

普惠金融贷款营销心得体会 金融培训心得体会(大全7篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

普惠金融贷款营销心得体会篇一

第一讲中，南开大学经济与社会发展研究院的白雪洁教授以“经济转型、供给侧结构性改革与京津冀协同发展”为题展开陈述。主要从中国经济转型的过程是实现几个转变、面临的挑战、支撑中国经济的优势、供给侧结构性改革、京津冀协同发展可视为供给侧结构性改革、京津冀协同发展中天津的对策六个方面深入浅出的讲授，让我们对天津目前的经济形势以及在全国中的站位和责任有了更加明确的把握，也对我们今后开展工作明确了方向。

第二讲是由天津社会科学院产业发展研究所副所长、副研究员孙德升就“打造差异化的营商环境”为主题进行授课。课程从营商环境的基本概念、重要作用展开，对营商环境进行了中肯评价。同时，对中国及天津的营商环境，如何改善天津营商环境的主要举措，天津如何补短板、打造差异化的营商环境等内容进行了深刻及实际的阐述，提高了我们对于天津实际情况的认知，对我们工作有很大的帮助。

第三讲的课程由天津市发改委工作人员庞晓提同志进行讲解，主要对“双万双服促发展”活动进行梳理，介绍了目前活动总体开展情况、平台使用情况、各区目前排名、如何更好的解决企业问题、案例分析等几方面内容，对我们目前的`重点

工作的开展非常具有实际指导意义，更能拓宽工作思路，加强工作紧迫感。

第四讲由天津大学管理与经济学部教授、副主任杨宝臣老师进行授课，题目为“金融市场与工具”。课程围绕金融市场与金融机构的概念、功能、类型，金融工具等基本知识展开，同时加入了信贷资产证券化、融资、金融监管体系等实际知识的讲解，将枯燥的知识生动化，为我们进行一次金融知识普及。

普惠金融贷款营销心得体会篇二

8月21日，我有幸参加了由安徽省银行业协会举办，芜湖市电教中心承办的大堂经理培训班。参加培训的是安徽省各家金融机构的代表，有建行支行的副行长，招商的个金业务部，工行的客户经理，当然，更多的是各家专职的大堂经理。通过三天的学习和交流，让我见识了很多，学习了很多。培训时间很短，然而效果却是显著的。

培训第一天，走进教室的第一感觉是两个字：漂亮。为什么？因为各家的大堂经理都一个比一个水灵，一个赛一个精致。用老师的话来说，就是“我们的形象，价值百万”。女大堂美丽动人，男大堂帅气精神，看看这些专职大堂经理的脸上，都透着一种平易近人、值得信赖的感觉。终究是各家行都选了具有这种特质的姑娘小伙做大堂，还是他们做大堂的时间久了，更具有这种特质呢？我想，两方面的原因都有。

大堂经理的培训自然是从礼仪开始，拿破仑·希尔说，世界上最廉价而且能得到最大收益的一项特质，就是礼仪。从穿着、发型、配饰到办公环境、桌面摆设，再到握手鞠躬、手势指引，老师以系统授课和现场演练相结合的方式，给我们细细梳理了各项礼仪的标准。

礼仪是大堂经理工作的'标准，同时也是金融效劳行业所有员

工应该注重的礼节。各项礼仪和标准究其根本，都是要从对方的角度出发去思考问题。在日常的工作和学习中，我们都应该尊重他人，礼待他人。

各家金融机构近年来都增设了“大堂经理”的岗位，大堂经理的角色常常被认为成“效劳员”、“打杂工”，各家金融机构为大堂经理制定的岗位职责都各不相同，可是一个共通点，就是他们的“效劳”职能最为主要。通过这次培训我才真正认识到，所谓“大堂经理”真正的角色定位是什么。

其实不然。大堂经理的角色应该是客户的向导，同事的帮手，行长的助手，支行的“灵魂”。大堂经理同时担任着“宣传员”、“协调员”、“教练员”、“检查员”、“效劳员”等等多种角色。然而给大堂经理如此的“定位”，终究有没有根据呢？培训的起初我也认为这是任课老师的噱头，夸张声势。可是我最终被一个数字震撼了。

