

银行培训开班讲话稿（通用 10 篇）

银行培训开班讲话稿（通用 10 篇）

在日常生活和工作中，我们都不可避免地要接触到讲话稿，讲话稿是在公务活动中针对特定场合，面对特定听众发表口头讲话的文稿。你写讲话稿时总是无从下笔？下面是小编帮大家整理的银行培训开班讲话稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

银行培训开班讲话稿 篇 1

同志们：

刚才，建帮同志代表行党委作了一个很好的工作报告，我完全同意。这个报告会前行党委专门开会进行了研究，会上大家再进行讨论，然后印发执行。就如何加强全行的培训工作，我再谈点个人看法。

一、为什么召集分行行长参加培训工作会议

召开由各分行行长参加的培训工作会议，这在农行历史上是不多见的，农行正在加速向商业银行转轨的进程中，有必要举行这样一次高层次的、由主要决策者参加的培训工作会议。目前全行员工有 50 多万，我们带领这样一支庞大队伍，既要参加国内的同业竞争，又要迎接国际竞争的挑战，靠什么？靠人多势众？那是小农经济的思维方式的产物。要靠一支精兵强将，精兵强将从哪里来？就是从这 50 万队伍中产生。所以，必须优化这支队伍提高这支队伍的整体素质。

当前，摆在我们面前的有“四大压力”。第一，来自效率的压力。农业银行的效率、劳动生产率，在工、农、中、建四大行中是最低的。要提高效率、提高劳动生产率，必须提高人的素质，因为人是生产力中最活跃的因素。没有一支精兵强将，怎么能提高效率？当然，提高效率最根本的是要有一个良好的体制和运行机制，但我们不能等到体制、机制完全解决好了，再去解决我们的人力资源的配置以及整个队伍的建设，我们必须同时进行，而且在体制改革没有到位之前，要抓紧提高队伍素质，加强队伍建设。通过队伍建设，激活我们的人力资本，有效配置好人力资源，这样，就可以提高潜在的效率，提高劳动生产率。

前些年，我们一方面做出大量的减人计划，另一方面又大量的增人。今后必须转变观念，大批地进大学生、研究生，这不是个路子，农行到什么时候是头啊。这几年我们大体上减了10多万人，但真正关门走人的没有多少。我们还是一方面大量地进学生，一方面减下来的人员还拿着基本工资待遇。如果按这种思路下去，这支队伍将会越来越庞大，潜伏的问题就越来越多。福林同志在农行时，搞得比较稳妥，现在看是对的。现在社会再就业的压力、社会稳定的压力非常大。工行减员力度比较大，一个员工给10多万元就走人了，现在内蒙的、辽宁的都坐在北京不走，搞得他们很被动。听内蒙的说给10万元，当时非常高兴，皆大欢喜都走掉了，可是10万元没几年花完了，做买卖赔了，又回来找。

为什么要让这些下岗，无非就是两条原因：一是这个网点不存在了，人要走；二是这个人没有能力，要下来。但是能不能把这些人改造呢？能不能通过再培训的方式把他们重新配置上去呢？这我们不就节省了成本嘛。从银行系统看，很多的柜面业务不需要那么高的学历，到欧洲、到美国去看看都是一样的。现代电子技术操作以后，风险控制主要是在后台，柜面你来敲键盘就可以了。我们一方面让这些40多岁的员工下岗，一方面又招一些高成本、高学历的进来，一个时期可以，长期是不可以的。我想从总行开始，进大学生、研究生能不能隔一年进一次？大家可以研究。一定要下决心优化队伍结构，走培训这条路。这一思路根据上海分行的经验看还是成功的，包括电脑操作人员的培训都是成功的，关键是能不能下力量培训他们，这样劳动生产率就提高了，在体制上没有根本解决的时候，这就隐含着提高效率，而且好多不稳定因素也可随之化解。

二、来自效益的压力。

我行的效益不高，人均存款、贷款、人均利润在工、农、中、建中都是最后一位。人均效益上不去有很多原因：有总量没有做大的问题，有外部环境的问题，有机制不灵活的问题，有体制性障碍的问题，但根本的还是人的积极性问题、人的素质问题。如果拿优秀的客户经理创造的人均价值去衡量，我们这个系统潜力该有多大。有很多员工

