

银行培训总结

篇1：银行培训总结

2012年xx月xx日至xx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总结如下：

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2：银行培训总结

为期六天的岗前培训结束了，这六天紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在

这些日子里，我们从校园走入民生的企业氛围，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的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升民生的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

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：民生银行的企业文化、信用卡基础知识、特惠活动、陌生拜访的营销技巧、授信政策、实战演习、跟岗等。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟操作等各个方面。这令我受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

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。培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，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和客户满意度的重要性。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。老师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。客户是上帝在金融界也不例外，努力提高客户满意度是信用卡业务做大做好的关键。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，卡中心投入了大量的人力、财力，请到了多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍信用卡的基础知识、授信政策和工作经验，让我们受益匪浅。短短的6天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了民生银行这个大集体中。培训对我的教育将长久指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们将迎来正式的工作。这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。民生银行这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的民生新人~

篇3：银行培训总结

参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要

。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过丛主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

篇4：银行培训总结

银行培训中心于20xx年11月20日开展了对我们为期十天的培训。在此次培训过程中，依据各行社实际状况及办事处有关要求，通过形式多样的课程讲授、研讨沟通、案例分析等形式，全面提升了我们培训人员的综合力量。期间培训中心特殊邀请了浙江农信首批内训师业为我们讲解相关内容。此次培训得到了大家的高度评价和认可。

一、具体介绍了浙江农信系统的历史、现状及将来进展方向。通过对我行在银行同业进展中的地位和竞争优势的介绍，特殊是吴晓岚老师的讲话，关心我们树立骄傲感和责任感，增添我们对本行的认知程度。认清自身的责任，深刻领悟我行成为规范经营、现代化管理、科学进展的商业银行的将来进展目标。

二、讲授了浙江农信系统的主要业务框架。对银行信贷业务操作流程与管理、银行柜面业务操作风险防范、货币防伪、网上银行操作与风险防范、国际业务操守业务等方面的学习，关心我们进一步理解银行的主要业务层面，学习银行的资金业务的主要产品及将来投行

业务的拓展。

三、对我们的职业素养进行系统的拓展培训。使我们制造了轻松的团队气氛，关心我们信任互相熟识，融入团队，并且培育我们学员熟悉自我，战胜自我，不断进取，坚持不懈的精神，提升了团队合作意识和团队归属感，营造互相激励的团队气氛，体验个人与团队的共同成长，增添了集体荣誉感，提升了对企业的归属和认同。

四、学习浙江农信系统规范化管理手册和银行职业道德与操守，以互动、多变的教學形式关心我们树立正确的、主动的职业道德观念，做到实际工作中的规范化操作，提高员工的团队合作力量。

本次培训活动得到了行领导的重视，并且对我们提出了期望和要求。为了到达让每一个参加培训的人员得到学问的补充和技能的提高，本次培训非常重视事前的学员需求调查，并采纳互动的教學形式以激发我们学习的主动性，主讲老师结合实际状况一一解答学员的疑问。培训结束后，我们纷纷对工作提出建议和要求，并表示收获很大，盼望在今后能够连续参与类似的培训。短短的十天时间，我们能够学到的学问是有限的，在今后的工作中，要不断的将培训和学习相结合，通过学问的不断积累来提高业务水平。也盼望各部门的老员工能发挥“传、帮、带”的作用，严格要求我们。

篇5：银行培训总结

根据总行《中国农业发展银行新员工入行培训管理暂行办法》（农发银发[201*]172号）规定，分行组织了此次为期三个半月的培训。实习期间，在单位指导老师的帮助下，我熟悉了政策性金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将此次培训实习的具体情况 & 体会做一个系统的总结。

一、培训时间分配

培训时间自201*年12月1日至201*年3月11日，共计101天。201*年12月1日至31日在省分行营业部进行岗位培训，201*年1月1日至1月31日在内部审计处进行岗位培训，2月12日至28日在办公室进行岗位培训。3月1日至11日进行集中授课培训。

二、培训内容

这次对我们新入行员工的培训，采取了岗位培训与集中培训相结合的方式。岗位培训主要包括：信贷、计划、财会等业务岗位的培训 and 以办公室工作为主的综合岗位的培训。集中培训的主要内容：1.农发行员工操守，包括对农发行概况的了解、职业道德等；2.信贷业务，包括客户营销、信贷管理、风险管理和资金计划等；3.财会业务；4.综合业务，主要包括办公自动化、公文格式及办理流程等。

