

最新银行培训情况报告 银行培训总结(实用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行培训情况报告 银行培训总结篇一

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx-xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，

遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行培训情况报告 银行培训总结篇二

银行培训心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的银行培训心得样本能让你事半功倍，下面分享【银行培训心得精品10篇】，供你选择借鉴。

为期五天的岗前培训已经落下帷幕，这是让人难以忘怀的五天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于年3月20日，是全国第五大商业银行。邮政储蓄银行省分行于2011年1月成立，现已建成覆盖省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以外币存款为主的负责业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、银行贷款和小额抵押贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为省金融市场的重要组成部分。

省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政金融业务发展形成很大压力。省分行将审时度势，确定分行战略发展方向，紧密依托和发挥邮政网点和网络优势，为城乡居民提供基础金融服务，积极稳妥地开展资产类业务，巩固并扩大农村金融市场，大力发展城市客户群体，赢得市场的主动权。

再次，中国邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业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。

最后，非常感谢各位领导给我们安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我们邮政储蓄银行市分行的15位新人增进了了解、加深了友谊，更重要的是深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我们今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我们的自信心和责任心。只要我们坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我们就一定会成功。为邮政储蓄银行的明天贡献自己的一份力量。

一、学院老师无微不至的关怀刚刚接到参加培训的通知时，心里还有一丝的担心，因为我是第一次到郑州培训学院参加培训，而且听同事说学院的位置还挺不好找的，当地的一些出租车司机都找不到。但是马上这一丝的担心一去不回，因为学院安排了接站。并且，在我刚刚踏上开往郑州的列车时，接站的工作人员就给我发来了短信，告诉我他的具体位置，我的心中立刻感受到了温暖。在顺利到达学院后，通过食宿的安排、教学日程的安排处处体现出学院老师对我们的关怀。

在此，要向为了此次培训而精心付出的老师们表示衷心的感谢。

二、自己的理论知识得到进一步提高 “工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。学院的老师为了这一目的，不仅邀请了人民银行总行的专家，还邀请了浦东干部学院和河南省委党校等高校的教授，为我们精心安排了各项培训课程。

首先，由学院拓展培训师对我们进行了“团队意识与自我塑造”的培训，大家按照培训师的要求“忘记你的身份，忘记你的性别，忘记你的年龄”，商定了各自的队名、队训和队歌，共同克服困难完成任务，增强了对彼此的了解。使我们认识到在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容使团队更加团结。这对于我们在今后的工作中树立相互配合、互相支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是非常有利的。其次，我们不仅学习了人民银行的专业知识，有《反洗钱工作新形势、新问题及反洗钱行政执法相关问题》、《征信与征信管理》、《法定存款准备金制度在中国的理论和实践》、《在中央银行事业发展中主动成长》、《新形势下如何有效地开展金融研究工作》、《中国人民银行成立的历史背景》和《宏观经济波动、货币政策与金融稳定》，还学习了综合知识，有《当前国际局势热点透视》、《履职能力与创新思维》和《国家公职人员心理问题及其调适》，最让我难忘的是中国钱币博物馆副馆长、总行党委宣传部巡视员马林给我们讲授了《浅谈庞村财经会议的历史意义》一课。

使我难忘的不仅是他的讲课内容，从庞村财经会议的召开背景到华北财经会议的召开，从1947年10月2日第一次正式提出“中国人民银行”名称到1947年10月8日中央正式确定“中国人民银行”名称等内容，让我接受了一次生动而难忘的历史教育。更让我难忘的是他作为一名专家，诲人不倦，在三个小时的授课过程中仅作了5分钟的短暂休息，并且始终是站立着讲完了全部内容，这种严谨的工作态度、高尚的敬业精神深深打动了每位学员，持久不息的掌声表达着每位学员发自内心的尊敬与感谢。

三、开阔了眼界，增长了见识，收获了友谊在这次培训中，学院老师不仅给我们安排了丰富紧凑的理论学习，还为我们准备了云台山、少林寺、龙门石窟和河南省博物院的实地考察活动。通过考察，使我进一步了解到，河南是中华文明和中华民族最重要的发源地，既是传统的农业大省和人口大省，又是新兴的经济大省和工业大省。通过座谈讨论和大会交流，使我学习到了不同地区、不同部门先进的工作经验，为我在今后的工作中开拓工作思路、转变工作方式打下坚实的基础。

另外，通过丰富多彩的专家培训、实地考察、座谈交流和文体活动，使我在短短的10天中，结识了来自五湖四海的各位同学、同事和精英，使我们结下了深厚的友谊，对我们今后更好的开展工作、交流经验都是非常有意义的。最后，再一次向为举办此次培训班而辛勤付出的总行人事司、郑州培训学院的各位领导、各位老师表示衷心的感谢！同时也希望今后能够更多的举办类似的培训活动，以满足人民银行基层分支机构对新理论、新知识的渴望。

