

银行培训的报告(优秀8篇)

通过开题报告，可以让导师和评审人员对论文的整体框架和内容有一个初步的了解。在这里，我们为大家推荐了一些写作报告范文的经典之作，希望能够对大家有所帮助。

银行培训的报告篇一

__年根据组织安排，我在农行_x支行工作5月后，调整到_x营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，携手合作、团结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元，完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

(一)是拿措施、定办法，为__年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部__年度员工任务分配及考核办法》，《营业部__年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员

以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

(二)牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：

(1)重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。

(2)做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等。

(3)大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。

(4)有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从__年的零余额到__年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好

的效果。

(三)每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20_年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼博、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行培训的报告篇二

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，一直有所顾虑，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，

报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的安全培训述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

为切实有效地做好我单位保密管理工作,确保党和国家秘密的安全,确保政令畅通,按照市委办公室、市政府办公室《关于在全市组织开展专项保密检查的通知》的要求,我单位立即行动,认真按照规定对进行了专项检查,并将自查情况报告如下:

一、强化领导,全面落实责任。

为加强对的领导,我单位根据实际情况,明确了分管领导和直接责任人。由直接负责人负责涉密文件的接收、整理、归档和销毁等工作。为确保各项措施落实到位,我们将列入了个人的岗位目标责任制考核范围,作为年终评先奖优的重要内容,极大地增强了全体工作人员的保密责任感。

二、多措并举,全力确保涉密信息安全。

一是加强计算机管理工作。

指定专人从事计算机保密管理工作,所有计算机都设置了开机密码,并能作到定期更换,同时明确非涉密单机不得处理涉密信息。对于计算机磁介质(软盘、u盘、移动硬盘等)的管理,采取专人保管、涉密文件单独存放,严禁携带存有涉密内容的磁介质到上网的计算机上加工、贮存、传递处理文件,形成了良好的安全保密环境。

二是落实保密制度,严格规范管理。

认真贯彻执行上级保密部门的有关规定和要求,全面执行《保密法》、《国家秘密载体保密管理规定》及其它的规章制度,涉密文件在收发、传阅、使用、保管和清退等各个环节做到登记明确、手续清楚,不擅自扩大知悉范围。对文件

及保密废资料回收销毁工作做了具体要求，严格落实涉密信息废资料的登记销毁程序。严格涉密信息流转的规范性，对上网信息严格审查、严格控制、严格把关，做到“上网信息不涉密、涉密信息不上网”。

三是加大督促检查力度，堵塞管理漏洞。

为了对计算机及其网络的督促检查，采取自查与抽查相结合，常规检查与重点检查相结合等方式，对计算机及其网络管理制度的落实情况、涉密网络的建设和使用情况以及涉密计算机、涉密网络采取的管理和防范措施的落实情况进行检查，确保不出失密、泄密等问题。

四是狠抓人员的培训和学习。

及时传达学习上级关于加强的文件精神，积极组织参加各类培训，通过多种途径来学习、宣传《保密法》、《中国共产党机关公文处理条例》、《国家行政机关公文处理办法》等保密法律法规，运用典型事例开展保密教育，使全体人员的保密意识明显提高，极大地推动了的顺利开展。

三、以检查为契机，建立长效机制。

经过专项检查，我单位落实了分管领导和直接责任人，涉密信息和涉密网络都由专人负责，不存在移动存储介质留有涉密内容的情况，全体人员能够按照相关制度要求做好。我们将以这次专项检查为契机，进一步加强管理措施，尽快建立规章制度。

三月__日，我有幸参与__行__培训。非常感谢__行__支行的各位领导给我这次机会，让我在增长见识的同时接触到很多热心、善良、有责任心的领导和同事，她们热忱饱满的工作激情，细致严谨的工作态度，都深深的触动了我，让我在这一个月收获颇丰。

三月__日培训圆满结束，实现完美收官。此次培训重在授信部和风控部学习，授信部由__指导，__的悉心指导使我受益匪浅，热情细致的生活关怀更使我感动，__的培训也让我认识到自身的不足，今后定要倍加努力，加强银行信贷方面的学习。风控部也是银行运作的核心，重在対行业风险进行测评。同事们细致严谨的工作作风、认真负责的工作态度让我受益匪浅，而风控部办公室和谐温馨的气氛更让我感到了家的温暖。我在这里有任何疑问大家都给予细致讲解，记得有一次我提了一个问题，第一个同事认为讲解的不够细致于是引荐了另一位专业人士，他不但耐心给我讲解，甚至找出专业书籍让我细心品读，此情此景，深记我心。培训已经截止，学习仍在延续。深入学习银行运作让我更加喜爱__这个职位。未来的我将会以饱满的热忱继续努力工作，为__银行重庆支行贡献自己的力量。最后再次感谢__银行__支行给我这次学习的机会，感谢授信部和风控部的各位领导和同事的悉心教诲。

