人购买物品，采取申请－领用－购买制。通过采取此措施，各项费用支出基本控制在联社规定范围以内。

以多种形式开积极员工综合素质教育。利用全联社科学发展观学习氛围，一方面开展以企业精神为主要内容的教育活动，激发员工的工作热情，增强大家的工作信心和能力，培养信用社和员工之间的感情，形成凝聚力和向心力。另一方面狠抓职业道德教育，引导员工树立正确的世界观、人生观、价值观，大力开展“爱社从爱岗做起，爱岗从尽职开始”的教育，引导职工树立全心全意为人民服务的思想，激发职工服务“三农”、奉献社会的热情，从而以高度的工作责任感和主人翁意识自觉投身到各项工作中。

本人由于经验不足和知识面的限制，造成社内存在的问题主要表现在：

1、自身学习不够。作为会计主管，就必须要求有高的业务素质、专业水平，这要靠平时勤奋钻研与多学多问经验积累才能达成。但显然目前我的学习时间，学习内容和学习将效果没有落实到位，我有时只注重实用主义，急用先学，不注重业务知识的全面、系统学习。比如忽略了临柜操作细节的学习，没有好好地像柜员一样仔细研究操作界面，每个环节，导致柜员问到细处问题时却不能马上解答。

2、工作作风不够扎实，有时存在急于求成的情绪。时间一紧，对有的工作尤其是突击性的工作有时想到的是怎样尽快完成，而不是怎样做到最好，导致影响工作效果。

3、基本职责未尽到。会计主管的\'基本职责是对对各柜员业务操作进行严格柜面及事后监督，对检查中存在的问题，及时进行了现场纠正，促进各柜员认真落实各项规章制度；对柜员的业务差错进行事后检查，对发现的问题及时查清，及时通知柜员落实整改，防止发生同类差错，应经常对柜员进行业务学习培训，促使每位内勤人员理论水平、操作实务能力得以提高。但是由于我社各网点较分散，无法经常组织柜员集中进行业务培训。有些规定只能以短信或书面的形式下发到各个网点，交由各人各自学习，这就容易造成内勤人员关于业务操作方面理解不一致或未认真学习，会出现个别岗位能力较为薄弱的现象。

4、对网点的现场会计辅导、检查的力度与深度不够。兼管xx、xx支行，4个分理处，时间紧迫不能全面检查辅导。故对分理处的检查辅导等各方面工作造成一定的缺陷。

在这一年里，我虽然有些许长进，但是还存在许多不足。主要是业务知识了解还不够全面。作为一名会计人员，必须不断地学习，不断地更新知识才能提高自己的理论水平和业务能力。在接下来的工作中，还应加强巩固业务知识及工作效率。

**招商信用卡工作总结12**

转眼间一年又过去了，自己对这一年的工作还是相当满意的，忙碌而充实，现将农村信用社年终工作总结如下：我在镇政府、镇党委的正确指导下，深化金融改革，强化经营管理，提高服务质量，完成了各项任务指标，资金营运合理，业务稳步发展，经济效益良好，文明建设成效显着的好局面。

一、急农民之所急

春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。及时向信用联社调剂×元资金用于支农生产，共累计发放贷款×元，发放农户贷款累放数占比为×，其中累计发放农业贷款\_\_\_\_元，支持农户\_\_户，支持面达×以上，基本上解决农业生产资金问题，起到了积极的推动作用。

二、重视安全保卫工作，加强内控制度

今年，为了提高防范能力，我们对购入的综合大楼进行了装修，还对新分社的营业场安装了防弹玻璃，拆换旧线路、安装了防盗门。我社的安全防范能力将得到根本改善。全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了我社安全无事故发生。

三、坚持学习，提高全员素质

提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。我们多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。学教活动开展得有声有色，通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在政治上有了明显进步，思想观念上有了明显提高，纪律上有了明显增强，勤政廉洁，促进信用社工作稳健运行。

四、塑造良好的公众形象

我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作，积极开展了树立良好公众形象等文明活动：

1、健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。

2、规范使用文明用语，特别是电话文明用语。

3、改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。

4、对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以智启人，以情感人，以贷助人”的服务理念。经过这些工作的努力，塑造了我社的.良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