7月23号，我们一行从人行滨州中支出发经过7个多小时的车程，顺利抵达了美丽的人行郑州培训学院。由于是24号才正式开始培训生活，因此到达之后我们也有充足的时间去领会郑培的独特魅力，进入郑培的大门后首先映入眼帘的是印有“中国人民银行郑州培训学院”几个大字的标志牌，在标志牌的后面便是一个优美的小花园，在小花园后面的楼便是

信息楼了，再深入学院的内部，培训楼和文体中心分布在不同的方位，错落有致，设计合理。这里不仅有标准的篮球场和足球场，更有塑胶跑道的操场，清晨和晚餐后来此锻炼身体也是不错的选择，在正式培训开始之前给我的感觉便是四个字：不虚此行。

20__年7月24号，满怀激动地心情的我开始了自己的培训生活，参加此次培训的包括河南和山东两省新入职的学员共有248名，上午8:30举行了培训班开班典礼，在开班典礼上来自于中国人民银行济南分行的金鹏辉行长发表了精彩的演说，在演说的最后金行长隆重的宣布“中国人民银行济南分行20__年新行员初任培训班”培训正式开始！

9天的培训主要包括以下几个方面的内容：(1) 13个与培训有关的讲座；(2) 学员互动，包括学员破冰和学员论坛；(3) 习唱行哥——我们是团结拼搏的鲁豫央行人；(4) 素质拓展训练、趣味运动会；(5) 结业典礼、行歌比赛等。

首先，来看一下一系列的讲座。通过讲座(1)：人民银行的组织体系及职能，了解到了目前我国人民银行的历史背景、发展演变、组织体系及在宏观经济调控中的各项职能，让我们对人民银行有了一个更为明确的认识。通过讲座(2)：执行力与团队建设，了解到了态度是高效执行力之本、团队是高效执行力之要、行为是高效执行力之法，这对于我们在未来的工作中提高自身的执行力给出了借鉴意义，同时对于团队建设有了初步的认识，认识到了团队在工作中的重要性。通过讲座(3)：防范和化解金融风险，维护金融稳定，了解到了系统性金融风险对社会经济发展的危害性，人民银行作为国家的宏观经济管理部门，有义务和职责采取相应的措施去防范和化解金融风险，维护金融稳定，确保社会经济又好又快发展。通过讲座(4)：公务礼仪规范与训练，了解到了更多关于礼仪方面的知识，比如着装的基本规范、适度的手势等，这为日后我们走向工作岗位，更好地为金融机构提供相应的服务，提升自身良好的形象与素养奠定了良好的基础。通过讲座

(5)：人民银行法和央行核心业务介绍，了解到了目前人民银行肩负着实施货币政策、维护金融稳定和金融服务三大重要职能等内容，为日后将理论与工作实际相结合铺平了道路。通过讲座(6)：宏观经济形势及货币政策，了解到了当前我国经济正面临着经济下行的压力，究竟是采取怎样的货币政策来缓解经济下行的压力还需要具体问题具体分析。通过讲座(7)：人民银行办文规则及公文写作，学习到了公文格式20要素、公文标题基本原则和主要问题等内容，为日后在工作岗位会写公文、写好公文打下了基础。通过讲座(8)：安全保密知识教育，了解到了在人行对所从事的工作进行保密的重要性，对提高安全保密的意识有很大的帮助。通过讲座(9)：人民银行电子支付结算基本知识，了解了我国的支付体系的构成、非现金支付工具、人民币银行结算账户以及支付体系监管等内容。通过讲座(10)：树立廉洁勤政意识，做优秀央行员工，认识到了在日后工作中自始至终保持廉洁勤政意识的重要性，严格要求自己，做到“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。讲座(11)：情景模拟：职场情商培养与挫折应对，通过电视访谈、电视辩论赛及案例分析等形式的情景模拟教学提高了学员与媒体沟通的能力，同时对培养职场中的情商有更深的体会。通过讲座(12)：货币发行基本知识，了解到了货币发行工作目标、人民币发行概况、人民币发行业务、人民币销毁业务及人民币管理业务等内容。通过讲座(13)：工作和人际交往中的沟通技巧，了解到了在话语沟通中应该掌握的基本原则，比如或然不必然、向前不向后、严明不严词及该禁不该说等。这些讲座，对丰富我们的业务知识，提升我们的职业道德修养具有重要意义。

