

2023年银行支行长培训心得体会和感悟

银行支行长培训总结(优秀5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

银行支行长培训心得体会和感悟篇一

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天我竞聘的岗位是支行副支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，我以优异成绩考入陕西省邮电学校，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。

在支行实行扁平化管理以后，副支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点

在现场管理、营销服务、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

一、准确定位，努力实现]方案-范文’库.整理.自我。

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的’想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现]方案-范文’库.整理.自己的价值，赢得大家的尊重。

二、加强学习，领跑专业前沿。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

三、注重落实，勤于校准目标，

资料共享平台

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解力，加强与上级业务管理部门的沟通联系，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

四、贴近经营，强化过程控制。

在营销服务活动中身先士卒、及时掌握网点员工思想动态、项目进展状况和存在的疑难问题，增强经营服务活动的过程管控力度。如果不注重网点的管理、营销、服务活动的过程控制，只注重最终数据结果的管理很可能陷入一场数字游戏怪圈，看不到收入和利润的增长，从而因某一环节的脱落滞后而造成与上级行转型发展思路的阶段性背离，最终跟不上发展步伐。

五、关爱员工，提振团队士气。

越来越多的80后、90后开始融入员工队伍，相对老员工来说他们因心理落差较大而普遍存在心浮气躁、主动性差、个性较强等性格特征，组织管理难度大。在新员工的管理上，多注重塑造企业文化氛围，开展一些既能增强团队精神又能充分展现个性的文体活动，增进交流，提振士气，以激励为主的方式激发他们学习劲头足、接受能力强、做事激情高的积极能动性，充分了解每个员工的个性和特长，加强技能培养和精英塑造，为每个新员工制定职业规划，用一种潜移默化的力量使其看到希望，看到发展前途，并为之不懈奋斗。

六、强化培训，提升员工素质。

随着体制改革的推进，柜员整合计划的实施对于诸如洋县支

行营业部这样特殊的网点来说，在员工结构层次、专业技能、综合素质等方面都将面临极大的挑战，必须在业务技能、理财知识、服务理念等方面开展深入的培训教育工作，极力提升网点全体人员综合素质，确保柜员整合后的网点服务更优质、更高效。

七、强化内控，排除风险隐患。

严格督导落实安防、风控制度，加强应急预案演练和业务条线的风险评价，本着“预防为主”的主导方针做好重点部位的检查监督、车辆设备的安全检修和重点人员的思想、行为动态管控，确保人员、车辆、财产、资金票款方面安全无事故。

八、狠抓服务，树立品牌形象。

银行支行长培训心得体会和感悟篇二

作为银行支行长，工作岗位十分重要，必须具备卓越的管理能力、精湛的业务水平和严谨的工作态度。本文将分享我担任支行长岗位以来的工作心得体会。

第二段：工作中的体验

作为支行长，我必须紧紧把握监管政策，了解行业发展趋势，同时也要了解实际情况，深入基层，密切联系客户，加强服务意识。这是我在工作中的第一个体验。

其次，我发现作为一名银行家，管理技能是非常重要的。我们必须学会如何不断提高团队的凝聚力和合作能力，以及如何积极地管理团队成员。一个好的团队应该有清晰的工作目标和计划，以及清晰的任务分配，只有这样，我们的团队才能高效地完成任务，为公司创造更多的价值。

第三段：面对重大工作难题的解决

在工作中，我们也面临很多的困难和挑战，例如庞大的客户群、公司的年度计划和指标以及制度的改革。一次我遇到一位客户突然赖账，导致我们无法完成日常的业务，又因时间紧迫，我们必须在短时间内找到解决问题的方法。

为此，我和我的团队立刻找到相关部门的负责人，围绕实际情况，密切联系客户，协调各方资源，经过多方面的努力，成功地收回了欠款，维护了公司和客户的利益。这次工作经历让我更加坚定了深入基层，并要立足于实际的理念，做好服务和管理工作。

第四段：通过工作感悟

工作是一面镜子，可以让我们更好地认识自己。在工作中，我遇到了很多挑战和机遇，通过这些经历，我也更加深刻地认识到自己的优缺点，明确了自己应该做什么，怎样做好。

例如，在工作中我发现自己缺乏专业的知识背景和技能，因此我加强了学习，并且参加了各种业务培训和研讨会，提高了专业水平和业务技能。

总之，工作让我不断成长，也让我更加坚定了自己的人生道路和工作方向。

第五段：结语

作为银行支行长，我深刻了解到这个行业的挑战和机遇，学会了如何管理和服务客户，同时也感受到了工作中的责任和压力。通过不断地努力与实践，我也得到了一些经验和心得体会：