(一) 岗位培训我分别在省分行营业部、内部审计处和办公室三个处室进行实践学习。其中：

1. 省分行营业部

我主要在营业室进行学习与实践操作。因为在县支行里，我主要从事财务会计岗位工作，所以在营业室里学到了很多岗位上的业务知识与操作流程。在老师们的指导与示范下，我懂得了发放贷款、收取利息、计算利息及平时业务办理的基本操作方法。接触到了很多在县支行不曾办理过的一些业务，了解了基本的处理方法与操作。其中，让我最为深刻地便是，不论业务量多大，时间多紧迫，营业室里的每个老师都能严谨高效，及时的完成工作任务，没有半点浮躁。体现了其精准求实、高效稳健的工作作风。这对我在以后从事会计岗位工作中起到了受益匪浅的作用：不仅要高速更要高效地完成自己的每一项工作任务。

2. 内部审计处

来到内审进行培训的一个月里，正值团拜会及新年，处里没什么工作任务。虽然没能亲身参加内审处对分支行的审计工作，但内审的老师们细心的给我们送来了相关教材，让我们学习审计工作的基本内容与意义。初步了解到了审计工作的安排与部署。处长和老师们也非常关心与照顾我们，经常询问我们的生活情况，关心我们的住宿与饮食。让我们切身体会到了农发行这个大家庭相亲相爱的温馨与和睦，虽身处异乡，却未曾有异客的感觉，是我更加积极地想要去融入农发行这个大家庭。

3. 办公室

在办公室的两个星期里，给我的感觉就是忙碌。每天都是在不停的收发文件、编写文件、对文件进行排版，每个人都是各行其是各尽其职。老师们虽然忙，但也并没有忽略我们。欧阳主任会先给我们讲述编写公文、文件的具体格式与要求，向我们展示正确的公文样稿，从事操作的老师们一有时间有机会就会向我们示范收发文件、排版文件的操作方法，让我了解到农发行公文的收发与排版的基本要求。才认识到，原来写文章有这么多的要求，每个岗位都是要细心与耐心才能够胜任。办公室的培训期虽然短，但是在老师们地教导下让我学到了从事综合业务的基本要求，得到了胜任办公室工作要求的精华，增加了自身的综合业务知识。

(二) 集中培训，主要是各个处室的老师集中给我们进行授课，这让我们在进行了实践操作后又完善了我们的理论知识。

1. 学习方面。两个星期，分别由信贷、风险、资金计划、财务、办公室、监察室、人力资源等处室的老师给我们进行授课。集中培训进行授课的优点就在于它不但巩固了我们在各自岗位的理论知识，更让我们了解了其他岗位工作的基本工作要求与操作流程，丰富了我们对于银行业工作的知识面，使我们了解了岗位之间的连带与相辅相成的关系。每一个岗位都不是独立的，他们都是相互衔接而发挥各自的意义。让我懂得了从事工作的每一个人都要相互依靠，互相帮助才能去完成各自的工作任务，脱离了集体不但个人的工作完成不了，整个银行也不能正

常运转。

2.生活方面。此次的员工录入是有史以来最大规模的招用。虽然人数上来比较多，但我们却像个小家庭一样，温馨和睦。每个人都是互帮互助，相互关心。集中培训期间，感觉又像是回到了大学校园，每个人都是单纯的，坦诚的，真实的。我们一起学习，一起计划未来，一起树立各自的目标并互相激励。使我们不仅培养了工作的默契，更建立了纯真的友谊。

三、培训思想总结

本次培训活动得到了行领导的重视，并且对我们提出了期望和要求。在最后的集中授课中，每一位老师都是将自己的工作经验与待人处事的方法讲述给我们，毫无保留的教我们他们所知道所懂得的一切。每一句话都回答了我们现在所想的所困惑的所迷茫的问题，给我们敲响警钟，为我们在以后的工作道路中指明了方向。101天过的很快，眨眼功夫我们已经回到了各自的岗位。我真的很感谢分行组织的此次培训，它不仅让我学到了很多金融工作的专业知识，熟悉了工作的技能操作，更让我得到了难得的友谊与亲情。三个半月的时间，让我和老师们之间不只是师生关系更上升为亲人，我得到了老师们的关爱同事们的友谊。如果说知识是此次培训我所得到的成果，那么亲情与友情便是我索获得的这一生的财富。我会努力工作，不断充实自己完善自己，将自己所学到的用在工作中。人生就像一场旅行，不在乎目的地，在乎的是沿途的风景及看风景的心情。老师们的言传身教让我懂得，不能太在乎得失，要发现当你失去时你会得到更多。胜利永远都是给有准备的人！

