

最新银行信贷业务培训心得体会(模板5篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

银行信贷业务培训心得体会篇一

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，下面是本站小编为大家整理的银行业务培训心得体会，供你参考！

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一

事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入商行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希

望的商行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入×行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，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，充分展现青年员工的精神风貌，提升×行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务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，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，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。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

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×行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师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知识极为重视一下，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工行接受的非常重要内容，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。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了×商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在××银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的×行新人！

大学毕业，离开生活了二十几年的象牙塔，迈入的是一个如此纷繁复杂的社会，迷茫和不安充斥的我的内心。就在半个多月前，我和一群互不相识的伙伴们怀着满腔的热情来到了市商业银行。这是一个熟悉而又陌生的环境，是的，我熟悉，我熟悉商行的发展历程，我熟悉天鹅卡，我熟悉人们口碑相传的商行。陌生，从学校到单位，从学生到职业人，我又无比陌生。是商行用她热情的怀抱驱散了我的陌生与不安。

初到商行，行里给我们安排了一顿丰盛的精神食粮——全面的岗前培训，老师们从仪容礼仪、银行系统前台操作、各种金融专业知识、行内规章制度、信贷及风险、点钞技术、网银等方面对我们进行了从头到脚的彻底打造。

我从中学到很多知识，以及很多将来工作中需要用到的技能。如何穿戴，如何合理的使用规范的礼貌性语言，这关系到我们向客户推销我们服务的效果，客户满意了，我们银行才能有发展的基础；经过反复的银行临柜模拟演练，让我们从具体流程上看清楚我们银行每办一笔业务所需要完成的工作，为我们将来临柜时打下了坚实的基础；各种金融专业知识的讲解更是加深了我们对银行各种业务的理解，不仅使我们知道这笔业务怎么做，而且知道这笔业务为什么要这样做；俗话说：无规矩不成方圆，行内规章制度就是要让我们规范起来，把商业银行打造成全市文明第一，服务第一的市民银行；银行就是在管理风险，如何尽早发现并排除风险是我们应该和必须掌握的业务技能。这些天所学习的知识现在还历历在目，记忆犹新，非常感谢商行的这顿丰盛的精神食粮，消除了我对

银行的陌生和不安。

大学时我的专业是计算机，对金融方面也只限于有一些浅显的了解，经过这半个月的培训，虽然跟专业的金融人士相比还是望尘莫及，但是也慢慢的熟悉和熟知了银行的一些相关知识。将来不论在哪个岗位，我都会在工作中少一份懈怠，多一份勤奋；少一份碌碌，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，兢兢业业，用心做好每一件事，我要用我的满腔热情为商行的发展添砖加瓦，为我们共同的事业努力奋斗。

银行信贷业务培训心得体会篇二

银行业务培训心得体会

银行业务培训心得体会

根据总行人司的工作部署和我所在中支的具体安排，我有幸于今年7月1日至7月10日在人民银行郑州培训学院参加“中国人民银行2011年第二期中级职称（经济类）培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

干部真的是非常难得、非常宝贵。众所周知，当前社会是一个学习型社会，我们自身工作中所面临的知识更新频度更快、任务要求更高，此种形势下，此次培训为我们提供的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。

其次，加强了同行交流，汲取了有益经验。本次培训，还穿插了座谈讨论、工作经验交流环节，这为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。此次参加培训的150名学员，分别来自全国各地，虽然说我们大家都在基层央行工作，但毕竟，各地实际情况千差万别，在工作认识上每个人会有自

己独特的见解、在工作开展上不同单位也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过小组座谈讨论，使我对今后如何立足本职岗位高效做好工作有了进一步认识；通过听取大会经验交流发言，使我对一些地方基层央行在探索农村信用体系建设、搞好国库业务工作、促进货币政策实施等方面先进的工作经验，有了一定程度的了解。在此意义上可以说，此次培训不仅为我们基层央行工作者搭建起了一个学习知识的平台，同时也为我们打通了一个彼此交流实践经验、共同促进基层央行事业稳步前进的有益通道。

这主要是指我们自身对于“中级职称”的意识还不够强，在开展工作时很难想到自己是一名中级职称人员，应该如何更有效地加强学习、如何更高效地开展工作；而作为很多单位，也较少在实际工作当中有意识地激发中级职称人员的潜能，更好地为中级职称人员应对挑战、创先争优创造更有利条件。其实，在全国人民银行系统，中级职称人员占了半数，他们的作用发挥得如何，直接影响到我们整体的工作效果。这次由总行人事司部署、郑州培训学院组织实施的中级职称人员业务培训，可谓审时度势，抓住了关键。这本身就向我们广大中级职称人员释放了一个“认识自我、建功立业”的强烈信号，而通过十天来的学习交流，又进一步促使我们明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作为一名中级职称人员作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。

