

2023年建行员工张富清心得体会(精选5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

建行员工张富清心得体会篇一

您，一个默默无闻为建行无私奉献几十年的老建行人；您，一个为了工作常常忽略自己儿子的“坏妈妈”；您，一个没到四十岁就被我们称呼“老人家”的姐姐。我们尊敬您，我们的姐姐，我们的八级会计执行师！

我们尊敬您，因为您刻苦努力的工作精神。在建行几十年，您从不间断对建行业务，尤其是会计方面业务的学习和专研。您的办公桌上总是有那么厚厚的一叠资料；您的电脑里总是有那么一个盘是装着您多年来积累的业务知识和经验心得；您的笔记本每一页总是满满地记着一些会议精神和注意事项。您的刻苦努力，让我们同事，特别是新入行的同事们在遇到会计方面的问题时总能第一时间得到解答和处理。您总是毫无保留地为我们解释并给我们提最及时、有效的意见，您就是我们的“百宝箱”，您让我们这些年轻人少走了许多弯路。我们谢谢您！

我们尊敬您，因为您以行为家的奉献。几十年如一日，不管刮风下雨，周末的营业厅里总是能见到您的身影。每每问你为什么周末总来行里，劝您早点回家，注意身体时，您总是微笑地回答，“还有一点就忙完了！”其实我们知道，您这一坐又是一天哪！我们的姐姐啊，您头上的白发已经无情地在您这智慧的土地上生长；您脸上的皱纹已经肆虐地在您的眼角扎根；您的儿子似乎已经跟您越来越不亲了啊！姐姐，

稍微分点心思给您和您的家人吧！我们祝福您！

我们尊敬您，更因为您乐于助人的人格魅力。微笑是您脸上常有的标志，不论对客户还是同事，您总是那么的热心和耐心。记得一个夏天的中午，您在大堂加班，一位70多岁的老奶奶拄着拐杖慢慢地走进营业厅。您看到后连忙起身去扶着老奶奶，问她要办理什么业务。得知老人家要办理市民卡有急用，您一边安慰老人坐下，一边打开电脑帮她办理。在录入信息的过程中，您发现老人在社保系统中没有关联照片，暂时办不了。老人一听更加着急，说是过两天要去温州医院看病用的。炎热的夏天中午、老人家着急的神情，您二话不说向老人家拿了一张一寸照片，让老人家在贵宾室稍等，自己拿着老人家的照片和u盘向照相馆走去。虽然我们行离照相馆只有1000米左右的距离，但是在这炎热的夏天中午，这一个来回足以让您的衣服湿透。看着您拿着这张用汗水制出来的市民卡，老奶奶非常感动，她一个劲地说谢谢。可是您只是微笑地说：“不客气，老人家，这是我应该做的！”一句多么朴实的话语，却道尽了人世间的真善美！但您在我们心中是多么的伟大！对待同事，您也是如此。由于后台的工作多而杂，每天您自己的工作都让您应接不暇，经常要利用周末加班才能完成。但是，您还是挤出宝贵的中午时间帮前台的同事们看凭证。您说，他们太忙了，每天上班还要面对现金差错的风险。作为后台工作人员，帮他们看凭证、减轻点他们的压力是应该的。多么简单的一个理由，却又是多么温馨的关怀。您用实际行动给我们传递了正能量，让我们明白同事之间需要团结！我们敬佩您！

您就是这样在自己的工作岗位上默默付出；您就是这样用自己的行为激励着我们；您就是这样时时给我们展现着内心的美丽。我们一定要像您学习，让自己成为像您一样的美丽建行人！

建行员工张富清心得体会篇二

他们兢兢业业的工作，踏踏实实的做人；他们像关心家人一样关心自己的同事，像对待朋友一样对待自己的客户；他们处处为别人着想，时时为别人提供帮助。他们是建行人，最美建行人。

