

银行岗前培训总结 (精选6篇)

篇1：银行岗前培训总结

20**年，在市分行党委的正确领导下，在“科学发展，强行富民”的战略指引下，在全行员工的共同努力下，以强化示范网点建设和信贷咨询网点建设为支撑，以项目营销为抓手，积极推进业务结构调整的营销方式的转变，不断提升风险管理水平和综合管理能力，全面推动了各项业务又好又快发展，现就临湘支行一年来的经营工作简要分析如下：

一、20**年主要经营工作亮点

(一) 积极引导、调整结构，强化考核，效果显著。业务结构通过调整，收入水平更趋合理。20**年，我行立足加快转型，实现效益规模发展，为此，全面优化了业务结构。公司、信贷业务等银行的标志性业务收入规模、占比较去年大幅提升，低成本、高效益的中间业务发展良好，信用卡收入在全市靠前。截止12月末，信贷收入占比X%，比去年相比，上升了X个百分点；公司业务收入占比X%，比去年相比，上升了X个百分点，较2011年相比实现收入增幅X%，在全市收入完成进度排名第二位，仅次于XX县支行。

2、全方位优化激励政策，调动全行员工积极性

年初，业务部一是出台了《关于制订20**年XX市支行(后台)员工绩效考核办法》，明确了管理人员全年揽储积分标准，实行积分制考核，突出提前完成任务奖励，设置贡献奖、规模奖，成功实现了业务的交叉销售，将全行后台员工的积极性提升到了极致；二是通过多次召集前台网点人员开会讨论，最终出台了《关于制订20**年XX市支行(前台)员工绩效考核办法》，明确了前台人员全年揽储积分标准，通过业务笔数和日均余额双重考核员工绩效，重点督导服务质量、业务能力以及营销揽收情况；三是二季度又出台了《关于开展20**年二季度双过半个人金融业务竞赛的通知》，实行多劳多得，将营业员的工作积极性推至高潮，形成你追我赶的良好局面，特别是信贷员的交叉销售取得了明显成果；四是积极开展信用卡专项竞赛，发卡率屡创新高，五是鼓励项目营销，为储蓄存款业务实现规模突破奠定基础。

截止12月末，全行储蓄存款余额达净增XX万元，净增绝对值县域排第2名，存款结构不断优化，X万元以上的vip客户比年初增加了XX户，达到XX户；二是信用卡发卡全区排名第一；三是代理保险业务排名前三；四是理财结算类业务势头强劲。累计销售各类人民币理财产品完成年计划的XX%。发放绿卡通卡XX张，超额完成市分行预算计划，排全市第二位。信用卡发放X张，排全市第一位。

(二) 突出重点、攻破难点，公司、信贷再上台阶

1、加大项目营销力度，公司业务初见成效。

2、信贷业务突出了一个“早”字，达到早发展、早受益的目的。今年，全行

信贷业务积极应对额度刚性管理，准确把握节奏与节拍，年初，通过实行信贷跨年度竞赛，南北小组竞赛激烈，信贷规模曾一度进入全区前三，并且实现了稳健发展。全行小额贷款新放款逾期率0.02%，不良率0.02%，其他贷款产品逾期为0，不良贷款逾期率为X%，与去年相比，逾期率下降了X%。

二、20**年工作安排

总体思路：

坚持“发展为第一要务,控险为第一责任”的指导思想，转变经营方式，调整信贷业务结构，强化示范网点建设，以项目营销为抓手，做大做强三大板块业务，构建“指标先进、导向明确、激励鲜明、约束有效”的绩效考核机制，全面推动各项业务又好又快发展。

