

最新银行培训心得(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行培训心得篇一

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。

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。

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

为了更进一步做好教育培训工作，我们认为：一要进一步加强对干部培训教育工作制度化。结合岗位任职资格考试工作的展开，在制度上将岗位培训和干部上岗、转岗、晋升等工作结合起来，同时把领导干部抓职工教育工作的好坏作为绩效考核的一项内容；二要进一步改进培训方法，拓宽培训渠道。采取“走出去、请进来”的方式，多为干部提供拓宽视野的机会，同时不断改进培训方法，改灌输式为专题研讨式、案例分析式等，相互研讨，各抒己见，共同进步；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。

银行培训心得篇二

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法有机地联合起来，最大限度地提高客户品质。

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，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入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，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的意识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，最大后果的为公司发明效益，公司的疾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、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要 we 不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。因而，我倡议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的事迹，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化

信用卡作为一种古代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正逐渐被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易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剧烈的市场中怀才不遇，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，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力更好的发展我行信用卡业务。

银行培训心得篇三

在培训的时候最先接触的就是业务管理业务操作，每一个操作方式都凝结了丹东商行员工集体的智慧与努力，也记录着丹东商行从上世纪八十年代一路风雨，披荆斩棘，到全面完成股份制改革并步入跨越式发展的全过程。在整个培训中使我感受最深的还只要应该是优服的礼仪培训，并不是因为礼仪老师讲课讲有多么的好，脚步从老师授课中感受到了丹东市商业银行不断前行的而是。

综合业务及优服的系统培训我深层次对使到以后的组织工作有了更我的理解。

很多在银行工作的员工已经把自己从原有的.定位各种各样转变为一个服务者，而在我看来银行员工不仅仅是一个为的服务者同样也是一个创业者。我们在商业银行搭建的平台上经营我们自己的事业。我们用我们的服务作为我们出售的商品和服务出售给顾客，一站式同样也是一种理念，用我们的理念好好赢得客户。周先生销售市场说世界上只有三类销售人员。第一类最简单的销售人员销售的是商品。第二类销售人员销售的是个人。第三类也是最成功销售人员销售的是理念。我们正是这第三类最伟大的销售人员，我们销售我们的经营理念。顾客购买你的商品并不一定是因为你选购的商品好，这只是一个方面，顾客是因为多的相当相信为其推荐商品的销售人员而购买产品，所以我们在销售产品同时也在销售我们的个人，而我们的理念就是我们的商品，服务就是我们的理念。虽然我们在普通的岗位上以，但我们将会用平凡的人生为我们的客户创造365天无假日的优级产品与服务，每天用火一样的热情迎接客户，用真诚和微笑服务客户。用我们坚

强的意志和无私奉献的汗水意谓丹东商行茁壮成长。

银行培训心得篇四

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的‘讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他

行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

银行培训心得篇五

为了提升营运主管的履职能力，省分行在哈尔滨培训中心举办了20_年营运主管履职能力提升专项培训班，我很荣幸参加了这次培训。培训安排了销售风险管理、声誉风险管理、综合网点营销服务训练、柜面业务操作风险防范、员工心理管理及压力管理等六门课程，指明了营运主管一职的转型创新方向，那就是做一名营销型的核算管理人员。短短四天的培训，丰富了我的理论知识，开拓了视野，拓展了思维方式，真正受益匪浅。现将培训心得总结如下：

一、风险管理。

日常工作中，销售风险的产生无外乎两种情况，一是客户缺乏风险意识，或是完全基于对银行的信任而购买自己并不懂的产品；二是客户经理缺乏专业意识，或有意识的简化销售流程，弱化风险提示，甚至隐瞒、诱导、误导客户购买产品。通过销售风险管理和声誉风险管理的学习，让我意识到要做好风险管理，不只是一要做好内部控制，强化员工的风险防范意识，也要做好外部控制，改善外围环境，主动宣传，增强客户的风险意识，让客户学会主动识别风险、规避风险。银行与客户是相互依存的关系，一荣俱荣，一损俱损，风险防范需要我们每一个人的共同努力。

二、营销服务。

在这样一个全员营销的时代，怎样做好网点营销服务也是一门重要的课程，在课程中，老师采用了讲授和互动两种教学方式，通过各种生动的案例，深入浅出地介绍了成功营销的全过程。通过金融营销八大专业化流程，教会我们怎样选择客户，接触客户，而后约访沟通，挖掘需求，接着产品推荐，

异议处理，最后成交缔结，客户维护。在互动过程中，老师引导我们将理论知识运用到实际工作中，让我们认识到理论与实际的差距，认识到自己的不足。通过情景演练，调动学员的积极性，达到事半功倍的效果。

三、柜面业务的操作风险防范。

老师从操作风险的认知，操作风险提示和如何防范操作风险三个方面进行讲解，通过各种真实的案例介绍，使我对风险防范有了更深刻的认识。首先要提高思想认识，合规操作是业务发展的基础，其次要加强学习，提高自身素质，最后是做好员工管理，了解员工的思想动态。风险无处不在，我们一定要谨小慎微，防范任何有可能出现的风险。

四、压力管理。

不管是工作上还是生活中，压力会无可避免地伴随终生，压力是双刃剑，适当的压力也会促使人创造佳绩。不同的人对待同一个事件会有不同的心态，怎样利用好压力，调整自己的心态是最后这门课程的主要内容。老师幽默风趣的言语让我对这个严肃的课题留下了深刻的印象，在繁重的工作之余进行这样一次学习，让我感觉身心得到了一次调整。

短暂的培训很快就结束了，虽然很遗憾没有见到哈尔滨大雪纷飞场景，但老师们专业又生动的教学让我受益良多。千里之行始于足下，今后我会立足岗位，扎实工作，将全新的思维模式运用到实际工作中，为建行的转型创新贡献一己之力。