是有决心但缺乏本领，靠什么来解决呢，你不能再送他去上大学、去读研究生，要靠培训。

三、来自撤点减员的压力。

减员的压力现在越来越大，搞得不好就会激化矛盾，这个问题包括像江苏这样的发达省份都已经出现了，尤其是苏北地区一带，我接到一些信访，有的才四十几岁，人一生当中正是干事的时候下岗了。还有个观点说这部分人坐柜台不行，特别是女同志先下岗，我特别不赞成，因为银行这个职业特别适合女性来做。不能让女同志先下岗，这是一种性别歧视。说女同志最漂亮的青春过去了，顾客不愿意看她们了，这个观点我非常反对。我到欧洲、到美国去一看，都是大妈、大姐在那里办业务，不是很好吗？岁数大一些的，让她穿得靓丽一些，再进行礼仪培训，显得更加亲切。如果全安排年轻的姑娘在那里，未必就安心。柜面业务需要大批的熟练员工、大批的一般性人才。说我们的柜台缺乏竞争力，客户不愿意到这里来，一看这脸老化了，把她们换下来，让她们在家里待岗，然后把一个大学生、研究生放在柜台上，这是资源配置的错位，必须纠正。时间长了大学生也不干，培养这么多年天天干出纳，他会觉得成本、收盗不相称，也难留住。所以，必须在 50 万大军中培养出一部分优秀的人才，否则我们的人均效率没办法提高。必须使那些优秀的人才脱颖而出，创造更多的价值，提高人均水平。撤网点也是这个问题，网点要撤到什么程度？我认为不管撤到什么程度，都还得是城乡网络最大，网点最多，这才叫农行的优势。所以我主张，网点只要有盈利，一般就不撤掉；只要能收支平衡，人员就可以不减，人员素质不高就再培训，靠培训也能解决稳定的问题、安定的问题，这是由我们的国情决定的。如果 50 万大军有 5 万到北京来上访，我们就受不了。这不仅是农行的大事，也是国家的大事。

中央再就业工作会议也开过了，中央下大力抓再就业工作，这是国情决定的。我国有 13 亿人口，城市人口有 3 亿多，城市人口的失业率是平均 4.1%，东三省是 6%，比较高，可能还有隐性的，要是算上农村就更多了，农村就不存在着失业，因为农民有土地，但要是按照西方的统计大量农民也都失业了，它还不是一种农场化，所以没有把

农村算进来，要不然更多。因此，“三农”问题作为中央的重中之重就在这里，城里本身还有失业，民工也进城来，大家抢这个饭碗，进来也没有什么可做的，收入也上不来，增加收入就必须提高城乡一体化水平。现在户口问题、进城民工的问题已经放宽了一些政策。像安徽、四川等农村地区的GDP靠什么？靠的是打工仔的拉动，钱主要是城里打工仔汇回去的。所以说，我们在解决员工下岗问题的时候，就必须提高我们的效益，必须提高我们人员的素质，减轻减员的压力。通过挖掘潜力，让他们创造价值的 ability 提高了，就不减员了，对外少招不就可以了吗？要面对现实，我们好多岗位不需要研究生、本科生在这里工作。我们就得有一个员工结构的优化配置，真正把人事当作人力资源来管理，而不是传统的人事管理，同时要选拔一些优秀的人才作为人力资本来管理，让他们创造剩余价值，拉动整体水平的提高，这不也是经济学的一般原理吗？

四、来自核心竞争力的压力。

现在大家讲核心竞争力的问题，理论界还有很多的探讨。我觉得最核心的问题还是人的问题，还是对人各个方面的潜能怎样发掘的问题，一个体制也好、机制也好，能不能对人各方面潜能有效的发挥、调动，是评价它优劣的一个关键。我讲一个古代的故事，《史记·刘邦本纪》中记载，刘邦是真正的农民出身，中国历史上第一个布衣皇帝，他打下江山以后在洛阳的南宫设酒宴款待功臣和诸侯，请他们讨论赢得天下的原因。

银行培训开班讲话稿 篇2

同志们：

大家好。挂牌开业后，我行在贷款发放管理各环节做出了许多富有成效的改革，进一步规范了贷款资料，优化了“三查”手续，加强了贷款营销。面对新形势、新政策，进一步提升全行客户经理、信贷人员综合素质，增强抗风险能力迫在眉睫，也是我们举办此次信贷培训班的主要目的。此次培训，总行高度重视，特邀上海理工大学中小银行研究中心的三位教授前来授课，培训面之广、力度之强都是近年来的首次。下面，我讲两点意见。

