# 银行员工培训心得体会范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-06-16

*21世纪是一个注重学习的世纪，对于注重学习型组织建设的现代银行而言，银行员工培训至关重要。下面小编给大家整理的银行员工培训心得体会范文十篇，希望大家喜欢!银行员工培训心得体会范文1在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升...*

21世纪是一个注重学习的世纪，对于注重学习型组织建设的现代银行而言，银行员工培训至关重要。下面小编给大家整理的银行员工培训心得体会范文十篇，希望大家喜欢!

**银行员工培训心得体会范文1**

在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

一、全球一流的培训机构给我们授课

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出;我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求;针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要用早餐吗?”于先生很奇怪，反问：“你怎么知道我姓于?”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种情况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你知道我姓于?”服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”如此高的效率让于先生再次大吃一惊。

于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗?”于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道这里的服务小姐记忆力那么好?”看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子!老位子!”服务小姐接着问：“老菜单?一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋?”现在于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单!”这一次早餐给于先生留下了终生难忘的印象。

后来由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封短信：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员非常想念您，希望还能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时非常感动，发誓如果再去泰国，一定住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选择东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也应该用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

二、学习的灵活多样性

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：1、五步距离主动上前(即客户走进营业厅时距客户五步的距离时就要主动问候，不要等客户走近时才问候，那样会吓客户一跳);2、保持亲切的微笑;3、双眼平视客户的眼睛;4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

三、投诉是我们每位员工都会遇到的最烦心的问题。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理?因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

四、是参加培训的体会

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

浦发银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从自我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

**银行员工培训心得体会范文2**

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，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入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，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和民生银行信用卡系列产品的介绍，最后民生银行信卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的意识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，最大后果的为公司发明效益，公司的疾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、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要我们不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。因而，我倡议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的事迹，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化

信用卡作为一种古代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正逐渐被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争剧烈的市场中怀才不遇，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚想待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力!

细节决定成败，心态决定成败高低。

**银行员工培训心得体会范文3**

有幸在\_培训学院度过了忙碌、紧张而又充实、愉快的十天时光。时间虽短，步履匆匆，但却由衷地收获了知识结构的扩展，理论深度的积累，工作方法的升华，同时，也深切感受到中华古老文化积淀历久弥新的魅力，体味到人民银行团队伙伴之间温暖的友谊。现将培训的体会汇报如下：

一、培训的内容结构跨度宽广

不谋全局者，不足以谋一域。本次中级职称干部培训，从培训内容的结构来看，在紧密围绕人民银行履职行为的前提下，十个专题讲座几乎涵盖了当前央行的货币政策、金融稳定、调查研究等主要职能职责领域，同时又涉及了能力提升、心理调试等与个人工作生活密切相关的个体领域，还包含了人民银行厚重的发展历程，林林总总，堪称既具有系统性，有具备完整性。对此次参培的同仁而言，培训内容的宽广跨度使我们长期局囿在基层央行某个特定工作范围的员工极大地拓展了知识结构，开阔了履职视野，不仅有效强化了我们的岗位履职能力，并且前所未有地丰富了每个参加培训个体的知识储备宽度，为今后岗位流动奠定了良好的前提基础。

二、培训的内容专业深度深邃

培训的师资力量强大，讲授专业深度深邃。十个专题讲座的主讲老师既有来自总行的专家领导，又有来自院校的教授名家，在各自领域长期专注浸淫，高屋建瓴，建树丰硕。通过老师富含逻辑、鞭辟入里、庖丁解牛式的深入讲授，在理论、实践等方面给予我们丰富的学养，既使我们领略到当前各类经济金融专题前沿高端的最新进展，更加准确地把握到焦点、热点以及难点经济金融问题的症结所在，矛盾所聚，根源所依，又使我们更加辨证地触及到学习、调查与研究的方法论高度，深入引发对经济金融现象的本质思考以及对经济金融问题的脉络把握，提升了我们今后进一步深入观察、探究、思索本地区经济金融实际的工作能力。