一千个人眼中有一千个哈姆雷特，对于最美的定义也是因人而异的。有的人长得漂亮，有水汪汪的大眼睛，精致的鼻子，细腻的皮肤，例如奥黛丽。赫本，她是美的；有的人乐于奉献，竭尽所能帮助别人，甚至牺牲自己的生命，例如舍己救人的军人孟祥斌，他也是美的；有的人孝敬父母，始终对衰老病弱的亲人不离不弃，例如背着母亲工作的教师陈斌强，他更是美的……今天，我也想谈谈最美的人，他们的美没有闻名世界，也没有感动中国，他们的美平凡而善良，他们不仅有着美丽的容貌，姣好的气质，更有一颗善良诚恳的心。他们兢兢业业的工作，踏踏实实的做人；他们像关心家人一样关心自己的同事，像对待朋友一样对待自己的客户；他们处处为别人着想，时时为别人提供帮助。他们是建行人，最美建行人。他们是我亲爱的营业部的亲人们。

我想从前些日子的一些事说起。那一天我上班期间感到身体不适被同事注意到我的反常，在多次询问我的状况后，不顾我的劝阻主动向行长请假，行长执意让同事将我送到医院，并且陪着我作检查。检查过后医生看到化验单紧张的把我叫到身边对我说：“小姑娘，叫家长过来吧，你的心肌酶高于正常值500倍，并且有7项指标都高于正常数值的100多倍，这种情况下很有可能造成急性肾脏器官和心脏的衰竭。快叫家属来吧，这么年轻可别耽误了”。医生接着说：“现在我们会对你的病情进行控制，但是具体的治疗方案还要等家长来了确认签字，我们才能为你进行进一步治疗。”可是在看到医生报告中的风险一栏中写的是“随时有猝死的可能性”的时候，我的大脑还什么都没反应过来，眼泪就已经下来了。

就这样，我直接被担架送进了icu重症加护病房，甚至连身上的工作服都没来得及脱下，我用极不稳定的情绪给行长打了电话，告诉他目前的情况，行长听到了我的恐慌，温柔的语气不断的安慰我，告诉我，没事，可能是误诊，先积极接受治疗，我马上就到。随后，行领导、同事第一时间赶过来看我，给我加油打气。

就这样，在重症监护室的一呆就是4天，身边的病友换了一个又一个，我的指标也一点点下降。500倍，400倍，100倍，虽然还是高危值但是我的心总算是慢慢的平静了下来。

在入住icu的四天里，同事们为了让我安心养病，在做好本职工作的同时，帮助我分担了我的工作，而且尽职尽责的认真完成，丝毫不因是别人的工作而懈怠。为了不影响工作，大家在自己休息的时间不断前来探望我，跟我讲述工作的进展，分享单位发生的奇闻趣事，给我带来温暖的陪伴。

现在我的身体已经渐渐恢复，病情的袭来是突然的，在短短的四天内，与死亡擦肩而过，我感受到的不是恐慌，不是害怕，而是同事们对我的关心和支持，没有同事坚持送我来医院，可能我就会永远倒在银行的大厅里，没有同事们的亲切关怀和工作上的帮助，不仅工作会受到影响，更使得我无法心无旁骛的休养身体。中国有句俗语——“大难不死必有后福”，其实我不仅有后福，我一直都在幸福中生活着，因为我身边有最美的建行人，他们无微不至的关怀，他们心无小我的奉献，他们心中最真挚的爱，都让他们成为最美的人，也让我成为最幸福的人。

最美的人不一定多伟大，他们就是那些平凡的人，他们就是我身边的人，他们用自己实际行动告诉别人什么是最美，我的同事们是最美建行人。

回想营业部刚成立的时候，无论行长，同事都趴在地上整理资料，那一刻我们是一个努力的整体。在旺季营销的时候，

所有同事通力配合，积极营销，使得我们在新年伊始打了个响亮的胜仗，这一刻我们是一个进取的整体。任何人在工作，或者生活上遇到的困难，所有人努力的关心与帮助，那一刻，我们是有爱的整体。四年了，营业部成立四年了，时间的车轮在继续向前碾压。也许岁月可以改变山河，时间可以冲淡脚步，但是我们建行人脊梁上流淌着热汗，我们开拓进取，无私奉献的精神和对事业增光添彩的决心都永远在我们心中铭刻。无论金融变幻，无论我们面前有多少高山大川，有这样一群美丽的建行人，我相信，并且确信我们建行一定会一路高唱凯歌、一往无前！