盖洛普公司的一项调查将银行的不同销售渠道进展了比照，结果说明，银行网点的销售成功率76.1%，销售队伍的销售成功率2.8%。其他的销售渠道我都可以忽略不计，然而银行网点和销售队伍的销售成功率怎么会有如此大的差距？可以用“秒懂”来形容的话，我真的恍然大悟一般的理解了。

盖普洛是花旗银行的长期战略合作伙伴，花旗银行是一家世界品牌的银行，自然花旗银行的销售团队也是世界级别的。那为何销售队伍的成功率仅有2.8%呢？是的，你也明白了，那是因为销售的对象不一样。

我认为，答案是肯定的，是必须的。

于是，在客流顶峰时候，有一个大堂将取粮补、低保的大爷大妈和转账汇款的先生女士别离开；在客户抱怨吵闹时，有一个大堂将难题客户“隔离”开；在客户取工资时，有一个大堂将我们的存款高利息告诉他们；在客户排队转账时，有

一个大堂将我们的网银业务介绍给他们。

或许我们现在还不能在每家行社设立专职的大堂经理，但我们可以通过员工轮岗，外聘等多种方式，在客流顶峰期时利用好大堂的珍贵资源。

小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台，只有我们建立起精细、标准、科学的管理模式，才能让我们的农合行开展的更好。大堂经理的这一课，我感受颇多，在效劳，在营销，在管理，在我工作的方方面面都产生了“冲击波”。课程完毕的时候，赖志云老师送给我们马斯洛的一句话，在这里和诸君一同分享：

“心假设改变，态度跟着改变；态度改变，习惯跟着改变；习惯改变，性格跟着改变；性格改变，人生跟着改变”。

普惠金融贷款营销心得体会篇三

5月8日至6月3日，我有幸参加了总行在山东举办的第7期金融理财师[afp]培训班的学习。通过本次培训，我开阔了眼界，学到了新的知识和本领，收益菲浅。

总行将本次培训安排在山东省分行培训中心，共有来自山东、河北、山西、陕西、湖南、湖北、安徽、四川等省分行的67名学员参加本次培训。湖北行安排了荆州、襄樊、黄石分行、洪山及宝丰支行各一位理财专职人员参加学习。培训课程主要有：个人理财规划理论、个人风险管理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产筹划、房产及教育金规划等内容，最后是综合案例制作及展示。授课老师具备相当的背景，其中有财政部、人民银行金融研究中心的主管，有大学教授，还有“海归”和台湾资深保险、理财主管。整个学习过程相当紧张，除星期天可以稍微喘一口气以外，其他时间基本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特别大，学习的内容绝大部分是以前未接触过

的知识，通常是大学或研究生一、两年的课程，我们一天、两天拉完，而且要求当天消化、吸收，因为第二天又会有新的课程等着我们。我们每天六点多钟起床，预习，晚上自觉到教室预习、复习，请老师答疑，基本上凌晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，连续熬了两个通宵。经过20多天的紧张的学习、考试，我拿到了**afp**培训合格证书，案例的制作和展示也得到了授课老师的高度评价。在全班展示的十份案例当中，湖北分行的'案例制作与展示是最吸引老师和同学们眼球的。

下一步，就是要认真准备、精心备考，争取在6月23日举行的**afp**水平考试中，一路绿灯，顺利过关。

1、要想成为一名合格的**afp**不容易。第一，各分、支行花大价钱让大家出去学习，一是说明各行都充分认识到了理财业务的重要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐步提升个金业务对全行的贡献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高自身业务素质和整体综合实力的大好机会，来之不易；第二，就学习的过程来说，学员们全情投入，深感压力巨大，脑细胞牺牲了很多，白头发添了不少；第三**afp**从业人员要求的素质高，不仅要求理财师具备很高的专业知识，而且要求知识全面，善于沟通，注重信誉；既要对国家的宏观、微观经济有所了解，更需要了解我们的客户、我们的产品；要根据客户的家庭、财务状况和规划目标，结合客户的风险承受能力，为客户的一生量身定制合理的理财方案，满足客户人生不同阶段的需求。这要求我们不断的积累，不断的提高。