总之，从这次的农村信用社年终工作总结可以看出，已基本上完成了工作任务，取得了较好的成绩。明年的工作重点是：

1、搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备;

2、是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，提高资金的利用率。确保完成明年的工作任务。

**招商信用卡工作总结13**

招商银行个人工作总结

招商银行20\_年第二季度个人工作总结

各位领导同事大家好：

20\_年已经过去一半了，我进入招商银行鼓楼支行这个大家庭已经有2个多月了。感谢鼓楼支行在过去的2个月里给了我不断学习和锻炼的机会。我将对过去一段时间的培训和工作进行总结：

在进入鼓楼支行见习的两个月，在各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我现在也在柜台开始办理业务。鼓楼支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何做好储蓄柜员的工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分神就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，不断的去学习，全面掌握各项业务知识。顾客问的问题千奇百怪，作为柜台人员代表的是招行的形象，是招行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对招行留下不佳印象。而且柜台是接待客户最为集中的地方，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传招行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报

一、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习\_理论和“三个代表”重要思想，通过学习党的\_精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业

务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、wto、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极

探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：

1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作

我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，积极乐观，以精神饱满地心情对待工作，在工作、学习和生活中积极发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。根据保持\_员先进性教育的要求，我区开展了以“奉献一次特殊党费，认购10株树苗，种植一片党员义务奉献林，架起党员与群众的连心桥”为主题的种植\_员义务奉献林活动。在这次活动中，我积极参加，并多次到西林子村去给数浇水，我认为只有在实践中才能真正体现出党的先进性，从而也更加使我对党有了更近一步的认识，积极的向党组织靠拢。在创建“国家卫生城市”中我积极响领导号召自告奋勇多次去参加义务劳动，尽管天气的炎热，但我毫无怨言。今年初我还参加贵州市举行的“爱心捐款，救助失学儿童”活动，帮助失学儿童重反校园，在这些社会公益活动，义务劳动中我都积极主动参加，起到了带头作用，成为了群众的表率，树立了良好的形象，以实践行动践行为人民服务的宗旨，在实践中进一步加深对生活的热爱，对社会的热爱。

五、加强业务知识学习，对招商引资有了更深的认识

去年刚刚参加工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。去年年底，我随外事办张主任一起到广东去举办了一些招商活动，通过外出确实也感受到了招商是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念，必须摒弃闭关自守、夜郎自大，牢固树立开放意识，进一步对外、对内开放，实行全方位、多层次的开放与合作，要加大我们上街的宣传力度，提高上街知名度，让上街真正走出去。但同时也看到了希望，更体会到了责任感、使命感与紧迫感，坚定了加快上街发展、建设的信心、决心。通过自己的理论于实践的相结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作能力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为上街的发展做出贡献。回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的\_精

神，认真贯彻实践“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

个人工作总结

借用到龙里县投资促进局的已经半年有余，根据领导的分工安排，主要负责办公室的日常工作。工作半年来，认真履行自身工作职责，积极完成完成领导安排的各项任务。现将本人借用期间的的工作情况总结如下：

一是学会了团结合作的精神，无论做什么工作，遇到什么困难，大家都像一家人一样互相帮助，互相支持。因为一个人再大的能力也比不上一个团结的队伍。

二是学会在工作中学习，招商工作无小事。不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。我们作为一名招商的新人，在工作总是有许许多多不明白的地方，不懂的地方就及时询问领导，领导也是耐心的给与我们解答，办公室的工

作虽然很枯燥也很繁杂，但是也要在日常工作中一点一滴学习与进步。

三是学会了如何与人相处，在招商引资工作总是要面对各种各样的人，如何与这些人打交道和相处好成了我们日常工作学习之一。

**招商信用卡工作总结14**

20x年，我在农村信用社上级领导的正确指导和全社同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行信用社的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在工作中认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。

一、政治思想

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好信贷工作，提高自身政治素质，在思想上与保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为农村信用社服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

二、业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习信贷知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好信贷工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和信贷工作知识与技能，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

三、工作态度

实际工作中，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则。具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上;每件小事都会当成大事来做;当天事当天完成，不拖拉;不计名利和得失。来往接待有礼有节，平和待人。

