

2023年银行内部培训心得体会 银行培 心得体会(模板9篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行内部培训心得体会篇一

作为一名银行新员工，在接受培训的过程中，我从中获得了许多有价值的经验和知识，此刻我想分享我在银行培训中的体会和心得，希望这些经验能对其他新员工有所帮助。

第一段：认真学习基础知识是成功的关键

银行业务涉及许多基础知识，如理财、信用卡、贷款、保险等等，因此新员工需要在培训中认真学习这些知识，才能更好地为客户服务提供帮助。在培训中，我发现最好的学习方法是不要急于与别人竞争，而是要尽量了解自己的需求和学习进度，历经一步步来逐渐完善知识体系。

第二段：积极参与团队合作是迅速融入的捷径

银行业务涉及许多基础知识，如理财、信用卡、贷款、保险等等，因此新员工需要在培训中认真学习这些知识，才能更好地为客户服务提供帮助。在培训中，我发现最好的学习方法是不要急于与别人竞争，而是要尽量了解自己的需求和学习进度，历经一步步来逐渐完善知识体系。

第三段：切勿忽略基本职业道德和态度的重要价值

在银行业务中，职业道德和礼节非常重要，对于新员工来说更是如此，因为这决定公司对其是否认可的影响，而且这些信息经常在间接或直接的形式出现。在课堂讲述和讨论中，我们学习到，服务态度与职业形象是公司对我们评估的一重要标准，所以我们需要时刻保持我们的专业素养、专业能力、积极的态度和良好的形象。

第四段：时刻保持前瞻性思维意识

在银行新员工培训中，需要敏锐的洞察力来把握未来走势。培训中，我们被告知了未来银行业务重点的前瞻性和有关国家的宏观经济动向，这样可以让我们更好地布局和预测银行业未来的变迁。通过这些知识的储备，我们可以自动提高自己的前瞻性和思维方式，以便逐步解决一些难题和客户提出的问题。同样，我们还需要在培训中不断寻求与实践中的知识共享和不断学习现实案例，以便实现我们在实际情况下受及时解决的问题。

第五段：不断充实自己，开放自己

银行服务的范畴很广，因此我们需要持续地了解 and 掌握最新的银行业务信息和趋势，这样我们才能与时俱进，为客户提供最优质的服务。我们还可以扩展我们的圈子，在传统和现代化环境下主动地参加各种学习、交流、实习、实践和励志活动，这些积极的经验可以有助于我们开拓自己的视野，并有助于我们的发展和成长。

作为一名新员工，我认为这些经验可以帮助新员工更快地融入环境，提高自己的能力和水平，更好地为客户提供优质的服务。我相信当我们遵循这些方法，我们一定会成为业内精英和领导者。一点不要忘记，学习永远是一个循序渐进的过程，需要勇气和毅力。

银行内部培训心得体会篇二

银行业是经济社会发展的重要组成部分，而银行员工则是银行业运营中至关重要的力量。为了提升员工的素质和能力，银行普遍开展培训，以提升员工的业务水平和服务能力。我所在的银行在最近一年也开展了多次培训，我参加了其中的三次培训，深感获益匪浅。

第二段：培训关键

成功的培训需要有一定的前置条件。主要有两个关键点：择师和定位。首先，选择具有丰富实践经验和思辨高度的讲师和主讲人，他们的经验、知识和思想能够引领我们不断成长；其次是培训的定位，尽可能适应潜在学员的职业需求，定位培训的目标，以便参与培训的学员们能够真正获得所需要的知识和技能，避免浪费时间和资源。

第三段：我参加的三次银行培训

1. 个人信贷业务培训：此次培训是为了加强和拓展银行的个人信贷业务知识，从而增强业务拓展能力。整个过程主要涵盖个人信贷业务流程、银行信贷政策、风险控制、小额信贷核查以及个人信贷业务运营和技巧等方面内容。
2. 行内法律法规培训：此次培训侧重于提升员工法律意识，大概囊括银行法、银行卡条例、各类保险法规、公司章程、知识产权保护等多种方面的内容。多次的实际案例分析，让我们在业务反应速度和法律意识方面都得到了提升。
3. 客户服务技能培训：这个培训主要强调客户服务技能。学员主要是接触客户业务的工作人员，安排的都是与客户接触方面的内容。整个过程中我们主要学习了控制情绪、与客户沟通技巧、解决问题技巧，以及礼仪等方面，让我们对于需要处理大量客户业务的工作得到了很大的提升。