建行员工张富清心得体会篇三

金融业是一个竞争激烈的行业，建设银行在业务上突飞猛进的发展，离不开一系列的调整与转型。在省行党委的正确领导下，我行20xx年不断推动经营模式调整，积极打造新的竞争优势，较好完成了全年各项经营计划。回顾201x[]做为一名在建行工作两年的老员工，我有心得体会表达如下：

我建设银行从网点转型到战略转型面对机遇与挑战，应当用统一的标准，来规范网点的服务营销模式和营业模式，比如定置定位和服务礼仪的统一标准，实现服务标准化和客户体验的一致性。在提高客户满意度的同时也提高了我们对产品的营销能力，从而提高网点功能的全面转型，实现企业效益的稳步提升。

网点转型的一个重要的内容就是改变了对与员工绩效考核的方式。现在施行的kpi绩效考核制在很大程度上就是一个检验对转型落实的情况。各部门要对网点转型标准的执行情况进行全面检查、监督和评价考核，以确保网点标准化建设的质量和效果。通过kpi考核来调动员工热情服务和积极营销的积极性，来落实转型的执行力。只有制订了真正合理的考核办法，才能在约束员工行为和鼓励员工行为上收到切实的效果，

做到奖有所依，罚有所据，才能讲转型进行的更顺畅，更彻底，效果才会更加的明显。

更要充满对整个网点，整个邮储的责任感。每一名认真负责的员工都是网点的一块宝。只有当员工都充满了责任感，各司其职，才能让整个团队出现欣欣向荣的局面，才能使整个网点一直都处在高速发展的道路上。

客户需求从个人感受，结合自身20xx年的表现，我力争做到以下几点：

一是以前银行的排队现象严重是举国人民关瞩目的问题，等待时间过长容易使客户肝精火旺，急火攻心，心火怒放，倍感烦躁，心中不满。我应做到细分客户，给予每位客户正确的引导。减少了客户的等候时间，让他们心情舒畅。

二是优质服务是长期以来我所坚持做的事情，坚持笑对每位客户。笑是优质服务的基础，以前我的笑容被人们形容成形似许三多的憨厚老实的笑。为了避免给客户造成很傻很天真的假像，所以我很少笑。但是为了给每位客户提高优质服务给每位客户最好的印象，我应现在坚持笑对每位客户。

三是我会努力成为我行的行业标兵。因为转型期工作量是巨大的，强度是沉重的。但是良好的道德品质、积极的工作态度、和虚心的学习态度是我不可缺少的。

天下” 修炼我的品格，坚守着自己的职业操守，与所有建行人共同的努力使得建行转型发展顺利进行。

建行员工张富清心得体会篇四

建设银行是股份制商业银行，国有五大商业银行之一。建行员工培训对建行的业务开展有促进意义。今天本站小编整理

了建行员工培训的体会，希望对大家有帮助。

七月中旬，有幸参加了上级行组织的对公客户经理培训班。在哈培五天的学习生活中，我与五十多名本行同仁一起探讨交流，一起聆听培训中心老师生动有趣的课程讲授，一周下来，收获很多，感悟很多。现将培训心得总结如下：

一、《建行行政公文写作》

公文是在经营管理过程中形成的具有法定效力和规范体式的文书，是依法治行和进行商务活动的重要工具。建行的公文种类共分为12种，分别为：决定、公告、通告、通知、通报、议案、报告、请示、批复、意见、函、会议纪要。按行文方向可划分为下行文、上行文、平行文；按阅知范围划分为：秘密公文、内部公文、周知性公文；按缓急时限划分为：紧急公文和常规公文。通过对公文写作的学习，使我对公文的特点和撰写时注意的事项有了更加深刻的认识。公文写作要求真实准确、体式规范、实效性强，在处理的程序性上也有一定的要求。