篇6：银行培训总结

X月x日至x月x日，我作为xx银行新员工接受了为期三个月的银行从业基础知识培训和岗位实习，为自己的银行职场之路奠定了坚实的基础。培训期间，自己非常珍惜、重视这次培训机会，全心投入到学习和实习中去，通过老师耐心细致的教导，自己的勤学善思，掌握了基础的银行知识，对信贷流程、风险识别与管理、产品营销等业务进行了实际操作，加深了对业务的理解，积累了经验，掌握了工作方法，可谓收获颇丰，现将培训情况汇报如下。

一是快速适应身份的转变，摆正自身位置，树立正确的价值观。通过一个月的金融基础知识学习和两个月的实习，让我认识到银行工作的高强度、高风险、权责划分明确等特点，摆正自己银行新人的位置，勤学习、善提问，实干加苦干加巧干，为建设特色银行贡献自己的力量。同时树立起“行兴我荣、行衰我耻”的价值观，在面对个人得失和企业利益选择时，以单位利益为重，放弃个人的主见，个人的利益；干别人不想干的，想别人不敢想的，比别人干得更好，为推动xx分行不断发展作出自己应有的贡献。当前正是xx分行成立之前的困难时期，自己虽不能为加快xx分行成立进度做出贡献，但可以通过全面扎实的掌握银行基础知识和业务在分行成立后推动其快速发展。

二是提高了银行从业技能水平，为胜任各项信贷工作奠定了基础。理论知识的学习在于指导实践，实习的目的在于提高工作能力和效率，促进工作的深入开展。在理论知识学习期间，自己注重对信贷知识的系统学习，主动知识的系统性和完备性。实习期间，我被安排

到个金部实习，除了对xx营业部目前开展的个人消费贷款、下岗再就业贷款业务熟练掌握外，还通过勤问对营业部未开展的个人经营消费贷款、住房按揭贷款业务有了一定了解；还利用休息时间对公司业务部、中小企业贷款中心的业务进行熟悉，同在那里实习的同事进行交流沟通，系统掌握了信贷业务流程，学到了解决一些常见问题的方法，对以后开展工作具有很强的指导意义。

三是具体培训内容。理论学习期间分为公共课程培训和专业课程培训两部分进行，其中公共课程主要学习了《商业银行经营与管理》、《商业银行全面风险管理》、《商业银行国际业务》等14个方面的内容；专业课程从《贷后管理》、《个人贷款》、《客户评级授信》等8个方面进行了讲解，并分别进行了测验。通过系统的学习让我对金融基础知识和银行基础知识有了一个大的认识。实习期间，首先是学习规章制度，学习了《xx银行个人贷款操作流程（试行）》、《xx银行个人贷款管理办法（修订）》、《xx银行个人保险单证质押贷款实施细则（试行）》、《xx银行个人贷款贷后管理办法（试行）》《xx银行个人贷款管理办法（试行）》等十二项个人贷款方面相关的制度，对办理个贷业务的操作流程，风险管理、贷后管理等业务的办理标准有了比较全面的认知。其次参与了具体贷款业务的办理，实习期间xx营业部个金部只开展了下岗再就业贷款和个人消费贷款的业务，其中个人消费贷款又主要有住房装修和购买汽车两类。在师傅的指导下自己参与完成了x笔贷款，其中下岗再就业x笔，个人消费贷款x笔。对基本信贷流程的贷款申请、受理与调查、风险评价、贷款审批、合同签订、贷款发放、贷款支付、贷后管理和贷款回收与处置九个流程都进行了实际操作，在实际操作中对个人消费贷款做了关于实际贷款金额、最高贷款金额、贷款年限、抵押资产内容、抵押方式、支付方式等重点内容进行了重点掌握，积累了经验。在师傅的监督、提示下已独立办理过x笔贷款业务。

四是坚定了搞好信贷工作的信心。这次培训，课程安排十分紧凑，授课的老教师们都是各方面的专家，有的为学校老师，有的为同业专家，有的为我们的领导和同事，语言幽默、实在，内容精彩、丰富，我从他们身上感受到了他们那种善于学习、勇于实践、勤于反思、乐于挑战、严谨细致的精神，感受到了他们知识的广博和阅历的丰富，老师们本身也是我学习的内容。老师们用自己的亲身经历告诉我：银行工作是一项艰巨而复杂的工作，要想做好工作，需要为之付出大量的心血，要有吃苦敢为人先和享乐甘于人后的高尚品德，只要有执着的信念，和朝着目标不断前进的努力，就一定能够有所收获。

五是认识了许多新朋友，拓宽了关系网。在一定层面上，关系就是生产力。本次培训不仅有我们xx分行的同事，还有来自xx一些地区的同事，通过培训，大家相互了解认识，加深了友谊。我在与朋友们的交往中学到了一些对自己成长有所帮助的知识，接触到了不同的观点和认知，为自己的人生积累了一笔宝贵的财富。