

2023年银行青年员工培训心得体会(优秀5篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行青年员工培训心得体会篇一

党银行是中国共产党所属的银行机构，主要为党和党员提供金融服务。经过近年来的快速发展，党银行已成为具有强大实力和良好信誉的顶级金融机构之一。作为一名普通党员，我近日也有了切身的体验，认为党银行在服务质量、金融科技、风险控制等方面都有很多值得学习和借鉴的地方。

第二段：服务质量方面

党银行的服务质量一直以来都是银行业的佼佼者。从普通储蓄、转账汇款、信用贷款、理财等多种业务，到创新金融产品的研发，党银行不断提高服务的便捷性、效率性、安全性和人性化。作为普通客户，我感受最深的就是党银行的“一站式”服务，不仅办理业务速度快，同时还能享受到专业的咨询和定制化的服务。这样高效、专业、全方位的服务体验，让我给予党银行非常高的评价。

第三段：金融科技方面

随着科技的不断发展，金融行业也面临着巨大的变革。党银行积极拥抱变革，不断推进数字化转型，广泛采用人工智能、区块链、云计算、大数据等前沿技术，构建了一整套信息化、智能化、数据化的金融服务系统。智能柜员机、网上银行、手机银行、小程序等多个渠道，为客户提供覆盖面更广、体

验更好的金融服务。这让我感受到了金融科技带来的便利和高效，也让我深刻地认识到了数字化金融在未来的重要性。

第四段：风险控制方面

银行业本质上是信用业务，风险控制是银行保证正常运作的基础。党银行以客户为中心，以风险控制为核心，严格落实了国家监管政策和企业内部控制规定，形成了一套风险管理标准和体系。从客户身份识别、交易过程监管、交易前后风险提示等方面，党银行严格把控风险，避免任何可能的损失发生，保证了客户的利益。在党银行看来，风险控制是一项长期、系统的、全员参与的工作，只要始终保持警惕性和敏感性，才能更好地避免风险，提升金融服务的质量和持续性。

第五段：总结

党银行的快速发展，得益于中国共产党领导下的创新体制和先进理念。作为支持国家发展的金融力量，党银行以更优质、更高效、更人性化的服务，为广大客户创造了更多的价值和财富。在未来，我相信党银行仍将继续发挥着越来越重要的作用，为中国金融事业的发展做出更大的贡献。同时，作为一名普通党员，我也将从自身的工作实际出发，学习借鉴党银行的经验和成果，为自身发展和社会进步做出应有的努力。

银行青年员工培训心得体会篇二

第一段：引言（150字）

银行作为金融机构的重要组成部分，为经济的稳定运行和个人金融需求的满足提供了重要的支持。近年来，我逐渐接触并利用银行的服务，对银行的运作机制以及金融产品有了更加深入的了解。在这一过程中，我受益匪浅，积累了一些关于银行的心得体会，下面我将分享一些重要的收获。

第二段：银行服务（250字）

首先，银行服务的便利性令人印象深刻。通过网上银行和手机银行等互联网技术，我可以随时随地办理各种金融业务，比如转账、缴费、购买理财产品等。这种便利不仅节约了时间和精力，还增加了金融交易的安全性。此外，银行还提供了手机支付、二维码支付等便捷的支付方式，这使得消费更加便利，也提高了支付的安全性。

第三段：金融产品（300字）

其次，银行的金融产品种类丰富多样，满足了不同客户的需求。比如，个人储蓄账户、定期存款、理财产品、保险等。通过理财产品，我得以将闲散资金进行有效配置，同时获得一定的投资回报。银行的金融产品除了提供个人财务管理的途径外，对于企业和机构也提供了融资支持和风险管理等服务。无论是个人还是企业，只要合理利用银行的金融产品，都可以实现资金的最大化利用。

第四段：风险防控（300字）

另外，银行在风险防控方面也给人留下了深刻印象。银行通过建立严格的风控制度和风险监测机制来保障客户的资金安全。在开设账户或进行大额交易时，需要进行身份验证和使用密码等方式进行身份确认，以防止非法操作。此外，银行还提供了保险等金融产品来帮助客户规避风险。在银行的风险控制下，我可以更加放心地进行金融交易，保障了资金的安全。

