# 最新银行个人培训心得体会(通用10篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-04-22

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。银行个人培训心得...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**银行个人培训心得体会篇一**

x月x日我参加了总局在保定举办的大堂经理的培训。在短短的半天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的业务知识。

这次给我们培训的老师是颇具资历的李华老师。他在授课中，恢谐机智，旁征博引，妙语连珠，使我们听起来通俗易懂，更好的掌握其内容。培训的内容主要有四点：

1、大堂经理的重要作用。

2、掌握大堂经理的含义及岗位职责。

3、大堂经理的工作流程和具体要求。

4、大堂经理的考核评价。

培训时，虽然外面天气恶劣，但是我们每一位学员都听得十分认真。在学习过程中，老师先是给我们播放了一部励志mv，虽然只有短短的.十几分钟，但是给我们的感触却是很深的，甚至有的学员眼睛里含满了泪花，被电影里的两位马拉松获胜者感到骄傲，感到自豪。在这里我们体会到了使命的更深一层含义。同时给我们讲解了大堂经理的角色价值：必须以优质的服务，快速的办理业务的速度来迎接每一位客户，这都是客户对我们加以信赖的源泉。在我们整个的服务过程和营销过程中都要保持一个好心情，这样才能够做到我们的一个所谓的快乐营销。

在我们的日常工作中；营业前最先是开一个班前会议，会议内容大概包括：整理仪容仪表，检查柜员工号牌佩戴，点钞机宣传品的摆放是否齐全，开门营业要执行一个开门迎宾制度，开门迎宾制度最能让客户体会到我局的正规性，同时柜面柜员严格实行站立迎接服务我们的第一位客户，为了我们更好的服务客户，在我们的营业期间，当发现我们柜内柜外意见不统一或有违规操作时，我们要主动站起来，相互沟通。营业期间我们要做好维持好大厅秩序的工作，并快速正确的指导客户填写好各项凭条，为了开拓市场监测，创新服务理念，老师还给我们介绍了，爱心苹果的例子，这样能让客户感觉到我们的贴心服务，并且能够有更多机会宣传我们的产品。

服务是永恒的主题，老师通过对我们的各项业务能力的指导，启发我们工作中要勤站起来相互沟通，于思考，充分研究客户心里，识别客户需求，以客户需求为导向，关注客户情感需求，注重每一个工作细节，学习以客户为中心的现代商业银行服务理念，树立正确的职业化意识与积极的服务心态，积极工，作，主动服务。客户来到我行，给他印象最深的不是我们的硬件设施，而是我们“润物细无声”的服务。作为客户来到我行第一接触到的大堂经理，亲和的同时更加专业才能吸引和维系更多的客户，这就需要我们在工作之余研究金融市场，熟悉金融产品，对每一档在售理财的产品结构优点卖点拈熟于心，为每一位客户推介最适合他们的产品增加客户的满意度，老实的讲解，加深了我们自己学习专业知识，提高自身素质的紧迫感。

最后老师给我们讲诉了大堂经理在工作中遇到的最烦心问题—客户投诉。处理客户抱怨要遵循以下几个原则：先处理心情，再处理事情。不回避、第一时间处理；了解顾客背景；找出原因，界定控制范围；设定目标；取得授权；必要时让上级参与，运用团队解决问题。寻求双方认可的服务范围；不作过度的承诺；交换条件；必要时，坚持原则。在理论的基础上老师给我们讲了很多生动有趣的案例，使我们茅塞顿开。

通过这次培训，给我留下了很多深刻印象。只要干一行，爱一行，全心全意为客户服务，定能取得好成绩。

**银行个人培训心得体会篇二**

参加湖北银行20xx年支行副行长领导力提升培训班银行营销管理课程的学习，我了解到作为一名支行副行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中要按总行制定服务流程、标准和规范对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈、沟通，而且要把评估情况进行反馈；对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求；掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复；妥善处理客户投诉，确保客户满意，及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。其次应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等加以规范。

按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间；与此同时加强对部室的服务管理，进一步落实中台、后台为前台服务的具体措施，提高中台、后台为前台服务水平，提升全行整体服务能力。

将服务工作纳入到支行中心工作，建立领导为员工、中台后台为前台、前台为客户服务的管理机制，实行首问负责制和服务问责制，保证服务客户快速高效；树立“投诉有责”观念，有投诉必处理，有责任必处罚，建立服务考评激励机制，增加服务工作在绩效考评中的权重，奖勤罚懒、奖优罚劣，营造文明服务的浓厚氛围，激发员工服务激情，以点带面打造样板支行。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象。其实要识别客户的需求；然后要尽力满足客户的`需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

**银行个人培训心得体会篇三**

非常感谢市分行为我们提供这次难得的销售技能提升培训的机会，两天的时间虽然短暂，授课的内容虽然有限，但大家上课听讲时都专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，蔡老师的销售理念为我们今后的销售工作带来了全新的启示。参训的支行长都在岗多年，听过无数老师的课，能让他们坐住听课并觉得有收获，十分考验老师的功底。尤其沟通的课题很泛，如何寻找切入点很有难度，显然蔡老师让大家心服口服！通过此次培训，我收获很多，体会深刻。具体想就有关培训内容浅谈几点体会：

一、从服务营销开始提着自己的销售生产力。服务营销从了解客户开始，针对自己的岗位，问一问自己，到底有多少不熟悉的客户，针对新客户，通过一些活动，找出未来能为邮储银行长春市分行带来贡献度高的那部分优质客户，积极地向客户经理做好转介。当然老客户更需要积极地经营，通过电话预约、约见客户等，提升产品销售度。

