

# 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施 保险金融业务培训心得体会(实用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇一

作为一名金融从业者，保险是必不可少的一部分。保险行业是金融业的重要领域之一，而保险金融的业务也是金融机构中最值得拓展的业务之一。最近，我参加了保险金融业务培训，并从中获得了许多收获和感悟。在这篇文章中，我想分享一下我的心得体会。

### 第一段：了解保险金融业务的意义

保险金融业务由于其风险小、回报稳定的特点，受到金融机构的青睐。与传统金融业务相比，保险金融业务具有更加坚实的资本、更加优越的财务收益和更显著的风险控制。深入了解保险金融业务，对于金融从业者来说至关重要。

### 第二段：收获与体验

培训中，不仅有课堂教学，还有案例演练。在学习课堂理论知识的同时，我们还通过实践，更好地掌握保险金融业务的具体操作。这种学习方式给我们带来了更深入的理解与体验。

### 第三段：如何提升保险金融业务能力

保险金融业务需要我们具备许多相关知识和技能，例如业务

流程、风险管理、市场分析等方面的知识。我们应不断学习并在实践中运用所学知识，不断提升自身的能力。

#### 第四段： 保险金融业务未来的前景

根据新的经济形势，保险金融业务将会迎来全新的发展机遇，保险金融业务在金融体系中的地位将会更加重要。未来，保险金融业务将会有更广阔的市场及更多业务模式的创新，这也为我们在金融行业中求职和找到未来发展趋势提供了途径。

#### 第五段： 总结与启示

参加保险金融业务培训，不仅能够拓宽知识面，还能够提升自己的业务能力，更能够为未来升职晋牌提供保障。关键是我们不断学习与实践，紧跟时代的步伐，全面提高我们的职业素养。

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇二

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，和营业网点安全保卫等。

(2)学习掌握人民币的基本，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

## 二、培训阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

## 三、培训内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在培训的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过培训还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安公司联合的平保业务等。我培训的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账表，重要空白凭证销号表，重要空白证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

### (三) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在培训的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的

礼仪主要有四大内容：

- (1) 解答客户问题。
- (2) 营业中分流客户。
- (3) 维护大堂秩序。
- (4) 适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

培训收获与体会：通过这次前的培训，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业培训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生

很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇三

### 1、跨年度竞赛完成情况

无锡局累计完成综合指标量102479.8万元，完成计划指标的127.3%；跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的88.6%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

其中营业部门完成情况如下：跨年度期间累计新增加权余额115108.55万元，完成计划的142.99%；累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的70.48%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

### 2、3-12月新增活期平均余额、标准保费完成情况

6月较2月28日累计新增活期序时进度计划为9000万元，截至目前，较2月底累计净增活期平均余额为负90万元，其中3至6月各月均未能完成活期平均计划。

截至目前，3-6月累计净增标准保费3157万，完成3-12月计划的24.3%。

### 3、六大重点营销项目完成情况

商易通：截至目前，商易通新增沉淀资金为3400万元，完成计划的41.47%，同时完成力争目标的27.65%；累计发展商易通51台，完成计划的5.67%。

代发工资：我局今年代发工资目标户数为17500，截至目前，我局累计完成户数为3636户，完成目标的20.78%。

缴费宝：截至目前，我局开办缴费宝绿卡户数186157户，截至目前已成功代扣帐户数位86325户，代扣率达到46.37%。

绿卡通：09年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：09年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费529.53万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

### (二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

需求和困难。全体员工紧紧抓住元旦、春节这两大黄金吸储季节，大力开展邮储跨年度竞赛活动，获得了圆满的成绩。

## 2、积极发挥客户经理团队作用，发展个人中间业务

上半年完成对《无锡邮政代理金融业务客户经理管理办法》的修订，制定了《客户经理队伍运作流程》方案，进一步落实客户经理每天日志的上报工作，抓好每月客户资料的整理及工作计划总结的填报工作。同时每月召开客户经理例会，例会上对客户经理的业绩进行通报，并由优秀的经理交流经验，分享心得，每次例会后对客户经理进行业务培训。与去年相比，客户经理整体素质、营销意识、专业知识有很大的提高。从这支团队的建立到一步步的成长，本着打造邮储理财精英团队的理念，这支队伍已经成为发展邮储中间业务必不可少の中坚力量。

## 3、做好09年各项金融重点业务营销方案的制订与推进，促进我局金融业务有效增长

根据职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%的要求，同时争取中间业务两年翻番，根据各局实际情况，年初下达了3-12月份净增活期平均2.5亿和标准保费1.3亿的目标。

