

# 最新抢银行心得体会(通用8篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 抢银行心得体会篇一

### 第一段：引言（100字）

在过去的一年里，我在银行工作，收获了许多宝贵的经验和心得体会。银行是金融行业的重要组成部分，而作为一名银行员工，我深刻地领悟到了银行的内涵和其对社会经济的作用。在这篇文章中，我将分享我对银行业的心得体会，希望能够对你们有所启发和帮助。

### 第二段：银行的建设和发展（300字）

银行作为经济社会发展的晴雨表，扮演着促进国民经济发展，维护金融稳定和金融安全的重要角色。作为行业从业者，我亲眼见证了银行的快速发展和巨大变化。银行在技术创新、产品创新和服务创新方面不断突破，如电子支付、移动银行等新兴业务不断涌现，使得银行的服务更加便捷、高效。同时，银行还加强了风险管理和内部控制，提高了业务水平和风险防控能力。这些变化不仅增强了银行的竞争力，也使得银行更好地为客户和社会提供服务。

### 第三段：银行员工的自我提升（300字）

作为一名银行员工，我深知只有不断提升自己的专业素养和能力，才能在激烈的竞争中立于不败之地。因此，我积极参加各类培训和学习，提高自己的综合素质。我注重金融知识

的学习，努力掌握各项业务知识和操作技能，提升自己的专业水平。同时，我还学习了人际交往、沟通技巧和团队合作等软实力，以更好地与客户和同事合作。通过持续的学习和实践，我逐渐成长为一名全面发展的银行员工，并且深感自己的付出得到了回报。

#### 第四段：银行工作的挑战与收获（300字）

银行工作是一项具有挑战性的工作，每天都面临着各种各样的问题和困难。我们需要与客户沟通并解决他们的问题，需要应对金融市场的变化和风险，需要投入大量的时间和精力来完成各项任务。但正是这些挑战，让我不断成长和提升自己。通过与客户的交流和合作，我学会了耐心、细致和沟通技巧。通过处理各种风险和问题，我提高了业务能力和风险防控能力。银行工作不仅是一份工作，更是一次与自我的对话和成长的过程。

#### 第五段：展望与希望（200字）

展望未来，我对银行业的发展充满信心。随着科技的不断进步和金融体系的不断完善，银行作为社会经济的重要组成部分，将继续发挥更大的作用。我希望能够不断学习和成长，与行业同仁一起共同进步，为客户和社会提供更好的服务。同时，我也希望银行能够加强风险防控和内部管理，不断提高服务质量和客户满意度。只有这样，才能为银行业的可持续发展打下坚实的基础。

#### 总结（100字）

通过银行的工作经历，我对银行业的内涵和作用有了更深刻的理解。银行的发展带动了社会经济的进步，而银行员工的自我提升和成长也成为行业发展的重要推动力。面对工作中的挑战和困难，我始终保持积极乐观的心态，不断学习和成长。我相信，只要坚持努力，我们一定能够为银行业的发展

和社会的进步做出更大的贡献。

## 抢银行心得体会篇二

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中心石总还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我

们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要 we 不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的`反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

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，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

## 抢银行心得体会篇三

做银行工作，是一份需要综合素质和专业知识的职业。在这个行业中，我有幸担任了多年的柜员，积累了一些做银行的心得体会。在此，我将就做银行工作的特点、沟通与服务技巧、团队合作、风险防控、职业发展等方面进行探讨。

### 第一段：做银行的特点

做银行工作，首先要具备良好的金融基础知识和广阔的视野。对于客户的需求，我们要有敏锐的嗅觉和判断力，以便提供合适的金融产品和服务。同时，银行行业的变化和创新也需要我们时刻保持学习的态度。另外，做银行的工作需要 we 具备高度的责任心和保密意识，我们要时刻确保客户信息的安全，严守职业操守。

### 第二段：沟通与服务技巧

在银行工作中，良好的沟通与服务技巧是非常重要的。首先，我们要学会倾听客户的需求，并且能够准确理解客户的意图。

理解了客户的需求后，我们要积极主动地为客户提供解决方案，并给予专业的建议。此外，我们还要注意细节，注重客户的体验，让客户感受到我们的真诚和专业。

### 第三段：团队合作

在银行工作中，团队合作是不可或缺的。银行涉及的业务繁杂多样，需要各个岗位之间相互配合，共同完成工作。一个团队的效率和协调性，直接关系到银行的运营状况和服务质量。因此，我们要学会互相支持和信任，积极参与团队活动，共同面对挑战，创造更好的工作氛围。