顺祝授信部和风控部的各位领导和同事们身体健康，工作顺利！

6月6日区采购执行情况专项检查业务培训会后，我部领导非常重视，及时组织相关人员认真学习了x财发[]78号关于印发《__区政府采购执行情况专项检查实施方案》的通知精神，在安排专人负责此项工作的’同时，严格对照文件要求进行专项检查自纠自查工作。现将具体情况汇报如下：

一、领导重视，落实责任。

部领导班子对政府采购工作非常重视，经专题研究，明确该项工作由分管财务的副部长__负责，日常具体工作由财务人员负责。在日常财务管理中，部领导经常在部务会、支部会议上，多次强调各项物资采购要严格遵照政府采购有关规定执行，决不允许出现化整为零、规避政府采购的行为；在业务方面要求财务人员经常向区政府采购中心请教、学习，向

会计核算中心领导和报帐组工作人员学习，不断强化程序意识、节约意识；在日常具体工作中，领导经常提醒经办人员，要严格按照政府采购法的要求进行物资采购，杜绝图方便而改变采购方式的行为出现。

二、完善政府采购管理制度。

部领导班子科学统筹，本着节约的原则，在每年年底定出下一年度预算，采购活动严格控制在预算范围内。每项具体采购工作由各科室根据办公需要和上级有关政策提出申请，经主管科室的部领导阅示后，提交部务会研究确定。

三、严格管理，规范操作。

我们自觉坚持采购程序，部务会研究同意采购后，由财务人员负责在区政府采购中心按《采购法》要求具体办理。对每一项政府采购业务，我们严格按照政府采购法和政府采购业务指南的程序进行上报，根据区采购中心批准的采购方式、金额进行下一步的采购。到目前为止，我部在执行政府采购政策方面没有出现违规或违反财经纪律现象发生。

四、完善档案管理。

对每次采购活动的采购资料，财务人员能及时进行整理归档。

为了迎接银监会对商业银行个人理财业务的检查，规范支行个人理财业务，根据银监会下发的《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》精神，我支行对20__年以来的经营业务进行了全面、逐项、细致的检查，现将开展自查工作情况汇报如下：

一、人员配备情况

为了确保个人理财业务的合规销售，支行配备了专职理财经

理一名，该人员已通过__银行总行的理财经理资格考试、并取得了保险代理从业人员资格证书。所有银行理财产品、基金、保险、券商集合理财产品均由专职理财经理销售。

鲜有一般产品销售人员向客户介绍理财产品情况发生，现已全面杜绝。

二、销售流程

支行理财经理均是在充分了解客户的财务状况、投资目的、投资经验、风险偏好、投资预期等的前提下向客户推荐理财产品，并为每一位购买产品的客户填写《个人客户投资风险评估报告》（以下简称《评估报告》），理财经理根据其评估结果，向客户推荐相应得理财产品。《评估报告》经理财经理与客户进行签后，交由支行理财主管审核并签，单笔购买金额超过100万的客户，《评估报告》还经由支行分管个人理财业务行长签。自查中发现有少数客户的《评估报告》未经支行理财主管签审核，已补交给支行主管审核。

在具体的理财产品销售前，理财经理均向客户说明了产品结构、风险、收益等相关信息，让客户在充分了解产品的基础上作出选择。理财产品的《合约》、《合同》、《风险揭示书》中客户资料均填写完整。

三、资料档案保存

20__年以来，所有理财产品的《风险评估报告》、《合约》、《合同》、《风险揭示书》等文件资料均保存完整，并按期装订成册，入库统一保管，其中，《客户风险评估报告》实行专夹保管、一年内有效的保管机制。支行理财经理为每期产品和《风险评估报告》建立了详尽的客户电子档案，方便及时了解客户情况和日后与客户沟通。本次自查中发现有些风险评估报告未装订建表，拟定于今天下班前完成建表装订工作。

四、今后工作计划

支行虽一直坚持专职理财人员介绍、合规销售理财产品，但本次自查中仍然发现了一些问题，这些问题我们将在近几天集中整改。在今后的工作中，支行将继续坚决贯彻执行《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》的精神，合规销售、定期开展个人银行理财业务自查工作，保证__银行芜湖__支行理财业务的健康、规范发展。

