

## 银行交流学习心得体会 ( 精选4篇 )

### 篇1：银行交流学习心得体会

8月7日，根据省银监局、省联社的统一安排，我有幸被选送到徽商银行阜南路支行交流学习。时间转瞬即逝，来到徽行已二个月时间，几个月来，自己的工作环境、工作对象、工作内容较原来发生了根本性的变化，为了使自己能尽快适应这里紧张有序的学习生活，我主动请教，多想、多看，感受他们先进的经营理念和严谨的工作态度，注意学习他们工作中好的经验、好的做法，每天坚持做好工作日记，现将几个月来学习工作中的几点体会汇报如下：

感悟一充满朝气，效率高的团队精神。来到徽商银行的这段日子，让我感受最深的是这里有一个热情、团结、务实、高效的集体。在这里处处都洋溢着对生活、对工作的满腔热情。他们对人诚恳谦和，从领导到同志，都和蔼可亲，领导与领导之间，能坦诚相见；领导与同志之间为亲密战友，兄弟姐妹。他们有一支好的队伍，每个员工不仅敬业精神强，而且有无私奉献的精神，哪怕经常加班加点也无任何怨言。其次，他们有认真严谨的工作作风。用认真、严谨、细腻来概括徽行员工的工作态度和精神一点也不过分。他们对各项规章制度的执行，各类业务流程的操作，规范、严密、谨慎，一丝不苟。他们年轻有活力，接受新事物快，整个团队有朝气，这个高效的团队也确实不负众望，至XX年9月底，自营贷款亿元，自营存款亿元，各项经营指标名列前茅。在这样一个火热的战斗集体中学习生活，我已被他们积极向上的敬业精神所感染，体会更多的是与他们共享工作成果时的喜悦。

感悟二先进的经营理念，专业化的市场营销。今天矗立在繁华街头的徽商银行大楼已成为合肥市的又一标志性建筑，吸引着过往行人驻足。徽商银行成立半年多来，坚持以“市场为导向，以客户为中心”的经营理念，以“立足中小，面向三市，突出零售”为宗旨，通过积极打造“市民银行”，增加了市场份额，提升了市场占有率。其次，就是他们现代专业化的市场营销，他们以客户为中心，以服务为依托，通过产品、定价、促销等要素的结合从而实现符合自身条件的市场营销策略。比如：他们大力拓展个人消费信贷业务，与楼盘开发商鉴定合作协议，做好对购房客户的按揭服务；他们争取与有实力的存量房中介机构合作，提高本行存量房按揭贷款的市场份额；他们利用“黄山卡”代发工资、代收各项基金；他们通过理财产品带动个人金融业务营销，不断贴近市场和客户，增加中间业务收入，形成了具有自身特色的零售业务系列产品。每天置身在这“门庭若市”的氛围中，仿佛每一处都有新的收获，同时我也深刻感受到，其实徽行的每个员工都有自己服务的客户，他们已经不自觉地进入了全员营销。

今天，正处在改革发展中的农村信用社也应革新经营理念，创新服务手段，大力拓展零售业务，立足社区，充分利用跟市民、农民接触紧密的有利条件，不断了解他们的需求，并通过不断创新，适应不断变化的客户需求和市场环境，找出适应农民，适应城乡结合部，适应新型城区的产品，这种创新是我们最急迫的。

感悟三崇尚知识，加强培训，打造专业化的金融队伍。在市场环境不断发生深刻变化的今天，徽商银行对全行员工提出了更新更高的要求，“逆水行舟,不进则退”他们从各

级管理人员到一般员工都利用班前班后主动学习，掌握新知识，学习新经验，既学本部门主要业务，又学银行综合业务，营造了良好的学习氛围。另外，他们对员工的培训也相当重视。在银行工作的两个月来，耳闻目睹了他们先后对高管人员、支行中层干部、客户经理进行了个人理财、政策法规、业务营销等不同形式、不同内容的短期培训，员工的业务素质得到了提高，同时也打造了一批学习型、务实型、专业化的金融队伍。

目前，我们农村信用社员工知识结构不合理、文化素质参差不齐。许多从业人员对现代金融概念和操作方法还不熟悉，知识和技能未得到很快更新；尤其是集经济、金融、会计、电脑、审计及法律一体的复合型人才更是甚少，造成这些问题存在的一个重要原因是农村信用社员工教育培训工作相对滞后，员工队伍的整体素质难以适应农村信用社的可持续发展。我们应尽快制定适应市场、适应农村信用社发展的培训机制，给员工讲理念、法规以及最新的营销知识等，这样员工逐渐就有了方向感和凝聚力，更重要的是可以提高农村信用社员工的整体素质。另外一个不容忽视的问题就是农信社的企业文化建设，企业文化能让团队形成凝聚力，使得员工能够找到自己的发展空间，并且形成对企业的忠诚度。同时，企业文化也是构成农村信用社竞争力的重要组成部分。