其次，来看一下学员之间的互动环节，主要包括学员破冰和学员论坛。学员破冰活动分不同的小组展开的，在小组内男学员与女学员互相“配对”来介绍对方，采取这种方式不仅加强了“配对”学员相互之间的交流，还将考验介绍双方二人在小组各成员面前的语言表达能力，更能加深组内学员之间的认识，是一个相互认识相互了解的活动。学员论坛活动同样是分不同的小组展开的，每组邀请了相关的老师负责解

答组内学员的问题，而学员可以提出一个自身最关注的问题，同时就“如何实现角色转变，成为合格的央行人”提出自己的看法。在该活动中每位学员都提出了自己的真知灼见，在活动的最后，被邀请到的老师就学员提出的问题归类整体并做出了相应的解答，是组内学员受益匪浅。

再次，贯穿培训全程的一个非常有意义的活动那便是习唱行歌——我们是团结拼搏的鲁豫央行人。一方面，通过反复习唱如此坚定、豪迈的行歌，我们也感受到了作为鲁豫央行人中一份子的荣幸，加强对央行精神的认同感；另一方面，习唱行歌不仅增强了组内学员之间的配合，更增强了团队意识。

还有，素质拓展训练和趣味运动会也是培训中重要的一部分。素质拓展训练通过各式各样的活动，比如分组想组训、分组排节目等，不仅考验我们的脑力和身体素质，更加强了彼此之间的团队协作能力。趣味运动会则通过拔河、“挤眉弄眼”吃薯片等趣味活动也给大家带去了欢乐，同样是有意义的。

最后，在培训的最后一天举行了行歌比赛和结业典礼。在行歌比赛中各组学员嘹亮而又不失庄重的歌声响彻整个礼堂，而在本次结业典礼中，各种精彩的节目也是穿插其中，不仅有相声、话剧，还有小苹果等曲舞，雅俗共赏。

通过为期9天的培训，尽管时间不长，但是在这期间，我们不仅提升了自身的业务知识，加强与不同学员之间认识和交流，更增强了自身的团队能力和职业道德素养，我想这对于未来我们走向工作岗位都会有极大的帮助。感谢这次培训，也感谢在这次培训中认识的各位小伙伴，或许此时你我各安天涯，但是我想我们却有着共同的梦想，那便是为人行的事业奋斗终身！

通过几年的工作积累，我深深体会到以下几点，做好这几点对我们的服务工作有着立竿见影般的效果。

首先，拥有良好的员工形象。员工形象是民生银行的第一“门面”。柜台是民生银行与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识民生银行的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点”形成了“服务面”，会反映出民生银行良好的管理水平和全新的精神面貌。

忌在客户到来后匆匆收拾、东翻西找、慢条斯理、更衣洗杯、怠慢顾客。营业期间，坚守岗位，营业人员在工作中不能光埋头工作，而应时刻注意客户的需求，先外后内，切忌顾此失彼。营业人员不能带情绪上班，要是保持良好的心态，把微笑献给顾客，要知道“无人能从争辩中赢得客户”，因为我们每天要接待无数顾客，营业人员发出的第一声“谢谢”和第100次“谢谢”要同样发自内心，才能服务好每一位客户。

再次是服务态度。顾客走到柜台前营业人员应站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。每当客户走进或走出营业厅时，营业人员笑脸相迎地说上一句“欢迎光临”或“谢谢光临”，“请保管好款物”，下雨时附上一句“路滑请慢走”之类地问候或叮嘱，会给顾客一种亲切之感，更带有几分人情味。

再次是业务介绍。营业人员要根据不同客户的需求，主动、热情、耐心地介绍本机构开办的金融业务品种，在向顾客介绍业务时语言简单清楚，避免使用专业名词，令客户不易理解，讲解时语气要肯定、准确、突出业务的性质和特点。当顾客对金融业务不了解想工作人员咨询时，尤其是一些刚开办的新业务，营业人员应本着顾客永远是对的，我们永远是最专业的思想，站在帮客户理财的角度做好耐心、细致的讲解，让他们亲切地感受到你就是他们的贴心人，民生银行是最可信赖金融机构。

最后是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的

业务

技能，不仅能增强顾客对民生银行的信赖感，更重要地是能够反映民生银行员工队伍的整体素质，增强民生银行的行业知名度和行业地位。

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。窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着民生银行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

从7月11日去中国邮政储蓄银行成都分行报到后，就一直都在郁闷中度过，原本以为可以留在成都五城区实习，但是成都分行人事主管明确告诉我们我们都要被分到成都的近郊，如新都，温江，双流，都江堰这些，原则上按生源地分配的，但是由于女士优先，回彭州的名额就让给了女生，我就来到了华阳。