第五段：展望未来（200字）

最后，随着科技的发展和金融创新的推动，银行的服务和产品将会更加完善。随着人工智能、区块链等技术的应用，银行能够提供更加智能的金融服务，减少人力成本、提高效率。

同时，银行还需要更加注重消费者体验，提供个性化的金融产品和服务，满足不同客户的需求。我相信，未来的银行将会更好地为客户创造价值，推动金融市场的健康发展。

总结：通过对银行服务、金融产品、风险防控的了解，我对银行有了更全面的认识。银行不仅提供了便利的金融服务和多样化的金融产品，还通过严格的风险控制保障了客户的资金安全。银行作为金融体系中不可或缺的一部分，对于经济的发展和个人的财富管理起着重要的支持作用。我将继续利用银行的服务，适应金融市场的变化，并更好地利用银行的金融产品来实现个人财务目标。我对未来银行的发展也充满了信心，相信银行会更好地满足客户需求，促进经济的繁荣。

银行青年员工培训心得体会篇三

为增强邮政金融业务合规经营管理意识, 培育良好的合规文化, 2011年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”, 当前正值邮储体制改革的关键时期, 开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营, 更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设, 必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证, 也使得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面, 就如何提高银行效益, 降低金融风险, 我谈几点粗浅见解。

一、正视问题, 构建金融合规管理体系。

邮政储蓄业务自恢复开办已经二十二年, 逐步形成了自己的管理模式和特点, 但距离现代商业银行的要求还有不小的差距:

- 1、风险意识淡薄。经营银行就是经营风险, 任何金融业务都有风险, 只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

2、是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

3、一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生；业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法；二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系；第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善。

4、加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。

5、银企密切配合，按照国家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的

邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订；对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在 83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核；支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度□atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁”等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”（涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷款收受回扣的人员、热衷高消费的人员）进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

银行青年员工培训心得体会篇四

什么叫合规？合规就是合乎规范，包括大的规章制度，也包括小的规则、秩序。我按照次序第*个走上演讲台，是合规；大

家安静地坐在这里听演讲，是合规；过马路走人行横道是合规；工作中，我们恪尽职守就更是合规。因为没有从事太多业务工作的经验，我对合规的认识比较朦胧，但是我明白，行业规范的遵从与自身的自律是密不可分的，孔子云：“其身正，毋令则行，其身不正，虽令毋从。”

不讲“合规”而屡屡发生的行业事件，让我真切地感受到“合规”文化建设的重要性与必要性。

对我们个人而言，合规操作不仅关系到个人工作的规范与效率，更关系到企业利益与形象，进而影响到行业的健康发展！不讲合规，一旦发生事件，再好的经营业绩也要一票否决！哪怕是轻轻的一碰键盘，就能使数百万元资金流失，给客户和单位造成巨大损失；不懂合规，哪怕是小小的一笔业务发生差错，就能让我们的帐务不平，不能正常下班、按时回家；摒弃合规，就可能误入歧途，甚至走上危险的不归之路。因此，正是合规文化保障着各项业务高速、迅猛的发展态势，也正是合规文化让我们不断的走向发展壮大。

树立新时期的“合规文化”是规范行业服务标准行之有效的举措，但是，如何让“合规文化”深入人心，如何又让“合规文化”融化在自己的实际行动中并形成一种习惯，却并非一件简单的事。春风化雨，润物无声，我们每一个人应该从自己做起，从小事做起，加强自身修养，加强人格锤炼，恪守行业规范，为弘扬行业新风、促进行业发展进步尽职尽责，对此，我也感触颇多，以下是我个人对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识的一点心得体会，还望大家不吝指教：

二、以慎处事。“合规文化”的建设与实践绝非一朝一夕、一人一事便可以完成，它需要我们共同恪守、长期不懈的坚持，正所谓“循规蹈矩一日易，遵章守制千日难”，保持严肃谨慎的工作作风、固守心中那道不可逾越的道德防线，任何时候都不能把个人利益凌驾于国家和集体的利益之上，慎

于思、谨于行、安住心、守住身，小事当慎、小节当拘，许多行业事件的发生往往始于小节，千里长堤，溃于蚁穴；百尺之室，焚于隙烟说的就是这个道理，与其“悔不当初”，不如从一开始就掐断心中那份诱惑，严把合规关，慎小处微，让“合规”成为一种习惯。

融“合规于实践”，处处合规，事事合规，不仅要确保自身的业务活动符合本行业的规章制度及行为准则，更要在企业内部与外部之间加强对“合规”精神的发扬与传播。

作为奋斗在行业基层服务最前线的一名普通员工，出国留学我们的言行与企业的形象息息相关，因为工作的特性，我们义无反顾的挑起了“合规”文化的宣传重任，以实际行动诠释合规文化内涵，尽心竭力演绎“合规”文化使者的真我风采，携手并进，通力打造“依法经营、守法奉献、合规办事、全员信守”的合规文化。此乃宣扬“合规文化”之三省。