二个月的交流学习赋予了我新的视野、新的认知、新的思维。这段难得的经历，必将对我今后的学习、工作产生积极而深远的影响。四个月的时间很快就要过去了，在以后的日子里，我将继续珍惜这来之不易的学习机会，勤于思考，加倍努力，不断积累所学所得，这必将会成为我一生中享用不尽的财富。

## 篇2：银行交流学习心得体会

今天中午在辅导员翁老师的带领下我们金融和证券三个班的就业小组代表去参观了兴业银行的客户服务中心。翁老师为了解决我们交通不方便的问题特意向学校申请了校车，为我们参观提供方便。

兴业银行于1988年8月26日成立，总行设在福建省福州市，是中国人民银行批准成立的首批股份制商业银行之一，兴业银行上海客户服务中心直属总行电子银行部，办公地点设在上海，定位为中高端客户服务中心，集中受理贵宾客户的业务咨询与服务。

我们这次的活动由兴业银行的客服人员和培训人员带我们进行参观并为我们进行讲解。一进入办公楼我就一种特别干净的感觉，很整齐很舒服，也许是做客服的需要，所以也比较安静。在他们办公区的走廊上都贴着他们平时活动的照片，有生日会、春游和公司组织的一些小型活动的照片，看着这些照片可以感受到他们平时的工作和生活是什么样的一个状态。走进客服区，感觉平时在电话里才会听到的声音此时就在自己的身边，每人一个自己的独立隔间，一台电脑、一个耳麦和一部电话，简单的工作设备却体现出不简单的工作内容。可以想象在我们遇到相关困难时的这一通电话是多么让人安心，听着那镇静的声音，有条理的为你解答问题，以前觉得客服的工作性质没有什么挑战性，也就是接电话，平时是很闲的，但今天看到大家的工作面貌让我以往对客服的看法有所改变。为了缓解大家的工作压力与疲惫，公司还特别贴心的为

员工们设置了休息区，有电脑，书籍等，将来还会有电视机等供大家消遣的设备。参观过后我们在兴业银行客服中心的牌匾前合照。

之后客服中心的工作人员就对于客服中心的发展历程、方向与薪酬等方面为我们进行简单地介绍。听着工作人员的讲解就觉得干客服的就是不一样，说话不仅有条理而且声音甜美温和，给人一种一听到她说话就需要安静的感觉。对于客服中心对于应聘者的学历要求没有特别严格，如果只是做客服代表大专学历就够了，但为了以后的发展有本科毕业证书是最好的。对于培训方面，需要三个月的培训期，当然，在这段时间客服中心也为培训者提供食宿方面的支持。

经过一个多小时的参观了解，我们大家收获很多。首先就是又多了一次就业机会，其次就是对客服这个行业有了新的了解，最后就是对兴业银行有了一个简单的了解。值得一提的是，有一位翁老师带的学姐就在兴业银行的客服中心工作，现在已经开始带学徒了，是很优秀的一位学姐，也是我们学习的榜样。干一份工作就要有对这份工作应有的热情，这样才会在这个岗位上有突出地表现。我们以后不管做什么，都抱着干一行爱一行的心态，这样才会有好的发展。

### 篇3：银行交流学习心得体会

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，银行员工学习心得体会。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\*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、但是相对转自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\*，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4：银行交流学习心得体会

XXXX年5月19日，按照分行安排去XXX分行进行为期XX天的交流学习。短期交流主要是思想观念、工作方法方面的学习，抱着这一学习目的，沿着崎岖的山路来到了XXX分行XXX支行。该支行是XXX银行首家小企业专营支行，截止X月XX日，该支行存款XXX亿元，贷款XXX亿元，客户经理XX人。而XXXXX支行是XXX首家小企业专营支行，截止X月XX日，支行存款XX亿元，贷款XX亿元，客户经理XX人。比较一下两支行有较大差距，通过五天的跟班学习，让我感受颇深，主要体现在四个方面：

