

## 银行业务培训心得 ( 通用6篇 )

### 篇1：银行业务培训心得

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式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

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，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加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，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中心石总还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，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，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快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、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化、信用卡作为

一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业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激烈的市场中脱颖而出，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，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

## 篇2：银行业务培训心得

作为一名新入职的银行业务人员，我很庆幸能够参加公司组织的银行业务培训，通过培训我学习了新的知识和技能，深入了解了银行业务的运作方式，并且拓展了自己的职业视野。以下是我的银行业务培训心得。

第一次课程主要是银行业务的概述和基础知识，老师从银行的历史、基本职能、和业务类型三个方面为我们全面深入地讲解了银行的作用和作业范围。这样的培训不仅能够让我们更好地了解银行的历史，也可以更好地理解银行业务的特性。学习了基本概念后，我们接着学习了银行的服务内容和运营模式，涵盖了银行卡、存款、贷款、保险等方面的业务内容。综合而言，对于初入银行行业的我来说，这样的课程似乎显得有些基础和浅显，但是对于学习银行业前者的同学，则显得尤为重要。

第二次课程主要是关于金融基础知识和常用工具的操作技巧。在这一阶段，我们学习了什么是信贷、什么是利率、什么是货币市场、什么是资金流转和银行间交易等基本概念，并且学习了相关的操作技巧。老师当场演示了开通银行卡、贷款审批等的操作方式。相比较于第一次课程而言，这一次的课则显得有点儿复杂，需要我们付出更多的努力去学习和记忆。

第三次课程主要是针对不同客户需要匹配不同的服务类型。老师给我们介绍了银行的市场推广和销售技巧，以及如何在个人银行服务中选择正确的产品和服务为客户提供更好的服务。这方面的学习对于业务前线的同学尤为重要，更好地为客户提供服务是我们赚取客户的信

任和口碑的关键。

在课程过程中，我们除了学习基础知识和技能外，还可以发现一些有趣的问题和关键技巧，向老师提问或者发表个人的看法和分析。因此，这样的培训还可以锻炼我们的沟通和学习能力。

最后，这一次的银行业务培训让我受益匪浅，不仅拓展了我的专业知识和技能，也增加了我的职场竞争力，并且更好的为我们今后的工作打下了坚实的基础。尤其是通过培训我们不断提高综合素质，更好地为业务所需要的各种服务要求做好充分准备。谢谢。

### 篇3：银行业务培训心得

#### 一、提高对安全保卫工作的认识是做好安全保卫工作的重要前提

首先，安全保卫工作说起来容易，看起来简单，但真正干起来是非常不容易的，过去自己在基层行当领导，对保卫工作的认识比拟单一，认为不出问题，不出事件，安全保卫工作就做好了，来到保卫部后，起初也觉得只要不出问题，押运不出问题，也就没有什么了，一年的工作实践和这次培训使自己真正认识了安全保卫工作的内容很丰实，任务很艰巨，责任很重大，特别是当前我行顺利完成了金库和押运工作的社会化后，安全保卫工作发生了很大的变化。

其次，做好安全保卫工作，不仅是我们创立“安全建行”的根本要求，也是为确保社会稳定与和谐的一项重要根抵。同时，随着公民民主和安全意识的提高，客户和员工的安全需求不断增长，要求我们要针对不同客户、不同交易方式提供相适应的安全效劳，银行安全保卫工作的质量和水平，将成为银行竞争力和客户选择的一个因素。更重要的是股分制商业银行的安全防范水平、刑事治安案件和安全事故、员工违法犯罪状况等受到有关监管部门、投资者和公众更多的关注，安全保卫工作好坏，非但影响到银行的经营状况，更重要的是影响到银行的声誉，影响到投资者对银行的信心，影响到银行股票价格的波动。从这个意义上讲“安全责任大于天”一点也无非分。从我们自身的经营和管理看，安全保卫工作也是确保我行各项业务稳定开展的前提和保障。一个健康、安全、稳定的经营环境，有利于我们集中精力开展业务，壮大自己，从而争取更大的经营业绩。反过来讲，不管我们业务开展的再好，一个案件、一起事故所造成的资金、名誉损失来看，总是得不偿失的。这一方面我们有着无数惨重的案例。