绝。当然如果客户拒绝了，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，从而及时地促使销售活动的顺利完成。

三、销售金融产品要准备金融工具。我们销售的金融产品都是无形的，也许客户在某种程度上难以接受，如果我们不能很好地解释所销售的产品，那么借助工具销售应该是很好的选择，例如建议客户做基金定投，可以借助于复利表来说服客户，爱因斯坦曾经说过，世界上最伟大的力量不是原子弹，而是复利。相信等客户看完这些数据后，一定会为他内心带来震撼的。

落实到位”开展工作，使所有员工的工作都处于“受控”状态，感受到工作中的压力，并使之转化为动力；员工通过自身的实际工作和痕迹资料，不断反省自己，总结经验教训，从而促进不断改进、不断进步；管理者通过掌握工作进展情况，适时提供服务、帮助、支持，进而掌握质量管理体系的总体状况，及时调整思路和策略。只有将工作的重点放在培养客户、维护客户、提高客户满意度与忠诚度的全过程上，最终就可实现与客户“双赢”的结果，才可以将“结果导向”的完美结果充分发挥到极致。

通过此次培训，今后在销售技能提升过程中要取人之长，补己之短，扎实做好客户的服务工作，为邮储银行长春市分行的销售工作作出更大的贡献。

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

**银行个人培训心得体会篇四**

x年7月7日，我们x年以及自身相对外向阳光的性格特点，很快地，我就被他们接受并成为其中坚实的一份子，开始我们培训生活。

培训中，我清晰的认识到了中国邮政储蓄银行的发展演变，企业的战略以及文化建设。虽然它成立时间不长（997年），面临着许多压力（工农建中四大行以及其他商业银行的竞争），制度上需要进行不断地的完善，但它依旧仍在国内业界综合实力排在第七，仍能往自己有特色、有优势的方向发展（如小额贷款），仍能不断的吸纳优秀的人才，壮大自身的队伍，提升其综合实力。我们的企业有着先天宽广的骨架（资金实力强—存款规模第五、网点覆盖广—39000家网点、大众银行—贴近百姓），只要我们走正确的道路—紧密结合地方经济金融特色，以战略引领转型、创新驱动发展，积极参与市场竞争等，坚信不移地把它走下去，我们完完全全能成长为一个巨人企业。在这里，汇聚了许多充满热血、奋发向上的有为志士。因为年轻，我们都希望能有一个发展的大平台、大空间，而相比同行其他企业，中国邮政储蓄银行提供的上升机遇是难以比拟的！

除了对企业业务知识、合规与风险管理、行业法规知识的学习外，省行还为我们提供了职业化的培训，职业道德、自我管理等关于规划人生前进发展的课程，充实大家的心灵。其中，许多老师的警句深深地触动着我的心，将必将影响我将来的生活—“团队不会淘汰你，只有你淘汰了团队”、“多站在企业和老板的角度思考问题；积极创造条件完成目标任务；反思反省，自我超越”，诚然，将来的工作中，不管我们来自哪里，带着如何学历身份，积极融入团队，认真做好每一项任务都是我们首要的也是必须坚持的使命！

课外的生活中，我们一起进行军训、参加户外拓展、参加班级的篮球赛……每一项活动的开展无不增进了我们彼此之间的认识度、了解度，拉近大家因来自不同地域带来的疏远距离，共同朝着同一方向走去。虽然我们班级的军训不特别整齐的，但这其中都融入了集体的努力与专注。虽然我们班的户外拓展成绩不是最好的，但这其中所散发出的团队凝聚力是无法比拟的，只因我们都不会放弃一个人、轻视一个人，以至我们“一个也不能少”。虽然我们班篮球赛最终只拿了亚军，辜负许多人的厚望，但我们都没有真正的\'输掉了比赛，因为我还有我尊敬的队友，还有一路过来每场比赛为我们呐喊助威的伙伴们，还有一份属于大家的团结统一的信仰。我们每一场比赛的胜利都是属于大家的，都是属于x年曾一起在4班培训的所有同学们！

培训最后，我们即将各奔东西，犹如毕业分别之际。短暂的9日很快过去，但总感觉曾度过一段难忘的经历，唯有宝贵的影像能记录我们这一切的一切，希望大家的将来工作、生活上都能一帆风顺，前程似锦。

**银行个人培训心得体会篇五**

20xx年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx银行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，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，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银行的激人奋进的工作氛围中，在主管和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上要兢兢业业。半年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的兴业之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐更加坚定，更加充满信心。

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，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xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务时展示我行良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的人情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。进入xx银行伊始，我被安排在现今出纳岗位。常常听别人说：现今出纳是个繁琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得最好。平时积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向主管及同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。今年三月份，我被安排做交换岗。这是一个业务量更大，熟练度要求更高的岗位。俗话说业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，我也渐渐的明白柜员这一看似简单的工作也充满着挑战，重要的是如何将它做的更好。

经过这一年的磨练，我发现我有很多方面需要去完善。在工作上，我有过几次失误，例如收费有误，支票审核不严谨等等，这说明在业务知识上，我还需要不断学习。在技能水平上，相对于点钞和打字，传票仍是我的弱项，我会将传票作为今后练习的重点。思想上，我的风险自控意识还不够严谨，有过几次违规操作，例如没有严格做到人离章收等等，这说明我还需要继续学习我行的各项规章制度。在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真学习，结合平时学习的规章只对和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。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!