目的方案并做推进。

6-8月有大量华安金龙客户到期，为进一步推动保险业务的发展，推进业务结构调整，以及维护好这些客户资源，制定了代理保险业务的阶段性目标，即6-8月净增标准保费7500万。自阶段性目标下达后，金融业务局及时将到期客户发至城区营业部、各区分局及各网点，同时给每一位客户寄递了告客户书，在告知的同时并宣传我局其他理财业务，并要求每个网点、每个客户经理主动联系客户、走访客户，积极做好后期维护和接转工作。

#### 4、做好网点人员各项业务培训及网点检查工作

组织网点储蓄业务员进行“合规管理年”活动考试，同时并组织网点负责人进行“反洗黑钱”知识培训考试；组织网点储蓄业务员进行规范服务培训，并组织了相关考试。

### 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇四

保险金融业务作为现代金融业的重要组成部分，在市场中具有非常重要的地位。而为了能够更好地了解保险金融业务，不断提高自己的业务能力，我参加了一次保险金融业务培训。在这次培训中我收获颇丰，下面为大家分享一些心得体会。

#### 一、学习银行、保险的基础知识

在培训的最开始，我们首先学习了银行和保险的基础知识。课程涵盖了不同类型的银行，如商业银行、农村信用社等，以及保险分工、保险产品以及保险公司的种类和概念等。通过这一环节的学习，不仅扩展了我对金融行业的认识，更具体了解了保险行业的经营理念、产品理念和客户需求等。这些知识有助于我以后更好地理解相关的金融业务和保险产品，为客户提供更好的理财、储蓄建议。

#### 二、了解保险行业的法律法规

在培训的过程中，我们还学习了保险行业的法律法规，包括保险业协会的规章制度、保险消费者权益保护、购买保险的流程和注意事项等。通过学习这些法律法规，增加了我们对保险行业的了解，使我们知道一些要遵守的原则和规定。如合理规避风险、严格遵守保险标准等，同时也使我们意识到了保险行业的重要性，及其在人民生活中的地位和作用。

#### 三、学习保险行业的风险防范和管理

在这个环节，我们学习了保险行业的风险防范和管理。在现代社会中，“风险第一”的理念是贯穿整个金融行业的。而保险作为金融行业的重要行业之一，风险防范和管理变得更加必要和重要。学习了解这一方面的知识，可以帮助我更好地理解 and 认知风险的来源、性质、程度，提高对金融市场的风险预警能力和风险控制能力，为客户提供保险咨询和金融理财服务的时候，能够更好地为客户提供有效的风险防范和预警建议。

#### 四、提高销售和服务能力

在学习的过程中，还有一个非常重要的环节就是销售和服务。在这一环节，我们不仅学习了销售和客户服务的方法和技巧，还学习了客户关系维护和信任的建立，为客户提供更好的服务和解决问题的能力，从而提高客户的满意度，提高客户继续与我们合作的概率，拓宽了客户群体和市场开发。

#### 五、汇聚团队力量

在金融行业，团队精神是非常重要的。在这个“团队成年、个人退役”的时代，如何做好团队管理及合作，成为了比个人技能更加重要的问题。在培训中，我们不仅能够学习相关理论知识，更重要的是能够深入了解同事们的思想和想法，了解他们的专业水平和工作经验，找出并利用工作中的高效力资源，依靠团队的能力壮大整个团队的力量。

总而言之，这次培训不仅带给了我们一些新的知识、技能和认知，更重要的是使我们成为了一个更加强大的团队，增强了我们的信心和动力，增强了我们的竞争力，能够更好地锻炼我们的实践能力。带着学习的心态，将所学知识付诸实践，我们相信一定能够在金融业中有所作为。

# 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇五

随着现代金融产业的飞速发展以及人们保险意识的提高，保险作为一种风险管理与财务规划的重要工具被越来越广泛地应用到我们的日常生活中。在这个背景下，作为保险从业者，加强自身的保险金融业务知识培训显得尤为重要。我有幸参加了一次开展的保险金融业务培训班，下面我将分享我的心得体会。

## 第一段：理论与实际应用的结合

在培训班中，我发现讲师既讲解了基础理论，又重点强调了实际应用，这使我深受启发。讲师们针对不同的保险产品，分析了其内在的风险特点，给我们介绍了保费计算方法和核保标准，详细解读了投保单和保险合同等产品文件。通过理论学习，我对保险业务的理论知识有了更深刻的认识。同时，讲师还以实际的案例分析和互动交流为主要方式，深入浅出地引导我们学习与实际应用结合的思路。这为我们以后的工作提供了重要的指导和帮助。