### 第四段：风险防控

银行业涉及的业务多样，伴随着相应的风险。作为一名银行从业人员，我们要时刻重视风险防控工作。首先，我们要严格履行风险识别和审核的程序，遵循相关规定，确保业务的合规性。同时，我们要加强对客户信息的保护，防止客户账户被盗用。当然，风险防控不仅是个人的责任，也需要整个团队的共同努力。

### 第五段：职业发展

作为一名银行从业人员，不仅要在工作中勤奋努力，还应该有一定的职业规划和追求。银行业是一个充满机遇和挑战的行业，我们要时刻保持对新知识、新技术的学习和探索。同时，我们还应该注重个人的能力提升，通过参加培训、考取金融从业资格证书等方式，不断提升自己的专业素养。此外，我们也要密切关注银行业的发展动向，有选择地适应行业的发展变化。

### 总结：

在我多年的从业经验中，做银行工作需要具备专业知识和良

好的服务态度。同时，我们还应该注重团队合作，时刻保持对风险的警觉，并有远大的职业目标。希望我的经验和体会能够对即将进入银行业的人们有所帮助，为他们的职业发展起到一定的指导作用。

## 抢银行心得体会篇四

第一：合规理念宣传到位。思考方式决定行为，必须让合规的观念渗透到全行员工的血液中，渗透到每个岗位、落实到每个业务环节中。建行常德澧县支行以往是有惨痛的教训，支行班子吸取以往的经验教训，在如何做好合规经营工作上花了心思。

首先是在客户经理组每周工作例会上，客户经理轮流做东讲一个案列，内容是如何合规经营，自己经历的事或者看到的事都可以。每个客户经理认真剖析自己所经办的业务，遇到不能把握的风险点，大家会一起讨论，在全行开职工大会时，也会安排这个会议主题，员工代表就如何做好合规经营畅谈自己的做法。

第二：合规经营操作到位。“合规操作，从我做起”。管好自己、监督别人、坚持流程、善于沟通。同事之间要多沟通、多交流、相互学习、相互提醒。自己不懂的业务，模棱两可的业务及时向上级行主管部门业务人员请教，向业务能力好的同事领导请教，一定要到把问题弄清楚搞明白。绝对不能盲目操作。坚决做到按规操作。

第三：监督机制管理到位。要将合规经营落实情况考核纳入业绩考核系列，要建立奖惩并重的专项考核激励机制，建行常德分行一直以来对合规经营工作高度重视，将此项工作放在首位，没有合规经营业务就不能健康发展。我们要让合规经营深入人心，要人人讲合规，人人做事合规。

总之我们要把我行“诚实、公正、稳健、创造”的核心价值

观牢记，将“合规人人有责，合规创造价值”的经营理念伴随我们每一天的工作。做一名合规的建行人。

## 抢银行心得体会篇五

### 第一段：引言

KYC（Know Your Customer）是银行业中非常重要的概念，它代表了银行了解客户身份、背景和风险承受能力的过程。作为一个银行职员，我在过去几年中对KYC有了深刻的体会和领悟。在这篇文章中，我将分享我对银行KYC的心得体会，包括其重要性、难点和应对策略。

### 第二段：KYC的重要性

KYC是银行业务中不可或缺的一环。一个银行对其客户进行KYC是为了确保合规性、防范洗钱和恐怖主义融资等非法活动。通过KYC，银行可以了解客户的身份、资金来源和用途，并比对客户信息与公共数据库的一致性。这样一来，银行可以更好地识别潜在风险并采取适当的防范措施，保护客户和银行自身的利益。

### 第三段：KYC的难点

虽然KYC的重要性毋庸置疑，但从业者都知道，KYC并不是一项容易的任务。首先，我们需要对客户提供的海量信息进行验证和核实，这需要耗费大量的时间和资源。其次，许多客户并不愿意提供真实、准确的信息，这给KYC的执行带来了额外的挑战。此外，信息的更新和保持的问题也是一个挑战，因为客户的个人状况和背景可能会随时间发生变化。因此，KYC需要从业者不断学习和适应，以应对这些挑战。