7月13日到了华阳后，说是把安排在华阳总部实习的，都去认了师傅的了，结果第二天去又变卦了，变成了去下面的双流藉田镇，这一系列的变故让我相当郁闷，不过还好去了藉田镇发现那里还是比较可以，里面的苏姐，王阿姨对我多好的，第一天去就让我碰钱，晚上苏姐把我带到她家里去吃饭，还给我洗葡萄，让我坐在沙发上看电视休息，虽说藉田这地方是偏远点了，但是交通还是方便，811路到华阳车站，也有客车到城北客运中心站，藉田邮政银行的新网点还不错，3层楼，才从老网点搬过来半个月，里面的保安周哥也是个爱帮助人的哥们，这一个星期发生的事情让我越发觉得基层的人确实比机关里的人热情多了，没什么架子，也乐于教你，第一天

才去那报到，就去营业部修了一个上午的复印机，之前在成都市分行我就不会操作复印机而向人请教结果挨了个冷眼，通过这一上午的摸索，复印机的各个功能我也就熟悉了，完事了就帮着他们复印身份证，这两天正赶上农民领社保，生意很火爆，下午我在里面帮着点钞，然后把钱放进桌下的保险柜，5点钟的样子还指导我扎了下帐，晚上在苏姐家吃晚饭便去超市买了些洗漱用品，回到营业部的寝室，坐在床上耍着手机，第一天就是这样过的。

第二天早上是农民来邮政银行取社保局发的钱，7:30我开门去吃饭时外面就站了60多个人，背着背篋满脸笑容，8:30一开门这些农民就像去超市抢购一样，场面壮观，整个上午我就是站在大堂，指导他们填单据，签字还有帮他们按密码，下午去营业部里面端根凳子坐在王阿姨边上，点了一笔20万的款。

现在我们那除了王阿姨，苏姐，白大哥是老革命，__（__学院入职一年），__（西财入职1个月）都是新员工，只不过他们都是正式员工，接受了两个月的岗前培训，我和孙覃完全是新人，还要学习很多很多，2楼是以后的信贷部，现在的藉田是百废待新，王阿姨说后面还要搞信贷，公司业务，未来5年这里才能完全成熟。

目前藉田支行加保安(含我和__)一共10个人，人手还是比较缺，我昨天请假回家拿锅碗瓢盆，他们都不是很有意我要假，现在每天开三个窗口，一个保险业务，两个储蓄，老年人动作慢，按不来密码，不知道字签在哪，没有个人在大堂引导着，会严重影响办业务的速度。所以在那能做到事还是算不错的了，总比让你在那闲着，对你不理不睬的好，万事开头难，希望是个好兆头，这也算是喜从悲中来了！

县总行开展流程银行活动以来，我支行也集中进行了省、县行领导动员报告及相关材料的学习，流程银行对于我们农商银行的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们

从学习走向实践。与我支行开展的企业文化、精品银行建设、中国艾加形象品牌建设是相辅相成的，是流程银行的其中组成部份。

我支行组织员工集体学习讨论着总行下发的关于对流程银行建设的相关文件。工作之余，大家积极响应总行精神和县总行领导的号召，同时出于对工作的热爱，和对学习新事物的追求，支行所有员工多次全体或部分经常组织在一起，共同学习探讨各自对我行流程银行建设的看法，思考和建议。大家你言我语，相互交流之间，更加深了我们对流程银行建设的认识和了解。并且加深了我们对总行决策的认同感，由此，我们的思想认识更统一，学习的积极性也更高。

流程银行，实际上就是通过重新构造银行的业务流程，组织流程，管理流程以及文化理念，颠覆性地改造传统的银行模式并使其彻底的脱胎换骨，由此形成以流程为核心的全新的银行模式。流程银行已成为银行业发展的趋势。国内外已有很多银行在此建设上取得了明显的效果，并大大提升了自身的效率和业绩。

我们农商行在这竞争日益激烈的行业，也要积极主动的加快自己的改革，不断促进自身的发展以取得一席之地。其中很重要的环节之一，就是统一员工的思想认识，推动理念更新，提高员工对改革紧迫性的认识，调动员工积极性，形成合力。对于我个人，我们支行组织的经常性的学习讨论使我对银行的流程建设有了新的认识。

首先，就是在流程银行的建设时，我们有点工作原则要坚持：

二、有利于业务拓展，增加收益与风险可控间的平衡；

三有利于我行当前收益和长远发展的平衡；

四、逐步完善，先学习，后落实。在此基础上，由总行统一领导，统一部署，设置了专门小组，我们支行就要按照规定推进流程银行的建设，要增强员工执行力。其次，就是循序渐进，阶段突破。结合我支行实际，我们知道，我支行集中精力努力提升自我，克服当前面临的困难。另外，我们要借鉴其他兄弟行社的经验，并结合本支行行情，通过把客户引进来，自己走出去，力争探索出最适合我支行发展的道路。最后，在整个流程银行建设的过程中，要注意从价值链分析入手，突出核心业务流程。应着眼于活动的流程对客户价值的大小，突出有利于形成核心竞争力的核心业务流程，把一些低附加值的业务流程外包，如信贷优质客户的筛选与营销维护、电子银行产品的维护与拓展、组织资金客户的亲情服务等，集中精力于核心业务，避免精力，财力的分散。

