

最新金融培训讲座总结体会 金融培训班 心得体会(优秀5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

金融培训讲座总结体会篇一

总行将本次培训安排在山东省分行培训中心，共有来自山东、河北、山西、陕西、湖南、湖北、安徽、四川等省分行的67名学员参加本次培训。湖北行安排了荆州、襄樊、黄石分行、洪山及宝丰支行各一位理财专职人员参加学习。培训课程主要有：个人理财规划理论、个人风险管理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产筹划、房产及教育金规划等内容，最后是综合案例制作及展示。授课老师具备相当的背景，其中有财政部、人民银行金融研究中心的主管，有大学教授，还有“海归”和台湾资深保险、理财主管。

整个学习过程相当紧张，除星期天可以稍微喘一口气以外，其他时间基本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特别大，学习的内容绝大部分是以前未接触过的知识，通常是大学或研究生一、两年的课程，我们一天、两天拉完，而且要求当天消化、吸收，因为第二天又会有新的课程等着我们。我们每天六点多钟起床，预习，晚上自觉到教室预习、复习，请老师答疑，基本上凌晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，连续熬了两个通宵。经过20多天的紧张的学习、考试，我拿到了afp培训合格证书，案例的制作

和展示也得到了授课老师的高度评价。在全班展示的十份案例当中，湖北分行的案例制作与展示是最吸引老师和同学们眼球的。

下一步，就是要认真准备、精心备考，争取在6月23日举行的afp水平考试中，一路绿灯，顺利过关。

1、要想成为一名合格的afp不容易。第一，各分、支行花大价钱让大家出去学习，一是说明各行都充分认识到了理财业务的重要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐步提升个金业务对全行的贡献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高自身业务素质和整体综合实力的大好机会，来之不易；第二，就学习的过程来说，学员们全情投入，深感压力巨大，脑细胞牺牲了很多，白头发添了不少；第三afp从业人员要求的素质高，不仅要求理财师具备很高的专业知识，而且要求知识全面，善于沟通，注重信誉；既要对国家的宏观、微观经济有所了解，更需要了解我们的客户、我们的产品；要根据客户的家庭、财务状况和规划目标，结合客户的风险承受能力，为客户的一生量身定制合理的理财方案，满足客户人生不同阶段的需求。这要求我们不断的积累，不断的提高。

2、通过学习，了解到，现阶段中国将cfp的教育分为两个阶段，即基础的afp阶段和高级的cfp阶段。我们在今后的学习和工作当中，既要理论结合实际，又要注重知识的积累，要通过不断地积累，不断地提高，为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要安排人员参加总行的类似培训，要打“有准备之战”，要让有志之士尽快熟悉、学习金融理财标准委员会制定的书籍和课件。这对于学员的学习和考试的通过率的提高是有很大帮助的。

金融培训讲座总结体会篇二

(1)通过培训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。

(2)学习掌握人民币的基本方法，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、教育储蓄等。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。并且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保险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，因此我并没有机会去进行实时操作，所以能够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，并且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。但就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。

金融培训讲座总结体会篇三

行为金融学就是将心理学尤其是行为科学的理论融入到金融学之中。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于金融培训班心得体会吧。