第四段：培训得益

通过这些银行培训，我受益匪浅。主要体现在以下方面：知识提升，对职业发展有所启迪，能力得到加强。我们可以学习许多我们之前不懂得知识，对我们处理平常业务起到了很大的帮助，知识水平得到了质变提升。培训生动、形式多样，这也启发了我更加积极认真地参与培训和工作中的学习。同时，通过培训，我生涯规划目标更加清晰，眼界、思路有所拓宽。能力得到了加强，更加自信和热情地为工作提供更为专业、优质的服务。在处理问题和与客户沟通时，也得到了更好的应对能力。

第五段：总结

银行的培训对于职业生涯的发展、工作效能的提升、及个人素质的加强都有着不可替代的意义。但是培训只是很短暂的一部分时间内容，后续还需我们通过积极学习、实践和总结，将培训内容转化为实际的工作成果。因此，我们要继续努力学习、积极参与各种培训、不断提高自身素质和工作能力，更好地适应并应对未来丰富多样的职业发展。

银行内部培训心得体会篇三

党和银行，作为两个完全不同的概念，其实有着许多相似之处。无论是党还是银行，在不同的层面上都拥有着统一、组织、稳定的特点。这篇文章将结合我在实习期间与党建和银行工作的经验，分享我的心得体会。

第一段：党的组织和银行的组织

党作为一个政治组织，拥有高度的组织性。无论是从中央到地方，还是从上级到基层，党的组织都是严密的，沟通畅通，保证了各级党组织之间的有效联系和信息传递。这也反映在我们银行的组织结构中。银行作为一个金融机构，也具有高

度的组织性。从总行到支行，从部门到小组，银行建立了一套完善的组织架构，确保工作的有序进行。

第二段：党的统一和银行的统一

党的统一是指党员必须时刻与党中央保持一致，服从党的决策和指示。这种统一是党建的核心，也是党的力量的来源。银行的统一则是指银行员工在工作中必须遵循银行的规章制度和岗位职责，发扬银行的精神和形象。无论是党的统一还是银行的统一，都要求个体的利益服从集体，并保持高度的思想认同和行为一致。

第三段：党的稳定和银行的稳定

党的稳定是指党的内部关系的和谐和党的领导地位的稳固。党的稳定是国家的稳定的基石和保障。银行的稳定则是指银行的运营稳定和金融市场的稳定。银行的稳定是金融体系的稳定的基石和保障。无论是党的稳定还是银行的稳定，都需要保持内部的秩序、公正、公平，以及对外的和谐、合作。只有这样，才能够在不稳定的环境下保持长期的发展。

第四段：党和银行的良性互动

党和银行之间不仅是相似和统一的关系，同时也存在着相互促进和依赖的关系。党通过加强党建工作，推动银行的稳定发展；而银行通过为党提供经济支持，稳定金融市场。党和银行的良性互动使得双方都能够发挥出最大的效应，为国家的政治和经济稳定做出贡献。

第五段：个人小结

在我的实习期间，我亲身体会到了党和银行之间的相似和统一。作为一名新党员和一名银行员工，我深切感受到了党建对银行工作的影响和促进作用。我将继续加强党建学习，提

高自身的政治素质和业务水平，为银行的发展和国家的繁荣贡献力量。

总结：

党和银行无论在组织、统一还是稳定方面都有着相似之处。党的组织和银行的组织都具有高度的组织性；党的统一和银行的统一都要求个体的利益服从集体；党的稳定和银行的稳定都需要保持内外的和谐和秩序。而且，党和银行还存在着相互促进和良性互动的关系。相信在党建和银行发展的带领下，我们能够共同创造更加美好的未来。