一、深刻认识总行举办此次信贷培训班的重要意义

（一）是业务快速发展的迫切需要。当前，我行贷款经营规模越来越大，工作任务越来越重，信贷管理越来越细，法规政策条款也越来越多，尤其市场经济环境日新月异，同业竞争日趋激烈，这就要求我们的信贷队伍素质必须得到相应提高，才能继续保持贷款市场占有率，保持业务发展、经营效益稳定增长的良好态势。截止6月末，全行各项存款余额达成xx万元，各项贷款余额达到xx万元，存贷比例为xx%，贷款余额比年初仅增加xx万元，而且其中包括票据余额增加了xx万元，放贷空间还很大，营销力度急需加强。与此同时，我行在全县的贷款份额正在下降，为66.1%，比去年下降了8个多点，市场竞争日趋激烈，邮储银行、农业银行等商业银行逐步加大了县域营销力度，这就需要我们的支行行长和信贷人员在风险可控的前提下，认真分析市场，主动抢占市场，确保我行贷款份额稳定扩大。

（二）是依法放贷、规范经营的需要。目前，监管力度不断加大，依法规范经营要求越来越高，而且我们从自身健康发展角度也不断加强了贷款风险防范。大家也许深有感受，做了贷款资料厚厚的一大本，拿来仍然通不过，检查时尽是问题！主要有两个原因：一是法律政策知识掌握不够。当前法律法规不断完善，借款人法律素质也越来越高，我们的客户经理素质跟不上，一不小心就会造成信贷风险，所以审查、审批和管理要求就必须尽责、合规，而我们有些信贷人员没有掌握相关法规制度，对政策领会不透，对贷款风险防范就不可能根据不同对象采取灵活的措施，也不会采取有效方法去保障资金安全；二是没有充分尽责履职。部分信贷人员思想意识还没有完全转变，还是认为只要有了担保那就贷款就没有问题了，在报总行审批时抱着侥幸的心理，没有充分履行职责，贷款仍然存在风险，要知道风险有可能就在你没有重视的一个细节里面。此次培训，授课老师将向大家讲授贷款风险的识别与防范，对于大家依法放贷、规范经营具有重要意义。

（三）是提升信贷资产质量的需要。今年，我行实施分账经营信贷改革，各支行主要经营优质贷款和新增贷款，分账经营后，严防新增贷款风险，确保信贷资产质量尤其重要。此次培训的目的重点就是

通过客户信用分析、贷款调查分析等课程和实例来防范贷款风险，提高贷款质量。

二、六点意见

（一）加强学习，做一名合格的信贷人员。大家知道，作为一名合格的农商行信贷人员，应具备以下六点素质：精通专业知识，具备高人一筹的业务技能；有熟练的操作技能，按程序操作贷款；有相应的法律知识，并能把信贷的专业知识与法律知识有机结合起来；有调查研究、分析处置能力；有独立的工作和组织协调能力；有良好的职业操守和认真负责的工作能力。参加此次培训的都是我们的信贷管理人员、经办人员，是我行信贷政策和信贷业务的具体实施者，你们要积极主动加强自身学习，必须对金融基本知识、信贷管理等贷款通则及会计基本知识、基本技能都要熟悉的掌握，提高自身的业务技能；要认真学习法律法规，遵纪守法，按章操作；要注重总结分析，不断发现信贷业务的新情况，新问题，总结经验，提出新对策，实现信贷管理由经验型向科学型转变，使信贷决策建立在科学、可靠、安全的基础之上。

（二）加强行为约束，注意自身形象。要按照行为准则和《银行业金融机构从业人员职业操守指引》要求，注重提升自身素质，增强文明服务意识，必须有良好的职业道德，必须诚心诚意为农民服务，勤勤恳恳工作，清清白白做人，时刻铭记有所为，有所不为，在诱惑面前，近而远之，做到“俯仰无悔”。行为上要做到大不失礼，小不拘节，充分展现农商行的良好形象。