5月8日至6月3日，我有幸参加了总行在山东举办的第7期金融理财师(afp)培训班的学习。通过本次培训，我开阔了眼界，

学到了新的知识和本领，收益菲浅。

一、学习基本情况

总行将本次培训安排在山东省分行培训中心，共有来自山东、河北、山西、陕西、湖南、湖北、安徽、四川等省分行的67名学员参加本次培训。湖北行安排了荆州、襄樊、黄石分行、洪山及宝丰支行各一位理财专职人员参加学习。培训课程主要有：个人理财规划理论、个人风险管理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产筹划、房产及教育金规划等内容，最后是综合案例制作及展示。授课老师具备相当的背景，其中有财政部、人民银行金融研究中心的主管，有大学教授，还有“海归”和中国台湾资深保险、理财主管。整个学习过程相当紧张，除星期天可以稍微喘一口气以外，其他时间基本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特别大，学习的内容绝大部分是以前未接触过的知识，通常是大学或研究生一、两年的课程，我们一天、两天拉完，而且要求当天消化、吸收，因为第二天又会有新的课程等着我们。我们每天六点多钟起床，预习，晚上自觉到教室预习、复习，请老师答疑，基本上凌晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，连续熬了两个通宵。经过20多天的紧张的学习、考试，我拿到了afp培训合格证书，案例的制作和展示也得到了授课老师的高度评价。在全班展示的十份案例当中，湖北分行的案例制作与展示是最吸引老师和同学们眼球的。

下一步，就是要认真准备、精心备考，争取在6月23日举行的afp水平考试中，一路绿灯，顺利过关。

二、学习感受

1、要想成为一名合格的afp□不容易。第一，各分、支行花大价钱让大家出去学习，一是说明各行都充分认识到了理财业务的重要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐步提升个金业

务对全行的贡献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高自身业务素质和整体综合实力的大好机会，来之不易；第二，就学习的过程来说，学员们全情投入，深感压力巨大，脑细胞牺牲了很多，白头发添了不少；第三，AFP从业人员要求的素质高，不仅要求理财师具备很高的专业知识，而且要求知识全面，善于沟通，注重信誉；既要对国家的宏观、微观经济有所了解，更需要了解我们的客户、我们的产品；要根据客户的家庭、财务状况和规划目标，结合客户的风险承受能力，为客户的一生量身定制合理的理财方案，满足客户人生不同阶段的需求。这要求我们不断的积累，不断的提高。

2、通过学习，了解到，现阶段中国将CFP的教育分为两个阶段，即基础的AFP阶段和高级的CFP阶段。我们在今后的学习和工作当中，既要理论结合实际，又要注重知识的积累，要通过不断地积累，不断地提高，为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要安排人员参加总行的类似培训，要打“有准备之战”，要让有志之士尽快熟悉、学习金融理财标准委员会制定的书籍和课件。这对于学员的学习和考试的通过率的提高是有很大帮助的。

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。

二、营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝我们为其设计的理财规划。这就涉及到一个问题，那就是我们首先应了解客户，从见到客户的那刻起，我们应保持对客户有足够的好奇心，了解客户的家庭、职业、学历等情况，以便使我们的营销做到有的放

矢，从而在很大程度上避免了不必要的拒绝。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。

四、营销管理。对营销人员的管理重在执行过程，贵在执行监督营销管理中坚持“过程导向”，就是说在管理工作中，不能有安排没有检查，有布置没有落实，而要以“高质量、高效率”的责任感落实管理措施，推动企业发展。管理措施要到位；就要在任务分解、流程监督、细节监控、岗位互控、痕迹落实、绩效考核上下工夫；就是在工作中采取过程管理和监督的方式，在执行过程中采取跟进式考核，在注重结果考核的同时，更要注重过程考核，落实每个阶段的完成情况，确保工作执行力。同时，使人员认识到自身角色的重要性，通过不断地宣传、启发、激励、示范和校正，引领下属将工作做好、做细、做实，只有这样，监督检查才能顺利进行，过程管理和监督才能到位。实施“过程导向”管理，最根本的要求是掌握员工思想动态，了解工作状况，把握工作进度，按照“细心服务到位，流程实施到位，痕迹落实到位”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。

共2页，当前第1页12

金融培训讲座总结体会篇四

总之，通过金融稽核培训学习，我深深体会到，只要我们大家不断增强自身的遵纪守法的自觉性和主动性，吸取教训，警钟长鸣，提高防范意识，心得体会相信我们的信合明天会更美好！下面是本站小编为大家收集整理金融稽核培训心得体会，欢迎大家阅读。