2、通过学习，了解到，现阶段中国将**cfp**的教育分为两个阶段，即基础的**afp**阶段和高级的**cfp**阶段。我们在今后的学习和工作当中，既要理论结合实际，又要注重知识的积累，要通过不断地积累，不断地提高，为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要安排人员参加总行的类似培训，要打“有准备之战”，要让有志之士尽快熟悉、学习金融理财标准委员会制定的书籍和课件。这对于学员的学习和考试的通过率的提高是有很大帮助的。

普惠金融贷款营销心得体会篇四

近年来，金融犯罪案件层出不穷，给社会带来了巨大的经济损失和安全隐患。为了提高金融从业人员的风险防范意识和反欺诈能力，我参加了一次金融犯罪培训课程。通过这次培训，我深刻认识到了金融犯罪的危害性，并且收获了许多宝贵的经验和知识。以下是我在培训中的体会和思考。

首先，在培训课程中，我们深入学习了各种金融犯罪的案例和手法。金融犯罪的手法繁多，如身份盗窃、证券诈骗、虚假宣传等等。通过学习这些案例，我了解到了许多之前从未想过的犯罪手段，也认识到了金融犯罪的复杂性和隐蔽性。在一次次的案例分析中，我深切感受到金融犯罪不仅仅是经济问题，更是一个对社会治理能力的考验。只有通过学习并加强对金融犯罪的预防和打击，才能更好地守护金融秩序和社会安全。

其次，培训课程中，我们系统地学习了金融犯罪的防范和应对策略。在金融行业，作为从业人员，我们要时刻保持高度的警惕性，避免自身成为犯罪分子的工具。通过了解和学习各种犯罪手法，我认识到自身的薄弱环节并能够有针对性地加强防范。例如，我们可以提高对客户身份的识别能力，加强对交易过程的监控和审查，培养敏锐的风险意识等等。只有通过这些措施，才能有效地预防金融犯罪行为的发生。

另外，培训课程还强调了监管和合规的重要性。金融犯罪除了诈骗等明显的违法行为外，诸如洗钱、非法集资等行为也同样严重。作为金融从业人员，我们要时刻保持诚信，遵守法律法规和行业规范。同时，要加强与监管机构的合作和沟

通，及时汇报和处置可疑交易行为。只有通过强化监管和合规意识，才能够构建一个更加健康、稳定的金融环境。

此外，培训课程还强调了人文关怀的重要性。在金融行业，我们的工作往往需要与客户直接接触，与他们建立信任关系。通过关注客户的需求和利益，能够更好地了解他们的诉求，帮助他们寻找合适的金融解决方案。同时，在处理问题和纠纷时，要遵循公正、透明的原则，维护客户和他人的合法权益。只有通过加强人文关怀，才能够树立良好的企业形象，推动金融行业的发展和进步。

最后，通过这次金融犯罪培训，我深刻认识到了金融犯罪的危害性，并且明白了预防和打击金融犯罪的重要性。作为金融从业人员，我们要不断学习和提升自身的防范能力，加强与监管机构的合作，同时要保持诚信和人文关怀。只有通过众人的共同努力，才能够筑牢金融安全的防线，保护社会的公平、公正、公开。

普惠金融贷款营销心得体会篇五

近年来，随着金融业的蓬勃发展，金融犯罪事件也屡见不鲜，为了提高金融从业人员的法律意识和防范能力，金融犯罪培训逐渐成为金融机构的重要课程。在最近的一次金融犯罪培训中，我深受启发，积累了许多宝贵的经验和教训，下面将结合这次培训进行总结和体会。