#### 二、强化安全防范意识是做好安全保卫工作的重要保证

从当前我行安全保卫工作面临的内外部形势看，我们的压力还是很大的。从内部看，全行的风险防范水平还有待进一步提高，对风险点的监控能力还有待进一步加强，由不得我们有丝毫马糊和松懈；从外部看，全省金融系统近期频频发案，转移库款、虚存实取、私自放贷、票据诈骗等等，案件形态多种多样。毫不夸张地讲，放松安全保卫无异于是将自己放在了火山口上。于是，我们有必要进一步强调以下意识：

一是“一把手”负总责的意识。行长在省份行安全保卫座谈会上讲到：“做好安全保卫工作首先是‘一把手’工程，……要认真贯彻落实“谁主管，谁负责”的原那末，切实履行“一把手”作为安全保卫工作“第一责任人”的职责。不管是行处“一把手”，还是部门“一把手”，都要把“为官一任，保一方安全”作为自己工作的第一要求，确保本单位的人员、财产、业务安全。

二是全员讲安全的意识。安全保卫工作不是哪个人或者哪个部门的任务，而是我们每一位员工的任务。任何一个岗位的员工，对本岗位和本单位的安全负有天然的责任。不仅业务岗位的人员要讲安全，就是在我们看来一些非业务岗位也同样有其相应的职责。比方，门卫就要守好大门，防止可疑人员随意进出单位；司机就要保证行车安全，不仅要注意自己不出以外，还要防止他人给你造成的伤害；食堂管理，要注意食品安全，不仅要使大家吃得营养、吃得满意，还要吃得健康、吃得安全。可以说，安全隐患有可能发生在任何角落、任何时间，我们全行上下每一位员工都应该成为自觉防范安全事故、案件的坚毅堡垒。

三是“防患于未然”的意识。安全保卫工作必须要“防患于未然”，而不是充当“事后诸葛”。要坚持“安全第一、预防为主”的原那么，真正建立起预防各类案件和灾害事故的长效谨防机制，使防范工作走在各项工作的前面，真正做到未雨绸缪。对全行的各类风险点要心中有数，对外部治安环境形势要有准确的判断，以便于指导全行。要结合工作实际，根据不同情形制定突发事件应急预案，同时要组织好相关预案的演练工作，使员工真正掌握预案的流程、要点和防范手段，确保应急预案真正发挥作用。

### 三、强化保卫队伍建设是做好安全保卫工作重要根抵

做好安全保卫工作，“物防”、“技防”是保障，但关键还在于“人防”。惟独抓住了“人”这一根本要素，全行的安全防范才有保证。一是要增强保卫人员的责任心。从事保卫工作的同志，一定要认认真真履行岗位职责，全心全意地做好本职工作。如果没有工作责任心，即使再有学识，再有能力，也无法做好本职工作。所以，要做好安全保卫工作，最重要的就是责任心问题，保卫人员必须切实增强责任心，认真履行保卫工作岗位职责。

二是要进一步提高保卫人员素质，建设一支适应股分制商业银行需要的安全保卫队伍。建立现代商业银行经营体制和管理体制，对安全保卫工作和保卫人员提出了更高的要求。我们要结合改革和开展的需要，努力加强自身的学习、掌握新的业务知识和工作技能，进一步提高综合防范能力。要切实关心保卫人员的工作、和学习，尽可能地解决他们在工作、生活中的实际艰难，使广阔保卫人员安于本职、勤于奉献。同时，要在机构整合的根抵上，坚持从严管理的方针，对不适应安全保卫工作的人员，要及时采取措施从保卫岗位上撤下来，确保保卫队伍的清纯性。