四、工作业绩

近几年，住房按揭贷款越来越受到老百姓的认可，来信用社办理按揭贷款的人也越来越多了。我作为信用社信贷人员，这就需要我认真热情对待前来办理业务的顾客。

(一)认真评估，防范风险业务

在进行业务办理的时候，我认真对前来办理的业务进行风险评估，然后再严格按照我社规章制度进行办理。

全年，我共办理按揭贷款户，共\_\_万元。

(二)登记归档，方便查询发放

每笔办理好的贷款进行详细的登记及归档，这样既方便了客户对贷款进行查询，也避免了由于工作失误延迟了贷款的发放。

五、廉洁自醒

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。

一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。

二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。

三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。

四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁;工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

六、作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是思想和工作的节奏、步伐跟不上形势的需要，工作开拓性不强。

七、工作计划

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好信贷工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质人才的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)严格执行信用社工作制度。做好信贷日常工作。

(三)加强自己的服务意识。为前来办理业务的客户提供更优质的服务。在稳定部分业务的前提下，拓展新业务。

今后我要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕信用社工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为信用社的发展做出自己应有的贡献。

**招商信用卡工作总结15**

20xx年至20xx年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

>一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

>二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

>三、工作展望

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20xx，20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，唯一的遗憾是没有冲到过5星级柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5星级柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。

为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资;遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3、同行业竞争随处皆是。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑

**招商信用卡工作总结16**

在本学期的期末，考试结束之后，学校组织了一次为期五天的实习活动。通过对一些知名、且具有代表性的企业的现场的参观，还有企业的代表对同学们的问题进行回答，使我们可以把课本上的内容与现实的生产流程两者相结合，对学习以及知识的理解与运用都有莫大的帮助。

（一）惠达陶瓷有限公司

基本概况：唐山惠达陶瓷（集团）股份有限公司始建于1982年。惠达集团拥有总资产11亿元，职工8800人，14条天然气隧道窑生产线，年产“惠达”牌卫生陶瓷750万件，产品已形成系列中高档200多个品种，并逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团招商银行实习报告20XX招商银行实习报告20XX。

过程及感悟：到惠达公司需要倒车好几次，距离很远，当时还未参观之前就有一个很大的收获：因为工厂的占地面积较大的缘故，为节省购买土地所付出的资金，所以厂址都会布局在远离市区，地价相对较低的地方，这和课本上讲的厂商的长期规划、成本的考虑很切合。到了惠达之后参观了两个地方一个是惠达的展馆，里面有惠达的一些具有代表性的产品，以及惠达的企业文化，企业精神的介绍：公司先后被评为全国首批520家“重合同、守信用”企业、全国质量效益型先进企业、全国质量管理先进企业、河北省质量效益型先进企业，河北省质量管理奖、河北省先进集体等荣誉称号。被原国家经贸委和\_确认为全国首批节水型便器定点生产管理企业。被国家科委、\_等六大部委命名为“国家小康住宅建设推荐产品”，“惠达”牌卫生洁具被中国建筑卫生陶瓷协会评选为节水型洁具知名品牌。通过参观惠达展馆，知道了企业要想做大做强，除了要有自己的主打、主攻方面，还要有许多延伸发展。展馆中所有卫浴中陶瓷类的产品惠达几乎都涉及到了，除此之外，真正优秀的.企业是懂得回报社会的企业，企业的资金来自社会，应该为社会做出一些贡献，惠达企业有以企业名来命名的宾馆、幼儿园、敬老院等。这些场所的建设一方面方便了人民生活，另一方面，在创造出公共公共效益的同时，为企业树立了一个非常好的形象，以此形成企业和社会的的一种和谐。沟通中了解到惠达的物流支出占总支出要占到一半多，可见物流的重要作用。并且了解到惠达的物流活动一部分是自己完成，也会通过物流外包的形式从事一些物流活动。废弃物物流方面，惠达材料都是可回收的，可重复利用，对企业来说可以减少很多花费。