银行内部培训心得体会篇四

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，做银行的工作需要我们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。

银行内部培训心得体会篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢xx银行给我提供的这次演讲的机会，让我能够和大家交流工作心得，分享个人工作心得，其次请允许我代表我个人向帮助我的各位领导各位同事表示衷心的感谢！

为广大客户提供最优质的服务，爱岗敬业，将勤奋和努力融入到每天的工作中，将感恩融入到我们的生活中，依靠我们的意志，把它变成我们的习惯。

回忆当初，刚来银行工作时，业务不精，工作效率低下，和老前辈们的差距很大，但是很多老师没有抛弃我，不厌其烦地认真跟我讲解业务知识以及难点，使我少走了弯路，缩短了和前辈们之间的差距，另外银行多次组织我们业务方面的情景培训前辈们陪着我们练习技能，辅导我们业务知识，使我身临其境地办理各种业务，提高了工作效率的同时也增强了处理各种突发时间的能力。正是在前辈们的帮助和银行的支持下，我的业务水平才得到提高，财会水平也得到质的飞跃。再次感谢那些可敬的老师对我的帮助，银行对我的支持。如今，我已经渐渐地学会了以务实求真的态度对待工作，也学会了以自然豁达宽容的心境对待工作岗位。

无法向在外地读大学的儿女打款。一筹莫展之际，是我们的工作人员及时伸出援助之手，详细的向大伯讲解了如何使用，面对大伯还是一脸迷茫，工作人员带领着大伯进行了实地示范，当旁边的客户向我们的工作人员投来敬佩的眼光时，我想这是对他们最好的嘉奖！这样的情境每天都在我们银行上演

着，我们以无微不至的服务关怀着每一位客户。

客户中用信用卡还款占很大一部分，一次，一位客户在我们柜台还款，不停的抱怨我们窗口太少，等待的时间太长，浪费他的时间，就是浪费他挣钱，我们一位柜员刚解释了两句，客户就很不耐烦地指责她，她一急眼泪就下来了。但是她还是马上擦干了眼泪，积极地向客户推广信用卡绑定业务，最后客户满意的离开了，而且还顺便开立了个人网上银行，看到客户高兴得离开，大家都欣慰的笑了。同事的“追求客户满意，打造品牌服务”的服务精神，让我大为感动，真是这不经意的一瞬间给我树立了一面爱岗敬业的正面旗帜，成为我学习的好榜样。客户希冀而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐。

自然我在工作当中还存在着很多的不足和欠缺，希望大家及时指正，加强对我的监督，让我以更快的速度进步，更好的成绩回报银行，未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。以激情为旗，用青春作注，拼一个无悔的人生！

银行内部培训心得体会篇六

在金融自由化、经济一体化的今天，银行（邮政）代理保险业务，体现了经营战略思想的成熟，双方通过业务互补、强强联合，可有效地提高彼此的竞争实力，是迎接入世挑战的必然选择。

1、保险产品可供代理的品种单一，缺乏特色，在销售等方面应加强沟通与合作。目前，银保合作一般采取等客上门的柜台交易方式，缺乏对银行卡及消费信贷相结合的业务，造成业绩起伏过大。保险公司对银行（邮政）丰富的客户数据库，还未充分发掘利用。从销售的类型看，还只能销售较为简单易懂的意外险、侧重储蓄和分红的寿险产品，而没有专为银行（邮政）客户设计、适合银行（邮政）特点的保险产品。这样的产品类型组合与客户多样化的保险需求有较大差距，并

已成为制约这项业务进一步发展的重要障碍。

2、客户享受到的便利服务是有限的。目前我们通常只是利用银行（邮政）收取保费，而在保单售后服务功能的开发上，还远远不能满足客户的需求。例如，在保单更改、退保、满期给付、理赔等方面，通过银行（邮政）投保的客户目前还不能享受到细致周到的服务。