主要工作目标：

企业发展目标：支行综合绩效排名进入全市前三位，县市支行综合排名进入全省30强。

经营效益目标：支行营业收入增长50%

管理目标：不发生严重违法犯罪事件，不发生资金案件，不发生火灾事故，不发生重大人身伤亡事故。

根据各项工作目标，20**年，全市邮储银行重点抓好以下几项工作：

（一）坚持科学发展观，确保可持续发展

一是坚持发展为第一要务理念。只有发展才能提升社会地位，只有发展才能真正实现强行富民。

二是保证可持续发展。一方面要稳健发展，不能盲目冒进，要科学地对待风险。另一方面要正确树立风险意识，提高风险意识和防控能力，由被动接受约束向主动自我约束转变。继续保持政策激励，引导业务快速增长，为抓早抓好一季度业务发展旺季，支行通过综合分析，出台了关于《开展20**-20**年跨季度业务竞赛的通知》，给出国内考察指标奖励，充分涵盖全行员工，针对各部门实际情况，突出前台员工贡献奖，后台员工激励奖、大堂经理、网点规模奖，为20**年各项业务发展，提高个人价值，明确了具体目标。

（二）、全面推进三大板块业务又好又快发展，再铸辉煌。

1、始终坚持信贷业务核心地位不动摇，实现各项贷款的齐头并进。

（1）调整政策，鼓励营销，鼓励主调，6:4的比例调整。

(2) 熔炼信贷队伍，铸就精英团队。以“回炉再造”、“优胜劣汰”和“补充血液”等多种方式，成功打造业务管理精英和业务营销精英两支队伍，促进信贷业务的健康可持续发展和基础管理能力的稳步提升。

(3) 加大宣传力度，弘扬邮储品牌。继续借助电视、报纸广告等新闻媒体宣传邮储信贷产品，深入客户群体，开展反馈活动，突出信贷从业人员绿色服务，强化“八不准”意识，突显信贷产品优势，打造邮储品牌社会效应。

(4) 完善渠道建设，推进行业开发。首先继续有效地建设第三方营销受理渠道，譬如电信合作营业厅、邮政渠道，扩大业务受理范围，提高客户资源的持续补充能力；第二积极开展信用村、镇建设，扩大邮储银行知名度以及农村市场占有率。第三全面推进行业开发，深度挖掘现有行业，同时在茶叶、西瓜矿石产品加工等其他产业上寻求更大突破，摸索产业链，开展上门服务，及时满足客户资金需求。第四搭建房产中介合作平台，借鸡生蛋。

(5) 开展营销活动，储备客户资源。一是开展“走进工业园，服务小企业”活动，储备小企业贷款潜在客户；二是加大营销主题宣传投入，利用产品优势，吸引二手房、综合消费贷款客户；三是加强与就业局的联系，落实200万元担保基金的问题，为20**年再就业贴息贷款的发力打下基础，四是加强与XX市分行的沟通，尽快开通林权抵押贷款，五是加强与农机局的联系，做好农机补贴贷款工作。

(6) 强化风险管理，提高资产质量。一是继续抓好信贷业务“回头看”，认真落实专项检查发现问题的整改和处罚工作，深入开展不良贷款攻坚活动和信贷责任追究规定学习活动，加强信贷业务的现场和非现场检查。二是加大逾期贷款的催收力度，遏制逾期贷款的攀升，确保信贷资产质量。

2、加快公司业务发展步伐，实现规模增长。

一是要积极跟进茶厂棚户区改造项目的营销工作；二是要加大住房公积金项目营销的力度；三是要加大对财政、社保、医保、林业、房产、国土、民政、六中等部门的攻关力度，同时做好工业园、滨江产业园的开发工作，四是做好老客户的维护工作，四是抓好非税全员营销工作，五是做好票据业务宣传工作，使票据业务成为明年公司业务收入新的增长点。

3、不断提升个金业务发展效益，实现“大个金”零售银行发展战略。

20**年，支行要积极实施“大个金”零售银行发展战略，转变增长方式，推进个金业务规模效益发展。一是抓好渠道建设，提升网点自然吸储能力，认真开展示范网点建设。二是抓创新营销。要以项目营销为抓手，狠抓县域市场和中高端客户市场，拿出专项费用开展个金项目营销。三是抓高效业务。加大偏股型理财业务、代理保险等效益型业务发展力度，实现“以量补价”。四是加大代发业务的营销力度。五是抓风险防控。强化信用卡、商易通、邮惠通业务风险控制，开展业务检查和风险点排查，防范各类风险事件的发生。全员营销，力争一季度完成全年计划的70%。