（二）蒙牛乳业

基本概况：

蒙牛乳业（唐山）有限责任公司是内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司与河北省唐山市丰润区政府投资兴建的企业，属蒙牛公司的子公司。于XX年3月开始动工兴建并于XX年1月正式投产，坐落于河北省唐山市外环路南侧奶业科技园区内，占地面积万平方米，建筑面积占40%，绿化面积占60%。目前拥有总资产亿元，主要生产液态奶系列产品。公司引进世界上最先进的9条利乐tba/22型无菌灌装机生产线，整个过程采用集中控制系统，产品质量稳定且具有庞大的生产规模。

蒙牛乳业（唐山）有限责任公司共设有企管处、财务处、品保处、生产处、设备处、供应处、储运处、后勤处、计划室、九个职能部门。目前员工总人数800余人，其中：技术人员80人、行政人员50人、普通员工600余人。年产值10亿元，截止到XX年7月底，已经上缴各项税收955万多元。是目前唐山地区最大型的乳制品加工企业。

目前公司已安装完毕9条生产线，并全部投产，日生产能力800吨，产品销往全国各地。公司所在丰润区，农业生态环境良好，奶源充足，素有“奶业之乡”的美誉。奶源收购由最初的吨/日，发展到现在近370吨/日。公司的投产可扶持和发展养牛户1万多户，对周边地区的养殖业、种植业、运输业、旅游业起到积极的推动作用，带动地方经济的腾飞。

过程及感悟：同第一次一样，也是几经辗转才达到目的地——蒙牛乳业。第一印象是厂区周围很空旷，首先看到的是六个非常高的奶罐一样的东西，罐身上用红线标注着逐年的产量与销售量，成阶梯状上升，非常醒目非常震撼。这对企业员工有激励的作用，同时也彰显着这个企业的一种昂扬向上的精神，也是一个非常好的企业宣传。在厂区内的参观，感觉非常明显的是蒙牛企业文化的建设，企业以蒙牛为名，是将牛的勤劳、坚韧与奉献作为一种崇高精神，唤起人们对牛的亲近、敬畏，也是对真善美的一种积极向上的追求，更象征着孺子牛精神在企业的广大。除此之外，蒙牛的管理非常现代化，采用oec管理模式。oec模式是海尔集团经过长期的摸索，从实践中总结出来的一套科学全面的企业管理模式。oec的含义就是全方位的对每人，每天的每件事情进行清理和控制。我公司学学习引进oec管理模式，实施“总账不漏项，事事有人管，人人都管事，管事凭效果，管人凭考核”的管理原则，严格做到“日事日毕，日清日高”，只在规范和完善公司管理模式，从而提高各部门工作绩效。库存管理方面，智能化立体库主要包括单元货物存储区、入库输送区出库输送区、多功能穿梭车和计算机管理控制室。采取高层货架存储，充分利用空间增大存储量，共能容纳17220多吨产品。产品的出入库全部由电脑控制，充分考虑物料的先进先出原则，自动存取，收发准确迅速，真正实现了自动一体化。并且通过观察，发现蒙牛的库存量控制的很适当，不会太多。库存管理作为物流流通环节中关键的一环，重要作用在企业中的作用越来越明显，对企业的成本节省发挥着重要作用。

实习总结：通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢惠达陶瓷有限公司以及蒙牛乳业能给我们这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

**招商信用卡工作总结17**

  招商银行信用卡营销的基本策略是:以年费优惠、消费积分、现金回馈为主的价格策略;以向持卡人提供高附加值服务为主的服务策略;以关注客户差异性需求、准确市场定位为主的市场细分策略;以品牌、广告、促销活动为主的推广策略。这些策略无处不体现安全、服务和创新这些最基本的元素。

  （一）、产品策略

  创新是招商银行发展的核心竞争力之所在。招商银行

  三、产品设计创新创新是招商银行发展的核心竞争力之所在。招商银行信用卡市场定位是“以创新和服务著称的市场领导者”。这个定位延续了母品牌“因您而变”的核心思想。“因您”,即以消费者为中心,了解消费者,服务消费者的品牌态度;“变”,即在洞察消费者的基础上,为适应和满足消费者的需求进行不断创新。

