

银行业务培训心得体会总结 (合集6篇)

篇1：银行业务培训心得体会总结

学习能力、业务能力双提升

前期,在我社领导的关心下,我社各分社员工等一行到上海开展了为期一周的培训学习。在国际化发达城市里,面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市,感触甚多。根据结合我的现状的实际情况,我个人有几点认识提出:

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务,也不再是具体的业务经营问题,而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题,了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者,已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行,而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务,选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此,客户金融需求的范围和层次越发广泛,个性色彩越发浓厚,市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向,提供全方位多层次的产品和服务。

2、学习能力决定工作能力

在上海学习到许多新观念,虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制,但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势,掌握新理念知识,活学巧用,取可取之处。从事金融这行业,体会最深的是在这个圈里越往前走,越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”,针对不同岗位,努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能,面对新形势的要求,不断拓展金融知识新领域,以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识,不断提高业务技能,增强自身综合能力的培养。思想新、学历高,业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势,树立业务经营上的良好态度,以及拓展业务的能力,才能在一个全新的岗位上胜任。

总之,在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻,只有努力提高了自我素质,提高了工作效率,才能表达商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风;只有在学习中做到刻苦钻研,持之以恒,才能为适应商业银行工作打下坚实的根底。

以上是我的银行业务培训总结,不妥之处请指教,谢谢!

篇2：银行业务培训心得体会总结

20__年__月__日至__日,我和同事们一起接受了为期三天的有关商业银行各方面业务的全面培训,包括:商业银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手,我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的学习机会。因此,在这三天时

间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会如下：

一、全面的学习了商业银行的各种业务

1. 信贷管理

众所周知，信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是商业银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2. 票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了每一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3. 零售业务

零售业务是指商业银行通过各种服务渠道直接向居民个人销售金融商品或服务的业务，其客户具有分散化、需求差异化且不断变化、交易频繁的特点。培训老师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4. 国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这节课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

二、通过对比学习较为深刻的体会到了本次培训的意义

以商业银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的商业银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内商业银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国商业银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国商业银行尤其是国有

商业银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国商业银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门(信贷部)、信贷管理部门(风控部)和信贷审批部门(审批部)，并承担各自不同的职责，似乎可以做到审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。

其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理;并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。特别是，信贷业务部门、信贷控制部门和信贷操作营运部门都有详细的有关部门职能、岗位职责和汇报关系的规定，具体、细致、具有可操作性又保证了权力的制衡。具体到每一笔贷款，首先由信贷员开发并完成信贷调查;其次由信贷分析人员负责检查评级、编写信贷业务分析报告供审批人员参考;再次按权限不同分级进行审批;最后对于经审批通过的授信项目，由负责放款职能的人员在放款时检查和控制所有的贷款文件、相关法律合同、条款的核实、以及贷款是否超越权限、提款时贷款客户是否满足贷款的先决条件、是否超过贷款额度等，并在放款后负责与信贷相关的操作性和行政性监控。相比之下，我国商业银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国商业银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国商业银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

三、更为深刻的理解了数据仓库和挖掘技术在银行中的应用

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。诚然，商业银行已经从以产品为中心的时代发展到了以客户为中心的时代。商业银行越来越多的决策都需要依据客户的信息来进行。容纳庞大繁杂的客户信息资料，有序的排列和归置，并满足各种统计的需求进行决策支持，这显然是数据仓库技术可以发挥的作用。

篇3：银行业务培训心得体会总结

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。或许有人会说，一般的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完善源于仔细。我喜爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特殊是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展现农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热忱，专心服务，真诚服务，以自己主动的工作看法赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展现农行形象的窗口，柜员的日常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要娴熟操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而骄傲!为此，我要求自己做到：一是把握过硬的业务本事、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培育和谐的人际关系，与同事之间和谐相处;四是糊涂的熟悉自我、胜不骄、败不馁。

参与工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务学问，向有阅历的同事请教，只有这样，才能确实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，由于他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传播，甚至不能像农夫那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，宏大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热忱，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够制造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来宏大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户供应全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，敏捷把握营销方式，为客户供应肯定的便利，敏捷、适度地为客户供应独特化、快捷的服务。