## 第二段：机遇与挑战

保险行业发展迅速，市场秩序需要有素质高、技能优秀的保险从业人员来维护。而培训班则为我们提供了更好的机遇学习新的知识、增加实际工作经验。同时，挑战也同样存在。随着市场竞争加剧和产品日益复杂，业务操作的难度、技术和工作负荷也不断增加，要想成为一名优秀的保险从业人员，需要拥有较高的专业素质。

## 第三段：加强自身核心业务能力

在保险行业中，作为一名优秀的保险从业人员，核心业务能力至关重要。核心业务能力包括市场营销能力、业务拓展能力、风险控制能力等。保险金融业务培训班中，我从理论和

实践两方面学到了如何提高自身核心业务能力。在这过程中，我们不仅学习了营销策略、产品设计、客户关系维护等基础知识，还深入了解了市场趋势以及相关政策法规。这些知识不仅对于工作中的实际操作有益，而且在应对复杂、多变的市场环境时也具有重要指导意义。

#### 第四段：诚信共建经营平台

在保险行业中，信誉始终是一个企业得以持续发展的基础。而建立自己的品牌需要有真诚、可信的态度去回报客户，在整个行业中树立良好的口碑，加强对自身价值的认知。保险金融业务培训班中，讲师们强调诚信是与客户建立良好关系的基础。通过实际案例及互动交流，我们都深感诚信意识的重要性。以诚信共建经营平台，才能为客户提供真正的保险保障和优质的服务。

#### 第五段：实践实现个人价值

保险金融业务培训班中，我深刻体会到了作为一名保险从业人员所应具备的基本素质以及核心能力。除此之外，我们还需要不断实践、学习及完善自身价值。在以后的工作中，我会以总结经验，变客观主观，实现自身从业价值为重点。在保持技能与专业素质外，更重要的是强化自身对于行业发展、市场需求和客户需求的认识和研究，为保险行业的发展和自身的发展贡献力量。

结语：

保险金融业务培训班，是我职业生涯中的一次重要培训。在这个过程中，我不仅学到了保险金融业务的基础理论知识和实际操作，还深刻领悟到了诚信与责任的重要性。这次培训不仅拓展了我的视野，更重要的是增强了我作为一名保险从业人员的信心和自信。我相信，只要我们不断学习，并在日常工作中践行所学知识，肯定会逐渐形成自己的工作风格，

发挥出自身最佳的专业能力，为行业的健康发展和社会的繁荣做出自己的贡献。

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇六

自2020年初新冠疫情爆发以来，全球各行各业受到了极大的影响。其中，金融服务业也受到了巨大冲击。疫情的蔓延导致了全球经济的下行，各国均出现了不同程度的金融业务受阻。本文将围绕这一话题展开讨论，并且提出一些自己的看法和思考。

### 二、金融业务受阻的原因

在全球主要的金融中心城市，许多金融机构关闭了办公室，并且转向了远程办公。这有效地减少了人员之间的接触，但也引起了系统性问题。许多金融机构都面临技术上的挑战，银行转账、财务报表等业务出现缓慢操作。此外，全球经济的放缓、市场的不确定性等因素也影响了金融业务的开展。

### 三、金融业务受阻的影响

金融业务受阻对全球经济发展产生了深远的巨大影响。金融机构对于整个市场的共振作用不容忽视，而金融业务受阻则极大地干扰了市场的正常运转。从个人用户到大型企业和国家机构，支票、信用卡、银行转账、资产管理等金融服务都受到了影响。金融业务受阻还加剧了许多行业的困境，如航空运输、旅游业等。这些行业都面临着巨大的流动性压力，进而导致了就业市场的萎缩。

### 四、灾难下的机遇

疫情的蔓延加剧了金融业务受阻的问题，但疫情短期内带来的可能不单只有负面影响。疫情虽然让金融服务业遇到了巨大的挑战，但也给了我们机会去思考和改进当前的金融服务

体系。随着大规模远程办公的开展，许多公司加快了数字服务创新的步伐。许多金融机构也加强了数字技术的研发，以弥补人员接触的不足。早日解决金融业务受阻的问题，可以为未来全球金融稳定打下更好的基础。