富兰克林有句话：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正式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。因为我知道我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与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，在开创美好明天的过程中实现自身的人生价值。每天记账，结账，办业务，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用着平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

不知不觉单独上柜已有一个月了，当初临柜的新鲜感已被工作带来的疲惫所替代。每和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真学习，结合平时学习的规章只对和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。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!富兰克林有句话：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正式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。因为我知道我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与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，在开创美好明天的\'过程中实现自身的人生价值。每天记账，结账，办业务，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用着平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

不知不觉单独上柜已有一个月了，当初临柜的新鲜感已被工作带来的疲惫所替代。每天枯躁且略显机械化的工作，让我领略生活的不易。在这个与校园截然不同的环境里，充满了未知的机遇和挑战，xx支行的前辈们给我们这些新人提供了很大的帮助和有用的建议，让我们感受到了xx支行是一个团结、快乐的大家庭。进银行之前，我简单地认为柜员只要不点错金额就可以了，现在回想前一个月的经历，发现做好现金柜工作真得很难。不仅不能搞错金额，而且面对各别客户可能出现的刁难。，前辈们十几年如一日，兢兢业业地工作使我深受感动。

单独上柜让我学到不少临柜经验，我体会到，作为银行一线员工，关注细节的重要性。一个细节的变化，可能会有不一样的效果。

在业务处理细节方面。面对大量的系统指令，我还是略显机械化地使用。面对客户提出的多个要求，有时思路不够清晰，思维会有僵持。例如x月x日，客户拿存单来销户，加点钱新开了张存单，半小时后回来表示要减少金额。我一时间没考虑部提指令，而是采取之前的方法，销户再开张存单。这事造成不小的麻烦。让我明白不当的指令操作既浪费时间，又降低工作效率，还会造成不必要的风险事件。

在接待客户细节方面。经历培训和上岗实践，除了简单地做到了“四声服务”，基本能够在给客户办理业务之前，和客户交流，大致了解客户要求，但笑容还是很僵硬。柜台是银行面向客户的窗口，良好的精神面貌和一个友好的笑容，会带给客户一个好的心情。同时我注意到，对于同一样东西，客户所称呼的和我们所称呼的不一定相同，听懂客户的内容对我们新柜员是学习的内容之一。每天有大量不同的人来办理业务，记住老客户的名字，面容和经常办理的业务也是学习的内容，这会让客户感受自己是受关注的，进而提高了客户的忠诚度。

一个月说短并不短，学习的内容也挺充实的，也让我体会到业务知识欠缺的严重性。我还要不断学习他人的长处，寻找自身的不足。在工行这个大平台，实现自我价值，为工行奉献青春和热血。

**银行个人培训心得体会篇六**

xx年7月7日，我们xx年以及自身相对外向阳光的性格特点，很快地，我就被他们接受并成为其中坚实的一份子，开始我们培训生活。

培训中，我清晰的认识到了中国邮政储蓄银行的发展演变，企业的战略以及文化建设。虽然它成立时间不长（997年），面临着许多压力（工农建中四大行以及其他商业银行的竞争），制度上需要进行不断地的完善，但它依旧仍在国内业界综合实力排在第七，仍能往自己有特色、有优势的方向发展（如小额贷款），仍能不断的吸纳优秀的人才，壮大自身的队伍，提升其综合实力。我们的企业有着先天宽广的骨架（资金实力强—存款规模第五、网点覆盖广—39000家网点、大众银行—贴近百姓），只要我们走正确的道路—紧密结合地方经济金融特色，以战略引领转型、创新驱动发展，积极参与市场竞争等，坚信不移地把它走下去，我们完完全全能成长为一个巨人企业。在这里，汇聚了许多充满热血、奋发向上的有为志士。因为年轻，我们都希望能有一个发展的`大平台、大空间，而相比同行其他企业，中国邮政储蓄银行提供的上升机遇是难以比拟的！

除了对企业业务知识、合规与风险管理、行业法规知识的学习外，省行还为我们提供了职业化的培训，职业道德、自我管理等关于规划人生前进发展的课程，充实大家的心灵。其中，许多老师的警句深深地触动着我的心，将必将影响我将来的生活—“团队不会淘汰你，只有你淘汰了团队”、“多站在企业和老板的角度思考问题；积极创造条件完成目标任务；反思反省，自我超越”，诚然，将来的工作中，不管我们来自哪里，带着如何学历身份，积极融入团队，认真做好每一项任务都是我们首要的也是必须坚持的使命！

课外的生活中，我们一起进行军训、参加户外拓展、参加班级的篮球赛……每一项活动的开展无不增进了我们彼此之间的认识度、了解度，拉近大家因来自不同地域带来的疏远距离，共同朝着同一方向走去。虽然我们班级的军训不特别整齐的，但这其中都融入了集体的努力与专注。虽然我们班的户外拓展成绩不是最好的，但这其中所散发出的团队凝聚力是无法比拟的，只因我们都不会放弃一个人、轻视一个人，以至我们“一个也不能少”。虽然我们班篮球赛最终只拿了亚军，辜负许多人的厚望，但我们都没有真正的输掉了比赛，因为我还有我尊敬的队友，还有一路过来每场比赛为我们呐喊助威的伙伴们，还有一份属于大家的团结统一的信仰。我们每一场比赛的胜利都是属于大家的，都是属于xx年曾一起在4班培训的所有同学们！

培训最后，我们即将各奔东西，犹如毕业分别之际。短暂的9日很快过去，但总感觉曾度过一段难忘的经历，唯有宝贵的影像能记录我们这一切的一切，希望大家的将来工作、生活上都能一帆风顺，前程似锦。