完善源于仔细。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户供应更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。在日常工作中，我主动刻苦钻研新学问，新业务，理论结合实践，娴熟把握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、精确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户供应准时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最珍贵的时间，由于踌躇满志，精力充足，由于敢闯敢干，活力四射，由于有太多的幻想和盼望!但在我看来，青年的珍贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及顽强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今日，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前进展。在她清楚的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今日我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热忱。由于我知道作为一名成长中的青年，只有把个人抱负与农金事业的进展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作主动性、主动性和制造性，在开创农业银行美妙明天的过程中实现自身的人生价值。

篇4：银行业务培训心得体会总结

在培训的时候最先接触的就是业务操作，每一个操作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，而是从老师授课中感受到了丹东市商业银行不断前行的脚步。

综合业务及优服的系统培训使我对以后的工作有了更深层次的理解。

7月1日至10日，总行组织我们中级职称人员在郑州培训中心进行了为期十天的业务培训，学习内容很多很广，从《反洗钱工作新形势、新问题及反洗钱行政执法相关问题》、《征信与征信管理》、《宏观经济波动、货币政策与金融稳定》等业务知识到《在中央银行事业发展中主动成长》、《履职能力与创新思维》、《中国人民银行成立的历史背景》、《当前国际局势热点透视》等做人做事的原则、国际国内的形势，我们来自全国不同地方的组员还组织了专题讨论、经验交流，我觉得这次学习使我受益非浅，不仅增长了理论知识，了解了中国人民银行的来源，而且通过交流，开拓了我的视野，作为县支行的一名员工，有机会直接参加总行组织的这种培训，深感荣幸，也确实收获很多。下面我就个人学习后谈谈心得体会。

一、人要积极主动成长

第一课是人总行人事司人才处李中红处长讲的《在中央银行事业发展中主动成长》，我想一个人要成长，<莲山>主动是胜利的根本，人要学会主动出击，经验不等于经历，作为基层央行的员工，要有勃勃雄心，积极主动学习，增强自己的履职能力，得到领导、同事的信任和赏识，并推动和引领本岗位、本专业、本部门的工作，有一个坚强的团队做后盾、支持和追随，就象我们第一天开展的“团队意识与自我塑造”活动一样。一是要找准成长的方法。“学无止境”，人的一生都是学习的黄金时期，要坚定理想信念，立足自身实际，明确奋斗方向，实现人生价值；“实践出真知”，要勤奋学习实践，夯实成才基础，做到学有所长、学有所专、技有所精，努力成为优秀人才；要立足本职岗位，在基层广阔天地中健康成长；要加强品德修养，弘扬时代新风，努力做文明进步的推动者、时代风尚的引领者、社会和谐促进者，积极投身央行事业，当好基层央行建设的主力军。二是要有团队意识。就象一场篮球赛，有前锋、中场和后卫，虽然进球的是前锋，可是如果没有其他人的顶力配合，前锋是很难进球的，“团结就是力量”，团队精神力量是无穷大的，一个单位只有团结，才会创造了出优良的业绩。三是要善于在逆境中成长。“自古人生多磨难”，人生不可能总是一帆风顺，只有在挫折中才能成人，要相信世界上第一位大学教授一定不是大学生，面对逆境，我们不要怨天尤人，困难是磨炼奋飞翅膀的金刚石，走过去了，就是一个成功者。

二、身心健康是履职的基础

这一课的是中国浦东干部学院的郑金洲教授讲的，《履职能力与创新思维》，在谈到关于履职能力的几个基本观点时，第三条是“身心健康是履职的基础”，我认为这种观

点非常正确，即：身体健康、心理健康、社会适应性良好和道德健康的完美和谐，它们既相互独立又相互制约。一是身心理健康的人个性积极乐观，有一定的适应能力，能承受一定的挫折，有自我控制与调节的能力，在履职中能够表现出良好的状态。二是身心理健康的人具有高度的自信，在学习、工作、生活和创造活动中能够掌握自我，加强自身学习，不断促进自身的健康水平，通过一个个健康的个体创造出一个健康的央行、健康的社会。

