

2023年金融系统培训心得体会(汇总10篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。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。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看。

金融系统培训心得体会篇一

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行。作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。

中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大

客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床。8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作。中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班。回到家吃过饭已是晚上7：00。吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉。几周以来，从没迟到过，更没早退，这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确实使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我们在异地感到了家的温暖。

这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

金融系统培训心得体会篇二

因为我们班有出__的同学，所以停课一周，为了不让我们落课，学校组织我们班在网上上课，上课的情景怎样就听听我的感受吧。

第一天，我有些沮丧，因为不会在网上发送信息，所以教师提问时，我急得像热锅上的蚂蚁，看着教师表扬其他的同学，我都快疯了。由于没法和教师交流，慢慢的我失去了上课的兴趣。

第二天，我最终琢磨出了发信息的方法，特兴奋，高兴地像中了五百万大奖，但乐极生悲，因为我上课时发送了错话，扰乱了课堂纪律，受到了教师严厉的批评，爸爸回家后奖励我一顿“皮带炒肉”，我满眼含着泪水反省自我的错误。

第三天，改正错误的我乖得像只小猫，认真上课，好好回答问题，听到教师的表扬，我比中了五百万大奖还高兴。

第四天，我已经习惯了上网课，就像在学校上课一样，我愉快地度过了最终一天。

网上上课，有苦也有乐，有教训也有收获。

金融系统培训心得体会篇三

本人自20__年__月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不_挪用、不谋私利，不参与赌博、_娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良

风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元；收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。
- 2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。
- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

金融系统培训心得体会篇四

- 1、选择自己未来人生的`守护者。

- 2、睿享未来。
- 3、做自己的保险经纪人。
- 4、永远比你多想一步。
- 5、知你所需，保你所有。
- 6、我懂你的担忧。
- 7、睿享未来，保您所有。
- 8、我们能为未来做更多。
- 9、爱自己，从为自己投保开始。
- 10、美好的未来，从睿保开始。
- 11、以未来之名保护你。
- 12、你迈出第一步，我们会遇见一辈子。

金融系统培训心得体会篇五

孔子《礼记·学记》有言：“学然后知不足，教然后知困。知不足，然后能自反也；知困，然后能自强也”。在学员安祎看来，商业金融师核心课程岗位能力培训让自己看到了差距，增强了自己挑战的信心，并清楚地知道自己应该更加努力。

在学习中成长，在成长中实践。人生中就是这样，每一次的学习就是一次实践的机会，每一次的实践就是一次挑战。我们能害怕吗？答案是明确的——“不能”！不管是在什么情况下，都不可以害怕挑战。商业金融师核心课程岗位能力培训已经结束，这次培训就增强了我们挑战的信心。我不知道别

人通过培训学到了多少、感受到了多少、了解到了多少，只知道我通过此次培训感悟颇深。

首先要说明的一点就是通过这次培训我学到了很多，见过的听过的，没见过的没听过的统统包含在内。

回想起这段时间的培训，相信大家都学到了很多，我有一种新的感觉就是学到的越多，不知道的就越多。我在以前的学习中自己并没有注重某一方面的学习，只是知道老师教什么，自己就学什么，从来不管对与错，也从来不管为什么，只是盲目地学习，从来也不结合实际。可这次岗位能力培训中就大大不同，理论完全结合实际、完全服务于实际，尤其是宋教授讲的《供应链金融》，和实际生活、工作紧密相关，讲课内容充实，举例生动，得到了学员们的高度评价，纷纷表示一天的课程下来，完全不知疲倦，反而意犹未尽。宋老师课程亮点也就在于此，那就是让我这个不是金融专业的学员也听得懂、学得明白，希望以后还有机会听宋华教授讲课。

另一位让我印象深刻的老师就是庞红教授，课程内容条例清晰，语速不快不慢，各种知识点娓娓道来，听她讲课是一种享受，尤其是庞教授的举例，非常贴近生活，联系实际非常紧密，而不是单一枯燥的课本知识，课堂气氛也非常活跃，学员们互动积极。