根据贵局《关于对辖内银行业金融机构服务收费情况进行现场检查的通知》的相关要求，我行认真开展了自查工作。现将自查情况汇报如下：

一、对各项收费项目进行梳理。

根据中国银监会、中国人民银行、国家发改委联合下发的《关于银行业金融机构免除部分服务收费的通知》的要求，我行积极响应，结合我行现有的各项中间业务收费项目进行认真梳理，对照《通知》要求免除的11类34项服务收费项目逐项清理，我行涉及到收费的只有第七类已签约开立的工资账户、退休金账户、低保账户、医保账户、失业保险账户、住房公积金账户的年费和账户管理费（含小额账户管理费）。

二、进行系统改造保障业务平稳运行。

20__年__月__日，技术部门针对取消工资帐户年费和小额帐户管理费进行了系统改造。程序已于20__年7月1日更新到生产系统，从系统中硬控制正式开始免收已签约开立的工资账户、退休金账户、低保账户、医保账户、失业保险账户、住房公积金账户的年费和账户管理费（含小额账户管理费）费用。

三、下发相关文件。

已经将相关通知、文件下发到各支行、网点。

四、自查情况及发现的问题。

生产系统上线后，我部抽查了部份网点进行电话访谈，网点人员未反映减免的账户有收费情况，同时在行内环境的模拟系统中进行相关操作测试，在操作中未发现相关收费情况。

关于密码挂失费问题。《通知》第四条要求对“密码修改手续费和密码重置手续费”实行免收费。鉴于之前对“密码重置和密码挂失的关系”存在理解上的歧义，因此误认为“密码挂失费”不在免收费范围内，所以自查之日前仍在收取。

五、下一步整改措施。

我行将按照相关流程通过中间业务委员会申请“取消密码挂失费”，尽快通过系统改造取消这一收费项目。

截止目前，本行涉及到《通知》要求免除的服务收费项目已基本免除。我行将根据此次自查情况，尽快落实整改措施，认真履行监管部门的要求，不断改进服务，履行社会责任，不断加强内部管理，规范我行服务价格行为，以促进我行中间业务的健康稳步发展。

按联社要求，我社对未公示收费项目进行了自查，除按省联社公示的服务收费项目以外，我社主要有三种收费项目未公示，具体如下：

1. 购买支票，按湖北省农村信用合作联社综合业务系统设定的程序收取工本费，按每张支票0.20元，每本5元进行收费，费款自动入账。

2. 发放贷款收取工本费按联社文件通知要求收取：小额农贷8元/笔，一般贷款15元/笔收取，对公贷款30元/笔，由临柜人

员填制内部户传票通过联机记账入手续费收入科目。

3、发放贷款收取保险费：按联社文件要求，每笔贷款按发放金额的30元/万收取，保费通过设定程序自动入账。

另外，安装转帐电话客户进行业务交易按湖北省农村信用合作社转帐电话管理办法中交易收费率进行收费，对每位安装客户发放了收费手册以及签订了收费协议。

通过自查，我所无违规向客户收费事件发生。

银行培训的报告篇三

本人_x□现任_x□一年来，本人认真、努力学习，积极工作，不断探索进取，带领员工发扬吃苦耐劳的精神，团结一致，较好地完成了各项工作任务，做到以下几点：

一、加强思想政治学习：

提高自己的思想、政治觉悟，作为一名带头人，时刻严格要求自己，给员工带好头，遵纪守法，遵守行业规章制度，团结同志，协调关系，营造和谐的工作环境，_年_月荣获_“优秀共产党员”。

二、努力学习，提高业务水平和工作能力：

为提高业务水平，利用工作之余加强学习，并参加了_x培训，学习“金融专业”知识，并获得结业证书。制定适合本社发展的工作目标和规章制度，带领员工努力向目标奋斗，并取得了一定的工作成绩。

三、努力工作，完成年度各项工作任务：

1、完成组织存款任务：在“旱灾”影响的特殊环境下，力争

完成组织存款的任务，年末余额较上年上升了_万元，余额达_万元。

2、完成贷款投放任务：坚持“贷款”是饭碗工程，转变工作作风，更新经营理念，走村入户，调查摸底，评级授信，推销产品，把贷款资金营销出去，扩大了信贷规模，贷款月平余额在去年_万元的基础上上升了_万元，年末余额达_万元。