首先，我意识到金融犯罪是一种巧妙且隐蔽的行为。在培训过程中，我们学习了许多金融犯罪的典型案例，如洗钱、诈骗和内幕交易等。这些案例告诉我们，犯罪分子往往具有深厚的金融知识和精明的眼光，他们利用金融制度的漏洞和监管的不完善进行犯罪活动。所以，作为金融从业人员，在平时的工作中必须时刻保持警惕，提高自己的风险意识和观察力，从而更好地防范金融犯罪。

其次，培训中强调了合规意识的重要性。合规意识是金融从业人员的基本素质，也是防范金融犯罪的重要环节。在培训中，我们学习了金融从业人员的法律责任和义务，了解了涉嫌犯罪的行为和违规操作的后果。培训强调了金融从业人员要自觉遵守相关法律法规和职业道德，杜绝违规操作和不当行为。同时，金融机构也应建立健全的内部控制和合规机制，加强对员工的培训和监督，从制度上对抗金融犯罪。

再次，培训中提到的实战操作让我受益匪浅。通过模拟案例分析和角色扮演，我们对金融犯罪的行为和手段有了更加直观的认识，深入了解了防范金融犯罪的具体方法和步骤。例如，培训中让我们模拟处理一起涉嫌洗钱的案例，通过查找金融数据、佐证证据和分析案情，最终锁定了犯罪嫌疑人。通过这次实战操作，我深刻体会到了数据分析和证据收集的重要性，同时也提高了自己的应急处理能力和判断能力。

另外，培训中强调了跨界合作和信息共享的重要性。金融犯罪往往不受国界限制，需要各国金融机构和执法机关之间的合作才能有效打击。培训中，我们听取了国内外金融机构和执法机关代表的经验分享，了解了国际合作和信息共享的案例和模式。通过这些分享，我深刻认识到金融犯罪是一个全球性的问题，只有加强合作和协作，才能更好地应对金融犯罪的威胁。

最后，我还要强调培训中的纪律和奖惩机制的重要性。金融机构应该建立一套严格的纪律体系，对违规行为进行追责和惩罚，同时也要对依法合规的员工给予适当的奖励和激励。这样一来，员工将更加自觉地遵守规章制度，加强自身的风险意识和合规意识，有效防范金融犯罪的风险。

综上所述，金融犯罪培训是提高金融从业人员法律意识和防范能力的重要途径。通过这次培训，我深刻认识到金融犯罪的巧妙性和隐蔽性，提高了合规意识和风险防范能力，同时也了解了国际合作和信息共享的重要性。希望通过这些培训

和体会，我们能共同努力，建立一个清洁、透明、健康的金融环境。

普惠金融贷款营销心得体会篇六

总行将本次培训安排在山东省分行培训中心，共有来自山东、河北、山西、陕西、湖南、湖北、安徽、四川等省分行的67名学员参加本次培训。湖北行安排了荆州、襄樊、黄石分行、洪山及宝丰支行各一位理财专职人员参加学习。培训课程主要有：个人理财规划理论、个人风险管理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产筹划、房产及教育金规划等内容，最后是综合案例制作及展示。授课老师具备相当的背景，其中有财政部、人民银行金融研究中心的主管，有大学教授，还有“海归”和台湾资深保险、理财主管。

整个学习过程相当紧张，除星期天可以稍微喘一口气以外，其他时间基本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特别大，学习的内容绝大部分是以前未接触过的知识，通常是大学或研究生一、两年的课程，我们一天、两天拉完，而且要求当天消化、吸收，因为第二天又会有新的课程等着我们。我们每天六点多钟起床，预习，晚上自觉到教室预习、复习，请老师答疑，基本上凌晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，连续熬了两个通宵。经过20多天的紧张的学习、考试，我拿到了afp培训合格证书，案例的制作和展示也得到了授课老师的高度评价。在全班展示的十份案例当中，湖北分行的案例制作与展示是最吸引老师和同学们眼球的。