**银行个人培训心得体会篇七**

xxxx年7月7日，我们xx年以及自身相对外向阳光的性格特点，很快地，我就被他们接受并成为其中坚实的一份子，开始我们培训生活。

培训中，我清晰的认识到了中国邮政储蓄银行的发展演变，企业的战略以及文化建设。虽然它成立时间不长（997年），面临着许多压力（工农建中四大行以及其他商业银行的竞争），制度上需要进行不断地的完善，但它依旧仍在国内业界综合实力排在第七，仍能往自己有特色、有优势的方向发展（如小额贷款），仍能不断的吸纳优秀的人才，壮大自身的队伍，提升其综合实力。我们的企业有着先天宽广的骨架（资金实力强—存款规模第五、网点覆盖广—39000家网点、大众银行—贴近百姓），只要我们走正确的道路—紧密结合地方经济金融特色，以战略引领转型、创新驱动发展，积极参与市场竞争等，坚信不移地把它走下去，我们完完全全能成长为一个巨人企业。在这里，汇聚了许多充满热血、奋发向上的有为志士。因为年轻，我们都希望能有一个发展的大平台、大空间，而相比同行其他企业，中国邮政储蓄银行提供的上升机遇是难以比拟的！

除了对企业业务知识、合规与风险管理、行业法规知识的学习外，省行还为我们提供了职业化的培训，职业道德、自我管理等关于规划人生前进发展的课程，充实大家的心灵。其中，许多老师的警句深深地触动着我的心，将必将影响我将来的生活—“团队不会淘汰你，只有你淘汰了团队”、“多站在企业和老板的角度思考问题；积极创造条件完成目标任务；反思反省，自我超越”，诚然，将来的工作中，不管我们来自哪里，带着如何学历身份，积极融入团队，认真做好每一项任务都是我们首要的也是必须坚持的使命！

课外的生活中，我们一起进行军训、参加户外拓展、参加班级的篮球赛……每一项活动的开展无不增进了我们彼此之间的.认识度、了解度，拉近大家因来自不同地域带来的疏远距离，共同朝着同一方向走去。虽然我们班级的军训不特别整齐的，但这其中都融入了集体的努力与专注。虽然我们班的户外拓展成绩不是最好的，但这其中所散发出的团队凝聚力是无法比拟的，只因我们都不会放弃一个人、轻视一个人，以至我们“一个也不能少”。虽然我们班篮球赛最终只拿了亚军，辜负许多人的厚望，但我们都没有真正的输掉了比赛，因为我还有我尊敬的队友，还有一路过来每场比赛为我们呐喊助威的伙伴们，还有一份属于大家的团结统一的信仰。我们每一场比赛的胜利都是属于大家的，都是属于xx年曾一起在4班培训的所有同学们！

培训最后，我们即将各奔东西，犹如毕业分别之际。短暂的9日很快过去，但总感觉曾度过一段难忘的经历，唯有宝贵的影像能记录我们这一切的一切，希望大家的将来工作、生活上都能一帆风顺，前程似锦。

**银行个人培训心得体会篇八**

当我们积累了新的体会时，将其记录在心得体会里，让自己铭记于心，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的银行柜员个人培训心得体会，希望对大家有所帮助。

不知不觉来建行xxxx营业部有1个多月了，从开始跟师父学习到自己独立坐柜，这个过程是短暂的，也是开心的。在这个大集体中，同事们都很照顾我，很关心我，让我忘记了工作的辛苦。

正式坐柜的这大半个月里，我有很多体会。第一次的独立临柜，我就像是刚开始走路的孩子，战战兢兢，又期待，但又害怕。独立办理业务的第一天，我所记得的代码全都消失在我的脑海里，看着外面坐的.客户，心里特别的着急，幸好在同事和主管的帮助下才顺利的完成。于是每天晚上下班回家我都会将当天接触的新业务的流程好好的梳理，慢慢的我也回想起我在学习时的感觉，业务也不断的熟悉。刚开始我也会出现一些小的错误，在主管的指导下，我认识到，一个小小的错误会给客户带来很大的麻烦，给我们行里带来很大的损失，做事的时候小心点，谨慎点，不仅仅是对自己负责，更重要的是对客户负责。良好的风险防范意识对我们是很重要的，离柜要记得锁屏和锁箱，对大额的支付时认真审核身份证等，有高度的认识，才能在工作中时刻保持谨慎，减少工作中差错给自己和别人带来的麻烦。

除了谨慎的意识，工作中的步骤也是很重要的，存钱先收钱再做账，取钱先做帐再付钱等，细心细致，坚持原则，才不会出错。因为我们柜员最直接面对的是客户，我们是银行的窗口，因此我们任何的言行举止都代表了建行的形象，面对形形色色的客户，具备耐心和良好的心态是很重要的，碰到客户的询问，我们耐心的为他们一一解答，碰到客户的抱怨，我们保持微笑，认真做好解释工作，让客户满意。

上班以来，最大的感受是做事要有步骤，用心去做，才不会错账，客户至上 ，注重细节，认真记住柜员守则，才能做到零差错、零误差。

**银行个人培训心得体会篇九**

当我们经过反思，有了新的启发时，写心得体会是一个不错的选择 。  这样有利于培养我们思考的习惯。以下小编在这给大家整理了一些银行员工个人培训心得体会，希望对大家有帮助！