3、完成贷款利息收入任务：做好按季结息和按年收息工作，努力做到应收尽收，年末贷款利息收入较去年增加_万元，贷款利息收入达_万元，完成计划的_。

四、做好“三农”服务工作：

协调友邻单位和地方政府的工作关系，提高企业自身整体形象：农村信用社贴近农村、农民、农业，担负着服务“三农”的重任，一年来，本人以身作责，带领全体员工在搞好存、贷款业务的同时，认真负责，加班加点，及时地兑付好各农户的财政补助资金等各种款项的支付工作。通过全体员工不懈的努力和爱岗敬业的工作，工作得到了地方党政的肯定和人民群众的好评。

五、做好灾后重建工作：

因受自然灾害灾害的影响，我_的房屋已严重受损不能使用。在上级主管部门的重视和关心支持下，经多方协调已落实购建了一栋营业综合用房，现已装修完备即可投入使用。

以上是我一年来的思想政治、学习和工作情况，有不足之处，还待以后加强学习和提高，今后我会将竭尽所能，服务于信合、服务于社会，努力完成各项工作任务，不负组织的期望。

银行培训的报告篇四

我们不但要懂得美容的专业知识，而且还要知道一些化妆品的应用，它跟物理学，化学等都有着密切的关系，它与中国几千年的历史一样有着源远流长的历史。从古代开始，人们就开始懂得了美容，利用一些天然的东西来美化自己，从几百年技巧慢慢兴起又慢慢跌落，直到今天美容行业的繁荣，它经历了一些艰辛的道理，根据美容行业发展的趋势统计，美容行业的发展很可观，因为我觉得社会不断在进步，人们的生活水平不断在提高，比过去更注重自己的外表或者是衰老。

前几天我们班学了一些护理课，有理论，有实操，肯能是刚开始实操同学都找不到什么感觉，不知道该用多大的力度顾客才会舒服，手法太僵硬没有一点柔和感，也许是刚进入的缘故，还没有入门吧。我觉得学习美容不仅要有熟练的手法，还必须掌握一定的理论知识，因为理论是指导实践的，不但要用到手，而且要用心，要做的手到心到眼到，理解美容作为服务行业的真正含义，把微笑真正送给顾客，要我们温馨的服务让顾客从心里感到舒心，放松，把顾客至上，信义第一的服务宗旨付诸于行动。

在妮维雅美容培训学校学习美容的每一天都很快乐，刚来学校的时候我就感觉这里的老师，前台都很有亲切感，让我有一种温馨的感觉，同学之间互相学习，互相帮助，就如一家人一样。

首先作为一个美容师，更重要的要善于学习，因为美容师的日常工作，对顾客的的护理手法以及跟顾客如何沟通，都是很好的学习机会，做到工作中学习，学习中工作，让我们的手法和口才有进一步的提升，我们在工作中会遇到形形色色的顾客，遇到挑剔的顾客，我该如何处理，那么通过处理这样的顾客，应该总结出一套专门应对这类顾客的方法，美容师是美容行业的一线人员，是顾客带来美的天使，所以作为

美容师应该放心浮躁，踏实前进，通过不断的提升，体现自己的价值。

来妮维雅美容培训学习，我想每个人都有自己的理想，我也一样，我的理想就是希望在不久的将来有一间化妆品店，我以前一直在工厂里面打工，虽然工资待遇还可以，但我不甘心就这样在工厂里一辈子，我想学一技之长，有自己的事业，预算我今年坚决把工作辞了，周围的朋友，亲戚都不怎么看好，连我的老公也不怎么理解支持我，但是他还是尊重了我的选择，我知道我是一个有家，有孩子的人，而且还欠了房款，辞掉工作对我老公有很大的压力，在这学习的过程中，老师除了教我们美容知识，还教我们做人和成功的道理，我坚信，我学了这三个半月后会比现在更自信，更坚强，就如蒋老师的一句话：选择妮薇雅我不后悔！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行培训的报告篇五

本人_x[]现任_x[]一年来，本人认真、努力学习，积极工作，不断探索进取，带领员工发扬吃苦耐劳的精神，团结一致，较好地完成了各项工作任务，做到以下几点：

一、加强思想政治学习：

提高自己的思想、政治觉悟，作为一名带头人，时刻严格要求自己，给员工带好头，遵纪守法，遵守行业规章制度，团结同志，协调关系，营造和谐的工作环境，_年_月荣获_“优秀共产党员”。

二、努力学习，提高业务水平和工作能力：

为提高业务水平，利用工作之余加强学习，并参加了_x培训，学习“金融专业”知识，并获得结业证书。制定适合本社发展的工作目标和规章制度，带领员工努力向目标奋斗，并取得了一定的工作成绩。

