# 业务员工作总结与计划\_信用卡业务员工作总结

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-08-30

*大多数人都会去办理一张信用卡，在自己资金周转不来时购买自己当时急需的物品，而信用卡业务员的职责就是帮助你办理信用卡。以下是由本站为您整理的“信用卡业务员工作总结”，仅供参考，希望能够给您带来帮助！　　信用卡业务员工作总结（一）　　今年伊...*

　　大多数人都会去办理一张信用卡，在自己资金周转不来时购买自己当时急需的物品，而信用卡业务员的职责就是帮助你办理信用卡。以下是由本站为您整理的“信用卡业务员工作总结”，仅供参考，希望能够给您带来帮助！

**信用卡业务员工作总结（一）**

　　今年伊始，x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，x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月末，信用卡发卡446张，完成了计划任务的186%，完成全年任务的95%，账户金交易额达到4964万元，位居全区第二。

　　——>精心组织，提高执行力。面对旺季营销众多的任务指标及繁杂而大量的业务，该行及早行动，从xx月就着手制定首季营销方案，确定营销目标，深入企事业单位，了解客户情况和需求，从而确立了以该行代发工资的行政事业单位为主，采取元旦、春节两大节日期间办理银行卡业务赠送精美礼品的措施，并制定了以银行卡为纽带，捆绑营销存款和其它产品的首季营销活动方案。

　　——>分解任务指标，调动全体员工的积极性。结合上级行分配的任务和信用卡的激励政策，该行制定了目标任务，将信用卡分解到每位员工，要求员工在活动期间每月办5张信用卡，支行领导走出去上门营销，起到了表率作用，带动了全体员工，使每个人都行动起来。为提高执行力，加大了通报力度，利用每日晨会将任务的完成情况定期进行通报，营造出一种每日争先恐后做业务的良好氛围，调动了全体员工的积极性，活动中多数人都超额完成了目标任务，保证了支行总体任务的顺利完成。

　　——>做好宣传，让客户认可产品。目前一些客户面对各家银行推出的众多产品目不暇接，对各种产品的特点、功能缺乏足够的了解，该行加大对信用卡的宣传力度，支行印制了宣传单，将信用卡的功能、开通条件、收费标准等作了简明扼要的介绍，方便了客户的理解和阅读。一对一地为客户进行讲解。通过宣传使客户对信用卡有了进一步的认识，转变了观念，促使该行信用卡营销的成功率有了极大提高。

　　——>充分利用系统，做好预审批发卡。信用卡预审批系统上线，给了该行更多的营销商机。该支行抓住这一商机，高度重视预审批系统的使用，指定一名客户经理专门负责此项工作，并且制定了操作流程，明确了每一流程的职责。并以激励机制充分调动柜员、大堂经理及客户经理的积极性，利用团队的力量去组织营销。活动期间三个月平均营销成功率达到了较高的比率，扭转了预审批营销为零的局面。

　　据了解，在此次营销活动中，建行前旗支行营业部在黄金营销方面，注重挖掘客户，掌握客户信息，发现客户需求。抓住有利时机，开展单项产品攻坚战。经过全行上下团结一致，共同努力，x月份账户金交易额就达到2306万元。

**信用卡业务员工作总结（二）**

　　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x日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居x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。

**信用卡业务员工作总结（三）**

　　截止至20xx年x月底，信用卡发卡数535157张，其中人民币卡客户数为235007户，其他信用卡发卡数：300150张，交表数分行排名第四，完成分行下达的全年指标的107%，内卡一般交易额288662万元，完成全年指标的121%，外卡收单交易额131043万元，完成全年指标的101%，信用卡直接消费额325020万元，完成全年指标的100%，中间业务收入4533万元。

　　今年的信用卡工作重点是加强市场开拓，对现有的客户群体进行细分，进一步挖掘客户潜力，并带出一批新客户，到11月底，支行共新增特约商户166家，去年全年外卡收单额为91669万元，今年预计可完成分行下达的130000万元指标。明确工作职责，加强了内控管理。

　　年初根据实际情况，调整了支行卡部业务人员的各自工作职责，对卡部客户经理及内勤的工作进行了更为细致的分工，对信用卡业务流程进行了适当的调整，做到信用卡工作内外兼顾，既要做好市场拓展工作，也要做好路支行信用卡业务的指导及服务工作。内控方面，每季度对各路支行的信用卡业务进行制度检查，特别加强信用卡新业务的检查力度，并对有问题的网点发出了业务整改通知，杜绝了风险的发生。

　　明年信用卡工作设想

　　1、进一步加大信用卡发卡工作力度，加强信用卡业务培训，尝试多方式多渠道发卡营销，包括填表有礼、专项发卡、项目发卡等，与支行个金部门密切合作切实提高支行理财金客户持卡比例，争取将支行VIP客户使用我行信用卡占比从目前的44%提高到65%左右。

　　2、加强特约商户的日常联系及营销力度，支行信用卡客户经理要与网点客户密切合作，提高新商户与我支行的签约率。同时，支行市场部将加强与信贷部门的信息通报工作，对支行信贷项目中的商业企业提早做好特约商户POS机的进入工作。

　　3、加强信用卡专职客户经理的培养与管理，在全支行范围内招聘2-3名专职信用卡客户经理，将那些有志于信用卡工作且工作认真负责具有开拓精神的人员纳入市场部中从事信用卡业务，将信用卡专职客户经理的绩效考核纳入支行客户经理考核平台。

**信用卡业务员工作总结（四）**

　　>一、 坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能。20xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在x行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

　　>二、 不畏困难，扎实工作，不断发展授信客户。20xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如xxx等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

　　>三、 加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。 为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年x月份以后，由于受xxx的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

　　>四、 明年的工作打算：20xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！