3、销售合作多，服务合作少，没有充分发挥银行（邮政）的优

势。银行（邮政）展业优势在于员工素质、商业信誉、资金实力和完善的网络。但在银保合作中这些优势未得到充分利用。

4、银行（邮政）代理网点相对比较集中。在当前的合作模式下，资金较多的保险公司一般能签到更多的网点，刚开业的公司由于资金有限正面临着不平等的竞争。对银行（邮政）而言，兼业网点过分分散，使银行（邮政）难以进行统一管理，不能形成规模效益，甚至出现了签约半年无产品销售的局面。

5、手续费支付比例问题影响银行（邮政）代理的积极性。目前，国家对银行（邮政）代理业务的手续费比例尚没有明确的规定，但手续费问题是银保合作的焦点。手续费如果太高，产品定价就要提高，会降低产品本身对客户的吸引力，特别是在目前低利率时期，保费的高低直接影响客户投保的积极性；又由于银行（邮政）对代理手续费多采取先进大账再分成的分配机制，银行（邮政）的保险业务经办人难以获得应有的回报，这在一定程度上挫伤了他们销售保险的积极性。

合作模式中，银保双方因缺乏长远的共享利益而令双方容易走入“只求形势、不求成本”的误区。非代理个人的银行（邮政）网点将来可能代理多家保险公司的业务。这种“多

对多”的合作模式就会导致双方都处在合作伙伴过多，变化太快的状态，从而合作流于表层和短期，一旦保险公司的产品不受欢迎，或新合作者提供更有竞争力（其实就是手续费多一点）的合作方案，银行（邮政）处于更主动的地位。

7、网络中技术性障碍多。受银行（邮政）与保险公司现代化管理手段和水平参差不齐等客观因素的影响，我国银行（邮政）与保险公司没有实现联网，导致银行（邮政）保险业务出现了障碍，如交费出单慢、保单送达成本高、业务管理复杂等。此外，网络的安全及技术问题也不同程度地制约了银行（邮政）保险业务的发展。

银行（邮政）代理保险业务是经过充分发育了的成熟的金融市场的客观要求，是实现混业经营的重要步骤，是顺应世界银保共同发展业务的大趋势，通过银保合作，将在较短的时间内提高自身的综合竞争能力，而银行（邮政）保险作为一个“三赢”的销售模式，是必然的选择。

1、银行（邮政）必须立足长远，改进经营观念，加大合作力度，

避免短期行为和思维。银行（邮政）必须立足长远，扎实做好各项基础工作，银行（邮政）应加强银行（邮政）网点人员的业务培训和宣传工作，健全银行（邮政）代理专管员队伍，与时俱进，加强合作，充分利用双方的优势和资源，为客户提供多元化、全方位、高附加值的金融服务。

2、加快创新，尽快开发适合银行（邮政）代理的保险产品。银行（邮政）保险产品应该简易标准、操作方便、适合柜台销售，同时又要与银行（邮政）的传统业务相联系，从而增加对银行（邮政）客户的吸引力，调动银行（邮政）代理的积极性。另外，还要结合当地市场的特点，对银行（邮政）客户进行细分，重点开发与信贷、信用卡、存款等传统业务相关的产品，做到根据不同需求层次的客户设计相应的保险

产品，制订相应的营销策略，特别要具有较强的可操作性，同时也要注意产品的方便性、保障性、储蓄性和投资性。

3、加快电子化建设，尽快实现银行（邮政）与保险公司的联网。实现银行（邮政）与保险公司间的联网，是开展银行（邮政）保险的基础工作。由于保险产品，特别是一些长期的人身险产品需要进行核保，因此，信息的输送和反馈相当重要，需要双方信息技术部门的大力支持。只有实现电子联网，保险公司的各种收、付费业务才能通过银行（邮政）办理，这样才能提高业务竞争能力和效率，有效地防范各种风险的发生。

4、选择最佳营销组合，促进银保业务稳步发展。任何一种产品要得到客户的接受，必须要有强大的市场营销攻势。目前我国保险公司和银行（邮政）在营销理念、策略和手段上都不同程度地存在着滞后于市场的发展变化，使市场供给与需求脱节，限制了银保业务的发展，因此选择最佳营销组合、制定营销策略至关重要。同时要不断地提升和完善售后服务，准确传送银保产品的信息，吸引更多的客户，以达到银行（邮政）、保险公司和客户“三赢”的目的。