(三) 实施管理提质，确保效益提升成果

1、强化信贷资产质量管理。要通过高效的监督检查来树立起贷款的严肃性、制度的权威性，重点防范道德风险、重拳打击虚假贷款行为，严厉惩处违规行为。

2、强化审计内控管理工作。努力实现“三个确保”：确保邮政金融资金案件为零；确保内控评价二级合格率为80%以上；确保“标准化审计”活动达标率为100%。

3、高度关注信贷、公司业务新领域，外部营销重点环节的案件防范工作，防止大案要案的发生。要认真贯彻落实银监会提出的各项文件要求，进一步加大对重点业务、重点岗位和重点环节的检查频率和深度，持续提升案件防控能力。

篇2：银行岗前培训总结

从去年12月11日中国工商银行北京分行的笔试开始，我就注定与这个实力雄厚的世界500强企业结下了不解之缘，一路厮杀艰辛走来，直到正式成为一名工行人，现回想起来，感慨良多。时间仓促，现简要写下这篇培训总结聊表心意，既是对自己这10天学习的体会概括，也借此表达对各位培训老师的感激，同时也提出一些想法与即将要培训的同学们共同分享。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，看电视时点，和家人聊天时点，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。连我妈妈都打趣道：“我很爱听你点钞的唰唰声。”同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上了。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。果然，事实证明我平时的功夫没有白费，在最后的考试中发挥出了自己的水平。美中不足的是，机器点钞出现了失误，导致时间耽误，表现不佳。反思起来，也与平时用练习机器点钞不够多有关。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说工行的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，当我使用nova系统进行个金业务的学习和实践时，深刻体会到了这套先进的银行模拟系统的强大和工行领导的用心良苦。每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及

时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在两次模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善，同时，仿真网点的良好条件也是我们进步飞快的助推器。

这10天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。

这10天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

10天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

篇3：银行岗前培训总结

转眼间，为期一个月的岗前培训就要结束了，回想起来这真是一段让人难以忘怀经历：紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，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同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。短短三十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

一、拓展业务知识，提高服务水准。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。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重要的一项业务内容，主要讲了相关的规章制度，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，重点关于开户、

转账、办卡等有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，在空闲时间我们还不断进行点钞、扎把等相关业务练习。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夯实的基础。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，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

二、加强同行交流，提升自身素质。这段时间和各位同事、领导接触最多，他们不仅是我的老师和前辈，也是我们学习的榜样。在他们身上，我学到了踏实、诚实、勤恳、努力、坚韧，勇于承担责任。我们领导的授课内容没有华丽的语言，但句句吐露真诚，方法切实可行。正是他们的踏实和负责，也使他们毫无保留地把自己的经验传授给我们，让我们学会做一个诚实守信的人，他们用自己的言行向我们诠释了什么是合格的工行人。也非常感谢各位领导和同事对我的关心，为我们提供了良好的学习和生活环境，让我们时刻感受到大集体的温暖，这样的集体，这样的领导，这样的同事，让我更加坚定自己抉择。

三、明确工作定位，迈开坚定步伐。培学以致用，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，讲了刚入职场应注意的一些问题，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法律极为重视一下，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。

难忘的三十天培训时间转瞬即逝，我们即将走向自己的工作岗位，在那里开创未来的事业，经过这段时间的培训，我心中充满了信心，也更加坚定了自己的选择。这段时间我不但认真学习掌握了银行的有关规章制度，接受了体系化的业务培训，更重要的是我在实际训练中懂得了团结精神、细心谨慎、勇敢坚韧在生活工作中的地位，在今后的事业生涯中，我一定会勤勉努力，做到让客户满意，让领导满意，让自己满意，成为一名合格的工行人。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。我会将这次培训所学知识积极运用到具体的实际操作中去，并在工作中不断学习，开拓进取，创新思维，勤勉努力，尽职尽责，在工行大家庭中贡献出自己的一份光和热。

篇4：银行岗前培训总结

*邮政还广大邮政用户消费需求的多层次化、个性化趋势日益明显，传统的业

务种类已难以满足广大用户工作和生活的需要。因此，邮政在办好邮递、集邮、金融三大类数十种传统业务的同时，根据市场需求，不断提高一些传统业务的服务水准，开发出许多新的邮政业务和服务，并逐步形成了以核心业务为主导、以多元化的业务为补充的业务结构。