三是要加强教育与培训，增强全员安全防范意识。要时常对员工进行职业道德和安全教育，引导员工树立爱岗敬业、乐于奉献的道德情操，提高员工的法纪观念和安全防范意识。



四、做好转培训是落实安全保卫工作，扎实推进安全建行的重要任务。

培训虽然结束了，但是下一步的工作仍很艰巨，保卫部门如何做好转培训是当务之急，这也是落实安全保卫工作，扎实推进安全建行的重要任务之一。一是要认真培训的经验和成果，结合本行实际稳步进行。二是要结合开展的创立安全建行的活动采取灵便多样的形式举办培训。三是要在全行形成气氛使人人懂安全，人人抓安全，力争使平安保卫工作再上新台阶。

## 篇4：银行业务培训心得

作为一名银行新员工，我参加了银行业务培训课程，这让我受益匪浅。在这里，我想分享一些有关银行业务培训的心得体会。

首先，银行业务培训课程是为银行员工设计的专业课程。它是由专业的讲师授课，通过多种教学手段和实践操作，让我们更好地掌握银行各项业务知识和操作技能。通过这些培训，我深刻认识到，银行业务对员工的专业素质和业务能力要求非常高，而我们也不能掉以轻心，必须专心听课、认真动手操作、积极思考，才能够做好银行业务工作。

其次，银行业务培训课程深入浅出，非常系统。课程分为银行业务概述、信贷业务、银行电子银行、个人理财等多个模块，在课程安排和课程内容上非常细致。通过这些课程，我学习到了信用卡的办卡、激活、计息等操作流程，学习了存取款等基础操作，学习了如何进行贷款审批、监管和催收等复杂业务。

第三，在银行业务培训的过程中我体会到，操作精准度和速度、信任和服务态度等方面如何对银行业务的成功与否有着至关重要的影响。比如对于ATM充值或办理银行卡等操作过程中，一定要确保操作快而准确，以达到客户满意的目的。同时，银行员工在服务客户时，要注重礼貌、耐心和专业性，充分展示银行品牌的形象。

最后，银行业务培训有很多优秀的案例和典型案例，这些案例不仅能够让我们深入理解银行业务的操作流程，更重要的是，能够让我们体悟银行员工在实际操作中遇到的各种困难和应对策略。这些案例让我们更加意识到，只有在平时不断地积累和总结，才能够在实际操作中应对各种复杂情况，更好地服务客户。

总而言之，银行业务培训是我们作为银行员工必须参加的重要课程。通过这些培训，我们不仅能够掌握各种银行业务知识和操作技能，更能够提高银行员工的综合素质和职业能力。在今后的银行工作中，我一定会不断学习，并尽可能地运用到实践中，为客户提供更好的服务。

## 篇5：银行业务培训心得

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产

品的把握;第二,是对市场的了解和开拓;第三,与客户面对面的营销;最后,就是申请表格的填写和客户的维护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始,我拿到资料后的第一感觉是,这么好的产品,一定会有市场,我还准备了很多套说辞,如果客户问我这是什么卡?我就这么说。如果客户问我,你们行的卡有什么特点?我就那么说。可是当我真正面对客户时,他们的问题完全出乎我的意外,已经脱离了信用卡本身的功能。他们根本不会问你信用卡的好处,而是问你,你们的卡收不收年费?或者说我钱包里的信用卡已有好几张了,我不想办了?还有的说你们行的网点少,还钱不方便。说的最多的是,我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及,我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题,还是客户出了问题。最终,我发现忽略了三个细节:一是建行在9月之前,已经覆盖了一遍信用卡市场,我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性;另外一个就是中国人的消费习惯,量入为出;第三个就是扬州人故有的性格在作怪,明知是好东西,偏偏不办,因为他对你不熟,请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考,我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题,才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡,但在客户眼中,它是什么?是放在身边的一颗定时炸弹,是一个鼓励你用钱的工具,是放在皮夹里的累赘,是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的,没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能,我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就这张卡只是一张应急的卡,当资金周转不灵的时候,你可以用这张卡来救急。这样一说,相当一部分人会认同,他们认同了,就有机会了。营销到了这种程度,那些问什么是信用卡,信用卡有哪些功能的人,反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户,我们只有对症下药了。