作为一种精神财富，会对我们今后为人处事、待人接物等方面产生潜移默化的良好作用。

难忘的十天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感谢总行人事部门为基层央行员工提升素质提供了宝贵时机，感谢郑州培训学院相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也希望中级职称培训班能长期举办下去，越办越好。

银行信贷业务培训心得体会篇三

一、因您而变，让服务细分深化

走进招行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

1 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考

二、感恩上帝，是服务理念升华

2 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考 质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

三、客户满意，成服务价值取向

__来源网络整理，仅作为学习参考 户无不感到温馨、关怀和体贴，无不享受尊重和高贵，无不感到客户是上帝这一诺言的兑现、演绎和诠释。这正是他们怀揣感恩的心，以赢取客户满意为服务价值取向，才使他们从上帝那里取得了丰厚的回报——使他们的业务增增日上，利润节节上升。

四、长效培训，为服务衍生增值

员工综合素质的高低直接影响银行的发展。银行员工精通金融知识、有外语会话水平、通晓计算机、熟悉自己的客户，这在招商银行比较普遍。但目前我们是否也同样具备这种素质？所以要经常开办外语、法律法规、金融常识、客户管理培训班，让员工有随时接受再教育的机会，真正打造学习型团队。

重视员工岗前培训。招商银行一般坚持员工上岗前要有三至六个月的岗前培训，并且有模拟业务系统配合教学，即在上岗前把员工打造成企业需要的模式。培训部门添加模拟业务系统，编制员工岗前培训教程，使岗前培训工作更加完善，避免员工到网点后在岗培训，影响业务水平和服务质量。

__来源网络整理，仅作为学习参考

强化规范礼仪培训。组织员工对礼仪知识、文明用语和举止仪表等进行规范化培训，实行集中式、正规化、全方位的强化训练。同时加强业务技术培训与考核，以提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵，定期进行考核及专业技术比赛，要求员工业务上做到“好、快、准、严”，达不到标准不能上岗。通过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务。

招商银行已经建立起长期有效的服务培训机制,注重提高员工的综合素质,柜员在为客户办理业务过程中,根据客户经济情况,导向客户的金融产品需求,使原来办理储蓄业务的客户,又在柜员的引导下办理了信用卡业务、理财业务或其他业务,使服务具有了衍生、增值的功效。

五、注重流程,让服务常抓不懈

5 / 8

__来源网络整理,仅作为学习参考 机制。招商银行除了分支行日常服务监督以外,还聘请了第三方服务监督机构和专职监督员定期或不定期检查,并对检查结果进行通报,各网点对通报的问题及时整改。

优质文明服务永无止境,重在坚持,贵在落实。营业场所是银行的窗口,小小窗口反映出的是银行的整体面貌和良好信誉,客户在这里究竟得到了怎样的服务,只有通过明查暗访才能知道真相,因此,明查暗访是保证优质服务不走过场,不摆花架子的一个好办法。以普通客户的身份,通过看、听、查、问等方式,经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访,并广泛征求客户意见和建议,解决服务工作中存在的问题,确保规范化服务标准落实到每一个工作环节,树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

六、美化环境,使服务尊贵高雅

6 / 8

__来源网络整理,仅作为学习参考 亮丽雅致会带给顾客一种舒适感、尊贵感和安全感;同时让客户觉得出银行的实力。因此,营业网点要依据规范化服务标准,对营业室内外进行净化、美化,在外部形象设计上应追求鲜明、统一的风格,以

起到无声的宣传作用。

7 / 8

8 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考

银行信贷业务培训心得体会篇四

第一段：引言（100字）

在当前信息时代，保护客户的隐私和数据安全对于金融机构来说至关重要。作为一名农商银行的员工，我有幸参加了保密培训课程，深入了解了银行保密政策和相关法规，通过这次培训，我对保密工作的重要性有了更深刻的体会，并且感受到了自己作为一名金融从业人员的责任与使命。