5、根据银保市场特点，制定新的银保客户服务方式。银行（邮政）保险产品销售渠道与其他保险销售有较大的区别，因为客户在银行（邮政）买了保险产品后，很少再有机会和保险公司接触，因此他们特别需要有个性的服务。为了进一步促进业务的发展，保险公司应树立银保业务新理念，制定切合实际的银保客户服务方式，如定期进行客户大回访、节日寄信（贺卡）或策划神秘客户计划等，即在银保客户中发展一批神秘客户，这些客户的名单对机构保密，他们直接和银保总部联系，定期将自己对银保网点的服务感受反馈给总部，从客户角度提出改进意见；公司同时对这些客户进行业务培训，让他们进一步掌握保险方面的知识，增强对公司的信任度。

理、专业代办成鼎足之势的寿险第三大销售渠道。而我国的《保险法》、《商业银行法》中的一些规定已不能适应新的形势需要，不能很好鼓励银保合作和及时纠正违规行为。因此，需要对上述法律法规进行修订，以保证银保合作的健康有序发展。

7、建立有效的银保业务激励机制。根据保险企业财务制度规定，短期险的代理手续费最高为8%，长期险的佣金最高支付总额不得突破缴费期内实收保费收入的5%，目前支付给银行（邮政）的手续费更低，难以调动银行（邮政）业务人员的积极性，因此银行（邮政）需要保险部门的配合，合理计算代理手续费，将保险公司由于银行（邮政）代理而降低的成本所获的利润适当地与银行（邮政）分享，银行（邮政）再从中拿出一定比例的资金，奖励那些工作突出的保险代理经办人员，建立起保险公司、银行（邮政）、经办人员之间激励分配机制，进一步调动网点经办人员的积极性，从而促进银保业务稳步发展。

银行内部培训心得体会篇七

第一段：选择银行的重要性（150字）

在当今社会，银行已成为人们日常生活中不可或缺的一部分。作为金融机构，银行不仅提供各种金融服务，如储蓄、贷款和支付，还为个人和企业提供投资和理财的机会。然而，选择一个适合自己需求的银行非常重要。对于我个人而言，在选择银行时，我关注的主要因素包括服务质量、可靠性和创新能力。

第二段：良好的服务质量带来的好处（250字）

在我多年的银行使用经验中，我发现良好的服务质量给我带来了许多好处。首先，银行工作人员的专业态度和高效办事能力可以提高办理业务的效率，从而节省了我的时间和精力。

无论是开立新账户、办理贷款还是查询交易记录，他们总是能够给予我及时、准确的帮助。其次，银行的服务质量还体现在为客户提供全天候的客户服务渠道上。当我有任何疑问或需要帮助时，我可以通过热线电话、手机应用程序或在线聊天等方式与银行联系。这使我感到非常便捷和放心。

第三段：重要的可靠性（250字）

可靠性是选择银行时我考虑的另一个重要因素。首先，我希望能够选择一家经过监管并具有良好信誉的银行。这可以保证我的资金安全，并确保我所选择的银行有能力管理风险和应对市场波动。此外，我还会考虑该银行的历史表现和稳定度。例如，我会关注该银行是否曾经出现过严重的金融危机或经营困境。一个稳定而可靠的银行将能够给予我安全感，这对于我选择它作为我的金融合作伙伴至关重要。

第四段：创新能力的重要性（250字）

随着科技的不断发展，银行业也需要保持创新。通过引入新的技术和金融产品，银行可以更好地满足客户的需求，并提供更广泛、更灵活的服务。近年来，我注意到越来越多的银行开始通过手机应用程序和在线银行等数字化渠道提供服务。这种创新使我可以更便捷地管理我的资金，而无需亲自去银行柜台办理。此外，一些银行还推出了网络购物保险、理财产品等新颖的金融产品，使我能够在金融市场中获得更多的机会和利益。