去年底，华尔街金融机构把政府提供的拯救基金当作年终花红分发给职员，总额多达184亿美元，奥巴马曾火冒三丈，公开抨击华尔街金融高管“无耻”。现在看来，光倡导自律已经不足以按住高管们的贪婪之手，于是，奥巴马竟然想出了一个让我们很意外的招数：请金融精英们“上山下乡”，去感受普通民众的疾苦，从而管住自己的贪婪之手。

奥巴马的建议对于中国也是有启发的。华尔街的精英要懂得美国落后地区民众的疾苦，中国的金融精英同样需要感受普通民众的疾苦，避免陷入精英的傲慢而无法自拔。

据财经类媒体报道，中国多家银行推迟了年报发布，一个重要原因就是金融高管的薪酬问题。当前，国企高管的降薪呼声很高，年初时财政部也曾下发《金融类国有及国有控股企业负责人薪酬管理办法(征求意见稿)》，市场普遍认为，上市金融机构高管的税前年薪应参照《办法》上限为280万元。

但对于一些在20xx年创造了较好业绩的银行来说，高管们本期待在以前数百万甚至上千万元奖金的基础上“再上一层楼”，所以面对来自各个层面的降薪压力心有不甘——“高管奖金的数额还没最后确定，怕高了向舆论不好交代”，一位股份制银行高管这样解释不少银行现在所面临的压力。

身处压力漩涡的金融高管们，不妨听听奥巴马的建议，暂时放下“我的身价就值几百万几千万”的顽固认识，到百姓中间，去理解普通民众为何会对他们的高薪如此不满。他们或许会发现，很多中国人辛苦劳动一年，收入还不到万把块钱；他们或许会发现，相对于这个国家给予的平台，他们做得并不是多好，但获得的已经好多……当他们充分认识到自己所生存的土壤之时，或许就不会对降薪舆论充满敌对的情绪。

因此，现在正是金融高管们从豪华的办公室中走出来，更多地了解自己，更多地了解所置身的时代的时候，只有这样，他们才能更清楚地懂得，金融危机时代，自己应有的“节制、自律与责任感”。

一、案件发生的主要原因

一是员工整体素质不高，教育乏力。俗话说，千里之堤，溃于蚁穴。农村信用社点多、面广、线长，绝大多数员工身处最基层，长期以来，规范化、制度化的思想教育开展不够，安全教育少。一些信用社对安全管理、案件防范工作不重视，给员工造成错觉，从而放松警惕，认为只要自己不出事就行了，别人，谁出事谁负责。案件防范不到位导致安全工作挂在嘴上，疏于案件防范。同时由于社会风气、黄、赌、毒的影响，对自控力弱、政治素质差、道德败坏、作风卑劣、无视党纪国法、私欲膨胀的人来讲，诱惑力是引发了作案的主要因素。

二是防患意识不强，管理乏力。近几年来，大部分信用社注重了业务开展，忽视了案件防范，一手硬一手软的现象得不

到彻底改观，尤其在基层信用社，任务至上，片面追求几项主要业务指标的考核，不重视内部管理、安全教育和责任意识，有的甚至欺上瞒下，学习教育走过场。

俗话说“十案九违规”，不按规章制度办事，为案件产生埋下祸根。一方面，无视规章制度，有规章不执行，颁布的法令、制定的规章流于形式，没有发挥应有的作用。另一方面，讲义气，凭感情用事，以感情代替制度和原则，不按操作规程办理业务，导致案件发生。对案件防范工作部署少、落实少，致使工作存在空档和缺位，给犯罪分子留下可乘之机。

三、稽核检查图形式、走过场，监督乏力。一方面稽核检查力量相对薄弱，对信用社点多、面广、线长和客观上难以全面实施有效的监督检查；另一方面，稽核检查人员有的责任心差，原则性不强，稽核检查图形式，走过场，该发现的问题没有及时发现，发现的问题也没有采取有效措施进行处罚，而是大事化小、小事化无。有些事情虽然发现了，也下达了整改通知，但对落实情况没做进一步的督促检查，使问题越积越大，最后导致发生重大经济案件。