信用卡的营销,我们落后于其它行,可以说没有任何经验可以借鉴,所以需要我们在营销实战中,在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉?就是要大胆走出去,说,不要怕拒绝,拒绝了再总结,再出去跑。产品需要由我们的客户来定义,我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二,对信用卡市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外,我们需要将其定位,并找到相关渠道把它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢?其实,信用卡销售指引,已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了13类行业为重点营销对象,第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业,并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户,但是操作下来一看,不对,信用卡部不仅需要他们提供收入证明,还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明,即使批下来,信用额度也很低,弄得他们很没面子,同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间,提高发卡量,我放弃了私营企业主这一块,开始按照《指引》中的行业对象来划分我的营销目标市场。

## 篇6：银行业务培训心得

为期十天的培训是短暂的，我们在这里听长辈的教导，在这里我们最灿烂的笑容。蓦然回首，所以有一个欢乐的聚会的机会也没有了，我们将以极大的力量和活力去工作，以新的精神迎接新的挑战，深刻的谦卑和尊重的心，却充满了喜悦和期待。

如果有人问我，在训练中你最深刻的印象是什么？我想说的是，榜样的力量。我们的每一个教学的领导，他们的生活标准，工作的经验和体会，深深影响着他们，他们是一个才华横溢的人，广泛地学习，他们有丰富的经验，他们的谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，尽心尽力，甚至训练班每一天，我们会在一起早上和晚上的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，感动。谢谢你的师资培训我们的真诚和热情的付出，感谢省提供的培训机会，为我们带来了新的精神洗礼。

如果有人问我，在训练过程中，你最喜欢？我想说，是实现校园学生职业改变精神状态。在这里，我们了解中国农业银行，发展的基本概况，业务模块，风险管理，文件标准，礼仪服务，工资管理系统，人员的培训及晋升制度。通过研究，与会者明确职业发展方向，规划人生蓝图，无比自豪，一个人成功。

“非法的危险，安全就是效益，合规创造价值……”，遵守的理念赢得了广大民众的支持，银行业是一个高风险行业，金融创新浪潮的推动下，金融业也逐渐成为主要提供风险转移策略在银行，在某种意义上，商业银行是“风险管理”的金融机构，“风险管理”作为其利润的根本手段，完善的风险管理体系，为商业银行创造更多的价值，在市场上获得的利润机会的风险承受能力，是现代商业银行核心竞争力的商业银行，风险存在于每一个业务环节，全面风险管理体现的是每一个员工的行为，因此，作为银行的员工，我们应该总是有风险管理意识和管理意识，积极预防潜在的风险因素，同时，注重保护自己。

“欢迎加入大家庭！”这个温暖的字眼不断在每一个先进的语音可以重复，事实上，在训练中，通过组织各种文化体育活动，增强学生间的交流，愉快。

每一天都安排了一个很全，学习，体育比赛，演讲比赛，表演彩排，丰富多彩的活动为学生提供了一个新的，自我表现，在美国广播公司家庭的舞台。特别节目排练，深化学生的互相了解，我们的青春汗水，绽放最美的青春，在显示活跃的舞台，充分展示新一代员工美丽风格！在这里，我希望20XX中国农业银行广东支行第三新员工培训艺术展的成功！

中国农业银行成功上市，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力建设成一个农业银行面对“3农”，城乡联动，走向国际，综合管理，致力于为广大的客户提供优质的金融服务的现代化全能银行。我们为银行的新的工作人员，敬业的精神，尽职尽责，遵守的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌！

最后，我想与同事分享以下：知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行