合规文化的衍生，与中华民族传承数千年的优秀传统文化密不可分，合规文化的建立更与地方经济文化的发展息息相关，黔江要发展，合规是关键！

银行青年员工培训心得体会篇五

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是申请表格的填写和客户的维护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始，我拿到资料后的第一感觉是，这么好的产品，一定会有市场，我还准备了很多套说辞，如果客户问我这是什么卡？我就这么说。如果客户问我，你们行的卡有什么特点？我就那么说。可是当我真正面对客户时，他们的问题完全出乎我的意外，已经脱离了信用卡本身的功能。他们根本

不会问你信用卡的好处，而是问你，你们的卡收不收年费？或者说我钱包里的信用卡已有好几张了，我不想办了？还有的说你们行的网点少，还钱不方便。说的最多的是，我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及，我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题，还是客户出了问题。最终，我发现忽略了三个细节：一是建行在9月之前，已经覆盖了一遍信用卡市场，我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性；另外一个就是中国人的消费习惯，量入为出；第三个就是扬州人故有的性格在作怪，明知是好东西，偏偏不办，因为他对你不熟，请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考，我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题，才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡，但在客户眼中，它是什么？是放在身边的一颗定时炸弹，是一个鼓励你用钱的工具，是放在皮夹里的累赘，是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的，没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能，我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就说这张卡只是一张应急的卡，当资金周转不灵的时候，你可以用这张卡来救急。这样一说，相当一部分人会认同，他们认同了，就有机会了。营销到了这种程度，那些问什么是信用卡，信用卡有哪些功能的人，反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户，我们只有对症下药了。

信用卡的营销，我们落后于其它行，可以说没有任何经验可以借鉴，所以需要我们在营销实战中，在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉？就是要大胆走出去，说，不要怕拒绝，拒绝了再总结，再出去跑。产品需要由我们的客户来定义，我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二，对信用卡市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们需要将其定位，并找到相关渠道把

它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢?其实，信用卡销售指引，已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了13类行业为重点营销对象，第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业，并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户，但是操作下来一看，不对，信用卡部不仅需要他们提供收入证明，还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明，即使批下来，信用额度也很低，弄得他们很没面子，同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间，提高发卡量，我放弃了私营企业主这一块，开始按照《指引》中的行业对象来划分我的营销目标市场。

由于时间有限，我做了三个阶段的准备。

第一个阶段是用一个半月的时间来主攻公务员市场，因为这一块手续简单，批准率高。

第二个阶段用十天的时间来向相关企业推广。

第三阶段，收尾，看看还有什么没有营销到的地方。有了计划以后，我的任务就变得十分清晰了。要做的是怎样一块一块地吃掉。我采用的方法是先从有熟人的单位开始。我把所有的朋友名单拿出来，开始搜寻政府公务员、教师、医生，然后逐个打电话，通过他们来帮助我营销。这一块是有保证的。因为是朋友帮忙，所以操作起来十分方便，我把相关的要素告诉他们，其余的宣传工作就由他们来做了。这里有一个细节，就是填表一定要简化。比如身份证上很多要素都有了，你就不要别人再填写姓名，身份证号码了。

第一阶段熟人做完了，就开始做他们介绍过来的重点客户，这一块做起来相对复杂一些，因为交情不深，要靠嘴皮子了，

同时也需要一点技巧。例如，我办了一个局机关的团办卡，团办对于我们来说最省事，但是很重要的一点，你要找对办事的人。你去找财务科，他们会说每个人已经办过其它行的卡了，你去找办公室，人家会说，单位人多嘴杂，别人还以为收了银行什么好处。对于这种情况，我们要有思想准备，团办并不代表每个人都办，除非是单位的行政命令，否则别人有权拒绝。所以我首先办公室物色了一个人缘较好的人，然后通过他，先给局长办好了，这时候，千万不要指望他就能帮助你完成，他没有这个义务，于是我就和他一个一个办公室的跑。拿着局长已经填好的东西有意的给他们看，这些人一看，局长办过了，我也办一张算了。营销就是这样一味的去强调产品的好处是没有用的。别人就是不信任你，你还真的办不起来。

第二阶段就是一些企业单位。先挑一些有特色的单位，比如有事业单位背景的企业，如广播电视中心，注册资金较高的，和我们行有业务往来的，对于信用卡用卡环境有帮助的，例如，青年旅行社，可以用信用卡购机票。总之，并不是所有的企业都可以作为发卡对象，在时间有限的情况下，我只有先从最有把握的开始。

第三阶段，就是扫尾，主要是零星的办了一些个人的卡。通过三个阶段的工作，完成了三百多张卡，公务员占了80%，所以批准率较高。有特色企业，也基本获批了。

在市场的开拓中，我感受最深的是关系营销的作用太重要了。有的人认为，我的客户资源太少了，怎么办？其实，机会就在每个人的身边，你的亲戚、同学、朋友，客户都是你的目标，营销就是要脸皮厚。