怀着期待与兴奋，终于迎来了\_\_银行\_\_市分行新入行员工培训.培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了\_\_银行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了\_\_银行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。\_\_银行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入我心，他对\_\_银行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情“这八个字，在\_\_银行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到\_\_银行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了\_\_银行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、\_\_银行的电子银行等，让我们对\_\_银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了\_\_银行的大门，同时也让我们领略到了优秀\_\_银行人的风采。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。\_\_银行的优良传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为\_\_银行的一分子，应为\_\_银行尽全力，融入这个集体，与\_\_银行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。” 其次要使自身修养和企业文化相结合。作为\_\_银行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入\_\_银行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

第三，李行长的话对我的影响重大。他的话指引了我的职业方向，“在这个金融行业，我想成为什么样的人，我想走多远“时刻在我的脑海中出现。刚步入社会，步入\_\_银行，我会时时谨记\_\_银行的核心价值观：诚实，公正，稳健，创造。在日常的工作中我会努力，尽快融入这个团队，我以为人的一生，小胜靠自己，中胜靠团队，大胜靠平台。\_\_银行为我们提供了这么好的平台，我就应该抓住这个机会，不断学习充实自己，努力提高自身能力和素质，完善专业技能。我们不仅要在\_\_银行这个平台上实现人生的大胜，更要通过大家共同的努力实现\_\_银行的大胜，让我们齐心协力，为中国\_\_银行更加辉煌的明天而奋斗。

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，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，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识;以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人!

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人!

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帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计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，储蓄业务自然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，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细;其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识;还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，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。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了夯实的基础。

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，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容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。培训中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。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职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经济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工行接受的非常重要内容，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，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的`基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

20\_\_年x月，刚毕业的我满怀着对金融事业的向往与追求荣兴的进入了\_\_银行大连分行，紧接着在七月的第一个周一，带着刚刚进入单位的紧张、陌生和兴奋，我们迎来了为期一周的新员工培训。

随着张行长的课前讲话，我们的培训正式拉开了序幕，张行长在简要的一段讲话里为我们介绍了\_\_银行的背景与构架，给我们树立了正确的工作状态和目标，让我们对未来的工作发展有了初步的构想与路线，鼓舞了所有新员工的士气，让我们深深感受到加入\_\_银行是我们人生的一次幸运与机遇。随后，縢岳行长和人力资源部的丁芳芳分别结合自身的职涯经历，让我们了解了\_\_是一个怎样的平台，更让我们知道了在这个平台发展自我、实现自己的人生价值的最佳途径——不断学习。

有了之前的认识，我们便开始了正式的学习。在三天的时间里，分行分别委托各部门的精英员工为我们从法律合规、信息安全、公司银行、网络金融、投资银行等12个方面进行了专业的讲解。刚刚毕业的我们虽然大部分都是出身金融专业，但对于实际工作中的专业知识并没有系统的了解。所以分行为我们准备的课程可谓是量身定制，让我们在最短的时间里，了解并认识了几乎涵盖所有方面的\_\_银行业务。原本晦涩复杂的业务知识在讲师们深入浅出的讲解下变得简介明了，在这里我们不仅学到了自己将来岗位的相关知识，也学到了许多其他部门和岗位的相关知识，为我们未来的工作的顺利进行打下了一个坚实的基础。也让我知道了作为一个金融工作者，学习是多么的重要，我不能仅仅满足于做好手头的工作，如今是一个讲求创新和全面发展的时代，我要通过不断学习，丰富自己的业务知识和技能水平，做更好的自己，这样才能更好的为分行的发展做贡献，同时也是为自己未来的职涯发展做铺垫，争取获得属于我自己的成功。

经过4天的业务学习后，分行又组织我们前往旅顺进行了为期两天的素质拓展训练，在这两天里，我们通过分组对抗的形式，进行了精彩丰富的拓展训练活动。挑战150、有轨电车、速过沼泽、穿越雷区……一个个挑战项目不仅锻炼了我们的能力，更让我们认识到了工作中除了个人能力外最重要的一点——团结。一个单位就像一部机器，每一个岗位就像一个个零件，虽然位置有高有低，作用有大有小，但都是这一部机器运转中不可缺少的一部分，只有所有部门、所有人员，都怀着同一个坚定的目标，在领导的正确决策下，团结协作，效率执行，才能够保证整个集体的顺利运行。我们在发展个人的同时，一定不能忘记团队的重要性，如今竞争越来越激烈，只有认识到竞争，同时把握好机遇，以合作共赢的方式共同发展，才能够更好的屹立于公司、企业、社会。两个高空项目和最后的毕业墙，更是让我们所有人挑战了自己的极限、收获了彼此的信任、得到了珍贵的友谊。有的时候，面对障碍，我们不能不通过尝试就否定自己，一定要努力逼自己一把，才能遇见更好的自己。同时，在前进的道路上，更少不了朋友的帮助和信任。只有这样，才能成就一个更好的团队。

感谢\_\_银行，给了我一个如此珍贵的机会和平台，我一定不会辜负\_\_给予我的信任，努力完成好自己的工作，同时不断学习，提升自己，为自己和\_\_未来的发展，贡献自己青春的能量，点燃事业的梦想！

十六天可能很短暂，普通的十六天可能只是我们生命长河中一朵不起眼的小浪花，我们转眼间就会忘记。可是，在上海起航培训的十六天却可能令我们终身难忘。在省联社的关心指导和\_\_的具体实施下，我们度过了一个丰富多彩而又紧张有序的培训生活。在此期间，我们系统的学习了金融基础知识、会计操作规范、柜台出纳业务等理论知识，我们扎实刻苦的练习了点钞、传票算、数字录入、珠算等实践技能，我们还积极的参加起航培训的各种活动，使自己在各方面都有很大收获，具体来说，主要有以下几点：