第二段：保密意识的重要性（200字）

保密意识是所有员工的共同责任，而不仅仅是保密工作人员的责任。培训中，我们了解到保密意识不仅涉及到客户的个人信息和账户信息，还包括公司内部商业秘密、策略、经营状况等方面的信息。保密意识的培养需要从个人做起，要求我们时刻保持警觉，不泄露任何关于公司与客户的机密信息。只有保持高度的保密意识，才能真正做到将客户利益放在首位，保护客户信息的安全和隐私。

第三段：保密政策和措施（300字）

农商银行建立了一套完善的保密制度，包括员工签订保密协议、限制员工的权限分配、实施监管与审计等。此外，银行还采取了技术手段来保护客户数据的安全，比如采用安全加密算法、备份和恢复机制等。通过这些严格的保密政策和措

施，银行能够保证客户的个人信息不受泄露和滥用的风险，提高客户对银行的信任度。

第四段：保密培训的效果（300字）

保密培训不仅仅是传递知识，更重要的是培养员工的保密意识和安全意识。在培训课程中，我们收到了很多实用的保密工作技巧和经验，比如如何处理敏感信息的传递和使用、如何避免社交工程攻击等。通过互动学习和案例分析，我们能够更好地理解和应用保密政策和措施。同时，培训过程中我们也意识到保密工作的责任重大，只有每个员工都积极参与保密工作，才能形成全员保密的氛围。

第五段：总结与展望（200字）

通过参加农商银行的保密培训，我深刻意识到保密工作的重要性和紧迫性。作为一名金融从业人员，我将时刻牢记保护客户隐私和数据安全的责任，严格遵守保密制度和规定，将保密意识贯穿于工作中的方方面面。同时，我也愿意和同事们共同努力，不断学习和更新保密知识，提高自身的保密技能和安全意识。相信在不久的将来，农商银行的保密工作会更加完善，为客户提供更加安全可靠的金融服务。

（注：以上文章仅供参考，实际写作时可根据个人实际情况和要求进行适当修改和调整。）

银行信贷业务培训心得体会篇五

近年来，随着电子支付的普及和发展，银行代发业务逐渐成为金融行业的一项重要服务。为了提高我在这一领域的专业素养和能力，我参加了一次银行代发业务的培训，这次培训给了我很多收获和启发。在培训结束后，我对银行代发业务有了更加深入的理解，也更加明确了在这一领域发展的方向。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，我对银行代发业务的基本概念有了更加准确的理解。在培训中，我们学习了代发工资、代发奖金、代发社保等多种代发业务的操作流程和规范要求。通过实操练习，我了解了代发业务的操作步骤和注意事项，掌握了相关系统的使用技巧。同时，通过培训讲师的讲解和案例分析，我对代发业务的法律法规、风险防控等方面有了更深入的了解。这些知识的掌握对我的工作实践将起到指导作用，我相信我能够更好地为客户提供代发服务。

其次，培训中注重实操训练让我更加熟练地运用所学知识。在培训班上，我们通过模拟操作系统进行实操演练，将理论知识应用到具体的业务操作中。培训讲师会及时纠正我们的错误，让我们逐渐摸索出一套适合自己的操作流程。这种实操训练有效地培养了我们的操作能力和独立思考能力。通过培训，我对代发业务的操作熟练度大幅提高，能够更加迅速地处理客户的代发需求，并且处理结果更加准确、高效。

此外，培训中组织的案例分析和讨论让我从客户需求出发，提高了解决问题的能力。在培训过程中，我们进行了一些真实案例的分析和讨论。通过和同事的互动、讲师的引导，我逐渐摸索出分析问题、解决问题的方法和技巧。这种案例分析和讨论让我明白客户需求的多样性和复杂性，培养了我具有洞察力和解决问题的能力。在日后的工作中，我将更加注重理解客户的需求，提供更加准确和有效的解决方案，不断提升客户满意度和服务质量。

最后，培训中强调团队合作和共享学习的精神，让我认识到学习是一个不断进步的过程。在培训班上，我们组成小组进行集体练习和任务分工。通过相互协作，我深刻体会到团队合作的重要性和好处。不同同事有着不同的经验和技巧，大家相互交流、相互学习，形成了合力，取得了更好的成果。这次培训让我明白，学习是一个不断进步的过程，我们应该保持谦虚和开放的心态，不断学习、持续进步。

综上所述，这次银行代发业务的培训让我对这一领域有了更加深入的了解和认识。通过学习代发业务的基本概念、实操训练、案例分析和团队合作，我提高了代发业务的专业素养和能力。这次培训让我明确了在这一领域发展的方向，我将坚持学习和实践，不断提升自己的能力和服务水平。