这次的学习，使我对银行建设，银行发展有了全新的认识，使我深受鼓舞，对农商行的发展充满希望。同时使我更深刻的认识到不断学习，不断充实自己重要性，只有这样，我们才能跟上时代的脚步。

盛夏时节，我们真正走进江苏邮政，激动的心情比火热的太阳还要炙热。作为邮政20_届新入局员工的我们满怀兴奋、憧憬与期待来到了江苏省邮政培训中心，参与省邮政公司组织的新入局大学生了解邮政文化、秉承职业道德、精通邮政业务、熟练专业技术等活动。8月2日上午江苏省邮政公司张荣林总经理从繁忙的工作之中抽出宝贵的时间，冒着高温，赶早班高铁来到我们大学生身边，出席本次培训班的开班典礼并作了重要讲话。他着重介绍了邮政的规章制度、邮政的发展历史与各国邮政的先进事例，并告诫我们大学生江苏邮政目前正处于二次创业的关键时期，挑战和机遇并存，希望我们大学生既要胸怀大志又要从小事做起，立足数据库商函和电子商务两大战略高地，推进江苏和谐邮政企业建设，把握机遇、迎接挑战、加快发展、努力做到高效率、高质量服务、高效益经营，实现速度、质量、安全、效益统一协调。通过张荣林总经理的细心讲解，我又进一步了解到：中国邮

政，是国家开办并直接管理的、利用运输工具传递实物信息为主的经营邮政业务的公用通信企业，同时又是现代社会进行政治、经济、科学、文化、教育等活动和人们联系交往的公用性基础设施。中国邮政担负着传达国家政令、公文和沟通各级党政军机关之间联系的重任；是市场经济信息流的大动脉；是市场商品流通的重要通道；是市场货币流通的重要渠道；是中国经济与世界经济联系的桥梁；是人际沟通，感情联络使用最普遍的一种方式。由此我们可以说中国邮政是中国特色社会主义现代化建设和社会和谐发展的重要组成部分，中国邮政是不可或缺的。

演讲的最后张荣林总经理鞭策我们：“年轻人选择了舒适，就意味着选择了平庸；选择了努力，就意味着你得到了收获；选择了奉献，就意味着你领悟了一种高尚。”这句话振聋发聩，在我的脑海里久久徘徊，无法平息。我意识到要达到张总经理的期望，我们必须及时调整心态，务必做到以下几点：1、深入实际，溶入文化。希望我们要传承百年邮政文化，融入邮政企业大家庭；在工作中做好吃苦耐劳的准备，脚踏实地、一步一个脚印地努力工作；要从小事做起，从平凡事做起，在小事与平凡事中体现出独特见解和价值。2、拥有良好的心态和心理素质。好的心态是决定事情成败的关键，而良好的心理素质不仅能在当今这个复杂的社会得以适应生存下去，也能为自身的发展提供保障。3、不断学习，增长学识。要学会沟通，建立良好的人际关系；学会灵动，适应环境的不断改变；学会技能，增长才干、眼界以及胆识。4、培养习惯，保质保量。我们大学生关键要养成大处着眼、小处着手的习惯，对自己高标准、严要求，养成良好的工作作风，确保各项工作落到实处。5、开拓创新、勇于实践。我们大学生比较年轻，思维活跃，善于开拓思路发现问题，并且敢于接受新鲜事物，是邮政企业的新兴力量。因此，我们大学生一定要把这些优势与实际工作相结合，在工作中不断思考，在思考中不断创新，在创新中不断勇攀高峰。

这次学习短暂而漫长，短暂在于只有区区12天的时间，而漫

长在于在学习期间内我们充实了大量宝贵的人生财富。除了让我增长了有关中国邮政的业务知识外，更重要的是使我的思想觉悟得到了本质的提高，我认识到了要想学会做事先要学会做人。诚实守信，言行一致是做人的首要本份。文明礼貌，仪表端庄、语言规范、举止得体、待人热情不单单是挂在嘴上的，必须落到生活中的一言一行。办事公道，坚持真理、公私分明、公平公正、光明磊落更是我们在工作中要时时牢记的。一颗珍珠虽然美丽，但它远不及一串珍珠项链来得璀璨。所以我们时刻都要服从组织的战略目标，服从于组织的安排和调整，只有将个人的目标融合于组织的战略，才能使自己的价值得以体现、目标得以实现。