三、努力工作，完成年度各项工作任务：

1、完成组织存款任务：在“旱灾”影响的特殊环境下，力争完成组织存款的任务，年末余额较上年上升了_万元，余额达_万元。

2、完成贷款投放任务：坚持“贷款”是饭碗工程，转变工作作风，更新经营理念，走村入户，调查摸底，评级授信，推销产品，把贷款资金营销出去，扩大了信贷规模，贷款月平余额在去年_万元的基础上上升了_万元，年末余额达_万元。

3、完成贷款利息收入任务：做好按季结息和按年收息工作，努力做到应收尽收，年末贷款利息收入较去年增加_万元，贷款利息收入达_万元，完成计划的_。

四、做好“三农”服务工作：

协调友邻单位和地方政府的工作关系，提高企业自身整体形象：农村信用社贴近农村、农民、农业，担负着服务“三农”的重任，一年来，本人以身作责，带领全体员工在搞好

存、贷款业务的同时，认真负责，加班加点，及时地兑付好各农户的财政补助资金等各种款项的支付工作。通过全体员工不懈的努力和爱岗敬业的工作，工作得到了地方党政的肯定和人民群众的好评。

五、做好灾后重建工作：

因受自然灾害灾害的影响，我_的房屋已严重受损不能使用。在上级主管部门的重视和关心支持下，经多方协调已落实购建了一栋营业综合用房，现已装修完备即可投入使用。

以上是我一年来的思想政治、学习和工作情况，有不足之处，还待以后加强学习和提高，今后我会将竭尽所能，服务于信合、服务于社会，努力完成各项工作任务，不负组织的期望。

银行个人培训述职报告3

银行培训的报告篇六

根据总行干部教育培训总体规划，**分行根据新形势、新任务的需要，及时调整工作重心，加大培训力度，制定了《20xx年**分行教育培训计划》。并以全面落实人民银行人才兴行的发展战略为方向，采取有力措施，加强对干部职工的政治理论学习，加大各类培训力度，取得了明显成效，进一步提高了干部职工队伍素质。

20xx年我分行全辖共举办各级各类干部培训班758个，培训48889学时，参训人员15498人次，并从以下几个方面重点开展教育培训工作：

一、大力开展党校培训轮训工作。

**分行党校通过举办党校主体班，在实践中探索了一条“依托地方资源、突出央行特色、改进教学管理、提高培训效果”的党校办学思路，提高了分行党校的整体工作水平。

按照总行党校全年工作部署，制定《**分行党校20xx年度培训计划》，按计划分别于三月下旬和五月下旬举办了第二、三期**分行党校主体班，共对98名近两年新提拔的副处级领导干部进行了40天的脱产理论培训。学员经过理论辅导、经济金融热点问题讲座、实地考察等不同阶段的学习，回到单位后，结合本地工作实际情况撰写了调研论文，分行党校对第二、三期党校主体班调研课题及学员论文进行评估，学员们完成了专题调研报告7篇，毕业论文98篇，经分行党校组织的专家审阅，推荐优秀论文42篇，论文优秀率为43%，理论课考试优秀率达94%。通过接受党校教育，领导干部的党性修养、政治理论素质和依法履行职责的能力进一步增强。

二、加强对辖内各级领导干部的理论业务培训。

1、举办领导干部先进性教育培训班。

根据辖区先进性教育活动的需要，按照分行党委的要求，我们于8月中下旬在北戴河举办了一期**分行辖区处级党员领导干部先进性教育培训班，此次培训班共有77名学员参加培训，其中包括**分行党委组织部、呼和浩特中心支行党委班子成员13人、辖区32个地市中心支行党委书记及机关党委书记64人。培训班采取专家辅导、观看讲座录像、集中自学等方式，针对保持共产党员先进性教育活动有关内容进行培训，并在学习结束前组织全体学员参加了以《党章》为主要内容的开卷考试。

2、组织各级领导干部参加业务培训。

在开展理论教育的同时，我们进一步加强了对各级领导干部的业务培训：一是在4月，推荐分行机关和省会中心支行12名

行领导，分2期参加总行组织的副厅局级分支行领导干部高级研修班；二是在5-6月，推荐32名地市中心支行副行长，分3期参加总行举办的中心支行行长业务培训班；三是在3-5月，推荐38名县支行行长参加总行举办的第五、六期县支行行长培训班；四是于4月初至6月末在保定金专分三期举办了县支行副职培训班，组织辖内240名县支行副行长、纪检组长针对中央银行新业务、宏观经济与货币政策、金融稳定与金融服务、金融会计管理与财务分析、金融法规、金融改革热点问题、领导科学等内容进行脱产学习。培训结束后，组织学员结合各地实际工作撰写结业论文，并对240篇论文进行打分评优。