（三）切实改进服务方式。近年来，我行的服务水平有了很大的提高，得到了广大客户的认可，但就信贷业务来说，我们还存在服务意识还不强，服务手段还不多，服务水准还不高等不足。大家要切实抓好信贷优质服务，以服务促发展，树立“以客户为中心”的服务理念。以客户为中心，通俗一点讲，就是市场和客户需要什么产品和服务，我们就主动提供什么产品和服务。部分支行和人员要扭转等客上门的旧习，将“以客户为中心”理念上升到实现业务可持续发展的更高层面来理解和落实，主动了解客户，满足客户，赢得客户。

（四）明确工作思路。上面千根线，下面一根针。各支行要结合辖内经济发展特点，明确信贷营销重点，积极思索开拓新客户。要注重调查研究，走访客户，培养客户群体，占领客户市场，主动加强与客户的交流与衔接，全面建立客户关系。

（五）加强风险防范。防范贷款风险根源在机制，但要靠你们去执行。大家要认真做好每一笔贷款的贷前调查，尽职尽责做好每一笔贷款，进一步强化贷款责任意识，坚持质量优先原则，严防贷款风险。

（六）珍惜此次培训机会，认真学习并运用到具体实践中。此次培训总行邀请的三位授课老师都是上海理工大学中小银行研究中心的教授，在银行业务领域有着深厚的理论和丰富的经验，大家要高度重视此次培训，珍惜培训机会，严肃培训纪律，认真做好笔记，并举一反三的联系实际，学以致用。每天课程结束后都将举行测试，测试成绩将作为你们今后任用的重要依据之一。

同志们，学习培训是为了帮助你们更好的服务实践。此次培训为期三天，并为大家提供了较好的培训环境，可见总行的重视和加强信贷管理的决心。希望大家排除一切杂念，珍惜培训机会，边学边干，尽职尽责，扎实工作，努力实现信贷经营和自身素质的双丰收，以优异的成绩和突出的业绩向总行交上一份满意的答卷。

银行培训开班讲话稿 篇 3

各位同事：

今天，我们在这里举办自助银行业务培训班，参加培训的都是各支行自助银行业务的业务骨干，我谨代表电子银行部，向各位日常辛勤工作表示感谢，对各位今天的到来表示热烈的欢迎！下面，我就搞好这次业务培训，讲几点意见：

一、成绩显著

我行从 19xx 年第一台 ATM 开通以来，从无到有，逐步发展壮大，截至 20xx 年 8 月底，全辖已开通运行现金类自助设备 x 台，非现金类设备 x 台，我行自助设备上线数量及受理跨行取款连续多年高居全市同业首位。

随着我行自助渠道的不断完善及运营管理的加强，全行自助交易

占比节节上升，已成为个人金融交易的主渠道，8月份达到历史最高的37.85%。除3个无条件摆放设备的网点，我行已实现ATM对物理网点的全覆盖，存取款一体机的网点覆盖率也已经达到70%，网点业务分流力度进一步增强，促进了网点的硬件转型。

这些成绩的取得凝聚了自助设备工作人员的辛勤劳动和无私奉献。

二、继续努力

从前期布放及运行情况看，我行自助设备运行表现出较强的区域特征：

第一类是交易活跃区域：如SF、CY、KF、LX及LN等支行，设备交易强度及在行替代率都很高。如QWG分理处的一台ATM单台日均交易接近1000笔，月均手续费收入2万多元，该网点在行业务分流率非常可观。这反映出城乡结合部、县域及市区商铺集中区域设备交易异常活跃，还有较大的发展潜力和投放空间。

第二类是设备不足区域：如PD、JX、LC等，设备交易强度高而在行替代率偏低。比如虽然平度支行二季度在行替代率低于全行平均数，但设备的交易强度却高于全行平均35%。这表明个别网点在行自助设备配备依然不足，需进一步增配自助设备，以提高柜面分流效果。

第三类是设备饱和区域：如SN、N3、DH及分行营业部等，设备交易强度及在行替代率均偏低，重点是加强宣传引导、保证服务质量，提高客户满意度。

针对各行的下半年设备投放计划，电子银行部逐一走访落实，将投放效益不理想的安装点剔除，使有限的设备资源优先布放到交易潜力大的网点及离行区域。总行近期分配的58台自助设备已有40台已安排厂家发货，另外18个安装点将视装修进度安排发货。下一步将加强监督，要求各支行在设备到货后要快速安装，早开通、早见效。