五天的培训眨眼般结束了，在这里学习越多，感觉以前了解的东西越少，然后就会努力或者是刻意地去找这方面的书籍，学习这方面的知识。我想这就是培训带给我的正能量，在这几天的培训中，我学到的不仅是专业知识，更拥有了想要充实自己的动力，有一颗想要学习的心，同时也有一颗向前的心。这就不得不要我自己要在工作中学习、在学习中工作，把所学的用到工作中，车轮式地学习并充实自己。

在今后的生活、工作当中，我感觉到自己要学习的东西还很多，要走的路还很长，必须不断努力以提高能力、弥补不足，

做好准备迎接更高的挑战。我会虚心向领导、同事请教，尽最大努力把技能和业务学得更扎实。培训虽已结束，但努力刚刚开始。

金融系统培训心得体会篇六

《金融市场学》是一门新兴的学科，与人们的经济利益时时相关、息息相关，就连老师讲课也使用上了网络，即时进入股市，给合实际解说。同学中的老股民如饥似渴地从老师那里吸取如何选股、如何分析判断股价走势，以及何时买入、何时卖出等方面的知识经验。而我这样的菜鸟更是不肯放弃这样一个可以恶补金融知识的机会，上课认真听，下课有同学围着老师问这问那，我也凑过去听，我自然是问不出问题的，听老师解答别人的问题也是一种收获。

学到的知识，主要是炒股技巧如下：股值低于净资产的股票好，可以买；炒新股三天之内必扔，否则容易被套住；炒股不能贪，增50%就很好了；当股价处于低位时，坏消息可以不信；当股价处于高位时，好消息可以不信；道指跌对我们影响大，升倒影响不大，属于中国特色；利率水平高于平均盈利率，就产生不良资产，滋生金融危机。老师在讲课过程中，认为下述股票有投资价值：600642，8元以下可以买，12元以上可以卖；601727，可能发展为中国电气旗舰企业，但回落到6、7元较好；600641，股值低于净资产，很好；600826，兰生股份，值50元；600000，浦发银行，发展空间大。特别是要多关注上海本土企业，因为不仅有地缘关系，而且从上海走出的领导人多，感情因素也不能忽略。

此外，学习过程中的体会或感悟，主要有以下几点：

一、培训工作若是课程设计实用，就能够吸引住学员。

有人说成人在职培训不好搞，学员招不上来；也有人说参加成人培训，尤其是在职培训的人，缺课、落课的人多，不好管

理，等等。但通过上这门课，我觉得这些问题的根源还在于课程设计，若是所学内容能够解决实际问题，甚至会给学员带来经济利益，有谁还会拒绝这样的好事呢？除英语老师外，当时许多同学担心英语不及格喜欢围着老师转外，这个老师最受欢迎，一方面是老师的气质好，虽头发花白、年近半百，但风度翩翩、气质儒雅；另一方面，也是最重要的一点，是他讲的内容与实际联系紧密，甚至与大家的利益得失相关联。虽然他上课只点过一次名，同学们没有被记缺勤或迟到压力，但大家的出勤却非常好，即使下课也不放过与老师交流的机会。这种靠近是主动的靠近。

二、在金融市场这个相对开放的平台上

三、做金融市场工作

依托的是技术、依靠的是人品。有的人为了个人利益，操纵股市、“金融卖国”，堂而皇之地把国家利益、民族利益，以合理合法的方式转移到国外。这种情况实在是令人愤慨，若资金只在国内流转也好，即使某些人能够从中渔利，好歹国家整体利益没有损失。做金融市场工作的人，一心向“钱”看，没错！但不能没有爱国心、不能没有民族魂。换句话说，对做金融市场工作的人，尤其是对可能影响到国家政策的人员，政审要严格，不能让外奸进入到决策体系。

金融系统培训心得体会篇七

继9月2日上海交通大学上海高级金融学院职业发展中心为xx级金融硕士新生开展职业发展教育培训后，不少学员开始主动思索自己的职业发展定位，并积极为申请xx年暑期实习做准备。