三、在大力开展辖内岗位任职资格培训的同时，开展各类专项业务培训

1、按照总行统一规划，做好岗位任职资格培训考核的各项相关工作。

五是按照总行要求，在辖内证订新出版的岗位任职资格公共科目培训教材并组织学习。

2、利用省会中心支行培训资源，开展全辖业务培训。

在20xx年利用省会中心支行培训资源开展全辖业务培训的成功基础上，我们在9月下旬和10月下旬，分别在太原和石家庄举办了国库业务培训班和金融稳定业务培训班，期间邀请总行业务司局和分行有关处室领导，通过讲座和研讨的方式，针对新业务以及工作中的热点和难点问题，对163名辖内业务干部进行了培训，收到了较好的培训效果。

3、根据履行中央银行职能的需要，抓好辖区业务骨干的前沿性金融理论培训。

按照总、分行培训规划，做好辖内干部的业务培训。一是推荐28名辖内干部参加总行全年举办的各类专项业务培训班、

研讨会；二是突出领导干部和业务骨干的培训，根据年初培训计划，经请示总行同意，2月在**财经学院开办了第二期在职干部攻读金融硕士学位的专业课程进修班，共有50名干部参加。截至目前，第一期进修班50名学员已全部结业，有5名学员提前通过了同等学力申请硕士学位全国统考，10名学员通过了统考的单科考试，第二期进修班也已经完成了两个学期，6门课程的学习。

4、举办大型理论业务讲座。

按照年初培训计划，我们在全年邀请总行有关领导和其他单位的专家、学者分别对机关副处以上干部和机关全员进行了保持共产党员先进行教育、公文处理与写作、影响宏观货币政策因素、征信业务等8个专题，15次讲座。通过开展讲座，加强了理论学习、更新了业务知识、开拓了工作新思路。

四、开展高层次培训，培养复合型、研究型人才。

1、积极推荐干部参加国际交流项目培训。

为全面提高辖区各级领导干部和业务骨干素质，开拓视野，培养复合型人才，我们积极推荐辖内干部参加总行各类国际交流项目的培训。一是推荐分行和省会中心支行4名副行长参加总行在德国举办的二期货币经济学及国际银行业务培训班；二是推荐7名辖内地市中心支行行长参加总行在香港举办的三期金融市场高级研讨班；三是推荐4名干部参加总行国际司的德国发展基金会项目面试、3人参加澳大利亚奖学金项目面试、3人参加日本奖学金项目面试、2人参加英格兰银行奖学金项目面试。

2、加大英语培训力度。

分行党委多年来一直重视培养高层次外语人才□20xx年，在培养英语人才方面，一是推荐12名干部分2期参加总行在西南财

经大学举办的bft英语培训班；二是推荐5名干部参加总行在研究生部组织的英语强化培训班；三是组织20xx年**分行英语强化培训班的学员参加全国bft考试，共有37人参加，全部通过了考试，其中取得高级证书36人，中级证书1人；四是组织41名干部参加在南开大学举办的20xx年**分行英语强化培训班，为保证培训效果，本次培训班依然采取提前半年通过笔试和口试选拔的方式确定参训人员。学员经过90天的脱产学习后，将于20xx年1月初参加全国bft考试。

3、加强对辖内中高层次专业技术人才的培养。

为了充分发挥高级专业技术人才在基层单位的积极作用，我们推荐分行及辖内省会中心支行21名高级经济师、6名高级会计师参加总行举办的高级经济师、高级会计师培训班，通过系统学习以及与国内外有关专家的讨论、交流，系统地提高了高素质干部的调研分析能力。为提高辖区专业技术人员业务素质，便于加强岗位交流，针对部分职工现有职称与所从事专业不对口，以及某些业务骨干具有往其它专业发展潜力的情况，我们一是于3-4月在保定金专举办了一期24天的全国会计师资格考试考前培训班，共有辖区干部47人参加培训；二是在10月初在保定金专举办了一期20天的全国经济师资格考试考前培训班，共有辖区37名干部参加培训。

五、鼓励干部参加各类学历教育，规范学历学位变更认定工作。

1、鼓励、引导干部通过自学提高学历层次。

在加强学历教育工作，改善辖内干部学历层次方面，我们一是为促进干部职工参加在职学历教育的规范化，提高干部职工的学习积极性，在总结近年来学历教育工作经验的基础上，重新修订了《中国人民银行**分行工作人员参加学历(学位)教育或脱产培训协议书》；二是组织动员辖内100名左右具备全日制专科学历的职工报考对外经贸大学金融学、会计学的