## 一、信贷产品丰富、制度运用灵活

小企业贷款一直是XXX分行资产业务的短板，通过对XXX支行信贷业务流程的了解、信贷业务档案的翻阅，感受到第一是支行思路清晰，对总分行相关制度能活学活用。体现最明显的是一户贷款企业调查时主要是针对企业结算量、水电费使用情况、工资发放情况等几个方面进行，如果企业经营产品好、产品有市场、经营业绩较好情况下，对该企业资料进行适度包装，争取能达到我行授信要求。第二是业务范围较广，覆盖面大。经过了解，该行30%贷款为县域经济或周边地区，座谈时一位客户经理说最早曾在XXX发放过一笔贷款，就此问题该支行XX行长说“之所以发放县域贷款主要是通过贷款发放能提升XXX银行知名度，其次XXX市区贷款毕竟资源有限，如果不发展县域会导致业务增长缓慢”。第三是产品比较齐全。XXX银行第一笔小企业应收帐款质押贷款就发生在该行，同时该支行大力倡导“XX户、XX户联保”贷款，既发放了贷款，又增加了存款。另外该支行与XXX市中小企业担保公司、XXX市小额贷款担保中心加强了合作，从而有力地支持了个体工商户，对小企业户数提升有较大帮助，也拓宽了企业融资渠道。

## 二、稳定存款增效益、揽储方式多样化

该支行为彻底扭转存款大幅波动的不良局面，及时建立了以存款为中心的多项工作措施，深入挖掘目标市场，开展竞赛活动争揽存款、以推进协议存款开户、以理财产品挖转存款、以代发工资吸收存款等活动来稳定存款。其中开展储蓄竞赛活动争揽存款：制定强有力的激励措施，树立集体与个人目标统一、利益一致的“一盘棋”意识，全行全力争揽存款。首先，组织人员及时对公存客户帐面上大额存款资金进行了解，对暂时不用的存款为客户做好理财，提示转存为7天通知存款、定期存款或者协定存款；其次，以理财产品挖转存款：抓住我行理财产品收益高、发行期次多、资金回笼快等优势，将他行客户作为主攻点集中力量挖转，随时关注它行的大量理财产品到期时间，组织人员与大额储蓄客户进行电话随访，与客户“零距离”接触，做到将理财产品和大额客户到期的存款都顺利转存。最后，积极开展单位协议存款，通过了解该支行80%对公客户签订了单位协议存款，更好地提升对公存款的收益最大化及存款积极性。

## 三、提升团队凝聚力、营造良好工作氛围

该支行注重培养群体意识的养成，通过员工在长期的实践中形成的习惯、特长、兴趣等行为，加强员工之间的思想引导使之产生共同的使命感和认同感，例如为营造职场良好氛围，张贴工作喜报、标语以此来鼓励先进个人、激励其他同事；在早晨会主要表彰与昂、激发积极性，在业余时间组织员工进行羽毛球、篮球、拔河比赛等等，都对营造职场良好氛围产生积极的作用。因为团队意识的建设是一个支行同心协力不断向上的原动力，让支行员工认为为团队做贡献，就是在为自己争取荣誉。可以说，一个支行的团队意识越强，它的生命力就越旺盛、越长久。士气高扬、活力充沛的团队可以将全部员工牢牢地捆在一起，更好地发挥整体作战能力。

## 四、细分制度、提升支行内部管理精细化

在该支行交流学习过程中，我充分的感受到内部管理精细化带来的效益提升。主要体现在支行内部制度建立了细致的岗位内部考评制度,精确考核的科学管理模式，使之任务到人、责任到人、按绩效取酬的分配原则，把管理的对象逐一分解，量化为具体的数字、程序、责任，使每一项工作内容都能看得见、摸得着、说得准，使每一项工作都有专人负责。

通过这次宝贵的交流学习机会，让我领略到了XXX分行员工饱满的工作热情、体会到了对于工作蓬勃的斗志、学习到了对于信贷制度的灵活运用。我想通过这次交流学习，看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，起到了取长补短的作用。在今后的工作上主要再做好以下几个方面：

一、贷款业务方面：在以后的工作中，积极加强制度的深入学习，深刻领会其内涵，对企业的调查做到如实反映的同时，以避免风险为目的，改进调查工作及审查工作。同时，加强客户经理培训工作。积极拓展县域经济。

二、存款营销方面：以综合营销竞赛活动为契机，建立存款营销长效机制，将高端客户信息库工作继续深入开展下去，并积极做好对公客户的理财观念，推动协议存款的开展。

三、在团队建设方面：丰富支行会议内容，开展支行员工业余生活的相关活动，从而提升支行凝聚力。

四、内部管理方面:针对支行每个岗位制定员工管理细则，从而大大提高工作执行力。

交流才能提升，通过交流，使人的观念得到了转变，通过交流，使工作水平得以提升。在以后的工作中，我们将继续与兄弟支行加强联系，从而更好地促进支行工作。