首先，在技能方面，我们系统的、全面的学习了标准的点钞和数字录入方法，纠正了我们很多坏毛病，养成了标准、专业的技能手法。经过培训，我的点钞的速度和准确率都有了很大的提高。我还参加了起航培训的数字录入和传票录入比赛，虽然没有拿到名次，但是却让我找到了与优秀同事们之间的差距，我想这种差距一定会促使我发奋进取、不断进步。在业务方面，我们系统的学习了业务办理方法，积累了一定的金融基础知识，对\_\_社的操作规范有了更深一步的了解，具备了办理\_\_日常业务的基本素养，促使我们完成了从初出茅庐的大学毕业生到合格\_\_员工的转变。

户交流，如何站在客户角度从客户出发维护客户利益解决客户问题......这培养了我们善于解决棘手问题的能力，为我们提供了从合格\_\_员工迈向优秀\_\_员工的台阶。

其次，这次培训把我们\_\_各个地区的新员工融合在了一起，我们与不同地区、不同年龄的新员工共同探讨、学习与生活，在收获深厚的友谊的同时，我也找到了与优秀同事的差距。学习他们吃苦实干的努力拼搏，学习他们要做事先做人的生活工作态度，学习他们善于学习、善于开拓的精神和方法。我想，我们每一位新员工在遵守一日三碰库一日一结制度的同时，也应该养成一日一反省的习惯，只有在点滴中积累、反省、总结，我们才可以不断发展不断进步。

最后，这次培训半军事化的管理让我们受益颇丰。严格的军训、严明的纪律培养了我们的纪律意识、团结意识，磨练了我们吃苦耐劳的品质，使我们养成了自觉遵守银行铁律的习惯，增强了我们对\_\_大家庭的归属感和认同感。我们每一位新同事都非常珍惜那种半大学状态的培训生活，我们也对今后的\_\_生活充满憧憬。在结业典礼庄严的对\_\_宣誓“为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”时，我们每一位新员工的个人事业与\_\_事业、个人辉煌与\_\_辉煌便紧密的融合在了一起，我们只有通过不断的学习实干、开拓创新，我们才可以真正融入\_\_大家庭，为\_\_争光添彩！

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。

我们就简单地以个人金融理财产品为例，，虽然从产品大类上分，金融理财产品只能分为储蓄﹑中小企业融资﹑投资﹑金穗卡﹑结算和服务类产品六类，但是从其功能上我们看到虽然是区区六类产品，却涵盖了所有自然人和法人企业所需要的金融储蓄﹑结算﹑投中小企业融资等各项功能。而这仅仅是从大类上看，再细分下去每一个大类产品又分为很多具体小类业务。每样业务又各具特色，例如，在个人储蓄产品中，为了让给客户得到更多实惠的收益，把产品又具体成活期﹑定期﹑定活两便﹑整存整取及个人通知存款，在存期和利息收益上极大地满足了客户的需要和挑选余地，此外x行特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的基础上又在业务办理的速度和便捷程度方面锦上添花，手续费方面又特地为客户开办钻石卡白金卡尽量为客户减免不必要的开支，可以说x行对客户的关怀是无微不至的，在全心全意为客户服务的宗旨上我们更加注重业务品质的精益求精和细节的到位。

x行的产品在收益便捷质量都凝结了每一位员工对客户点滴的心意！客户在接触产品时最先接触的就是前台人员，前台人员是客户和产品之间的桥梁，是客户体会x行员工全体心意的大门更是建立对x行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现x行人的严谨处事态度，也要体现每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的服务建立对x行的信任。这也是每一个岗位的工作基础，于此同时前台柜员也应该努力地学习专业知识，争取为客户提供更为详尽和高质的服务。

因此，个人理财产品与柜员服务是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而服务要更加细致﹑礼貌，让客户真实地感受到x行全体员工的热情和心意。最后真心地希望我们每个人都能珍惜目前的工作岗位努力学习专业知识，成为搭起客户和银行之间信任和关怀的桥梁！

**银行个人培训心得体会篇十**

根据总行干部教育培训总体规划，\_\_分行根据新形势、新任务的需要，及时调整工作重心，加大培训力度，制定了《2025年\_\_分行教育培训计划》。并以全面落实人民银行人才兴行的发展战略为方向，采取有力措施，加强对干部职工的政治理论学习，加大各类培训力度，取得了明显成效，进一步提高了干部职工队伍素质。

2025年我分行全辖共举办各级各类干部培训班758个，培训48889学时，参训人员15498人次，并从以下几个方面重点开展教育培训工作：

一、大力开展党校培训轮训工作。

\_\_分行党校通过举办党校主体班，在实践中探索了一条\"依托地方资源、突出央行特色、改进教学管理、提高培训效果\"的党校办学思路，提高了分行党校的整体工作水平。

按照总行党校全年工作部署，制定《\_\_分行党校2025年度培训计划》，按计划分别于三月下旬和五月下旬举办了第二、三期\_\_分行党校主体班，共对98名近两年新提拔的副处级领导干部进行了40天的脱产理论培训。学员经过理论辅导、经济金融热点问题讲座、实地考察等不同阶段的学习，回到单位后，结合本地工作实际情况撰写了调研论文，分行党校对第二、三期党校主体班调研课题及学员论文进行评估，学员们完成了专题调研报告7篇，毕业论文98篇，经分行党校组织的专家审阅，推荐优秀论文42篇，论文优秀率为43%，理论课考试优秀率达94%。通过接受党校教育，领导干部的党性修养、政治理论素质和依法履行职责的能力进一步增强。