二、通过学习《柜面业务操作风险防范》

使我对风险防范有了更加深刻的认识。有什么样的风险认识，就有什么样的管理水平；只要不专心，风险无处不在；不能只关注单边风险，应从多维度考虑；不论你有多高的技能，违规操作风险很大；对待同事，应多做风险提示，而不是看他人笑话；因为确实有一些人不厚道，所以同事之间不要盲目信任；业务不能通过反交易，使业务回到原态，办理业务时一定要按规操作，要避免差错发生；如若作假即使你有专业的能力，也难以做到天衣无缝；人员管理是操作风险管理的核心，日常应加强人员管理，开展员工行为排查和风险警示教育，防范道德风险。

在日常工作中了解和关注案件发生的特点：案件偏爱坏男人，

女人容易为情困，骨干先进别全信，长期没案要留神，博彩容易陷深坑。管理人员日常应掌握柜员的思想动态，尽量了解柜员八小时以外的人员交往情况，严防内部案件发生。

三、《看电影学管理》

这是一堂十分有趣的课，在老师精彩的点评中，收获颇多。教材选自电影《卡特教练》节选，课后，我还在宿舍里认真看了一遍完整版。有铁血教练之称的卡特教练，通过他特有的管理方式，将一个排名很差的球队，打造成具有夺冠实力的冠军球队。

从中学习到以下几方面：自身有实力，有助于权威建立；杀一儆百，树立权威；接手有问题的团队时，惩罚比奖励效果更快；以“连坐”方式处罚队员，更有助于培养团队精神；对犯错的人，可以再给他机会，前提是先让他付出代价；人与人在一起叫人群，心与心在一起叫团队。

8月18日至22日，作为基层行的一员，我有幸在建行常州培训中心度过了忙碌、紧张而又充实、愉快的五天时光。这是一次在宝贵的时间里接受专业老师传授知识的宝贵经历，让我认识到，青年员工应该坚持学习，学习也应当是一种工作。

在常培短短的五天丰富多彩的课程内容，仿佛把我带进了一个知识的海洋。形式新颖的拓展训练，张腾老师的《九型人格与个性销售》，张黎萍老师的《自我管理 with 自我激励》，张岩冰老师的《时间管理》，李德志老师的《高效工作 赢在职场》，单琦老师的《冲突管理》，秦冠军老师的《柜面操作风险防范》以及冯文淘老师的《人格魅力塑造》让我有茅塞顿开，耳目一新的感觉。

让我明白卓有成效的人不是天生的，他们之所以成功，是由于在实践中学会了一些行之有效的管理方法；让我明白看待事情的态度不同会有不同的结果；让我明白九型人格客户的销售

策略;总之，从紧张的工作中获得如此宝贵的学习机会，如饮甘泉，让我加深对自己和工作现状的思考。

第一，要坚持学习，学习需要坚持不懈。

要经常加强业务知识的学习，操作系统的学习以及“减压学习”，不断提高自己的业务知识和工作能力。重视学习才能与时俱进，忽略学习则如井底之蛙。

第二，勤思考，多执行。

我现在为支行个人客户经理，深知要成为一名优秀的个人客户经理，既要通业务熟悉产品，又要多用脑袋营销;既要身体力行，又要积累技巧;既要主动，又要坚持。

第三，弘扬团队精神，增强团队凝聚力。

团队需要交流，比如这次宝贵的学习机会，参加学习的员工来自各个支行，大家认识交流，探讨借鉴，收益匪浅。

短暂却愉快的培训已经结束，我已满怀激情投入到了工作中。在这里我衷心感谢我们的授课老师，感谢我们的领队姚老师和班主任刘老师。并特别感谢给予我这次培训机会的常德分行，我会倍感珍惜，加倍努力工作，为常德分行的发展贡献自己的一份力量!