专升本教育；三是组织分行机关及辖区有关人员报名参加“中国人民银行岗位任职资格考试与中央广播电视大学学历教育接轨项目”，**分行辖区报名参加岗位任职资格考试和电大学历套读的人员共1376人，其中：按单位层次分，分行10人、中心支行426人、县支行940人；按学历层次分，研究生1人、大学本科46人、专科1329人；按报考专业分，报名参加货币政策方向214人、金融服务方向679人、金融稳定方向54人、外汇管理方向28人、综合管理方向401人。

2、开展全辖学历学位变更认定工作

按照总行人事司《关于中国人民银行系统干部职工学历、学位证书集中在教育部学历、学位认证中心查询认证的通知》（银人发[20xx]65号）有关要求，分行辖内处以下干部的学力学位认定变更工作，全部由分行人事处集中办理。我们及时向辖内转发总行文件并布置了20xx年度学历学位变更认定工作，共将分行机关、辖区上报的321人的学历学位材料进行审查、汇总整理，送交教育部学历、学位认证中心进行认证。此项工作的开展，基本解决了多年来干部职工学历学位变更认定工作中学籍查询难，政策尺度掌握不一致的问题。

六、做好金融专业英语证书考试**考区的各项工作。

根据20xx年全国金融专业英语证书考试工作会议精神，布置**考区20xx年度考试工作。在今年的考前准备和考务工作中，我们更新工作思路，改变以往独力承担报名考务工作的做法，在南开大学开设考点，并与南开大学和**财经大学合作开展面向考生的考前培训。5月28、29日在南开大学顺利地组织了考试，经过统计[]20xx年共有有727人报名参加考试，337人次通过考试，分别是20xx年报名人数和通过人次的三倍，报考人数也是**考区历史上人数最多的一次，进一步扩大了考试的社会影响。

七、做好基础数据的统计和工作调研。

为了配合全员岗位任职资格培训考核工作的开展，我们在辖内积极开展基础数据的摸底统计和培训考核试点单位的调研工作，一是定制统一的摸底调查表发放到各级中心支行，按照岗位任职资格考核的不同专业统计参加考试人员，并将参加考试人员分成三批参加不同年度的考试；二是针对基层行如何开展岗位任职资格培训考核工作以及相应的奖惩激励措施等课题开展广泛的工作调研，将优秀的调研文章装订成册。

八、干部教育培训工作存在的问题和难点

一年来，我行的干部教育培训工作虽然取得了一定的成绩，但仍然面临着一些问题和困难，制约了工作的进一步深入，这些问题主要是：一是基层行参加高层次培训的机会有限，干部思路难以开阔，视野难以拓宽；二是辖内各省的常规技能培训相对缺乏交流，整体业务培训存在效率不高，资源浪费等问题；三是具有较高理论水平和丰富实践经验的师资力量不足，目前的各类培训多数是应付当前工作需要，满足不了干部对高深层次知识的需求；四是教育经费相对不足，对员工在职参加高层次学历教育的积极性有一定影响。

九、对干部教育培训工作的几点建议

同进步；三要建立科学的培训评估指标体系，对照确定的培训目标，从培训内容、培训形式、参加人数、出勤情况、考试成绩等综合评价培训组织者和接受培训这的培训绩效，确保学习培训效果；四要进一步加大对教育的投入，为提高教育水平和保证培训质量提供坚实的保障。

银行培训的报告篇七

根据总行干部教育培训总体规划，**分行根据新形势、新任务的需要，及时调整工作重心，加大培训力度，制定了《**年

**分行教育培训计划》。并以全面落实人民银行人才兴行的发展战略为方向，采取有力措施，加强对干部职工的政治理论学习，加大各类培训力度，取得了明显成效，进一步提高了干部职工队伍素质。

**年我分行全辖共举办各级各类干部培训班758个，培训48889学时，参训人员15498人次，并从以下几个方面重点开展教育培训工作：

一、大力开展党校培训轮训工作。

**分行党校通过举办党校主体班，在实践中探索了一条“依托地方资源、突出央行特色、改进教学管理、提高培训效果”的党校办学思路，提高了分行党校的整体工作水平。

织的专家审阅，推荐优秀论文42篇，论文优秀率为43%，理论课考试优秀率达94%。通过接受党校教育，领导干部的党性修养、政治理论素质和依法履行职责的能力进一步增强。