### 第四段：应对策略



为了应对KYC的难点，从业者需要采取一些策略。首先，建立一个高效的系统来收集、验证和存储客户信息是至关重要的。这样可以让整个KYC过程更加流畅和迅速，减少错误和漏洞的发生。其次，培养一支专业的KYC团队，他们应该具备丰富的经验和深厚的专业知识，能够应对各种KYC情况。与客户建立良好的关系也是非常重要的，这样可以更容易地获取客户的真实信息，并协助解决可能出现的问题。最后，从业者需要不断学习和更新知识，关注KYC领域的最新发展，并遵守相关法规和政策。

## 第五段：结论

KYC对银行业来说是至关重要的，它帮助银行了解客户并识别潜在风险。虽然KYC存在一些挑战，但通过建立高效的系统、培养专业团队和与客户建立良好的关系，从业者能够更好地应对这些挑战。同时，从业者也应该不断学习和跟进最新的KYC发展和政策，确保自身的知识和技能与时俱进。毫无疑问，KYC对维护银行业的稳定和可持续发展具有重要意义。

## 抢银行心得体会篇六

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的我想粗浅地谈下我的熟悉。

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客

户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合了一些不必要的

压力，影响了农行的品牌形象。

虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

## 抢银行心得体会篇七

### 第一段：引入

作为现代社会经济运行的核心机构，银行在人们的生活中扮演着重要角色。近期，我在一家银行实习的经历让我对银行工作有了更深刻的了解和体验，也得到了许多宝贵的心得体会。

### 第二段：银行工作的专业性

银行工作不仅需要严格的专业素养，还需要良好的沟通技巧和团队合作能力。在实习期间，我深刻感受到了这一点。作为一个实习生，我需要积极和同事合作，从他们身上学习经

验和技巧。对于新人来说，学习业务流程和操作规范是必要的，而且要善于倾听和提问。此外，银行工作需要具备较强的责任感和耐心，因为我们需要处理大量的客户服务工作，并确保操作的准确性和安全性。

### 第三段：银行的信誉和公信力

作为银行工作者，我们要时刻保持良好的服务态度，确保每一位客户都能得到周到的帮助和咨询。银行作为金融机构，其信誉和公信力对于客户至关重要。通过实习，我了解到需始终坚守“诚实、正直、稳健”等核心价值观，以客户为中心，精确把握客户需求，为他们提供最佳的金融解决方案，确保他们的资金安全和实现财富增值。同时，银行的声誉对于自身的形象和品牌价值也具有重要意义，我们需要用真诚和认真的服务良好地建立和维护自己的职业口碑。

### 第四段：金融知识的提升

实习的过程中，我时常思考如何提升自己的金融知识水平。我们要保持广博的知识面，熟悉各个金融产品和服务，以便更好地帮助客户选择适合的金融方案。此外，了解经济和政策的变化对于我们的决策和服务也至关重要，因此学习经济学、金融学等相关知识也是必不可少的。通过实习，我逐渐明白知识的重要性，并且下定决心要不断学习和提升自己的能力，以适应快速变化的金融市场。

### 第五段：对未来的展望

通过这次实习，我对银行工作的重要性和复杂性有了更深刻的认识。银行不仅是金融服务的提供者，也是推动经济发展的关键因素。我深信在未来银行业的发展中，交易的便捷性和安全性将得到更好的保障，金融产品的创新和服务的智能化将更加完善。我对银行业的未来充满信心，并将继续学习并准备自己以适应这个不断发展和变化的领域。

结尾：

通过这次实习，我不仅获得了实践机会，也收获了对银行工作的深入认识和体验。银行工作的专业性、责任感和金融知识的提升都为我建立了一座坚实的职业基础。我相信，在未来的职业道路上，这些心得体会将一直伴随着我，指引我不断成长和进步。