第五段：选择银行的策略和结论（300字）

在我选择银行时，我会综合考虑上述因素，并进行深入的调查和比较。首先，我会查阅银行的信誉评级和客户评价，以了解其服务质量和可靠性。其次，我会考虑银行提供的产品和服务是否能满足我的具体需求，如存款利率、贷款利率、理财产品等等。最后，我会参考其他用户的体验，并咨询家

人和朋友的建议。通过这样的策略，我相信我可以选择到一家能够为我提供全面服务、值得信赖和持续创新的银行。

总结：

选择适合自己的银行是一个需要谨慎考虑的过程。银行的服务质量、可靠性和创新能力是我选择的重要因素。寻找良好的服务质量可以使我的金融业务更加高效和便捷。选择可靠的银行可以带来资金和投资的安全感。而创新能力则能够为我提供更多的选择和机会。通过深入调查、比较和咨询他人的意见，我相信我可以选择到一家与我需求相匹配的银行，并从中获得更好的服务和利益。

银行内部培训心得体会篇八

今年以来□xx支行在市行党委的正确领导下，深入贯彻省市行工作会议精神，紧紧围绕“两个纲”，努力扩大净收入，特别是围绕x行长提出的“八个必须”，积极推进“七个转变”和“七项改革”，以科学发展观统领全局，以绩效考核和净收入为纲，围绕支行确立的2006年工作目标、整体要求及工作重点，积极进取，奋力拼搏，强化管理，防范风险，狠抓业务，各项业务保持了持续健康发展的势头，为我行业务的全面发展奠定了坚实的基础。

我行为新建的经营性支行，现有在岗员工8人，其中经营管理岗位2人（1人兼事中、授权），业务技能操作人员7人。3个对外营业窗口，5名综合柜员，2名事中兼授权。

（一）、经营概况

截止2006年6月20日，我行人民币总资产13533万元。各项人民币存款13409万元，较年初净增2126万元，存款完成本年度目标3300万元的64.42%。贴现3037万元。前5个月本外币合计实现账面利润为75万元，本外币合计实现净收入83万元。。

7、我行净收入的增长受到影响：

(1) 由于历史原因，我行企业存款以电力系统为主。05年度，电力系统日均余额3106万元，时点余额有时可达到4000-5000万元，自开通企业网上银行后，日均余额锐减。06年上半年降至1011万元，时点余额为零。仅此一项，我行今年上半年净收入比去年同期相比减少收入22万元。相应的手续费收入也随之下落，影响中间业务收入2万元。

(2) 上存利率下调对净收入的增长也产生较大的影响。

根据支行的特点，围绕如何解决我行在“机构升格”中遇到的问题 and 公司业务薄弱等上做文章，使大家对当前的形势和任务有更清晰的认识，对于经营思想和发展方向有更准确的把握，力争把我行的各项业务推上新台阶。

(1)、紧紧围绕“两个纲”，扩大净收入。

在储蓄，其中的关键就是抓好了代发工资业务，抓住代发工资业务就等于抓住储蓄存款增长的源头，这也使我们从中尝到了很大的甜头。今年初我行首先把代发工资业务作为一项重要工作，加压驱动，膨胀总量，全行树立一盘棋思想，高位介入，协同攻关，内外结合，整体联动，强力推进代发工资业务的发展。我行目前代发工资达到12家3000多户，月均发生额达到200多万元，占全电力系统代发工资总额的70%。据不完全统计，仅此一项，直接或间接吸收存款占本年净增存款35%以上，起到了“拦河坝”和“蓄水池”作用，成为我行存款稳步增长的重要源泉。

业，采取多种形式，向客户宣传营销、拓展票源。同时建立承兑票源信息收集奖励机制，鼓励全员通过一切社会关系，提供有效信息，根据信息贡献度给信息提供者按比例进行奖励，以调动全行员工争揽票据的积极性，使票据业务成为增存增效的重点业务产品。