三、参加培训进一步增强了学习理念，增强了行际交流

从某种程度上说，在工作以来的十余年间，组织部署自己的系统学习过少，工作中自己也仅学习与本职工作相关的业务知识、理论知识和法律知识，对不涉及或者很少涉及自己工作的知识相对缺乏学习的积极主动性。这次集中学习培训，对基层央行中级职称层面的干部采取分期分批培训学习，我认为一方面克服了多数人因工作繁忙、任务繁重而缺失培训学习机遇的缺憾，一方面又充分体现培训学习人人平等的原则，在全行系统倡导出一种富有创新的培训方法与浓厚的学习氛围，对提高全系统干部的业务能力和综合素质具有非常重要的现实意义。

另一方面，培训平台的搭建为参培人员之间提供了工作经验、做法相互交流的有效空间，更加深入地了解到当前人民银行各项重点工作在全行各个分支机构的执行情况、各行富有成效的创新举措、各岗位富有技巧的工作方法，为我们打开了履职工作的另一扇窗口，给予参培人员极大的启迪。

四、培训组织有序，进程安排合理

从培训的总体进程来看，培训组织井然有序，培训内容紧贴实际，培训节奏张弛有度，培训生活丰富多彩，体现出培训学院老师们的\'智慧结晶与辛劳付出。

本次培训活动，开人民银行系统中级职称干部专项培训之先河，为人民银行系统基层行中承载主要工作任务、发挥骨干中坚作用的广大中青年干部员工提供了难能可贵的学习机遇。建议今后一是将此类培训形成长效化的制度加以坚持与完善，同时提倡分行层级跟进推出类似性质的培训安排，有效补充与扩大高层次培训的覆盖面，切实提高广大基层员工的工作能力与履职能力;二是在培训主体上相对集中，细化分类，考虑将货币信贷、调查统计合并培训，将会计、国库合并培训，办公室、宣传群工合并培训，等等，从而进一步提高培训的针对性和有效性;三是在培训内容安排上相对集中，考虑大体按照80%：20%的比例设置培训课程，切实提高培训的针对性。

**银行员工培训心得体会范文4**

首先很高兴也很荣幸能参加本次建设银行的员工培训，行里
的领导对这次培训进行了很周密的安排，怀着激动的心情，我们迎来了5天紧张的学习，走进会议室，干净舒适的环境还有人手一瓶的矿泉水，都体现了对员工的关爱，体现了建行的“以人为本”的精神。
业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，我们学习了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、对每项工作负责到底。还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作。

作为建行即将入职的员工，不仅要业务精通，个人素养和道德也要非常好，不仅是对客户的尊重更避免了自己坠入罪恶的深渊，我们要本着“经得起诱惑，忍得了寂寞，受得了委屈，经得起挫折”的态度来工作每一天。

短暂的培训结束了，我与我的同伴共同学习了建设银行的知识，也一起步入了职业生涯，希望我们的友谊与激情能与建行共同发展。

**银行员工培训心得体会范文5**

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到上海进行了为期一星期的培训学习。在国际化发达城市里，应对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际状况，我个人有几点认识提出：

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争潜力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选取银行，而是更加注重选取有助于创造自身价值的银行服务，选取有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行务必以客户需求为导向，带给全方位多层次的产品和服务。

2、学习潜力决定工作潜力

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不贴合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能;应对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合潜力的培养。思想新、学历高，业务潜力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的潜力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风;只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

**银行员工培训心得体会范文6**

不知不觉，已经上班两天了，想想以前的自己很是羡慕在信合上班的他们，他们专业、热情，我多想像他们一样，帮助到每一个需要帮助的人，终于我现在能从事和他们一样的工作，加入信合这个有爱的大家庭，成为他们其中的一员，我感到很荣幸。

美好工作的第一天从晨会开始，我满怀期待也诚惶诚恐，期待能够更好的帮客户解决他们的问题，也担心自己一无所知，刚开始，我拿着本子在旁边一边看着前辈们操作，一边记笔记，因为手速较快几笔业务下来我还是比较懵，前辈们让我试着自己操作不要担心，他们在旁边教我，我开始学着最简单的存、取、转、等最常用的基本业务，看似简单的事情要做好其实并不简单，我的师傅张姐告诉我：一定要细心、耐心、不能出一点差错，这不仅关乎我们个人的罚款，更关乎到客户和公司的利益，我们不能给客户给公司带来利益损失，作为服务行业不能忘记我们的服务理念，不能辜负每一位客户对我们的信任。

在同事们的帮助下我逐渐上手了，这两天帮了很多客户办理小额转账或存款，在交流中得知他们是向在外的学子们汇生活费，看着他们两鬓白发，双手紧握存款，在工作人员的帮助下填好单子，甚至写错几次单子，对我们而言很是简单的事情但是对知识文化有限的他们而言，却是考验是难题，幸好还有我们的工作人员可以帮他们，我百感交集，想想自己在外求学多年，我年迈的父母每个月给我寄生活费亦是如此，我感谢他们帮助我的父母也帮助了我，这一刻我才知道，他们寄的不只是钱，是寄托、是信念、是希望、是爱!

我很庆幸，我能来到\_银行三洞分理处工作，认识我们信合有爱的家人，帮助到信任我们的客户，今后，我一定尽快适应工作环境，强化工作技能，为我们的客户办实事办好事，做一名合格的信合员工。

**银行员工培训心得体会范文7**

在服务岗位久了许多人难免会因为无趣，重复，乏味的工作模式失去最初的热忱。不但一声声亲切的问候被冲淡，就连最基本的交流问答都有省略了。上周在单位领导的组织下，我们观看了\_\_教授的讲座，通过观看\_\_教授幽默风趣的讲座，使大家在笑声中看到教育，收获颇多。

我和我身边的朋友经常碰到这样的形象，去商场买东西，进入店时店员总爱从上到下打量我们，让人感到很不舒服。再有试衣服之前他们都是笑脸相迎，等试了几件不满意他们就不高兴，爱理不理的。我想从个人角度而言，有那样的感觉可以理解。但从服务上讲，他们就是不合格的。在服务中，要尊重客户，公平的对待每位客户。从客户的角度出发，耐心地回答客户所提出的要求，尽量满足客户合理的需求。

作为一名银行工作人员，服务礼仪对于我们尤为重要。特别是柜面服务，柜面服务是一个银行对外形象的最直接表现。在工作中，要注意个人的一举一动，一言一行。正如\_\_教授所言，教养体现细节，细节展示素质，细节决定成败。首先，作为银行服务人员，穿着打扮应大方得体，要符合自己的工作性质。站立坐行的各种姿势也应大方雅观，对于应友善。在高度竞争的时代里，银行之间的竞争往往就在于细节的差异，我们要用心去服务，真情的做好服务，真心让客户放心，其次，在工作中，与客户产生摩擦是难免的。在这种情况下，对客户的尊重，对工作的负责都要一如既往，对于矛盾要力求解决，收到委屈要容忍，在任何情况下都要笑脸相对。

通过观看视屏，我了解到自身的许多不足，使我们深刻认识到礼仪培训的重要性。在今后的工作中，我会把所学到的知识完全的适用到实际工作中，不仅要加强学习业务技能，同时也要加强服务礼仪。我相信在大家的共同努力下，一定能把工作做得更好。

**银行员工培训心得体会范文8**

大学毕业，离开生活了二十几年的象牙塔，迈入的是一个如此纷繁复杂的社会，迷茫和不安充斥的我的内心。就在半个多月前，我和一群互不相识的伙伴们怀着满腔的热情来到了
市商业银行。这是一个熟悉而又陌生的环境，是的，我熟悉，我熟悉商行的发展历程，我熟悉天鹅卡，我熟悉人们口碑相传的商行。陌生，从学校到单位，从学生到职业人，我又无比陌生。是商行用她热情的怀抱驱散了我的陌生与不安。

初到商行，行里给我们安排了一顿丰盛的精神食粮——全面的岗前培训，老师们从仪容礼仪、银行系统前台操作、各种金融专业知识、行内规章制度、信贷及风险、点钞技术、网银等方面对我们进行了从头到脚的彻底打造。我从中学到很多知识，以及很多将来工作中需要用到的技能。如何穿戴，如何合理的使用规范的礼貌性语言，这关系到我们向客户推销我们服务的效果，客户满意了，我们银行才能有发展的基础;经过反复的银行临柜模拟演练，让我们从具体流程上看清楚我们银行每办一笔业务所需要完成的工作，为我们将来临柜时打下了坚实的基础;各种金融专业知识的讲解更是加深了我们对银行各种业务的理解，不仅使我们知道这笔业务怎么做，而且知道这笔业务为什么要这样做;俗话说：无规矩不成方圆，行内规章制度就是要让我们规范起来，把商业银行打造成全市文明第一，服务第一的市民银行;银行就是在管理风险，如何尽早发现并排除风险是我们应该和必须掌握的业务技能。这些天所学习的知识现在还历历在目，记忆犹新，非常感谢商行的这顿丰盛的精神食粮，消除了我对银行的陌生和不安。

大学时我的专业是计算机，对金融方面也只限于有一些浅显的了解，经过这半个月的培训，虽然跟专业的金融人士相比还是望尘莫及，但是也慢慢的熟悉和熟知了银行的一些相关知识。将来不论在哪个岗位，我都会在工作中少一份懈怠，多一份勤奋;少一份碌碌，多一份追求;少一份索取，多一份奉献，兢兢业业，用心做好每一件事，我要用我的满腔热情为商行的发展添砖加瓦，为我们共同的事业努力奋斗。

**银行员工培训心得体会范文9**

我就职于中国建设银行投资银行部，从事债券承销工作，非常有幸参加了交易商协会组织的第一期场外金融衍生产品培训班，课程安排充实而紧凑，短短一周我们了解和学习了国内金融衍生产品的市场管理框架及发展思路、金融衍生产品理论、国外金融衍生产品发展历程和最新动态、国内外衍生产品投资案例分析、金融衍生产品主要产品及定价理论、国内主要衍生产品定价实践、银行间市场金融衍生产品主协议和金融衍生产品的风险管理等相关课程。

可以说，“金融危机爆发后，个别舆论在没有充分理解金融衍生产品本质和抓住防范市场风险关键环节的情况下，就轻易得出了我国不应再继续发展金融衍生产品市场以及场外金融衍生产品应该进入交易所交易的结论，对我国场外金融衍生产品市场发展造成了非常不利的影响。事实上，与美国市场投机过度、监管不足的问题相比，我国场外市场金融衍生产品市场面临的最大问题是发展不足。”组织这次培训本身就对我国深化发展金融衍生产品市场具有积极作用，有助于在银行间市场成员中树立正确认识衍生产品的观念，通过了解并掌握衍生产品的相关专业知识，在以后的工作实践中加强产品设计开发、客户营销、风险揭示，提高衍生产品管理水平，正确运用衍生产品使其发挥优化资源配置、强化风险管理、实现资产保值增值等功能，切实为实体经济服务。

我认为一周的培训，令我受益匪浅，并基本达到了个人的预期学习目标，但是对培训还有一些不成熟的个人建议仅供主办方参考：

1、建议课程大致内容提前与学员沟通，使学员在参训之前做好准备或预习工作

2、课程设置应区分前台、中台、后台的业务，对不同的参训人员有的放矢

3、建议课程设置有系统化框架，尽量避免讲师的课程重叠。

总的说来，无论作为金融市场参与成员之一，还是作为个人，得到此次培训机会都难能可贵，学习为我提供了与市场专家交流的机会，厘清了我的一些认识误区，教授了我衍生产品的专业基础知识，并为我将来的职业发展提供了更多机会。

**银行员工培训心得体会范文10**

随着时代的变迁，经济的土匪猛进，金融行业也开始在经济领域扮演这越来越重要的角色，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的学习，不仅让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。财产品为例，，虽然从产品大类上分，金融。财产品只能分为储蓄、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、。存。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，此外农行特有的“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。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，可以说农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。

农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，是客户体会农行员工全体心意的大门更是建立对农行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现农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农行的信任。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农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!

style=\"color:#FF0000\">银行员工培训心得体会

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找