## 抢银行心得体会篇八

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是申请表格的填写和客户的维护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始，我拿到资料后的第一感觉是，这么好的产品，一定会有市场，我还准备了很多套说辞，如果客户问我这是什么卡？我就这么说。如果客户问我，你们行的卡有什么特点？我就那么说。可是当我真正面对客户时，他们的问题完全出乎我的意外，已经脱离了信用卡本身的功能。他们根本不会问你信用卡的好处，而是问你，你们的卡收不收年费？或者说我钱包里的信用卡已有好几张了，我不想办了？还有的说你们行的网点少，还钱不方便。说的最多的是，我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及，我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题，还是客户出了问题。最终，我发现忽略了三个细节：一是建行在9月之前，已经覆盖了一遍信用卡市场，我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性；另外一个就是中国人的消费习惯，量入为出；第三个就是扬州人故有的性格在作怪，明知是好东西，偏偏不办，因为他对你不熟，请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考，我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题，才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡，但在客户眼中，它是

什么?是放在身边的一颗定时炸弹，是一个鼓励你用钱的工具，是放在皮夹里的累赘，是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的，没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能，我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就说这张卡只是一张应急的卡，当资金周转不灵的时候，你可以用这张卡来救急。这样一说，相当一部分人会认同，他们认同了，就有机会了。营销到了这种程度，那些问什么是信用卡，信用卡有哪些功能的人，反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户，我们只有对症下药了。

信用卡的营销，我们落后于其它行，可以说没有任何经验可以借鉴，所以需要我们在营销实战中，在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉?就是要大胆走出去，说，不要怕拒绝，拒绝了再总结，再出去跑。产品需要由我们的客户来定义，我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二，对信用卡市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们需要将其定位，并找到相关渠道把它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢?其实，信用卡销售指引，已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了13类行业为重点营销对象，第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业，并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户，但是操作下来一看，不对，信用卡部不仅需要他们提供收入证明，还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明，即使批下来，信用额度也很低，弄得他们很没面子，同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间，提高发卡量，我放弃了私营企业主这一块，开始按照《指引》中的行业对象来划分我

的营销目标市场。

由于时间有限，我做了三个阶段的准备。

第一个阶段是用一个半月的时间来主攻公务员市场，因为这一块手续简单，批准率高。

第二个阶段用十天的时间来向相关企业推广。

第三阶段，收尾，看看还有什么没有营销到的地方。有了计划以后，我的任务就变得十分清晰了。要做的是怎样一块一块地吃掉。我采用的方法是先从有熟人的单位开始。我把所有的朋友名单拿出来，开始搜寻政府公务员、教师、医生，然后逐个打电话，通过他们来帮助我营销。这一块是有保证的。因为是朋友帮忙，所以操作起来十分方便，我把相关的要素告诉他们，其余的宣传工作就由他们来做了。这里有一个细节，就是填表一定要简化。比如身份证上很多要素都有了，你就不要别人再填写姓名，身份证号码了。

第一阶段熟人做完了，就开始做他们介绍过来的重点客户，这一块做起来相对复杂一些，因为交情不深，要靠嘴皮子了，同时也需要一点技巧。例如，我办了一个局机关的团办卡，团办对于我们来说最省事，但是很重要的一点，你要找对办事的人。你去找财务科，他们会说每个人已经办过其它行的卡了，你去找办公室，人家会说，单位人多嘴杂，别人还以为收了银行什么好处。对于这种情况，我们要有思想准备，团办并不代表每个人都办，除非是单位的行政命令，否则别人有权拒绝。所以我首先办公室物色了一个人缘较好的人，然后通过他，先给局长办好了，这时候，千万不要指望他就能帮助你完成，他没有这个义务，于是我就和他一个一个办公室的跑。拿着局长已经填好的东西有意的给他们看，这些人一看，局长办过了，我也办一张算了。营销就是这样一味的去强调产品的好处是没有用的。别人就是不信任你，你还真的办不起来。

第二阶段就是一些企业单位。先挑一些有特色的单位，比如有事业单位背景的企业，如广播电视中心，注册资金较高的，和我们行有业务往来的，对于信用卡用卡环境有帮助的，例如，青年旅行社，可以用信用卡购机票。总之，并不是所有的企业都可以作为发卡对象，在时间有限的情况下，我只有先从最有把握的开始。

第三阶段，就是扫尾，主要是零星的办了一些个人的卡。通过三个阶段的工作，完成了三百多张卡，公务员占了80%，所以批准率较高。有特色企业，也基本获批了。

在市场的开拓中，我感受最深的是关系营销的作用太重要了。有的人认为，我的客户资源太少了，怎么办？其实，机会就在每个人的身边，你的亲戚、同学、朋友，客户都是你的目标，营销就是要脸皮厚。