第一：坚定服务意识，依法经营；

第二：锤炼团队归属感，提高团队业绩；

第三：加强专业与知识培训，提高自身素质。

只有不断学习与努力，我们才能在竞争激励的银行行业中获得成功。

银行支行长培训心得体会和感悟篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

今天我竞聘的岗位是*县支行副支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，**年我以优异成绩考入陕西省邮电学校，并于**年幸运地成为最后一批邮政a类员工，**年组建了自己幸福的小家庭。参工以来，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。和睦的家庭是我坚强的后盾，将使我以更充沛的精力投入到工作之中，争取更大的进步，不管什么艰难困阻，我都会继续冲锋向前。

在支行实行扁平化管理以后，副支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想梳理等方面做好监

督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

根据县支行的工作特点，结合我自己的工作经验、能力、性格特点，我认为自己完全可以胜任*县支行副行长这份工作。如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

一、准确定位，努力实现自我。

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现自己的价值，赢得大家的尊重。

二、加强学习，领跑专业前沿。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

三、注重落实，勤于校准目标。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解力，加强与上级业务管理部门的沟通联系，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

四、贴近经营，强化过程控制。

在营销服务活动中身先士卒、及时掌握网点员工思想动态、项目进展状况和存在的疑难问题，增强经营服务活动的过程管控力度。如果不注重网点的管理、营销、服务活动的过程控制，只注重最终数据结果的管理很可能陷入一场数字游戏怪圈，看不到收入和利润的增长，从而因某一环节的脱落滞后而造成与上级行转型发展思路的阶段性背离，最终跟不上发展步伐。

五、关爱员工，提振团队士气。

越来越多的80后、90后开始融入员工队伍，相对老员工来说他们因心理落差较大而普遍存在心浮气躁、主动性差、个性较强等性格特征，组织管理难度大。在新员工的管理上，多注重塑造企业文化氛围，开展一些既能增强团队精神又能充分展现个性的文体活动，增进交流，提振士气，以激励为主的方式激发他们学习劲头足、接受能力强、做事激情高的积极能动性，充分了解每个员工的个性和特长，加强技能培养和精英塑造，为每个新员工制定职业规划，用一种潜移默化的力量使其看到希望，看到发展前途，并为之不懈奋斗。（员工的归属感才是工作激情的源动力和企业文化的精髓，合理的晋升通道才会沉淀出人力资源储备，充足的人力资源储备才能解决网点即将面临的技能精英断层和员工流动性风险，从而降低培训教育成本，提升企业发展效益）

六、强化培训，提升员工素质。

随着体制改革的推进，柜员整合计划的实施对于诸如*县支行营业部这样特殊的网点来说，在员工结构层次、专业技能、综合素质等方面都将面临极大的挑战，必须在业务技能、理财知识、服务理念等方面开展深入的培训教育工作，极力提升网点全体人员综合素质，确保柜员整合后的网点服务更优质、更高效。

七、强化内控，排除风险隐患。

严格督导落实安防、风控制度，加强应急预案演练和业务条线的风险评价，本着“预防为主”的主导方针做好重点部位的检查监督、车辆设备的安全检修和重点人员的思想、行为动态管控，确保人员、车辆、财产、资金票款方面安全无事故。

八、狠抓服务，树立品牌形象。

继续督导行员深入开展“示范网点”活动，进一步从环境标识、员工仪表、礼貌用语、业务技能、受理时限、机具保养、秩序维护、班次安排、客户接访等一些细节入手，扎实推进，从严考核，全面改善网点服务品质，努力提升网点“软实力”，树立网点品牌形象，进而提升网点市场竞争千里之行，始于足下。基于我对自己能力'方案范文.库.整理~特长及对*县支行副支行长工作职责的充分认识，我愿意在组织创造的这个竞聘平台上奋力一搏，若能踏上新台阶，我将发挥自己所长，努力完善自我，充分展现自我，力求更大进步。若不能迈上这个新台阶，我也绝不气馁，将继续努力完善自我、充实自我，争取早日成长为对企业发展有用的人才。