三、央行履职任重道远

这一课是广东金融学院教授陆磊讲的，[《转型与变轨》——中国宏观经济、货币政策和金融稳定面临的变局]，内容从目前我国金融稳定面临的巨大压力到“xx”规划的政策预期做了深入的剖析，条理清晰，真是“听君一席话，胜读十年书”啊，作为基层央行的员工，深感履职任重道远。一是要理清思路，找准定位，认真履行金融稳定职能。金融稳定事关经济增长和社会稳定大局，要加强与各部门的协调合作，建立健全符合基层实际的金融稳定工作机制，明确央行在金融稳定协调机制中的主导地位，推动县域经济金融的协调健康发展。二是要疏通货币政策传导机制，确保国家货币信贷政策的有效落实。首先要加强与地方党政领导的沟通，进一步理顺关系，积极向地方党政领导汇报金融政策和区域金融运行情况及存在的问题，交流有关信息，争取地方党政领导的理解和支持，同时要各金融机构协调配合，发挥好货币政策工具的调控作用。三是要进一步提高认识，切实提升金融服务水平。金融服务工作是一项系统工作，涉及面广，范围大，要提高央行金融服务工作水平，必须打破传统的服务观念和工作方式，树立大服务理念，把央行的金融服务渗透到社会经济的各个方面。

篇5：银行业务培训心得体会总结

银行作为金融机构，承担着储蓄、贷款、结算、信用等重要功能，是现代社会经济活动中不可或缺的一部分。而银行业务培训也就显得至关重要。在这段时间的银行业务培训中，我学到了很多知识和技能，也有了感悟和体会。接下来，我将围绕这个主题进行个人总结。

银行业务培训使我对银行的业务有了更全面的了解。在培训中，我学习了各种银行业务的具体操作流程和规范，比如账户开立、存取款业务、贷款业务、信用卡业务等。通过系统的学习和实际操作，我对银行业务的各个环节有了更清晰的认识，也更加了解银行的运作机制和服务流程。

银行业务培训培养了我的团队合作意识和沟通能力。在培训中，我和同事们经常要一起完成各种任务和项目，这需要我们相互配合，共同努力。在这个过程中，我学会了倾听和理解他人的意见，学会了与同事们有效地沟通和协作，也更加明白了团队合作的重要性。

银行业务培训还提升了我的服务意识和客户导向能力。在培训过程中，我们接受了大量的服务理念和技巧培训，学习了如何站在客户的角度思考问题，如何提高服务质量，如何主动发现客户需求并给予帮助等。通过反复的模拟练习和实际操作，我逐渐养成了细心倾听、耐心解答客户问题的习惯，也提高了处理客户问题和投诉的能力。

银行业务培训也让我对金融市场和行业发展有了更深入的了解。通过导师的讲解和案例分析，我了解了金融市场的基本运作规律和行业发展的趋势，掌握了一些金融产品的特点和优势，也对各种风险防范和管理有了更全面的认识。

银行业务培训还激发了我对银行工作和金融行业的热情和向往。在培训中，我看到了银行工作的广阔发展空间和行业的巨大魅力，也结识了很多优秀的业内人士和同行，这让我对将来的工作和职业发展充满了信心和期待。

这段时间的银行业务培训给我带来了许多收获和成长，不仅提升了我的专业知识和技能，也锻炼了我的团队合作意识和沟通能力，更让我对金融行业有了更全面的认识 and 更深的向往。我会继续努力学习，不断提升自己，为将来的工作做好准备。感谢银行给予我这次宝贵的培训机会，我会倍加珍惜，努力回报。

篇6：银行业务培训心得体会总结

为了提高我们新员工的业务技能，南岳支行特意组织了一次柜面业务的培训，主管和行长主要针对我们平常日常中常涌现的业务问题进行了培训。

1、凭证核查：平常办业务时应当要养成良好的核对凭证的习惯，比如需要身份证的业务应当要先做核查，在办完业务之后凭证不要立刻收到盒子里，只需要花几秒钟核对凭证上的要素和签名，确保凭证的正确性。

2、日始的工前预备：在开完晨会后要做好工前预备，将日常工作需要的钱和凭证都预备好，包括一些需要签名的存款告知书，这样在上班的时候就不用办业务办到一半处处焦急着找凭证，能够有一个专业良好的职业形象。

3、现金的清点：虽然现在是一个点钞机普遍的时代，但是还是要学会如何手动点钞，学会如何快速的清点现金。

这次的培训使我们认识到了平常很多由于我们没有留意的环节而导致的差错，也向我们强调了银行优质服务的重要性。简约的事情重复做，重复的事情仔细做，不断的积累工作阅历，努力学习，提高办理业务的速度和精确度，不断的加强自己的业务技能。