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”中国邮政是合抱之木，我们便是毫末；中国邮政是九层之台，我们便是累土；中国邮政是千里之行，我们便是那第一步。我相信今天我以邮政为骄傲，明天邮政以我为骄傲。

非常感谢“营业支局(所)长远程培训”，是她在新的形势下，为邮政人送来了春风，送来了力量。通过次培训，使我对邮政有了更深层次的了解，结合学习培训课程，我在员工和业务的管理，市场的开发，客户的维护等方面都有了进一步的收获，从培训中也得到了很多启示。

树立了坚定做好邮政人的理念，增强了迎接挑战的信心。做为一名支局长更加注重基本素质的提高，努力提升自身综合能力，不但用力去做，更要用“心”去做。

树立和谐管理员工理念，加强员工竞争意识和忧患意，科学艺术的进行管理。科学的分析邮政经营和支局经营形式，对支局的函件业务市场开发和汇兑业务市场开发有了深层次的思考，明确了新形势下对汇兑业务和商函业务发展的要求，了解了支局窗口函件市场分析及开发技巧和支局商函市场分析及开发技巧 无论是汇兑业务产品开发还是商函营销风险防范都有了明确的认识。

对直复营销基本知识有了实践性的运用。针对邮政支局投递存在问题及原因分析，宏观的把握了加强邮政投递网建设的重点措施。

通过省联社前期试点行社流程银行建设经验，旌德农村商业银行顺应潮流发展，顺理成章成为流程银行建设中的一员。

流程银行是通过重新构造银行的业务流程、组织流程、管理流程以及文化理念，颠覆性地改造部门银行模式并使其彻底地脱胎换骨，由此形成的以流程为核心的全新的银行模式。目前，旌德农村商业银行实行总行、支行、部门的垂直考核机制，这种机制从表面上看制度、流程都很完备，而一旦出了问题，上下级之间、部门之间相互推委扯皮，推卸责任。种种弊端，均须通过建立“流程银行”来克服解决。

门银行的业务、组织和管理流程进行“根本性”再造，并把新的模块化的业务、组织和管理流程虚拟化，以此“获取在成本、质量等绩效方面巨大改变”。离开了计算机技术和信息技术的支持，流程银行的建构是无法想象的。

目前，全行已经在省联社开发的合规与流程管理系统中逐步开展应用，总行人员在省联社多次组织下进行各式各样的合规考试，力求做到人人懂合规，按规办事。虽然这个系统的功能应用还没有完全使用，但随着流程银行建设的不断开展，系统中的各个功能将被用于实践。总行领导在流程银行动员会上强调，20__年末是流程银行建设重点工作，也将是一项长期不断稳固的工程，我将立足本职，全心全力为全行的流程银行建设奉献自己绵薄之力。以上为我对流程银行的初步浅显认识，我相信，通过流程银行建设的不断深入开展，自己一定会对流程银行的认识变得更加深刻且因流程银行建设过程产生的合规意识日渐人心。

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。

民生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 we 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。

银行培训情况报告 银行培训总结篇三

为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从走入商行的企业氛围，开始了自己的职场，。在培训部这些，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

培训的五个方面包括法纪培训、培训、理念培训、以及前景培训。内容和形式都很丰富多样，包括面对面讲座，观看视频录像，实战等等内容和形式。

法治和纪委的意思在金融企业的是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要了我行的工资制度，福利待遇，奖惩等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通

报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚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商行接受的第一项内容，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，对于以后的工作及前途都十分有意义。

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用的。业务培训主要包括储蓄员工业务，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，储蓄业务也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贴现业务、现金业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，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。

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，才能跟得上商行的业务需求。三、理念培训理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求以及服务理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。职场生涯设计内容很多，要点包括自身的和实现理想的，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，

一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于礼仪，风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半，通过各种培训，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战，一致，圆满完成了各项任务；实践参观就是具体参观了凌云支行，支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

前景培训不单单是对个人前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。培训工作的五个方面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。培训工作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。培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

银行培训情况报告 银行培训总结篇四

银行培训心得，银行是提供各种信贷、存款、取款的地方，以下的银行培训心得范文，仅供参考。

20xx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，分别阐述了第一种票据的功能，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。

作为新入行的员工，除了业务知识与规范制度的学习外，技能培训是必不可少的一环，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

我们的技能练习主要分为点钞和计算器练习。

刚开始练习的时候手指僵硬，不听使唤，觉得要达到合格标准似乎遥不可及，但是老师说，技能练习很简单，就看个人能不能花时间去努力练习。

大家听了这话似乎都有了信心，晚上到教室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。

算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间越来越激烈的竞争。

各家银行都在不断地推出自己的新产品，发掘新的销售渠道。

因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢？那就是积极营销。

但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

一、扎实的产品知识。

首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。

其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。

就例如我行自八月份起就一直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定要对这张卡有着充分的了解。

比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。

除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的obu仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

