# 参加金融培训班心得(4篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-12

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。参加金融培训班心得篇一一、学会感恩，干好工作，回报...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**参加金融培训班心得篇一**

一、学会感恩，干好工作，回报党的培养之情，群众的新任支持之托。

每名干部的成长都离不开党的培养，离不开人民群众的关心、信任的支持，要常怀感恩之心，心中要永记这份恩情，是党给了我成长学习的机会，是党给提供了大展宏图的平台，干事创业的舞台，唯有干好各项工作无以为报，让组织放心，让群众满意。

二、加强学习，不断提高自身能力，以适应新形势，新要求的需要，提高为民办事能力。

学习是自身素质的前提，是工作的基础。应该把学习精神需求和政治任务，把讲政治、讲大局、讲团结落实到具体工作中，要端正学习态度，改进学习理念，从而达到学以立德，学以增智，学以致用的目的。面对新时期形势下的新矛盾，新任务，更需要

去不断学习新知识，掌握破解复杂矛盾，解决问题的技巧本领、方法，以便更好地为民服务，新时期的乡镇干部要以为群众服务为第一要务，与群众保持直接联系，设身处地为群众着想，脑中时刻想着群众，发自内心体会群众疾苦，倾听群众呼声，诚心诚意为群众办事，对待工作中遇到的新情况，努力做到用发展的理念、改革的办法，创新的精神来解决问题，把改革民生作为最大的实绩，群众利益无小事，要从小处着眼，把握大局，时刻把群众满意不满意，高兴不高兴，答应不答应作为工作的最高标准，要实实在在地为群众办实事，办好事，解难事。

三、求真务实，转变作风，提速提效。

坚持求真务实，是坚持党的思想路线的重要要求，要大力倡导求真务实、真抓实干的作风，做到言必行，行必果，在思想上彻底解决“低、难、怕”的现象，找准切入点，解放思想，创优创新，高标准定位，单项工作出亮点，整体工作上水平，要开拓视野，拓展思路，知难而进，敢于担当;在行动上雷厉风行，解决“散、庸、梗”的问题，要严肃纪律，建章立制，规范程序，健全制度，按率办事，落实责任，讲究实效，加强督导，更有大局意识，增强党性，提高执行力，高标准，严要求，不能得过且过，碌碌无为，要坚持工作重心下移，转变工作作风，实行“一线工作法”，深入开展“社情民意”调研活动，到村里去，到群众中去，体察群众情绪，体味民生疾苦，体会百姓所急，真正成为群众的知心人，交心人。

四、要廉洁从政，率先垂范。

树立正确的权力观，正确认识权利，慎重使用权利。严格遵守法律，法规，严格按照有关制度办事，无论大事小事，每个工作环节都实行阳光操作，透明处理，做到廉洁自律，奉公守法，坦荡自觉接受各方面的监督，把自己的一言一行，一举一动置于全镇上下的监督之下，严于律己，廉洁从政，筑牢“反腐倡廉”防线，坚守“遵纪守法”底线，永葆蓬勃朝气，浩然正气。一个人能力有大小，水平有高低，但只要永守廉洁底线，就会永远站立不倒，要防微杜渐，警钟长鸣，廉洁自律，洁身自好，做党的好干部，人民的好公仆。

五、讲团结、顾大局，凝心聚力谋发展。

在班子内部，要认真贯彻民主集中制，遇事多商量，多通气，大事讲原则，小事讲风格，团结一致做好工作。要求大同，存小 异;要有换位思考，相互体谅;要勇于开展批评与自我批评，多从自身找原因，看到他人长处要学习，发觉自己短处要改正;要经常反思、反省，寻找差距，提高自己。要讲大局，把维护大局，全力发展大局，坚决心中装着大局，事事维护大局，全力发展大局，坚决同损害大局的行为作斗争，要找准定位，明确责任，齐心协力，共同谋发展。

总之，通过这次党校培训班学习，使我学到了很多书本上无法学到的知识，也找到了不足和差距，更加坚定了学习的信心，学什么、如何学;适应新形势，应该进一步解放思想，创优创新，

转变作风，提速体校;要自觉成为廉洁从政、反腐倡廉的带头人，自觉维护班子团结、顾全大局，作为一名领导干部要在统一思想中凝聚共识，在稳中求进中科学发展，始终站在群众立场上，把服务群众，造福百姓作为最大责任，为群众提供最贴心、最优质的服务，让组织放心，让群众满意，为全县各项工作大跨越，大发展尽一份微薄之力。