四是全面拓展零售中间业务。主要是积极拓展个人结算、借记卡、保险代理、开放式基金代销、汇聚宝、托收产品等业务，向规模要效益，特别是抓好保险代理业务，争取更大收益。

业务操作技能、网络银行业务技能、银行营销技能)等方面进行全面的培训。二是注重职业素质培训，强化的团队协作精神，保证高质高效地完成各项工作。通过强化员工的职业道德、敬业精神、人格等方面培训激励以及定期规范的考核，培育员工以实现自我价值为目的积极向上的人生观和爱岗敬业精神，以进一步提高全体员工“服务本位”意识，促进团队协作精神。

(3)、进一步完善考核机制，激发全员增收、扩大净收入的积极性，促进业务的发展。一是要引导员工学会算细账、细算账，使大家能够明确工作中心，将思想统一到狠抓净收入上。不断膨胀资产业务、负债业务规模，积极调整存款结构，增加活期存款比例，做大做强中间业务，从而提高净收入增长水平。二是抓重点业务。在全面发展各项业务的基础上，要将创收能力强的票据业务作为各项业务的重中之重来发展，加大奖励力度，鼓励员工找票源，做大票据业务，提高增收能力。三是严格考核制度。

银行内部培训心得体会篇九

尊敬的各位领导，同事们：

大家好，我叫，来自*。今天，我演讲的题目是：《建设合规文化，打造和谐农信》。

朋友们，你见过南迁的候鸟吗？你见过排成一字或人字的雁群吗？迁徙途中，大雁们在领头雁的带领下，浩浩荡荡，整齐划一，蔚为壮观、着实让人惊叹。是什么让它们有如此严密的组织和统一的步伐呢？那是因为它们知道脱离雁群、孤雁独飞

的后果可能就是遭遇不测。

大家一定也听过这样一则寓言故事：奔腾的河水一直认为堤岸限制了它的自由，一天，它愠怒之下冲出河床，漫过大堤，涌上原野，逞凶肆虐，而它自己也因蒸发和大地的吸收而干涸了。能掀起大浪、推动巨轮的河水，在奄奄一息时终于明白，它苦苦追寻的自由其实就在那两条堤岸之间。

现实中，自由永远是相对的。没有规矩的约束，一切自由都将变成空谈。业务发展和防范风险可以说是银行的两大命脉。对于任何一个不坚持制度而一味发展业务的银行，或者一味坚持制度而不谋发展的银行，都是没有前途和难以持久的。

关于合规风险，国际巴塞尔银行监管委员会的定义是这样说的：合规风险是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则，自律性组织的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受到法律制裁、监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。

这两年省联社在防范案件风险上抓治理、搞排查、追究责任、一个回合接一个回合、力度之大前所未有的，但是仍然没有彻底遏制案件的发生。是我们的法律制度不够健全吗？是我们的规章制度不够细致吗？还是我们已经束手无措、草木皆兵了呢？不，归根结底，都是合规理念缺失、合规意识不强、合规管理薄弱造成的。所以农信事业的发展必须是“合规”的发展，否则今天的发展，可能就是明天的包袱，明天的隐患，甚至是明天的案件。

我想我们每个人都本能的渴望幸福安逸的生活，作为一名农信人，我们幸福的源泉不就是创造效益、防范风险吗？只有业务发展才能创造效益、只有建立合规文化，我们才能防范风险。正如于丹《论语》心得中所讲到：“理想之道，就是给我们一个淡定的起点，给我们一点储备心灵快乐的资源。”在这里，合规文化建设正是我们淡定的起点，创造效益，防

范风险就是心灵快乐的资源。服务文化为我们赢得客户、赢得业务，合规文化约束着、保护着我们全员，一直以来，两者都是良好企业文化的重要组成部分。

当前，农村信用社正处于改革发展的关键时期，让我们的每一位员工都自觉养成依法办事、合规经营的良好习惯，在全辖营造规范、谨慎、诚实、严谨的良好氛围，才能有效避免盲目经营、违规操作等问题的发生。健康发展是兴旺之本，从严治社是生存之道，转变观念是行动之源，而建设合规文化就是发展之基啊。

同志们，朋友们，让我们行动起来吧，伸出您的手、伸出我的手，让我们一起用助农、兴农的双手托起农信社明天的太阳！

谢谢大家！