三、责任重大

21世纪是信息时代，电子渠道已成为商业银行为客户提供服务的重要方式。作为全天候24小时服务的自助银行，既有物理网点的业务经营优势。又有客户操作的简单和便利，是我行网点转型和加强服务渠道建设的关键所在。

自助银行业务对我行金融服务渠道的多元化、降低人工成本、提高服务质量和水平有着重要的意义。但 A 针对自助设备的犯罪层出不穷，使得自助设备的风险防范工作变得非常严峻，这就要求我们在座的各位要树立强烈的风险意识，在日常的操作中坚持制度，规范操作，同时要加强自助设备巡访及安全检查，确保自助银行业务健康运行，这既是对银行负责，更是对自己负责。

你们都是各自支行的'综合素质高、责任心强的同志，希望大家珍惜这次学习机会，认真学习，联系实际，积极思考，学以致用，增强防范风险的能力。学习中要善思多问，勤于实践，只有深入了解业务，规范操作技能，才能适应自助银行业务开展的岗位要求。

自助银行业务下一步要继续取得新发展，需要大家一起共同努力。希望你们通过本次培训能够有所收获。最后祝大家学习、工作顺利。

谢谢大家！

银行培训开班讲话稿 篇 4

各位领导、各位同事

大家好！

首先，我非常荣幸能有这样一个机会站在这个讲台上作为此次的培训学员的代表，针对此次培训的即将开始做一个简单发言。另外，我要感谢的是组织这次培训的各位领导以及将各位党校的领导和即将参与培训我们的培训老师们，对此，我代表全体学员向你们致以较真诚的谢意。谢谢！

组织这次培训，不仅是为银行工作的更好开展而完善自身，也更是出于银行领导对我们的关心爱护。我深明此次培训的机会难得及其意义所在，于培训中我们将认真跟随培训老师学习，从而力求实现思想上，能力上的长足进步。希望能够在接下来的培训工作中获得较大的收获以及自身能力的进步。下面，我代表即将参加此次培训的全体学员对此次培训的态度和认识做一个简单介绍。

一、逆水行舟，不进则退

如果说服务是银行的立足之本，那么营销则是银行的发展之源。营销工作的重要性不言而喻。作为长期处在营销一线的人员，专业知

会日新月异的变化以及银行的发展过程当中我们将面临更多、更新的各种挑战和困难，原地踏步只能逐渐泯没于众流，唯有不断在学习中提升专业知识以及管理能力，才能够适应于新形势下的全新要求。因此，这次培训的机会就显得弥足珍贵了，这正是我们学习完善自身的绝佳机会。时不我待，只争朝夕，带着这样的心态参加这次培训，努力学习专业知识充实自身，相信定能有所斩获。

二、空杯心态，交流学习

自得其满永远是一个人成功的较大阻碍，虽然于营销和管理上我们已经有了了一定的经验，然而，这是一个瞬息万变的时代，且不论我们的知识是否全面，完全满足于已有知识的丰富迟早将为社会所淘汰。这次的学习中，我们应当持有“空杯心态”，于学习中谦虚跟随老师学习，严守学习纪律，结合工作实际多总结、多思考，多与大家相互学习、取长补短，相互交流，从而达到共同进步的目的。带着这样的空杯心态，也方能在接下来的培训中收获更大的成功和进步。

诚然，这次培训我所需要关注的远不只这两个方面，银行工作也绝不仅仅应当注重这两个方面，然而无论是专业水平还是工作态度上，其重要性却都是绝对不容忽视的，也是营销工作的关键所在。于接下来的培训中，我们应当充分认识自身工作实现工作态度上的转变以及专业能力上的锻炼，通过学习交流进一步提升自身的思想认识以及自身能力，从而更好的应对新的挑战。于以后的工作中，我们同样也应端正工作态度，提升专业水平，以优质的服务和极佳的专业知识赢得客户，收获成功！谢谢大家，我的演讲完毕。

篇 5

同志们：

这次会议是 xx 银行发展历史上一次非常重要的会议。在召开集团公司年中工作会之前，我们把大家找来，举办全行高级管理人员财务培训班，非常及时也非常重要。以培训和开会相结合的形式，丰富大家的财务知识，提高高管人员理论素质和领导能力，进一步统一思想，拓宽视野，对邮储银行健康持续发展具有十分重要的意义。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/536042200241010224>