下一步，就是要认真准备、精心备考，争取在6月23日举行的afp水平考试中，一路绿灯，顺利过关。

1、要想成为一名合格的afp□不容易。第一，各分、支行花大价钱让大家出去学习，一是说明各行都充分认识到了理财业

务的重要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐步提升个金业务对全行的贡献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高自身业务素质和整体综合实力的大好机会，来之不易；第二，就学习的过程来说，学员们全情投入，深感压力巨大，脑细胞牺牲了很多，白头发添了不少；第三，AFP从业人员要求的素质高，不仅要求理财师具备很高的专业知识，而且要求知识全面，善于沟通，注重信誉；既要对国家的宏观、微观经济有所了解，更需要了解我们的客户、我们的产品；要根据客户的家庭、财务状况和规划目标，结合客户的风险承受能力，为客户的一生量身定制合理的理财方案，满足客户人生不同阶段的需求。这要求我们不断的积累，不断的提高。

2、通过学习，了解到，现阶段中国将AFP的教育分为两个阶段，即基础的AFP阶段和高级的AFP阶段。我们在今后的学习和工作当中，既要理论结合实际，又要注重知识的积累，要通过不断地积累，不断地提高，为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要安排人员参加总行的类似培训，要打“有准备之战”，要让有志之士尽快熟悉、学习金融理财标准委员会制定的书籍和课件。这对于学员的学习和考试的通过率的提高是有很大帮助的。

普惠金融贷款营销心得体会篇七

近年来，金融犯罪的频发给社会带来了巨大的损失和影响。为了加强金融犯罪的防范和打击，许多组织和机构开始开展金融犯罪培训。我有幸参加了一次金融犯罪培训，通过这次培训，我的认识得到了提高，对金融犯罪的预防和打击有了更深入的理解。以下是我对金融犯罪培训的心得体会。

首先，在培训中我深刻认识到金融犯罪的严重性和危害性。在培训的第一节课上，讲师详细介绍了各种常见的金融犯罪

手段和案例，如金融诈骗、洗钱等。通过这些案例，我意识到金融犯罪不仅仅是个别人的违法行为，它对金融体系、经济发展、社会稳定都产生了巨大的破坏性影响。金融犯罪不仅损害了金融机构的声誉和利益，也给普通人的财产安全带来了隐患。因此，预防和打击金融犯罪的重要性不言而喻。

其次，培训中讲师强调了金融犯罪的防范措施。培训内容涉及到了金融犯罪的预防和打击策略，如风险评估、内部控制、反洗钱等。通过这些学习，我了解到要预防金融犯罪必须综合运用各种手段和措施，不能只依靠某一方面的努力。同时，金融机构内部的监管和合作也是防范金融犯罪的重要环节。只有银行、证券公司、保险公司等金融机构加强内部合作和信息共享，才能及时发现可疑活动，防止金融犯罪发生。

再次，金融犯罪培训还提醒我们要注意公众教育和意识提升。培训中，讲师提到了公众的金融知识水平和防范意识对于金融犯罪的影响。很多金融犯罪都是利用了公众对金融理财的无知和信任，才得以顺利实施。因此，公众教育和意识提升至关重要。我们要加强金融知识的学习，提高自身的金融素养。同时，在日常生活中，要警惕各种金融诈骗和骗局，不轻易相信陌生人的金融建议，避免陷入金钱的风险中。

最后，这次金融犯罪培训也给我留下了一些思考。金融犯罪是与整个金融体系紧密相连的，而金融体系又是现代经济的重要组成部分。因此，打击金融犯罪不仅是金融机构和相关责任部门的责任，更是全社会的共同责任。政府、企业、公民个体都应该共同努力，通过加强监管、提高法律的适应性、完善金融安全体系等手段，共同构建一个安全稳定的金融环境。

总之，金融犯罪培训让我深刻认识到金融犯罪的严重性和危害性，了解了金融犯罪的预防和打击策略，提高了金融安全意识。我相信，通过不断加强金融犯罪培训和宣传教育，我们就能够构建一个更加安全、稳定的金融环境，保护好自己财产利益，共同助力社会的繁荣和发展。