  在新产品的开发上，招商银行一直遥遥领先，招商银行信用卡注重持卡人生命周期管理，并以此为依据打造出YOUNG卡、普卡、金卡和白金卡系列产品，培养客户忠诚度；招商银行还与各行业领先企业合作开发联名卡，针对不同卡种提供特定用卡权益，目前已有国航知音卡、携程旅行卡、百盛购物卡等品种；紧追国际创新潮流也是招行的传统，先后推出了VISA MINI信用卡、MSN珍藏版迷你信用昔、银联Hello Kitty粉丝信用卡等。

  (二)、价格策略

  价格策略是国内商业银行开展信用卡营销最基本的策略。客户用于购买信用卡服务的价格构成包括年费、转账手续费、透支利息、资金沉淀及挂失补卡费等。由于竞争激烈,国内发卡行纷纷以降低甚至免除各种手续费来争夺客源,最典型的是免费办卡、豁免年费、免费转账等。为鼓励消费者的长期消费行为,各银行又推出低透支息和优惠积分计划,以此增加持卡消费量和消费额,提高佣金收入。与此不同的是,招商银行综合捆绑运用了抵免年费、礼品馈赠、刷卡抽奖、消费积分奖励、特别推广期优惠和现金回馈等

  五、六种营销手段。捆绑营销策略效果表明,开卡送年费、消费抵年费加快了发卡进度;消费积分能够鼓励客户的长期消费行为,发卡行借此提升持卡消费量和消费额,从而增加商户手续费收入;现金回馈对持卡人来说效果直接、吸引力大,有力地提高了消费者剩余水平。

  (三)、市场细分策略

  市场差异化战略包括市场细分和目标市场选择,即市场目标化。市场细分的目的是确定目标族群,企业通过对不同顾客群体需求间差异的辨别和描述来确定自己提供产品或服务的目标市场。个性化在消费市场已是大势所趋,信用卡必须

  高度关注不同消费群体的个性化需求,准确把握目标客户的消费特征进行市场细分。

  1、按照地域经济发展水平细分

  我国地域辽阔，经济发展水平自然不均衡，加之政策导向和地理位置的优越程度不同，我国的东部较为发达，西部地区发展相对滞后；南方较为发达，北方较为落后。因此招商银行在进行信用卡营销时，应考虑到不同地区消费者的需求，对于发达地区的信用卡客户可增加其信用卡的附加服务来吸引客户，而对于欠发达地区最重要的就是要充分发挥信用卡的基本金融功能。按照地域经济发展水平细分市场有助于招商银行合理的设置分支机构的数量和分配有限的金融资源。

  2、按照消费付款方式细分

  不同的消费群体他们的消费习惯也有所不同。某些消费者由于消费能力有限，选择的消费地点均是一些不提供刷卡消费的消费场所，因此即使他们拥有信用卡，消费频率很高，信用卡的使用程度也不会很高。相反有些消费者的消费能力很强，对消费要求很高，选择的消费地点都是一些大商场，可以为他们提供各种方便快捷安全的刷卡方式，因此他们会乐于使用信用卡进行消费。

  3、按照还款方式细分

  使用信用卡消费是一种超前的消费意识，由于中国人的传统观念，这种“欠债消费\"并不是一种人人都乐于接受的消费习惯。有些人乐于使用现金消费，讨厌每月还款带来的麻烦；而有些人则乐于使用信用卡消费，每月偿还一次就可以解决所有的消费账款。另一方面，同是乐于使用信用卡消费的消费者其还款方式也不相同。有些消费者每月到期都会结清欠款总额，不会给银行带来任何的利息收入。有些消费者则更加乐于接受分期付款的消费方式，每月按时归还一部分欠款，通过承担一部分利息支出，每月减轻消费压力。按照消费方式细分，招商银行可以牢牢抓住能够给自己带来最大收益的信用卡使用者。

  4、按照消费观念细分

  信用卡客户所产生的交易行为主要是利用信用卡的循环信贷功能刷卡透支消费。在对信用卡使用者进行市场细分的时候，不能只是关注消费者所处的社会阶层，所有的工资收入，而是要看他的消费观念如何。因为由于我国的传统消费观念很难轻易转变，因此拥有高收入的人群未必能够接受信用卡的这种超前消费意识和贷款消费意识，包括能够给银行带来最大收益的分期付款消费方式。所以对消费观念的区分非常关键，消费意识强的人群，易于接受分期付款消费的人群才是招商银行应该关注的主要销售对象。