理财即对于财产（包含有形财产和无形财产=知识产权）的经营。多用于个人对于个人财产或家庭财产的经营，是指个人或机构根据个人或机构当前的实际经济状况，设定想要达成的经济目标，在限定的时限内采用一类或多类金融投资工具，通过一种或多种途径达成其经济目标的计划、规划或解决方案。

实习让我熟悉和适应了储蓄的一些基本流程和业务操作环节，拓宽了视野，增长了见识，了解如何处理复杂而微妙的社会人际关系，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己就业之路做准备。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

通过一周的实习，我发现自己喜欢上了这个充满热情的团队，慈善的支局领导，热心的同事，从他们的言语中渗透着对邮政业的热爱让我深深认识到积极融入支局，与同事们搞好关系是做好工作的前提。我要扬长避短，多向同事们学习，相信在大家的帮助下，做好工作，完成领导交给的各项任务。

在师傅和同事们的帮助下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。对客户信息进行登记并整理，有针对性的推荐产品。在银行工作特别是前台营业人员，首先要具备的工作态度就是耐心，为客户提供满意的服务，以优质的服务和真诚的交流赢得客户的支持。

在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水*外，更应该加强自己的业务技能水*，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。因此，如果有幸被录用我将用心学习业务知识，加深对理财知识的认识。

篇5：银行岗前培训总结

为提升建行员工的服务水平，加强建行员工的服务理念，树立建设银行良好的社会形象，展现建设银行优质文明服务制度化、规范化，20____年7月，我有参加了中国建设银行玉山县支行组织的员工规范化服务培训，通过3天的紧张培训，在培训老师的精心指导下，建行员工的服务水平明显得到了提升，服务质量得到了很大的改善，现就我学习的规范化服务谈一点体会。

作为服务行业，商业银行除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合

竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素养是基础细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是

仅做表面文章。我们常常提出要“专心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

之所以坚持银行服务要“深入人心”，一方面是由于当前很多的银行服务表面文章做得太过明显，另一方面是由于银行服务的趋同性日趋显著。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转银行员工的意识，切实为不同客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

篇6：银行岗前培训总结

9月25日从三峡赶往小溪塔参与这次集中培训最终一次上机考试，有点紧急。检验我们半个多月的培训结果的时候到了，这半个多月我们将近三百人聚集在三峡培训中心集中培训，从省联社，三峡农商行到我们长阳农商行都细心周到的支配着我们的生活，特殊是把培训的内容支配的特别的具体，完善。从农商行的历史到农商行的进展;从核心系统到电子银行;从规范服务到职业规划，每一步该学什么怎么学都为我们想好了，我特别荣幸能有这样一个机会参与培训。这次的培训的内容都是我从未接触过的领域，对我来说是新的开头，所以放下过去的成果，把这作为新的起点，从零动身，是我必需做到的。无论过去的我工作，学习是怎样的，这都不能代表如今，我只有将心归零，才能脚踏实地，才能更好的适应新的工作，适应这次的实习。

前往考试的路上，火烧坪支行的胡行长提前联系了我另外两个学员，通知我们接下来一段时间我们都将在火烧坪支行实习，一开头内心是有点可怕的，由于火烧坪作为长阳辖区最高的地方，天气特别寒冷，交通也不便利，我可怕我无法适应。可是认真想了想，我们每个人进入农商行就是做好了从基层做起，从农村做起的决心，假如这点困难就无法克服，那还拿什么面对以后的生活，越是艰苦，我们就越要坚决自己的信念，保持我们的初心，走好每一步，做好每一件事。所以去往火烧坪的路上，我看着外面的风景，从山脚到山顶，从一座山到另一座山，从云雾中穿过，从清江边到大片蔬菜种植地，我觉得太美了，我感叹着期盼着。

我们以后要做的事许多，让我们撸起袖子加油干，把这条属于我们，属于农商行的路始终走下去，从零动身，脚踏实地，坚决信念，保持初心，我们会走的更远。