1) 信用卡收不收年费；

(2) 信用卡的特别功能是什么；

(3) 信用卡是否安全，后台支撑怎么样；

(4) 我手中已经有好几家银行的卡了，没有办的必要了；

(5) 你们银行的网点太少了，还款不方便；

(6) 我根本不需要办，我平时都是用现金。

所以在交谈之前，一定对这些问题有所准备。回答时要充满自信，产品好坏全在我们的嘴上。在所有的这些问题当中，我们会把限制条件当成客户的拒绝理由。比如，第五条，网点少是我们的劣势，但是这只是办卡的限制条件，并不能作为客户抗拒理由。我们完全可以有三点理由来回应。



一是，我行的自助银行正在加快发展；

二是，我们即将实行借记卡自动还款功能；

三、刷卡后不是要你第二天就来还钱，在56天当中你随时抽个空来还就行。把限制条件解释清楚，客户绝的理由就少一些。同样第四条，客户的卡实在太多，不想再办了。我通常会先问他，其它行的卡什么时候办的？额度是多少？有没有担保人？国内外是否通用？免息期多长？购物是否有积分？先确定客户手中的卡是不是信用卡，同时把事先准备好的几张信用卡卡样拿出来，再适时介绍手机短信服务，保险服务，医疗服务等特色功能。我们要想方设法的很自然的让客户感受到信用卡的特别之处。在与客户交流的过程中，一定要有一个良好的心态，如果客户实在为难，赶紧把目标移到下一家。

最后一点是就申请表格的填写和客户的维护。我们做了大量的前期工作，到了最后千万不要因为填写表格不规范而导致被拒绝，那是一件很伤心的事。首先是填写表格。我只让客户填写(1)家庭住址、电话；(2)工作单位地址、电话、职务；(3)直系亲属和朋友；(4)签名。其余的我都自己帮他们填。一来，让客户省去了许多填表的麻烦，二来，填写过程就是审核的过程，可以发现很多漏洞。三来，可以让表格相对工整一些，有的客户填完后，在写错的地方就乱涂一笔。其实，卡部的人在审核的时候同高考阅卷一样，卷面整洁无形中就有一个印象分，所以在错的地方，我们就可以用涂改液修饰一下。我们有很多同事把审核的工作，都交给零售部的相关同志去做，自己就不问了，这样肯定是不行的。我举个例子。有一次我地税局的朋友拿来十张表格，我在帮他们填写表格的时候发现，他们留的家庭电话都是单位号码。这就麻烦了。因为家庭电话号码一般是信用卡的查询密码，基本上每个人是不同的，于是我就一个一个打电话问。如果，我忽视了这一细节，也许我又做了十个无用功。另外，表格中错误率较高的就是最后一栏，联系人资料。以我的经验，这一栏一定要写，特别是直系亲属。朋友一栏可放松要求，你可以写自

己的名字，也可以写其同事的名字。

其次是，客户提供的相关资料。我想重点说一下人事收入证明。其中有一个关键点，就是职位的细节。因为在信用卡销售指引中，职位稳定的员工获批率是比较高的。有的同事在营销过程中，看到对方的职位不是很好，就产生了一个想法，这种人肯定批不下来。在这里我想说一说我自己的经验。拿一个单位来说，就是扬州青年旅行社。应该来说，导游的获批的率是很低的，因为他们的工作不稳定。但是反过来，导游不能365天天天带团，不带团的时候，他要负责计划调度，也要负责相关的文书的工作，于是我就让他们在工作职位一栏写上计调，文员。与此同时，还写了一份情况说明，交待了此单位在扬州的地位以及将要和我行展开的合作，希望能提高信用额度。作为营销员，你要让信用卡中心的审核人员认为，这个单位是非发不可的。

第三，就是客户的维护。就是所谓的售后服务。这个工作，就是在申请表寄出以后，一定要打电话给客户，问问卡有没有拿到，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对中信工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的银行业务做准备。

的结果，他们在信用卡的营销过程中也付出了相当大的努力。我想在目前的社会状况下，信用卡的营销很有挑战性。每个人有各自的营销理念，如果大家能够自动自发，并且经常互相交流经验的话，我相信2005年我行的信用卡任务一定能够完成。