

## 银行岗前培训总结范文 ( 精选3篇 )

### 篇1：银行岗前培训总结范文

从去年\_\_\_\_月\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

当我看到那一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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

\_\_\_\_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。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。

## 篇2：银行岗前培训总结范文

今年我参加了省行组织的二级支行行长培训班的学习培训，通过学习使我受益匪浅。结合实际工作，下面，我谈一谈个人的一点心得体会。

### 一、转变市场营销观念，实施核心客户营销策略。

当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行\_\_\_\_%的利润来自于\_\_\_\_%的客户。可见，\_\_\_\_%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这\_\_\_\_%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让\_\_\_\_%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

### 二、转变经营思路，树立\_\_\_\_\_。

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升

存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡等产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，

而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕！我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

三、强化风险防范意识，提升内控管理质量。

四、搭建“以人为本”的发展平台，培育和谐企业文化。

针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思

考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

五、强化执行力，提升管理能力。

何谓执行力？执行力“就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素-个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立积极正确的工作态度？我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

1、要着眼于“严”，积极进取，增强责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度的大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。

2、要着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细，古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

3、要着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就必须强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

4、要着眼于“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训内容和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。篇三：银行新员工入职培训心得体会

### 篇3：银行岗前培训总结范文

XXXX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、XXXX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。XXXX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XX%，比去年相比，上升了XX个百分点；公司业务收入占比XX%，比去年相比，上升了XX个百分点，较XXXX年相比实现收入增幅XX%，在全市收入完成进度排名第二，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XXXX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度提升到了极致；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XXXX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XXXX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XXXX万元，净增绝对值县域排第X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XX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XX%，不良率XX%，其他贷款产品逾期为0，不良贷款逾期率为XX%，与去年相比，逾期率下降了XX%。

## 二、XXXX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XX强。

经营效益目标：支行营业收入增长XX%

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，XXXX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XXXX-XXXX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XXXX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XX万元担保基金的问题，为XXXX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。

XXXX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XX%。

### （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。