二、加强对辖内各级领导干部的理论业务培训。

1、举办领导干部先进性教育培训班。

根据辖区先进性教育活动的需要，按照分行党委的要求，我们于8月中下旬在北戴河举办了一期\_\_分行辖区处级党员领导干部先进性教育培训班，此次培训班共有77名学员参加培训，其中包括\_\_分行党委组织部、呼和浩特中心支行党委班子成员13人、辖区32个地市中心支行党委书记及机关党委书记64人。培训班采取专家辅导、观看讲座录像、集中自学等方式，针对保持共产党员先进性教育活动有关内容进行培训，并在学习结束前组织全体学员参加了以《党章》为主要内容的开卷考试。

2、组织各级领导干部参加业务培训。

在开展理论教育的同时，我们进一步加强了对各级领导干部的业务培训：一是在4月，推荐分行机关和省会中心支行12名行领导，分2期参加总行组织的副厅局级分支行领导干部高级研修班;二是在5-6月，推荐32名地市中心支行副行长，分3期参加总行举办的中心支行行长业务培训班;三是在3-5月，推荐38名县支行行长参加总行举办的第五、六期县支行行长培训班;四是于4月初至6月末在保定金专分三期举办了县支行副职培训班，组织辖内240名县支行副行长、纪检组长针对中央银行新业务、宏观经济与货币政策、金融稳定与金融服务、金融会计管理与财务分析、金融法规、金融改革热点问题、领导科学等内容进行脱产学习。培训结束后，组织学员结合各地实际工作撰写结业论文，并对240篇论文进行打分评优。

三、在大力开展辖内岗位任职资格培训的同时，开展各类专项业务培训

1、按照总行统一规划，做好岗位任职资格培训考核的各项相关工作。

为了进一步在辖内做好岗位任职资格培训考核的宣传动员工作，促进\_\_分行岗位任职资格培训考核工作规范顺利进行。我们一是在辖区征求《岗位任职资格培训和考核实施细则》(讨论稿)的意见，整理上报总行;二是制定《中国人民银行\_\_分行岗位任职资格培训三年规划及考核实施方案》、《中国人民银行\_\_分行岗位任职资格考核实施办法》等若干办法，推动辖区岗位任职资格培训考核各项工作制度化、规范化;三是在全辖发放并统计岗位任职资格与电大学历续读项目问卷;四是推荐机关及辖区干部参加任职资格培训考试法律科目的师资培训班;五是按照总行要求，在辖内证订新出版的岗位任职资格公共科目培训教材并组织学习。

2、利用省会中心支行培训资源，开展全辖业务培训。

在2025年利用省会中心支行培训资源开展全辖业务培训的成功基础上，我们在9月下旬和10月下旬，分别在太原和石家庄举办了国库业务培训班和金融稳定业务培训班，期间邀请总行业务司局和分行有关处室领导，通过讲座和研讨的方式，针对新业务以及工作中的热点和难点问题，对163名辖内业务干部进行了培训，收到了较好的培训效果。

3、根据履行中央银行职能的需要，抓好辖区业务骨干的前沿性金融理论培训。

按照总、分行培训规划，做好辖内干部的业务培训。一是推荐28名辖内干部参加总行全年举办的各类专项业务培训班、研讨会;二是突出领导干部和业务骨干的培训，根据年初培训计划，经请示总行同意，2月在\_\_财经学院开办了第二期在职干部攻读金融硕士学位的专业课程进修班，共有50名干部参加。截至目前，第一期进修班50名学员已全部结业，有5名学员提前通过了同等学力申请硕士学位全国统考，10名学员通过了统考的单科考试，第二期进修班也已经完成了两个学期，6门课程的学习。

4、举办大型理论业务讲座。

按照年初培训计划，我们在全年邀请总行有关领导和其他单位的专家、学者分别对机关副处以上干部和机关全员进行了保持共产党员先进行教育、公文处理与写作、影响宏观货币政策因素、征信业务等8个专题，15次讲座。通过开展讲座，加强了理论学习、更新了业务知识、开拓了工作新思路。

四、开展高层次培训，培养复合型、研究型人才。

1、积极推荐干部参加国际交流项目培训。

为全面提高辖区各级领导干部和业务骨干素质，开拓视野，培养复合型人才，我们积极推荐辖内干部参加总行各类国际交流项目的培训。一是推荐分行和省会中心支行4名副行长参加总行在德国举办的二期货币经济学及国际银行业务培训班;二是推荐7名辖内地市中心支行行长参加总行在香港举办的三期金融市场高级研讨班;三是推荐4名干部参加总行国际司的德国发展基金会项目面试、3人参加澳大利亚奖学金项目面试、3人参加日本奖学金项目面试、2人参加英格兰银行奖学金项目面试。

2、加大英语培训力度。

分行党委多年来一直重视培养高层次外语人才，2025年，在培养英语人才方面，一是推荐12名干部分2期参加总行在西南财经大学举办的bft英语培训班;二是推荐5名干部参加总行在研究生部组织的英语强化培训班;三是组织2025年\_\_分行英语强化培训班的学员参加全国bft考试，共有37人参加，全部通过了考试，其中取得高级证书36人，中级证书1人;四是组织41名干部参加在南开大学举办的2025年\_\_分行英语强化培训班，为保证培训效果，本次培训班依然采取提前半年通过笔试和口试选拔的方式确定参训人员。学员经过90天的脱产学习后，将于2025年1月初参加全国bft考试。