二、树立营销意识和协作精神。

作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。

首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。

清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。

例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。

营销不能怕拒绝。

在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的顺利完成。

除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。

让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、积极的工作心态。

一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。

我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。

对于客户的拒绝，我们应当用积极的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。

所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。

回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。

有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费……”。

先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。

遭拒后，我并未放弃。

凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为

他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。

不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。

于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，积极协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。

在他完成业务之后再次向他详细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，终于，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。

这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。

我有着一种“快乐营销，营销快乐”的新体验，新收获。

四、注重营销技巧。

我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么？怎样得到？以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。

不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。

所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。

例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务

时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购物和分期付款；对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大；对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

五、做好营销服务。

在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的使用度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

银行培训情况报告 银行培训总结篇五

大家好

一、加强业务知识学习

个性是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量

我明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所

急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种

用心营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识

及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20__，展望20__，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行培训情况报告 银行培训总结篇六

为促进监事会工作制度化、规范化，保证监督约束机制的规范性，本届监事会不断加强自身监督机制的建设，完善制度体系。第一届监事会共制订9项制度，内容涉及《监事长职责》、《监事会议事规则》、《监事职责》、《监事岗位职责》、《监事长办公会议制度》、《审计委员会工作制度》、《董事履职评价办法》、《大宗物品采购及基建工程项目招标工作监督管理办法》等方面，规范、完善了监事会的监督工作机制和工作程序，夯实了履职基础，提高了监事会履职的独立性、权威性和有效性，确保了监事会的规范运作。

1、高度重视监事会建设。

本届监事会由5名监事组成，设监事长1人，成员包括股东代表担任的监事、职工代表担任的监事，其中非职工监事3名。3年以来，共组织召开监事会会议13次，各次会议的召开

均符合有关法律和本行章程的规定，会前向各位监事通知，向省联社□xx银监报告报告；形成的会议决定、决议及会议记录能详实记录，并做好对决议内容贯彻落实工作；会后及时向监管部门报备。三年以来，认真审议了《第一届监事会监事长选举办法》《监事会审计委员会组成人员名单方案》、《第一届监事会年度工作报告》《第一届监事会年度工作计划》等18个会议议案。会上全体监事均能够勤勉尽职，本着对股东高度负责的态度，按照商业银行的管理标准，对本行董事会和高级管理层及其成员的履职尽责情况、财务活动、内部控制、风险管理等进行监督，维护股东的合法权益和存款人利益。

2、设立审计委员会，并充分发挥作用。

为更好发挥监事会作用，经本行监事会第一次会议审议通过□20xx年xx月成立监事会审计委员会，委员会由3名委员组成，设主任委员1名，是监事会按照本行章程专门设立的实施内部控制和稽核监督的议事与协调机构，直接对监事会负责。

3、审计委员会下设办公室，定期不定期向董事会、高级管理层提交各种工作调研材料及提出意见和建议，认真履行监督职责。

本届监事会向董事会发出监事会意见书xx份，向高级管理层发出监事会意见书24份，切实发挥了监事会“监在点子上，督在关键处”的工作方式。所发出的意见书均被董事会、高级管理层采信，并能够得到较好的落实。

1、坚持组织原则，维护董事会、高级管理层以及监事会相互团结。

监事会根据政策文件精神 and 有关法律法规，结合董事会、高级管理层的经营方针和管理理念，积极主动完成监事会负责的各项工 作，做到工作“分工不分家，监督不旁观，参与不

干预，互补不拆台”，总体目标一致。监事会按季度、年度向董事会提交审计报告，每年向股东大会报告一次工作。

2、积极参加董事会和有关有关经营管理会议，并发表意见。

在正确履行工作职责上，监事会注意不断完善工作方法，全面、深入地参与、了解全行的各项业务发展过程，为加强监督取得第一手资料，对本行董事会、高级管理层在经营活动中有关重要事项、重大决策的会议，监事会积极派员参加，并从监事会角度针对各项工作提出合理建议，并做到参与不干预。3年以来本届监事成员成员出席股东大会3次，派员列席董事会会议14次，行务会会议22次以及其他工作会议9次。

一是监事会通过监事会审计委员会，依托厦门中审国际会计师事务所分别对本行20xx□20xx□20xx年度财务报表进行审计，实现对本行财务活动的监督。

二是以稽核审计部为抓手通过组织开展金融会计质量检查□20xx和20xx年度薪酬制度设计与执行情况专项检查、重点费用列支及绩效考核款支付等方面专项检查来实现对本行财务活动的监督。