**参加金融培训班心得篇二**

从 11月14日到11月21日连续一个星期的时间，我作为法兴银行广州分公司新进员工连同其他6位新进职员参加了公司提供的个人金融业务代表的培训，地点在上海。首先非常感谢我们尊敬的可亲的领导amy吴宜蓁副总裁，因为正是由于有了她的高度重视和精心安排，才有了我们这次接受这样高品质的培训，收获如此多的银行知识和营销理论精华的机会。

amy的第一堂课中讲到了六个生活的小故事，让我启发颇深。其中一个讲的是小孩子作为飞行员，当别人问他如果飞机失事的话他会怎么做时，他说他会第一个跳伞，没等小孩说完，人们就都已露出失望的神情，议论这个孩子没教养和太自私。但是，小孩接下来说的一句话却让所有听到的人为之感动。因为他流着泪接着说了一句：“因为我得赶紧找人来救他们，我还会回来!” 多么天真纯洁的童心啊，可是就是由于人们忽略了倾听，而差点使这个孩子的纯真的真实的情感被埋没。其实做销售何尝不是这样的呢! 很多的销售人员都在用自己设定的话术，口若悬河的在说服客户购买自己的产品和服务，而多少人真正聆听了客户内心最想表达和知道的声音呢?真正优秀的销售人员都是善于聆听客户的说话，而因势利导，而消除顾虑，而最终达成交易的人。所以不得不引起我的自省，以前的我真是有太多的急功近利，太急于求成，今天听了这个小故事，才更深的体会到这样一个简单的却鲜有人做到的营销真理。

此外，amy还在其他的课上我们教了我们如何做好自我管理特别是时间管理，还为我们上了《职业形象》的培训课程，我记得当时的情形很搞笑，amy在上面讲课，我们就一个个临时修整自己，大家不时的露出相视时心领神会的尴尬的笑容。

jason孙杰业务经理是一个很好的team leader，他的知识和表达能力堪称卓越，他也是一个很好的父亲，从他在家里扮演的角色和对女儿的疼爱，我看到了这个和蔼可亲的光辉的父亲形象，说实话我想成为他这样的人。jason在培训课上从理论和实践的高度帮我们解答了比如交易员事件的回答，法兴银行比较其他外资银行的优势，以及在金融危机大背景下以后较长一段时间里外币的投资方向和策略等事宜，深入浅出，幽默风趣，实有大将风范。jason在《保证金交易》课程上，让我认识了巨无霸指数，融资融券交易(margin trading)，七年一个经济循环周期理论和国际油价从80年代到现在的起起落落背后缠着的深刻的政治内幕。其中对于“国际油价是制造国际资本向美国流动的重要机制”的观点，我由衷佩服;对于现在一定要持有澳元账户的论断我完全赞同。

jason还给我们讲了ds(direct sales)的定位和市场开拓的方法，包括cold call，dm，road show，mgm，channel等，还有销售人员“四个需要”的道理。jason还分享了他以前做活动的经验，其中的很多方面真的可以作为我们以后做活动的范本和借鉴。

接着是ricky蔡其庭高级客户经理和ben蒋邦弘高级客户经理给我们上的培训课程。这两个都是很帅的小伙，一个是少女杀手，一个是师奶杀手，各怀绝技。ricky更加活泼，ben更加憨厚，如果能集他们优点于一身，那我想也定是大有魅力之人。

ricky的《壹.电话, 贰.会面》课程给我留下了很深的印象，他讲的很细致，包括打电话如何留下客户姓名，电话，住址等的技巧和10条自我激励的语录。其中一条我记得是这样说的：“没有人会拒绝我，所谓的拒绝只是等于他不够了解，我说话的角度也不是最好的。”深为这句话感动。销售能做到如此境界，我相信，做不好那是不可能的。会面时的四个过程：破冰---增温---除礙---释嫌，个个讲的很透彻，很有实务的操作性。此外还有ricky的“降龙24式”比“降龙18掌”还多6招，听的很过瘾，感谢ricky!