3、加强对辖内中高层次专业技术人才的培养。

为了充分发挥高级专业技术人才在基层单位的积极作用，我们推荐分行及辖内省会中心支行21名高级经济师、6名高级会计师参加总行举办的高级经济师、高级会计师培训班，通过系统学习以及与国内外有关专家的讨论、交流，系统地提高了高素质干部的调研分析能力。

为提高辖区专业技术人员业务素质，便于加强岗位交流，针对部分职工现有职称与所从事专业不对口，以及某些业务骨干具有往其它专业发展潜力的情况，我们一是于3-4月在保定金专举办了一期24天的全国会计师资格考试考前培训班，共有辖区干部47人参加培训;二是在10月初在保定金专举办了一期20天的全国经济师资格考试考前培训班，共有辖区37名干部参加培训。

五、鼓励干部参加各类学历教育，规范学历学位变更认定工作。

1、鼓励、引导干部通过自学提高学历层次。

在加强学历教育工作，改善辖内干部学历层次方面，我们一是为促进干部职工参加在职学历教育的规范化，提高干部职工的学习积极性，在总结近年来学历教育工作经验的基础上，重新修订了《中国人民银行\_\_分行工作人员参加学历(学位)教育或脱产培训协议书》;二是组织动员辖内100名左右具备全日制专科学历的职工报考对外经贸大学金融学、会计学的专升本教育;三是组织分行机关及辖区有关人员报名参加\"中国人民银行岗位任职资格考试与中央广播电视大学学历教育接轨项目\"，\_\_分行辖区报名参加岗位任职资格考试和电大学历套读的人员共1376人，其中：按单位层次分，分行10人、中心支行426人、县支行940人;按学历层次分，研究生1人、大学本科46人、专科1329人;按报考专业分，报名参加货币政策方向214人、金融服务方向679人、金融稳定方向54人、外汇管理方向28人、综合管理方向401人。

2、开展全辖学历学位变更认定工作

按照总行人事司《关于中国人民银行系统干部职工学历、学位证书集中在教育部学历、学位认证中心查询认证的通知》(银人发[2025]65号)有关要求，分行辖内处以下干部的学力学位认定变更工作，全部由分行人事处集中办理。我们及时向辖内转发总行文件并布置了2025年度学历学位变更认定工作，共将分行机关、辖区上报的321人的学历学位材料进行审查、汇总整理，送交教育部学历、学位认证中心进行认证。此项工作的开展，基本解决了多年来干部职工学历学位变更认定工作中学籍查询难，政策尺度掌握不一致的问题。

六、做好金融专业英语证书考试\_\_考区的各项工作。

根据2025年全国金融专业英语证书考试工作会议精神，布置\_\_考区2025年度考试工作。在今年的考前准备和考务工作中，我们更新工作思路，改变以往独力承担报名考务工作的做法，在南开大学开设考点，并与南开大学和\_\_财经大学合作开展面向考生的考前培训。5月28、29日在南开大学顺利地组织了考试，经过统计，2025年共有有727人报名参加考试，337人次通过考试，分别是2025年报名人数和通过人次的三倍，报考人数也是\_\_考区历史上人数最多的一次，进一步扩大了考试的社会影响。

七、做好基础数据的统计和工作调研。

为了配合全员岗位任职资格培训考核工作的开展，我们在辖内积极开展基础数据的摸底统计和培训考核试点单位的调研工作，一是定制统一的摸底调查表发放到各级中心支行，按照岗位任职资格考核的不同专业统计参加考试人员，并将参加考试人员分成三批参加不同年度的考试;二是针对基层行如何开展岗位任职资格培训考核工作以及相应的奖惩激励措施等课题开展广泛的工作调研，将优秀的调研文章装订成册。

八、干部教育培训工作存在的问题和难点

一年来，我行的干部教育培训工作虽然取得了一定的成绩，但仍然面临着一些问题和困难，制约了工作的进一步深入，这些问题主要是：一是基层行参加高层次培训的机会有限，干部思路难以开阔，视野难以拓宽;二是辖内各省的常规技能培训相对缺乏交流，整体业务培训存在效率不高，资源浪费等问题;三是具有较高理论水平和丰富实践经验的师资力量不足，目前的各类培训多数是应付当前工作需要，满足不了干部对高深层次知识的需求;四是教育经费相对不足，对员工在职参加高层次学历教育的积极性有一定影响。

九、对干部教育培训工作的几点建议

为了更进一步做好教育培训工作，我们认为：一要进一步加强干部培训教育工作制度化。结合岗位任职资格考试工作的展开，在制度上将岗位培训和干部上岗、转岗、晋升等工作结合起来，同时把领导干部抓职工教育工作的好坏作为绩效考核的一项内容;二要进一步改进培训方法，拓宽培训渠道。采取\"走出去、请进来\"的方式，多为干部提供拓宽视野的机会，同时不断改进培训方法，改灌输式为专题研讨式、案例分析式等，相互研讨，各抒己见，共同进步;三要建立科学的培训评估指标体系，对照确定的培训目标，从培训内容、培训形式、参加人数、出勤情况、考试成绩等综合评价培训组织者和接受培训这的培训绩效，确保学习培训效果;四要进一步加大对教育的投入，为提高教育水平和保证培训质量提供坚实的保障。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn