# 最新银行岗前培训心得体会简短(六篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-25

*最新银行岗前培训心得体会简短一您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作以来，行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年的工作和历练，我在金融领域学到了很...*

**最新银行岗前培训心得体会简短一**

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作以来，行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年的工作和历练，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，心智得到了提升，无论是外在气质和内在涵养都更加成熟，对此我深表感激。

我珍惜xx行这个难得的发展平台，不留余力的为企业的发展，家乡的建设贡献自己的力量。入职三年以来，在领导的关怀下，同事的帮助下，我开始了人生中灿烂的职业生涯。

我热爱我的工作，珍惜我的岗位，同时也深深的热爱着我们的银行，感激着我们的银行。所以，我对我们的企业是有很深的感，对于这次辞职，内心确实难以平静，但是正因为有了这份感情，再诸多思考以后，还是郑重的递交我的辞职报告。

经过深思熟虑之后我决定辞去xx行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是农商行的一员而感到荣幸。我确信在农商行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝 xx行领导和所有同事身体健康、工作顺利!

此致

敬礼!

申请人：

xx年x月x日

**最新银行岗前培训心得体会简短二**

各支行、分理处：

为切实加强蒙城农商银行关于新型状病毒感染肺炎疫情防治工作，全面应对疫情防控工作的严峻性和复杂性，营造健康安全稳健的金融服务环境。根据中共中央习近平总书记关于新型冠状病毒感染的肺炎疫情重要指示和省联社、亳州银保监分局关于疫情防控工作有关工作要求，结合本行实际，特制定本行应急处置预案。

一、总体要求

切实重视和加强蒙城农商银行关于新型冠状病毒感染肺炎疫情防治工作，增强政治意识、大局意识、责任意识，不断提高全行疫情防控工作能力，为全行员工和客户营造健康安全的金融服务营业环境。

二、工作原则

成立疫情防治工作领导小组，实行“日报告、零报告”制度。加强疫情防控，重点做好营业场所防控、人员流动管控、卫生防控教育、物资储备等工作。各网点全面摸排员工春节去向，掌握员工身体健康状况，及时发布疫情预防知识，提高员工自我保护意识，提醒员工做好春节假期自我防护。落实营业办公场所的卫生防疫措施，加强清洁通风消毒。对于发现疑似病例的营业网点，立即做好客户疏散，加强日常环境卫生消毒工作。尽量减少客户经理外拓活动，防止外在环境发生交叉感染。

三、疫情处置

(一)成立疫情防治领导小组。建立领导工作联系和督办机制。由党委书记责统筹抓好全行新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，各网点负责人为本单位本区域疫情防控第一责任人。同时，成立全行疫情防控工作领导小组，负责协调督办各级落实疫情防控有关工作。并对落实安全值班、重大事项报送、重要岗位值守和综合后勤保障等方面工作作了具体安排。

(二)建立各级值班制度。全行各分支机构负责人带头留守值班，确保24小时不间断应急值守工作，积极做好应急响应和应对工作，及时上报和应对突发情况。

(三)全行动员，坚决做好疫情防控。从总行到基层一线网点强化安全意识，提升疫情防护能力。对到网点办理业务的客户在进门时提供免洗洗手液、对未戴口罩客户免费提供并提示其做好佩戴。对营业网点和自助机具等设备坚持反复消毒，确保公共安全卫生。并在全行提倡勤洗手、戴口罩、常通风的宣传教育。

(四)保持信息畅通，建立疫情跟踪上报制度。全行自上而下建立疫情报送联络机制，实行“日报送制”和“零报告制”，详细跟踪辖内疫情防控情况，密切关注员工身体情况，对出现不适情况及时安排就医，确保员工生命安全。

(五)加强正面引导及舆情防控。各网点要认真落实总行要求，积极教育引导网点员工关注官方渠道权威发布信息，在客户服务过程中，注意正面宣导疫情防控，不听谣、不信谣、不传谣、不发表不当言论。如有发现涉及我行网点负面舆情，及时上报总行，积极维护我行网点良好对外服务形象。

**最新银行岗前培训心得体会简短三**

尊敬的银行领导：

你好!

我很高兴，很幸运，很荣幸能有机会向贵银行投简历，你们能在百忙之中能阅读我的个人求职自荐信，我心情倍感振奋。我毕业于xx学院，将在xx年7月走出校园，迈向社会，开始人生新的旅途之际。攻读国际经济与贸易专业，在大学的四年里，我努力夯实自己的专业基础知识，四年内连续获得校内三等奖学金、二等奖学金、光华二等奖学金;同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，参加各种技能培训，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重的性格特点。

xx年1月，我由学校推荐，进入xx银行实习;3月，通过公开竞争，我被聘用到了xx银行;5月，被分配到xx支行参加工作。在支行，主要负责支行日常数据报表统计、利息催收等工作，并协助主办客户经理办理信贷业务，并能独立撰写信贷调查报告。工作中，由于我性格开朗，和身边同事能融洽相处，并且学习华夏银行呼和浩特分行老创业团队的敬业精神和奉献精神，踏实肯干，工作认真细致，受到了领导的好评。xx年6月，担任了支行团支部组织委员一职。

工作之余，我喜欢读书、写作、绘画，并且热衷于游泳、钓鱼等运动，我工作时专注的耐力就是从钓鱼中培养出来的。

希望贵银行能给我一次展现自我的机会，如有幸加入贵银行，我定会全力以赴投入到工作当中!

此致

敬礼

求职人：xxx

年 月 日

**最新银行岗前培训心得体会简短四**

20xx年6月到8月，我在xx银行成都分行实习了近两个月，在这近两个月的时间里，我收获了许多专业知识，社会知识，为自己未来找工作做了一定的铺垫。

实习单位简介：xx银行，xx银行是中国西部和长江上游地区成立最早的地方性股份制商业银行。xx银行成立于19xx年9月18日，由37家城市信用社及城市信用联社改组，连同xx市财政、部分区县财政、有入股资格的企业共同发起成立的股份有限公司；19xx年5月更名为xx市商业银行股份有限公司；20xx年实现增资扩股，资本金由3亿元扩充至15.18亿元。20xx年、20xx年两次定向增资，资本金由15.18亿元至20亿元，20xx年9月19日更名为xx银行股份有限公司。截止20xx年6月末，全行总资产达748亿元，各项存款余额达565亿元，贷款余额达405亿元，各项经营指标均显现良好发展态势，各项监管指标已达二类行标准，资本实力居全国城市商业银行前茅，成为中国同类银行中资产质量最好的银行之一。

（一）了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

（二）学习银行个人业务部的基本业务流程，主要包括以下方面：熟悉个人信贷管理系统，了解贷款业务流程，学习整理客户资料等。

（一）跟指导人学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟个人营销部客户经理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，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件以及xx银行的政策规范。个人业务的变化是与时俱进的，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。同时，通过实习还让我了解了银行的业务。我实习在个人业务部，主要包括学习个人综合消费贷款，个人经营性贷款等。

（二）跟客户经理学习个人贷款业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。xx银行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。

1、个人综合消费贷款

我在xx银行成都分行接触到最多的贷款业务是个人综合消费贷款业务，个人综合消费贷款是xx银行消费类个人贷款品种之一，是指以自然人的名义提出贷款申请，提供符合xx银行要求的担保，将取得的贷款用于消费的人民币个人贷款。

个人综合消费贷款主要流程主要为：

（1）借款人持有效身份证件及其他相关材料到我行指定网点提出贷款申请。

（2）经办行受理借款人申请后，借款人如实填写《xx银行个人贷款申请审查审批书》并详细填写贷款用途。

（3）借款人依据担保方式的不同，按照《个人综合消费贷款基础资料提供清单》提交资料，经办行可根据需要，要求借款人补充提供其他资料。经办行在受理借款申请后，应安排两名调查人员对借款人情况进行调查。

（4）调查人根据借款人、借款人配偶及担保人授权，在中国人民银行个人信用信息基础数据库查询其信用报告，分析个人信用状况。

（5）落实了上述步骤后，调查人撰写调查报告，调查报告应做到：内容全面、情况真实、数据准确、意见具体、态度明朗。调查人在完成调查报告后，在信贷管理系统录入有关信息，并将全套资料及调查报告提交审查人审查。经办行个人贷款审查人通知调查人以外的第三人对借款人、担保人身份以及借款（担保）行为的真实性进行核实，并将核实情况形成书面的《核实情况记录》提交审查人。

申请贷款需要准备的材料都很多，每次整理资料，撰写调查报告，都需要很仔细，银行是个注重细节的金融机构。与客户签合同也是很锻炼人的一项工作，需要很有耐心还要有很好的口才，让客户在愉快的心情下来银行签订合约。若是抵押贷款，还要与客户同去房管局办抵押事宜。若是保证贷款，必须要担保人再签订担保合同。这两种我都做过。记忆最深刻的是去房管局办抵押那次，由于房管局系统与客户房产证出现了不符，本来只需半小时办抵押，我们却在房管局跑了一下午，整整四个小时。客户很不耐烦，但又必须等。作为素质良好的银行工作人员，一边在房管局跑上跑下，一边还需安抚客户。那次的经历让我认识到，工作总是有很多意外的，但是耐心办事，礼貌对人是一直需要做的事。

2、个人经营性贷款

为适应市场和客户需要，推动中小企业业务加快发展，xx银行对《xx市商业银行个人创业贷款管理办法》（20xx年版）和《xx市商业银行个体工商户贷款管理办法》（20xx年版）进行了修改整合，重新制定了《xx银行“启动力”创业贷款业务管理办法》，这就是个人经营性贷款。也称“启动力”创业贷款业务。它是指银行对符合条件的自然人发放的，用于借款人或其经营的实体进行生产经营活动的中短期贷款。

该贷款较个人综合消费贷款更为复杂，所需资料和程序更繁多，在与客户，担保公司，保险公司等交流接触起来也多了很多障碍。我有幸跟了一笔个人经营性贷款，在与客户接洽过程中，遇到很多难题和阻滞，还承担了协调客户与担保公司之间业务往来的桥梁工作。所幸该笔贷款最后也顺利完成。

（三）贷后管理

在银行两个月，我做了两次五级分类，这是属于贷后管理的一部分。五级分类主要是关注上个月内借款人有无还款，然后根据其还款有无逾期，逾期几次的情况将其分为“正常，关注，次级，可疑，损失”五个级别。

此外，跟随客户经理去各个在本行做按揭贷款的楼盘实地调查，做房屋按揭贷款的贷后管理工作。

通过这次暑期实习，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很大。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习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。

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以及做好合理的工作安排。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：与客户签订贷款合同，一定要安排好每一个客户签约的时间，要有条理，不能发生让两个客户同时到银行找你签约的错误。客户的资料也要认真保管，贷款业务的资料很多，难免会弄乱，所以各种证明要按顺序排放，这样就能一目了然缺了哪些，让客户及时添加。接待客户时的态度也要彬彬有礼，不自傲也不低下，让客户放心与你合作。

通过这次的实习，我学到了很多大学里学不到的知识，待人待物，与人相处的知识。还有一些在大学的课堂上学不到，但在社会必须有的技能，比如口才就很重要，当在于客户交流确定贷款事务时，只有口才好，客户才能相信你，舍弃选择其他银行的机会来选择你的银行。

最后，想要成功进入职场，我觉得合适的职业规划是必须的。想进入银行，银行从业资格证是必须的，还有各种知识也是需要储备的。所以，在大学省下的一年期间，我要努力为自己充电，为自己毕业找到一个满意的工作而努力。

**最新银行岗前培训心得体会简短五**

尊敬的领导：

您好！

感谢你能在百忙之中垂阅的我的求职信！

贵公司（银行）的良好形象和员工素质吸引着我这位即将毕业的学生，我很愿意能为贵公司效一份微薄之力！我是来某学校的某专业应届毕业。我在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础。以下，我对自己进行一个简单的自我介绍。

本人是来某学校的某专业应届毕业生。本人在校期间学习努力认真，以优异的成绩完成了专业基础知识的学习。严格要求我自己，尊敬师长，积极参加学校组织的各类活动，与老师同学和睦相处，能说一口流利地英语，还在自学国际金融专业相关课程。在业余我有计划的抽出时间去阅读各类书刊，杂志，看电视，上网，力求尽可能的扩大自己的知识面，紧跟时代步伐。在放假期间，走出校门，我尽可能的去捕捉每一个可以锻炼的机会，与不同层次的人相处，最大化的让自己零距离的与社会接触，感受人生，品位生活的酸，甜，苦，辣，让自己尽快的适应社会这个“大家庭”。

本人很希望能到贵公司（银行）去工作，使自己所学的理论知识与实践相结合，让自己的人生能有一个质的飞跃。我相信贵公司（银行）的整体形象，管理方式，工作氛围会更加吸引我，是我心目中所追求的理想目标。因而我很自信的向您承诺：选择我，您绝不会后悔！

随信附上个人求职简历，期待与您的面谈。最后谢谢您能在百忙之中给予我的关注。

此致

敬礼！

求职自荐人：xxx

20xx年xx月xx日

**最新银行岗前培训心得体会简短六**

20xx年7月18日至8月18日，我在兴业银行武汉东湖支行度过了一个月的实习期，在这段日子里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

为期一个月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20xx以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是武昌广埠屯这一块的电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”。推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来广埠屯电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理。机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非武汉本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对武汉有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对武汉商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找武汉黄页，在对武汉三镇有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；

（2）推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；

（3）承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是：

（1）发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；

（2）认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。

不足之处有：

（1）与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；

（2）自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行东湖支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！