  （四）、广告策略

  广告推广能很好迅速的扩大产品的影响力和知名力，招商银行很显然认识到这一点很好的利用了广告这样一个平台来推广自己。xx年至xx年，招行以产品创新和优质服务为卖点，逐年追加媒体投放的费用，在信用卡领域的媒体投放总量一直处于全国最高水平，而且以全国28个主要城市（一线城市、二线城市为主）为传播区域，通过电视、报纸等空中媒体大力宣传。这种大胆的媒介投放，

  终于让招行在信用卡市场先于他人发出了声音。而xx年，“和”的提出与借助奥运效应使其广告迅速传开，这让招行真正达到品牌的高峰。

  (五)、推广策略

  市场细分策略的实施决定银行卡营销推广方式必须进行个性化创新。招商银行在银行卡推广中有别于严谨、刻板的卡面形象设计,追求时尚的审美情趣,关注消费者的情感体验,如招商银行在xx年第一季度推出的ＶＩＳＡＭＩＮＩ信用卡,卡面设计定位美观、独特;xx年2月推出的ＭＳＮ珍藏版迷你信用卡,品牌形象追求新颖、出众。 北京奥运会期间推出 “和”，突出“世界一家”主题及“和谐、和睦、和平”概念，这与奥运会开幕式完全是不谋而合，很好的利用了奥运会来推广自己。

  全行充分利用一切可以利用的资源,尽可能多地进行活动推广;利用广告迅速传递活动信息,加深品牌认知度;利用网络进行大规模、低成本的活动宣传;利用活动形式,通过与媒体及客户的沟通和互动,加深目标族群对信用卡产品的印象;通过内部沟通管道,紧扣目标群,直效沟通活动信息。市场调查表明,招商银行信用卡已经成为“消费者最经常使用的信用卡”、“最喜爱的信用卡”,在消费者心目中初步形成了年轻、时尚、有活力、创新、优惠多、服务好、亲切的品牌印象。

  四、信用卡营销创新

  （一）、营销渠道创新

  国内银行信用卡营销一般只有分行和网络两种销售渠道,这两种渠道的弊端是等客户上门,不能主动、及时地满足客户办卡需求。招商银行信用卡业务在保留原分行渠道和网络渠道的同时,率先引入了直销渠道。从xx年起,招商银行大力加强信用卡直销队伍建设,先后在北京、上海、深圳、广州建立了四个分行信用卡直销中心,xx年又增设武汉、南京等9个信用卡部,扩大信用卡直销范围。

  除了分行、网络及直销通路以外,招商银行以现有客户、其他合作单位客户数据库为基础,采取数据库营销、加办联名卡、附属卡、客户推荐客户、普卡升金卡、委托合作单位协助销售等多种方式,探索多种发卡渠道。与此同时,招商银行围绕市场热点,结合信用卡增长情况,按照分阶段营销重点,开展了多种形式的促销宣传活动。持之以恒的营销渠道创新,不仅推动了招商银行信用卡发卡规模高速增长,也促使招商银行信用卡卡均交易量一直保持市场领先优势。

  (二)、服务创新

  服务的创新是发卡行吸引和稳定客户的重要手段。xx年3月,招商银行推出国内最高端的信用卡产品———招商银行白金信用卡。该卡提供国际航线商务舱买一赠

  一、亚太地区及国内主要机场贵宾服务、全球高尔夫假期、五星级酒店特惠惊喜、名店名品优惠、24小时道路救援等多项服务功能。招商银行信用卡服务的完善使持卡人体会到方便快捷的消费感受,获得诸多优惠和安全保障,体现了银行对持卡人的全面关怀。这种人性化服务创新策略较之价格策略,更能引起客户的好感,受到市场青睐。同年,招商银行信用卡中心正式通过《全国呼叫中心运营绩效标准》认证,成为国内第一家“五星级客户服务中心”。这种金融服务策略会给客户带来高附加值的期望,提高顾客的心理成本。