为此，9月15日上午，职业发展中心特别邀请今年在美林证券、摩根大通、瑞银证券三家外资投行进行暑期实习的四位xx级金融硕士与xx级硕士新生分享经验。

韩晖的分享始于对美林证券各部门以及投资银行部职责的介绍，重点向学弟学妹们传授了充分做好面试准备的心得经验，而面试后做好总结并记录每次表现的个中得失，也是最终获得理想实习机会的关键。因她在美林优异的实习表现，被公司评为“明星实习生”，并最终拿到全职工作机会。

实习于美林证券销售交易部的何鲁宁，开门见山地抛出了涉及全球市场与经济、股票期权、数理逻辑等方面的一系列问题，令在座学员着实感受到挑战，而事实上所有问题在面试中都被问及，这也向学弟学妹们间接传达了外资投行的选才标准。作为交易员，快速学习能力、冷静耐心的个人特质更是必须。10周紧张而极富挑战的实习工作，令他收益颇多。同时，由于他出色的实习表现，令他最终获得了在美林全职工作的机会。

最终获得了摩根大通全职工作机会的熊婷首先介绍了在摩根大通历时10周的实习经历，谈到如何在实习生中脱颖而出，最关键的是认真细致踏实、遇有问题立即提问寻求解决、善于交流与团队同事建立融洽关系。熊婷同样提到机会青睐于有准备的人，提醒学弟学妹们从即刻就要开始为暑期实习做准备。

虞超的暑期实习经验得自于瑞银证券，他以a股ipo上市为例，专业而详细地介绍了投行的工作内容与流程。对于在投行的未来职业方向，虞超建议学弟学妹们放宽视野，对资产管理部与个人财富管理部门的工作机会给予更多关注。

四位学长学姐的实习分享促进了xx级新生的积极互动，许多同学纷纷就投行对实习生的绩点、实习经历与能力要求，跨专业学生如何准备投行申请与面试，个人的长远职业发展规划等问题求教，四位同学对每个问题都从各自角度给予了真诚且毫无保留的回应与解答。

最后，职业发展中心的龙老师以“切忌患得患失”、“未来

不能预测，但可以准备现在”、“在行动中识别机会”寄语xx级金融硕士，在同学们意犹未尽的体味中结束了这场富有含金量的分享交流活动。

金融系统培训心得体会篇八

金融实务模拟是一门研究现代金融理论和金融务实的应用经济科学。金融实务模拟的基本特征包括：理论性、实务性、政策性和操作性；金融理论有货币理论、信用理论、风险理论、创新理论四大理论体系；金融实务有金融机构、金融市场、金融工具、政府管理四大操作体系。

金融是商品经济发展的必然产物，表示所有货币与信用关系的总和。金融随着经济社会和商品货币信用的发展而发展；同时又对经济社会的发展产生重要作用。在现代经济条件下，现代金融已经成为现代市场经济的核心。

在学习金融实务模拟的过程中，我学到了有关商业银行各方面业务的知识，包括：商业银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的我尽自己所能努力的吸收老师教授的内容，以更好的理解和掌握相关知识。现将我的感受和体会总结如下：

1. 信贷管理

众所周知，信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是商业银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2. 票据业务

票据分为汇票、本票、支票。老师从各种票据的定义着手，分别阐述了各种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3. 零售业务

师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4. 国际业务

国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。国际业务非常复杂，但这门课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

作为金融专业的学生，金融实务模拟课程让我们有机会学习银行内部的一般操作。初步了解并掌握商业银行个人储蓄业务、流程及操作，有利于毕业后的我们以后能更加和谐的融入社会。

金融实务模拟涵盖了银行体系各项日常业务操作，不但表述了商业银行的业务流程，还体现了现代商业银行的管理体系，该系统在实验过程中涵盖了大量的专业理论知识，让我们能学以致用，在学习中消化业务，在业务中消化知识。

经过这个课程的学习，我了解了银行业务运作的基本流程，加深了对商业银行经营管理实践的认识，培养我们运用所学知识综合分析和解决实际问题的能力以及实际操作能力，使我们具有较高的业务素质，并且使理论结合实际，增强课程教学的实战效果，满足应用型人才培养要求。学习金融实务