二、预防案件发生的对策建议

通过这次活动，每个员工只要进行自我教育、自我剖析，吸取教训，警钟长鸣，并对照有关金融法规和农村信用社规章制度，自我查找履行岗位职责及遵纪守法等方面的差距，明确今后工作的努力方向，就必将使我们农村信用社违法违规案件得到遏制，案件数量不断下降。

我个人认为，要做好案防工作，关键是人，农村信用社务必牢固树立人本观念。

一是要经常性抓好员工的政治思想和职业道德教育，使其树立正确的人生观、价值观，自觉抵制腐朽思想的侵蚀，做到“常到河边走，就是不湿鞋”，做到警钟常敲，预防针常

打。

二是抓好员工监督管理，健全要害岗位、重要环节人员轮岗，异地交流制度和相互制衡机制，严防内部工作人员互相勾结，共同作案。

三是抓苗头，抓落实，抓薄弱环节，确保案防措施到位。对于地处边缘的网点及员工作为案防工作的重点，强化稽核人员的岗位责任，采取现场稽核，重点审查和非现场监督等方式，定期和不定期地开展序时检查和岗位离职审计。

四是建立健全好各种规章制度。加强制度建设，重视员工道德风险防范，严格操作流程，把对员工思想排查工作纳入议事日程；同时对员工“班前看神态、班中看情绪、吃饭看胃口、交流看心情、下班看快慢、班后看做啥。”通过这“六看”，基本上能够及时发现员工心态是否失常，做到密切关注员工思想动态，将各种诱发案件的隐患消灭在萌芽状态。

总之，通过本次学习，我深深体会到，只要我们大家不断增强自身的遵纪守法的自觉性和主动性，结合本岗位的实际情况，认真地进行自我教育，自我约束，吸取教训，警钟长鸣，提高防范意识，相信我们的信合明天会更美好！

一、触动灵魂，警钟长鸣。做金融行业，手中管理与经营特殊的商品—货币，没有正确树立人生观、世界观、职业观、权力观，不加强学习，不加强改造，就会断送我们自己的美好前程，毁掉幸福美满的和谐家庭。县联社组织的此次观看活动，是非常有必要的，是对正在作案或有作案动机的人员发出的一次警报，是对执行制度不严，以人情代替制度的行为发出的一次警报，是一次触动灵魂，对全员要树立正确的人生观、价值观、世界观、以及提高防案意识的再次清洗。

二、加强学习，高筑篱笆

学习可提高人的心智，可提高人的道德修养，可增加知识积累。作为新时期一名农信社员工，更应该清醒地认识到加强学习、提高自身素养的重要性。只有经常加强自我学习，开展自勉、自诚、自省活动，努力提高思想道德修养，强化职业道德学习，使自己时刻保持正确的价值观、人生观、和世界观，增强拒腐防变能力；只有加强法律法规和规章制度的学习，努力提高执行力，学会运用各种法律法规和规章制度开展业务经营活动，努力作好执行制度的表率，高筑执行制度和思想防范的篱笆。

通过此次学习，在我们的脑海中要时时绷紧防案工作的弦，要深刻牢记其经验教训，注意工作中的每一个细节，要深刻认识到防案工作也是我们业务工作的重要组成部分。要认识到案件的发生对本单位带来的严重后果和造成的巨大风险、对个人的前途带来的灭顶之灾，对家庭带来的巨大不幸。对案件的防范要时时保持清醒的头脑和认识，决不能心存半点麻痹和侥幸，做到警钟长鸣。

金融培训讲座总结体会篇五

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管-理-员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大

的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

会议之后我们将严格对仓库管-理-员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

八、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正！

金融财务培训心得体会3