我的演讲结束了，再次感谢各位领导、各位评委，谢谢大家！

银行支行长培训心得体会和感悟篇四

- 1、负责坚持以客户为中心，拓展业务工作。认真落实国家金融政策，合法、合规开展各项业务工作，积极组织存款，不断扩大信贷资金来源，努力改善存款结构，降低资金成本。
- 2、负责管好用活信贷资金，在授权范围内，负责审批和按程序上报各项贷款，切实加强贷款风险管理，努力提高信贷资产质量。
- 3、负责加强经营管理，开展增收节支，审批本行内按权限的费用开支，努力提高自身的经济效益。
- 4、负责做好本行员工的薪酬考核兑现的相关工作。
- 5、负责领导本行员工遵守社会公德，财经纪律和财务制度，秉公办事，不谋私利，以身作则，起到模范带头作用，负责抓好本支行的安全保卫工作。

银行支行长培训心得体会和感悟篇五

20**年7月，*****农商行新班子组建以来，在省联社党委的正确领导下，全力以赴推进党风廉政建设“两个责任”落地生根，全力以赴推进“三严三实”开花结果，全力以赴推进深耕四区战略生根发芽，全力以赴推进“五个能力”建设枝繁叶茂，为20**年各项工作起好头、迈好步，打下了坚实的思想基础、作风基础、客户基础。

一、“四箭”齐发，“两个责任”有效落实

党委主体责任是根基，纪委监督责任是保障。*****农商行新班子组建以来，党委、纪委“双剑合璧”，产生了“四两拨千金”的效果。

请了51名内、外部党风廉政建设监督员，强化对员工阳光信贷、带彩娱乐、八小时外行为的全面监督，实现纪律监督“一竿子插到底”。

(二)纪律严明当表率，筑牢拒腐防变思想道德防线。总行新班子认真开展批评与自我批评，明确责任分工，70%的工作时间和周末都在基层网点调研督办工作，坚持在基层网点食堂进餐，与员工零距离交心谈心，了解员工工作、生活的难处，反思总行与各支行工作中“不到位”地方，力求问题在基层一线发现，把问题解决在基层一线。如，完善基层网点“五小”设施建设、绩效工资由总行直接考核发放到人等。8月20日在市委党校邀请专家授课，举办了全行党员“三严三实”专题教育培训班，9月25日组织一、二级支行行长、机关部门负责人、青年员工代表召开正风肃纪作风整顿大会，进一步解决干部队伍工作作风不实的问题。建立管理人员谈话机制，9月25日对全行67名管理人员进行廉政建设集体谈话，对3名新任管理人员进行廉政谈话，对绩效、费用、作风信访突出的支行行长单独约见谈话，对各支行重点排查人员逐一进行了约见警示谈话，全员自律、自醒、自警意识进一步增强。

(三)专项整治动真格，较真碰硬刹“四风”。纪委书记、副书记退出贷审会等议事机构，

银行行长年终述职报告

一年来，我怀着强烈的使命感、责任感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮助下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗位职责回顾梳理一年来的履职情况，作为支行行长总的来看

是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

通过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元；各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx亿元，人均存款xx万元；实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元；实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元；资产利润率与收入成本率分别为xx%和xx%；不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大责任事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排名上升至xx位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有一定的贡献度，在当地银行业金融机构中有一定的话语权，在地方政府部门中有一定的影响力，在县域百姓中有一定的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的十二届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行集体领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过集体讨论，做到职责上分、目标上合；权限上分、思想上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好建议、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓

落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮助职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

合，增强教育的吸引力，感染力；针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓；普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈；正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一) 抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。面对支行绩效考评在前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行xx支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。通过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”□xx支行当前必须坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就一定能达到赶超，就一定能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，必须善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地

方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%；另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位提供硬件支撑。四抓执行落实，提供发展保障。支行着力从制度、目标、责任、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚责任人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二) 擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于11月15日到期，无法按期收回的紧急情况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，最大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。通过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，后来支行将被动当成机会利

用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一直没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三) 抓出特点。

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮助。通过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和责任意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人必须面对和亟待解决的困难和问题：一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改进工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争

保持住20xx年取得的来之不易的成绩。