## 五、总结

如今，全球疫情依然没有得到完全控制，各行各业继续备受影响。金融业务受阻只是其中之一。对所有国家来说，稳定和发展金融服务业仍然是一个重要的任务。应对金融业务受阻的措施也是多元化的，既有在疫情期间加强数字技术的研发和运用，也有加强全球协调的需要。要加快全球疫苗接种，减轻疫情对市场的影响，为金融服务业的发展营造良好的环境。

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇七

### 1、狠抓一季度，储蓄余额取得突破性增长。

全区一季度储蓄余额累计新增6.19亿元，完成省公司确保计划的154%，完成力争计划的123%，完成省公司年计划的112%，均超额完成各项计划目标，全区一季度末点均余额全省排名第5位。其中一季度余额金融业务新增23610万元，田家庵分局新增4761万元，潘集分局新增7663万元，凤台县局新增25871万元，均超额完成市局力争计划。

### 2、大理财业务发展迅速，业务结构调整明显。

全区一季度大理财累计销售9184万元，非保险类理财销售6557万元，完成省公司计划的163%，完成市局计划的131%，其中基金销售813万元，全省排名第2；保险销售2626万元，期交销售163万元，趸交销售2463万元。4月初，全区东方保本基金最终销售绝对值全省排名第一，4月末全区非保险类理财已经提前完成省公司年计划。

截至6月28日，全区大理财本年累计销售19703万元。非保险类理财销售15962万元，完成省公司年计划的159%，其中人民币理财销售11244万元、基金销售1236万元、国债销售3482万元，复杂理财产品占比29%，较去年有较大幅度提高。保险销售3741万元，其中期交产品销售193万元，趸交产品销售3548万元，期交产品销售占比5%。

### 3、基金定投发展位居全省前列

一季度末，全区基金定投累计签约865户，完成省公司计划的288%，计划完成率全省排名第1，签约绝对值全省排名第6，累计交易量813万元，全省排名第2位。截至6月28日，全区基金定投本年累计签约1286户，完成省公司年计划的85%。

### 4、卡业务稳步推进

截至6月28日，全区本年累计发放绿卡通卡5778张，户均余额6865元；本年支付通卡累计签约2938张，完成省公司年增签约计划的73%。农民工卡截至5月30日，本年窗口共受理703万元，完成省公司年度计划的70%。

## 金融业务廉洁风险点及表现形式及防控措施篇八

自2020年初新冠疫情爆发以来，全球的经济活动都遭受了摧残。在诸多行业之中，金融业也是受到重创的行业之一。由于疫情影响，商业活动减少，投资者避险情绪升温，金融市场冰冷，金融业务受阻。本文拟通过对金融业务受阻的原因与表现的解析，来深入探寻影响因素，讨论可持续发展的路径。

### 第二段：影响因素

疫情对金融业务的影响主要表现在两个方面：金融市场动荡

和金融机构运营风险的加大。首先，在疫情爆发初期，各国股市纷纷下跌，不少投资者纷纷撤资远离市场，导致各国资本市场出现巨大的不稳定性；其次，疫情的爆发导致各国政府加大了防疫工作的力度，采取了更加严格的隔离措施，这对于商业活动的开展产生了很大的影响，导致很多企业甚至到了生死存亡的关头，金融机构自然也难以幸免，运营风险增大。

### 第三段：表现形式

疫情对于金融业务的影响主要表现为交易量下降、资金流动性压力加大和风险偏好降低。首先，由于疫情爆发，许多企业和个人面临生存压力而减少投资和借贷需求，交易量大幅度下降；其次，各个金融机构的资金流动性都面临了较大的冲击，因为面临的商业挑战，顾客可能偿付不了借贷额度；最后，由于疫情的不确定性和高风险，许多投资者都急于避险跑路而不愿意进行风险投资，导致金融市场进一步的萎缩。

### 第四段：应对之策

为了应对这种情况，金融机构可以采取一系列措施。首先，金融机构可以增加流动性储备，以对冲短期资金流动压力；其次，可以开展定向的中长期贷款，来帮助企业度过难关；最后，可以加强金融监管和风险评估，以尽可能减少风险。

### 第五段：结尾

在不可避免的疫情冲击下，金融行业受到了不可避免的阻碍。但是，我们相信，借助科技的力量以及一系列的措施，我们可以做到更好的应对。而更重要的是，我们应该增强危机意识，寻找新的发展路径，通过加强国际合作，共同抗击疫情，推动全球经济的可持续发展。