ben的第一堂课是在展会上听到的。讲的是《法兴银行的概况和投资分析》，讲的很清晰和有逻辑，从那里开始佩服ben。ben很像汤姆.汉克斯，看到他就想起《幸福终点站》，《达芬奇密码》里的剧照。他人很好，我们入住中芬宾馆都是他垫付的钱;还经常请我们吃饭，当然ricky也是。ben很守时，周三那天我们的最高领导amy请我们吃饭，ben带着我们去南京路上，ben和我们约定好在第一百货南门30分钟后接我们，当时我就想测试他是否守时，这个男人真的在30分钟后几乎分秒不差的出现在南门口，站在我们面前，我当时真的服了。这样的男人哪有不成功的呢!ben的课很注重互动，记得ben在讲cold call的时候，我们就是一个扮演客户，一个扮演ds这样进行的，演练后接着就指出好与不足，我认为这样训练的效果很好。当时我也有出去扮演了，从客户到ds，我才发现我在实战上有很多的不足，可能刚进银行系统，有很多东西还不熟悉吧，不过我会努力赶上的，争取能做一个cold call高手。

除此以外，3天的展会现场体验也让我们这7个广州同事学习了怎么做好准备工作，怎样做好市场宣传的必须事宜，我希望我们在12月15日也能在琶洲会馆开一场同样成功的展会，将法兴银行纵深植入广州市场。

总之，这次个人金融业务代表上海培训让我收获颇丰，为我今后的销售工作打下了良好的理论基础，同事也借鉴了讲师们一些宝贵的市场经验。

非常感谢amy，jason，ricky，ben 以及所有上海的同事，希望上海和广州乃至全中国的法兴事业蒸蒸日上，宏图大展!

**参加金融培训班心得篇三**

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。

三、几点想法

结合荆州分行实际，我认为

1、组建服务、营销网络。要迅速组建分行理财中心，构建包括分行理财中心、支行理财室及网点理财专柜在内的三级服务、营销体系。作为总行级的理财中心，按照上级行的管理要求和优质大客户的分布，分行理财中心应配备8-12人，并且应尽快配齐人员，尽早投入运营，沙市支行也应迅速组建理财室，争取在xx年底之前开业运营，各县市支行及有条件的城区支行、分理处也要设立理财专柜，这样形成至上而下的网络体系，让中行的理财服务触角延伸到荆州各个辖区、每个角落2、加快理财队伍的培养建设。首先，理财中心、理财室及理财专柜应配备专职理财人员，不得随意抽调作为它用;其次，要加强理财人员的培养。目前，市农行已有5名cfp，1名afp，工行和建行cep、afp执证人员也比较多。因此，除了选派人员参加总行组织的学习外，我行还应在物质上和精神上鼓励员工参加周末班的学习，争取更多的人员加入理财团队来。争取在2年内，荆州分行建造一支20-30人的专职理财人员队伍、30-50人的兼职理财人员队伍;2年内培养3-5名afp，1-3名cfp。

3、加强理财业务知识的学习，广泛树立理财服务意思。对全辖员工开展一系列的理财培训，树立理财服务意识，明确理财业务是将来重点发展的方向。让每一位员工熟悉我们的每种理财产品，了解客户类型和风险属性，掌握一定的营销服务技巧，争取在理财产品乃至个金产品的销售上取得较大的突破。以我行外汇理财产品为例，虽然在荆州市场占据绝对优势，但全辖开办的网点只有三、四家，没有推广到全辖，大多数临柜人员和持有外汇的客户不了解我们 的产品;人民币理财产品由于产品设计的缺陷及产品的认知度不高、宣传不到位，和它行年销售上亿元相比，我行年销售不到一百万就相形见绌了。在以数字和业绩论英雄的时代，没有产品的销售是不行的。而且，理财产品属于中间业务产品，风险很小，利润较高，应该全力营销，大力发展。

4、增强银客互动。经常性地举办理财知识讲座、银客联谊会、产品说明会、高端客户球赛等活动，拉近营销人员和客户之间地距离。比如可以邀请保险公司、基金公司专业人员前来讲座。

5、大力宣传、全员营销，树立“中银理财”品牌，“强质兴效”。借助省行、总行的营销宣传活动，组织一段时间的有媒体宣传、网点营销、全员动员的包含理财产品、理财理念的集中地、地毯式地轰炸，在客户心目中树立“中银理财”品派形象，并通过我们专业、优质地服务，提升荆州中行理财业务市场占有率，争取到今年年底大客户的数量、管理的大客户资产新增额及资产总额等指标上有所突破，并通过理财业务的延伸服务，带动其他业务的全面发展，创建一个真正“质量效益型”的荆州中行