  随着信用卡市场竞争的白热化，招商银行想要继续领跑信用卡业务，保持其优秀的营销方式和发展创新的营销模式势在必行。面对市场结构的进一步完善 和信用卡消费方式的不断深化，招商银行只有更加好的运用其自身的营销模式以及不断吸取其他商业银行的创新元素，才能在日趋激烈的信用卡市场上继续前行。

  今年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。 一是明确市场定位。为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造全辖围着市场转、员工围着客户转的经营思想和经营环境。 二是完善考核机制。年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行双挂钩政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。 三是主动出击营销。该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张;在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

  信用卡营销工作总结

  今年伊始，旗建行审时度势，认真分析研究当地的经营形势，明确目标，抓住了有利时机，在刚刚结束的旺季营销活动中，建行旗支行营业部在信用卡发卡及账户金销售上取得了骄人业绩。截至3......

  信用卡营销工作总结

  今年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到......

  ETC招行信用卡推广草案

  ETC招行信用卡推广草案一、ETC系统简介电子不停车收费系统(ETC)又称“全自动电子收费”，是目前世界上最先进的路桥收费方式，是操纵装在车前挡风玻璃上的电子标签，以及里面插进......

  信用卡营销工作总结001

  信用卡营销工作总结信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市......

  信用卡营销工作总结001

  作为一名信用卡营销人员，就一定要具备信心、耐心、恒心，掌握系列营销技巧，树立“服务营销”的意识，有计划，有步骤地走向市场。一、首先是对产品的把握，熟悉信用卡的各项功能，站在客......

  一、首先是对产品的把握，熟悉信用卡的各项功能，站在客户角度分析，充分地理解把握信用卡专业知识，才能让自己有信心走向市场推广。

  二、与客户面对面的营销：这时就需要一定的营销技巧，营销技巧是我们在工作不断总结，完善出来的。首先在拜访客户时，就需要一个有吸引力、诱惑力的开场白，一个能让客户愿意与你沟通的理由，最好在该单位的人中找到一个突破口，希望能借用他的影响力来帮我们营销，达到事半功倍的营销效率，当突破口打开后，还要善于分析客户心理，利用好整体效应，跟风效应，普遍客户都有一种心理，当某个客户先办下信用卡时，他的心理还是有些疑问“到底办了卡广发能有这么多好处吗?会不会只是我一时冲动”，这时他通常会鼓动其它同事办卡，因为他会觉得，只有办卡的人越多，才能证明他的选择是对的，当这种办卡气氛挑起时，一定要捉住机会，速战速决，缩短客户考虑期，争取该单位大面积办卡，当该单位推广工作结束时，顺便向他们索取转介绍，这样可以使我们客户资源不会枯竭，一个客户营销工作的结束，也是另一个客户营销工作的开始，多走些捷径，少走些弯路。

  三、在营销过程中，我们经常碰到一些客户不同的拒绝，这时需要我们对客户的拒绝做出最敏捷的反应，要在日常工作中不断总结，做到成竹在胸，从容应对，做出有效拒绝处理。以下举一些常见的客户拒绝及应对方式：

  “我身上有好几张银行信用卡，我不想再办信用卡了”这种类型客户通常收入高，工作稳定，是各家银行所争取的目标，同时也比较了解信用卡的一些实用性。应对：应重点突出我们广发卡与他行信用卡对比优势，如我们免息期是最长的，我们积分最优惠，我们可在免息分期购物，我们办卡成功有送赠品，同时我们申办简便，效率高，服务好，“在不增加您任何负担下，我们免费帮你办一张XX信用卡，让你多一份用卡的选择不是很好吗?”

  “我平常习惯都只用现金，我不需要办卡”这种类型客户应着重介绍信用卡的安全性、便利性，鼓励客户养成刷卡消费的习惯。应对：“如果办了我们XX信用卡，在给你带来方便快捷的生活方式同时，又能享受积分奖励，免费赠品以及某某银行的优质服务不是很好吗?”

  “你们某某网点太少，还款不方便”。应对：“的确目前我们某某网点较少，但我们正在

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找