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训. 培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲

解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作

为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

我就职于中国建设银行投资银行部，从事债券承销工作，非常有幸参加了交易商协会组织的第一期场外金融衍生产品培训班，课程安排充实而紧凑，短短一周我们了解和学习了国内金融衍生产品的市场管理框架及发展思路、金融衍生产品理论、国外金融衍生产品发展历程和最新动态、国内外衍生产品投资案例分析、金融衍生产品主要产品及定价理论、国内主要衍生产品定价实践、银行间市场金融衍生产品主协议和金融衍生产品的风险管理等相关课程。

可以说，“金融危机爆发后，个别舆论在没有充分理解金融衍生产品本质和抓住防范市场风险关键环节的情况下，就轻易得出了我国不应再继续发展金融衍生产品市场以及场外金融衍生产品应该进入交易所交易的结论，对我国场外金融衍生产品市场发展造成了非常不利的影响。事实上，与美国市场投机过度、监管不足的问题相比，我国场外市场金融衍生

产品市场面临的最大问题是发展不足。” [1]组织这次培训本身就对我国深化发展金融衍生产品市场具有积极作用，有助于在银行间市场成员中树立正确认识衍生产品的观念，通过了解并掌握衍生产品的相关专业知 识，在以后的工作实践中加强产品设计开发、客户营销、风险揭示，提高衍生产品管理水平，正确运用衍生产品使其发挥优化资源配置、强化风险管理、实现资产保值增值等功能，切实为实体经济服务。

我认为一周的培训，令我受益匪浅，并基本达到了个人的预期学习目标，但是对培训还有一些不成熟的个人建议仅供主办方参考：

1. 建议课程大致内容提前与学员沟通，使学员在参训之前做好准备或预习工作
2. 课程设置应区分前台、中台、后台的业务，对不同的参训人员有的放矢
3. 建议课程设置有系统化框架，尽量避免讲师的课程重叠。

总的说来，无论作为金融市场参与成员之一，还是作为个人，得到此次培训机会都难能可贵，学习为我提供了与市场专家交流的机会，厘清了我的一些认识误区，教授了我衍生产品的专业基础知识，并为我将来的职业发展提供了更多机会。

建行员工张富清心得体会篇五

11月5日我带着行李开始了我入行以来的第一次培训，这次是到建行常州培训基地学习。我们湘江行一行十人，虽然有很多都不是很认识，但是很快我们就融入到一起，一路上大家有说有笑的交流着，就这样成立了我们的十全九美小组。

来到了常州目的地，学校的环境十分的干净舒适，让人觉得

很放松。学校的伙食非常的丰富。很快第二天开始进入学习。老师的教学比较新颖，学习的气氛很轻松。课程有心理学、有营销分析、有爱国注意教育等等。

短短五天的培训，的确令我获益匪浅。首先，增长了自身知识，改善了我的知识结构。此次培训为我们提供的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。其次，加强了同行交流，汲取了有益经验。本次培训，还穿插了座谈讨论、工作经验交流环节，这为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。虽然说我们大家都在基层行工作，但毕竟，各支行实际情况千差万别，在工作认识上每个人会有自己独特的见解、在工作开展上不同支行也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过座谈讨论，使我对今后如何立足本职岗位高效做好工作有了进一步认识。再次，明晰了身份定位，把握了工作方向。在分组讨论中我们的组长为大家定了个主题：十年。让我们大家通过这次培训，总结十年工作得失，展望个人下一个十年的职场生涯。在学习讨论中，又进一步促使我明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。当然了，此次培训，还使我有缘结识了来自各支行基层行朋友，收获了友谊。使我有缘领略领导、学者们的风采，不只是学识上的风采，更兼职业道德、人格方面的魅力。

难忘的五天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感谢人力资源部门为基层行员工提升素质提供了宝贵时机，感谢培训基地相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也希望明年有机会再次参加培训。