第三、与客户面对面的营销。在这一过程中我感受最深的是，一定要对客户的问题做出最敏捷的反应。我归纳了一下，客户的常见问题有六个：

- 1) 信用卡收不收年费;
- (2) 信用卡的特别功能是什么;
- (3) 信用卡是否安全, 后台支撑怎么样;
- (4) 我手中已经有好几家银行的卡了, 没有办的必要了;
- (5) 你们银行的网点太少了, 还款不方便;
- (6) 我根本不需要办, 我平时都是用现金。

所以在交谈之前, 一定对这些问题有所准备。回答时要充满自信, 产品好坏全在我们的嘴上。在所有的这些问题当中, 我们会把限制条件当成客户的拒绝理由。比如, 第五条, 网点少是我们的劣势, 但是这只是办卡的限制条件, 并不能作为客户抗拒理由。我们完全可以有三点理由来回应。

一是, 我行的自助银行正在加快发展;

二是, 我们即将实行借记卡自动还款功能;

三、刷卡后不是要你第二天就来还钱, 在56天当中你随时抽个空来还就行。把限制条件解释清楚, 客户绝的理由就少一些。同样第四条, 客户的卡实在太多, 不想再办了。我通常会先问他, 其它行的卡什么时候办的? 额度是多少? 有没有担保人? 国内外是否通用? 免息期多长? 购物是否有积分? 先确定客户手中的卡是不是信用卡, 同时把事先准备好的几张信用卡卡样拿出来, 再适时介绍手机短信服务, 保险服务, 医疗服务等特色功能。我们要想方设法的很自然的让客户感受到信用卡的特别之处。在与客户交流的过程中, 一定要有一个良好的心态, 如果客户实在为难, 赶紧把目标移到下一家。

最后一点是就申请表格的填写和客户的维护。我们做了大量

的前期工作，到了最后千万不要因为填写表格不规范而导致被拒绝，那是一件很伤心的事。首先是填写表格。我只让客户填写(1)家庭住址、电话；(2)工作单位地址、电话、职务；(3)直系亲属和朋友；(4)签名。其余的我都自己帮他们填。一来，让客户省去了许多填表的麻烦，二来，填写过程就是审核的过程，可以发现很多漏洞。三来，可以让表格相对工整一些，有的客户填完后，在写错的地方就乱涂一笔。其实，卡部的人在审核的时候同高考阅卷一样，卷面整洁无形中就有一个印象分，所以在错的地方，我们就可以用涂改液修饰一下。我们有很多同事把审核的工作，都交给零售部的相关同志去做，自己就不问了，这样肯定是不行的。我举个例子。有一次我地税局的朋友拿来十张表格，我在帮他们填写表格的时候发现，他们留的家庭电话都是单位号码。这就麻烦了。因为家庭电话号码一般是信用卡的查询密码，基本上每个人是不同的，于是我就一个一个打电话问。如果，我忽视了这一细节，也许我又做了十个无用功。另外，表格中错误率较高的就是最后一栏，联系人资料。以我的经验，这一栏一定要写，特别是直系亲属。朋友一栏可放松要求，你可以写自己的名字，也可以写其同事的名字。

其次是，客户提供的相关资料。我想重点说一下人事收入证明。其中有一个关键点，就是职位的细节。因为在信用卡销售指引中，职位稳定的员工获批率是比较高的。有的同事在营销过程中，看到对方的职位不是很好，就产生了一个想法，这种人肯定批不下来。在这里我想说一说我自己的经验。拿一个单位来说，就是扬州青年旅行社。应该来说，导游的获批的率是很低的，因为他们的工作不稳定。但是反过来，导游不能365天天带团，不带团的时候，他要负责计划调度，也要负责相关的文书的工作，于是我就让他们在工作职位一栏写上计调，文员。与此同时，还写了一份情况说明，交待了此单位在扬州的地位以及将要和我行展开的合作，希望能提高信用额度。作为营销员，你要让信用卡中心的审核人员认为，这个单位是非发不可的。

第三，就是客户的维护。就是所谓的售后服务。这个工作，就是在申请表寄出以后，一定要打电话给客户，问问卡有没有拿到，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对中信工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的银行业务做准备。

的结果，他们在信用卡的营销过程中也付出了相当大的努力。我想在目前的社会状况下，信用卡的营销很有挑战性。每个人有各自的营销理念，如果大家能够自动自发，并且经常互相交流经验的话，我相信2005年我行的信用卡任务一定能够完成。