模拟要与现实相结合，经常阅读报刊、关注新闻，关心时局和经济金融问题特别是热点问题，激发学习的热情和兴趣，带着现实中的问题来学会事半功倍。带着这些问题来学习货币、信用、商业银行、中央银行、货币供求和货币政策等内容，就有助于理解所学内容，也能解释现实问题。在这个高集中的信息集中的时代，网上业务极大的提高了业务办理的效率。我们初步了解了日常的工作的流程以及相关的一些概念，但是我们深知有很多知识我们并不太清楚，这些都有待在日后的日子慢慢学习，相信以后会取得更大的成果。

带来不同的感受和体会，这才是真正地做好它，做懂它。我们在往后的工作中也应该力求做到理论联系实际，将知识应用到实践当中，用实践来检验真知；同时，要时刻锻炼自己的细心、耐心和恒心，要认真负责，切忌粗心大意，马虎了事，心浮气躁。

总之，我们应该努力提高自身素质，不仅仅是完成我们的课程，还应该学会提出问题、深入思考研究问题以解决问题。在课程学习中应该努力把所学的基本理论和分析方法运用于信贷业务管理，通过对行业信息、政策信息、银行贷款信息的分析，结合企业客户的财务状况、非财务状况、企业贷款或授信额度的分析，充分调动已学的宏观经济学、微观经济学、会计学、等多学科知识储备，锻炼自己从事银行管理的实际分析、管理、操作能力，强化风险收益意识，增强对银行业信息系统管理的认识和重视。我想这门课程的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。通过这门课程的学习，配合老师课上的讲解以及额外给我们补充的知识，我对商业银行的业务有了更深入的理解，并且能够做到学以致用，实在是获益匪浅。

金融系统培训心得体会篇九

县工商局围绕“新消费我做主”年主题活动，实施六项措施，扎实开展“315”消费者权益日纪念活动。

3月15日，该局在县城太极游园广场设立宣传主会场，在各乡镇人口聚集区域设立宣传分会场。通过设立法律法规宣传版面、散发宣传单、设立投诉咨询服务台、设立真假商品鉴别台等方式开展群众喜闻乐见的宣传活动。执法人员还在现场为广大群众讲解新《消法》等相关法律法规，并现场接受消费者咨询、投诉、举报，教育并引导群众了解消费权益并善于拿起法律武器保护自己的合法权益。

当天共悬挂横幅25条，设立宣传版面8块，投诉咨询台10个，接受咨询680余人次，受理消费者投诉7起，现场成功调解1起，为消费者挽回经济损失680余元，发放消费维权宣传彩页10000份，各项宣传册1000份。

该局开展12315中心公众开放日活动，邀请人大代表、政协委员、社会各界人士参观12315中心，了解消费维权工作情况和受理、处理流程，现场参与纠纷调解，亲身感受12315中心消费维权工作。

县局成立应急快速处理分队，上班时间从早上8点到夜晚11点，吃住在单位，随时待命，及时办理中央电视台“3.15”晚会现场转办和该局受理的申诉举报案件，做到快速反应，查处到位。3月15日晚，领导班子和机关全体人员在县局一楼大厅、各工商所在所里集中收看了中央电视台播放的315晚会直播节目。晚会期间，县局12315热线保持即时畅通，值班人员坚守岗位，做好接听准备。各工商所执法人员整装待命，随时准备应急处理。

就违法发布医疗广告等问题召开会议，行政约谈城区4家医疗机构、3家商场、超市等，要求大家在思想上高度重视，强化

自律意识，树立依法执业、守法经营、规范经营意识，提高自律意识，约束其履行经营者的法定义务，切实保障消费者的合法权益。

为维护人民群众的合法权益，严厉打击制假售假违法行为，该局在县局后院和温县定点垃圾填埋场集中销毁了20类假冒伪劣商品，品种涉及酒类、饮料、服装、鞋、洗化用品、轮胎等共计92092个。

金融系统培训心得体会篇十

我叫，作为一名金融专业的学生，我此次选择了**银行做为实习单位，此次实习的目的在于通过xx银行的实习工作，充分掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

一、培训阶段

(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。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(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、实习内容：

(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

在实习的前几天里，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。同时通过实习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。我实习的主要是对私业务，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，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能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。

但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(三) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼

仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，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是挺大的。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。

首先，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。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：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和

努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。