三是以监事长办公会议为平台，通过听取财务核算部有关我行财务内控执行情况的报告及对相关问题进行咨询的方式来对本行财务活动的监督。

四是监事会通过核对□xx农商银行20xx年度财务决算报告□□□xx农商银行20xx年度利润分配方案及股金分红方案□□□xx农商银行20xx年度财务预算方案》等财务资料进行监督。

三年以来，监事会注重以稽核审计为监事会的主要工作抓手，全面指导总行的稽核审计工作，组织领导稽核部门开展数次的现场和非现场检查，一方面确保农村商业银行金融方针政策、法律法规和内控管理制度在我行的贯彻执行，另一方面

通过稽核检查，加强对全辖内各项业务的全面监督。

1、开展序时检查。三年以来，共开展全面序时检查3次，对96个营业网点的信贷、风险、综合业务系统操作管理及内控制度等进行全面稽核。

2、开展专项检查。三年以来，累计开展专项检查48次，项目主要包括：与融资性担保公司业务合作风险排查、大额贷款专项检查、信贷资产风险分类、已剥离、置换、核销不良贷款专项检查、银行承兑汇票专项检查、代理业务专项检查、资金业务专项检查、债券业务专项检查、食堂管理专项稽核、行务公开情况专项检查、新业务、新品种专项、关联交易专项检查、扫除管理盲区、消除案防隐患”排雷行动、存款滚动等。

3、开展经济责任审计。三年来，累计开展经济责任审计223人次，其中内退人员71人、自谋职业人员75人、辞职人员9人。

4、开展突击突岗检查。三年来，累计开展突击替岗136人次，涉及33名会计、20名出纳、37名柜员□xx名事后监督、1名机关干事、35名客户经理。

5、开展新增不良贷款责任认定。三年来，共对相关责任人进行经济处罚人1373次、金额298.6万元。

6、提交审计报告。三年来，稽核审计部共提交各类稽核审计报告445份，主动与监事会沟通稽核工作情况，通报稽核中发现的问题，充分发挥本行内部监督力量的作用。

为提升监事的履职能力，本届监事会通过监事会会议学习本行发展方向、经营要求的基本政策和法规，3年来，共同学习了《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》《商业银行合规风险管理指引》、《商业银行内部控制指引》、《商业银行操作风险管理指引》等20多项

法规□20xx年8月份，本行还邀请专家对监事进行业务培训。通过自学和业务培训，监事会成员对本行风险管理、内控建设、运营等情况有了进一步的熟悉和了解，从而提高了业务水平和履职能力，更好地履行监事工作职责。

1、与监管部门保持密切的沟通和联系。

三是定期不定期向监管部门汇报工作；

四是参加银监监事座谈，积极配合非现场监管工作。

2、全力配合银监现场监管检查工作。三年来，监事会主动接受监管，全力配合、支持xx银监对本行开展的多项业务现场检查，如：“三个办法一个指引”落实情况、大额贷款合规性及集中度风险情况、政府融资平台贷款风险情况、风险分类偏离度情况、票据业务、后续跟踪等，确保按时保质完成工作任务。提出的意见和建议，积极采纳，同时落实监审联动，形成内外监督合力，有效增强监督工作的全面性、准确性和可操作性。

3、抓好监管意见贯彻落实和汇报工作。

一是加强领导，成立由监事长担任组长的xx农商银行监管意见落实工作领导小组。

三是通过召开监事长办公会议，质询、监督监管意见的贯彻落实情况，确保监管意见的执行工作不“走样”和“跑调”现象。

四是由监事长向股东大会报告《银监部门对xx农商银行监管意见及执行整改情况的报告》。

银行培训情况报告 银行培训总结篇七

这次银行内训师的培训已经告一段落，但是带给我的影响至今仍然记忆犹新。也许在我的故事里面，可以找到大家需要的答案，带着大家一起进入我这几天培训的故事。

5分钟演讲，一个重要的课题！时间的掌握，内容的充实，互动的自如！展现自己的与众不同，令人印象和深刻，真不容易！

在第一天的演讲练习中，意外的，我发现自己平时充满创意的写作脑子竟然不太管用，到了台上仍然不能收放自如，这点非常让我困惑，我就不相信可以顺手拈来写作的我不能做好演讲，但是，事实就是偏偏不行。

呵呵，自我提升原来是这样简单！

反复向他们每一个人请假，

加油哦！天道酬勤！自我提升的秘诀其实很简单，

世界上没有免费掉下来的馅饼，关键在于心-勤-永不放弃

怀着一颗永远谦卑的心去求教，您看，答案就在您身边……