二、加强对辖内各级领导干部的理论业务培训。

1、举办领导干部先进性教育培训班。

根据辖区先进性教育活动的需要，按照分行党委的要求，我们于8月中下旬在北戴河举办了一期**分行辖区处级党员领导干部先进性教育培训班，此次培训班共有77名学员参加培训，其中包括**分行党委组织部、呼和浩特中心支行党委班子成员13人、辖区32个地市中心支行党委书记及机关党委书记64人。培训班采取专家辅导、观看讲座录像、集中自学等方式，针对保持共产党员先进性教育活动有关内容进行培训，并在学习结束前组织全体学员参加了以《党章》为主要内容的开卷考试。

2、组织各级领导干部参加业务培训。

新业务、宏观经济与货币政策、金融稳定与金融服务、财务会计管理与财务分析、金融法规、金融改革热点问题、领导科学等内容进行脱产学习。培训结束后，组织学员结合各地实际工作撰写结业论文，并对240篇论文进行打分评优。

三、在大力开展辖内岗位任职资格培训的同时，开展各类专项业务培训

1、按照总行统一规划，做好岗位任职资格培训考核的各项相关工作。

为了进一步在辖内做好岗位任职资格培训考核的宣传动员工作，促进**分行岗位任职资格培训考核工作规范顺利进行。我们一是在辖区征求《岗位任职资格培训和考核实施细则》(讨论稿)的意见，整理上报总行；二是制定《中国人民银行**分行岗位任职资格培训三年规划及考核实施方案》、《中国人民银行**分行岗位任职资格考核实施办法》等若干办法，推动辖区岗位任职资格培训考核各项工作制度化、规范化；三是在全辖发放并统计岗位任职资格与电大学历续读项目问卷；四是推荐机关及辖区干部参加任职资格培训考试法律科目的师资培训班；五是按照总行要求，在辖内证订新出版的岗位任职资格公共科目培训教材并组织学习。

2、利用省会中心支行培训资源，开展全辖业务培训。

关处室领导，通过讲座和研讨的方式，针对新业务以及工作中的热点和难点问题，对163名辖内业务干部进行了培训，收到了较好的培训效果。

3、根据履行中央银行职能的需要，抓好辖区业务骨干的前沿性金融理论培训。按照总、分行培训规划，做好辖内干部的业务培训。一是推荐28名辖内干部参加总行全年举办的各类专项业务培训班、研讨会；二是突出领导干部和业务骨干的培训，根据年初培训计划，经请示总行同意，2月在**财经学院

开办了第二期在职干部攻读金融硕士学位的专业课程进修班，共有50名干部参加。截至目前，第一期进修班50名学员已全部结业，有5名学员提前通过了同等学力申请硕士学位全国统考，10名学员通过了统考的单科考试，第二期进修班也已经完成了两个学期，6门课程的学习。

4、举办大型理论业务讲座。

按照年初培训计划，我们在全年邀请总行有关领导和其他单位的专家、学者分别对机关副处以上干部和机关全员进行了保持共产党员先进行教育、公文处理与写作、影响宏观货币政策因素、征信业务等8个专题，15次讲座。通过开展讲座，加强了理论学习、更新了业务知识、开拓了工作新思路。

四、开展高层次培训，培养复合型、研究型人才。

1、积极推荐干部参加国际交流项目培训。

训。一是推荐分行和省会中心支行4名副行长参加总行在德国举办的二期货币经济学及国际银行业务培训班；二是推荐7名辖内地市中心支行行长参加总行在香港举办的三期金融市场高级研讨班；三是推荐4名干部参加总行国际司的德国发展基金会项目面试、3人参加澳大利亚奖学金项目面试、3人参加日本奖学金项目面试、2人参加英格兰银行奖学金项目面试。

2、加大英语培训力度。

分行党委多年来一直重视培养高层次外语人才，**年，在培养英语人才方面，一是推荐12名干部分2期参加总行在西南财经大学举办的bft英语培训班；二是推荐5名干部参加总行在研究生部组织的英语强化培训班；三是组织**年**分行英语强化培训班的学员参加全国bft考试，共有37人参加，全部通过了考试，其中取得高级证书36人，中级证书1人；四是组织41名干部参加在南开大学举办的**年**分行英语强化培训班，为

保证培训效果，本次培训班依然采取提前半年通过笔试和口试选拔的方式确定参训人员。学员经过90天的脱产学习后，将于**年年1月初参加全国bft考试。

3、加强对辖内中高层次专业技术人才的培养。

银行培训的报告篇八

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

作为刚走出校门的.我来说，掌握起银行业务来，还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，

岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上商行的业务需求。

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。这其中包括职场生涯设计、成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

文档为doc格式