**参加金融培训班心得篇四**

本次金融实训形式多样，内容丰富，让我感触颇丰。在每个环节的学习中都能让我有所收获。

在上机实际操作中切身体会到了股票和期货买卖的全过程，了解到了一些证券交易的规则，让我对金融市场有了进一步的认知。我在本次实训之前对股票交易也有所了解，也会一些基本的技术分析，但是，在之前的虚拟交易中我感受我所掌握的技术分析在实际运用中反而会让我陷入困境。本次实训我吸取教训，买经营业绩一直良好的股市蓝筹，而且不轻易卖出，减少交易手续费。如今我买的3支股中已有2只涨到理想的价位了，如若可以抄作，应该是时候卖出了。本次上机操作确实是我第一次接触期货，只能说选哪个期货完全是靠运气了，也曾听闻期货的技术分析远比股票复杂，股票我尚未消化，期货也就更难下咽了，也许这也决定了我将来不会像接触股票那样接触太多的期货。

本次也不是我第一次去宏源证券，营业厅内没有什么大的变化，只是给我们讲解的娄经理的一些话和她的经历让我有所感触。她具体说了什么我描述不清楚了，但是我能记得她年轻的脸庞上写着的成熟气质以及当时我听她的讲解过后的深刻感受：人只要做事不功利，不浮躁，就能开开心心，就能有所作为。

听工商银行王经理的讲座让我也心生诸多感慨。她纯熟高超的ppt使用和制作技巧是我对她的最初印象也是她职场多年轻车熟路的见证。她给我们讲述的银行的信用系统让我印象非常深刻，我曾今因为师哥推荐的原因办过一张后来都没怎么用过的银行卡，一年后自觉卡不用可能会有麻烦便和同学一同去注销，但是中行的工作人员却告诉我们不用注销，不用就自动注销了。现在想想，银行的工作人员要是自己对整个工作领域不了解对广大消费者会是多大的损害，也许我和许多同学的信用积分已经被扣的不成样子了。这也给了我一个教训：对于自己没有用或者很少用的东西得到了反而是一个麻烦，自己不清楚的东西乱用了可能会出问题。王经理讲的理财规划也是我第一次真正意义上接触到这个概念，在我自己做自身的理财规划时，我才体会到了理财规划的重要性，想做好一个适合的理财规划也不是一件容易的事。

金石期货的唐总最让人敬佩的是他敬业的精神。已经坐上了总经理的高位，却丝毫没有流露出那种颐指气使的感觉，反而憨厚老实，平易近人。胖胖的身体在炎炎夏日的熏蒸之下汗水浸湿了整个后背。不但如此，他教给我的最宝贵的知识经验是让我们分析问题从所有有关的方面全面的了解，综合分析，才能得到更准确更可靠的结论。

至于农信社的行长给我们的讲座也让我这个对农信社一无所知的人了解了它的历史，了解了它的归宿，对之前意识中一些模糊的概念和名词有了一个系统和清晰的认识。

本次的小组保险规划给我的感受更为深刻。上过保险学的我们以为做这个应该只是小事一桩，却没想到远比我们想象中的难。现在回想起来，问题出在多方面：首先，我们的团队合作意识不强，没有彻底弄清楚队友的思路，导致分任务后的衔接不自然，需要重新整合思路，比较费时。然后，我们对保险学课上的内容只能给我们一个宏观的指引，微观层面上具体到哪家保险公司的哪个险种是适合出现在保险规划中还需要大量搜集资料，然后综合考虑，认真权衡，比较费时。再者，小组每位成员都没有做过类似规划，需要讨论出一个所有成员都认可的思路，分配给每个成员等量的任务，比较费时。在整个保险规划完成时，我们组的每位成员也都更加的了解如何更好的进行小组合作，如何更加有效果的进行小组讨论，而我也更加了解了一人之力有限，团队之力无穷的道理了。

总而言之，本次的金融实训对我的各个方面都有较大的受益，让我学到了课上学不到的理论知识和实践经验以及人生的哲理。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找