

# 最新建设银行培训心得 建设银行培训心得体会(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 建设银行培训心得篇一

x月x日从xx赶往xx塔参加这次集中培训最后一次上机考试，有点紧张。检验我们半个多月的培训结果的时候到了，这半个多月我们将近x百人聚集在xx培训中心集中培训，从省联社□xx行到我们xx行都细心周到的安排着我们的生活，特别是把培训的内容安排的非常的详细，完善。从xx行的历史到xx行的发展；从核心系统到电子银行；从规范服务到职业规划，每一步该学什么怎么学都为我们想好了，我非常荣幸能有这样一个机会参加培训。这次的培训的内容都是我从未接触过的领域，对我来说是新的开始，所以放下过去的成绩，把这作为新的起点，从零出发，是我必须做到的。无论过去的我工作，学习是怎样的，这都不能代表现在，我只有将心归零，才能脚踏实地，才能更好的适应新的工作，适应这次的实习。

前往考试的路上□xx支行的x行长提前联系了我和另外两个学员，通知我们接下来一段时间我们都将在xx支行实习，一开始内心是有点害怕的，因为xx作为xx辖区最高的地方，天气非常寒冷，交通也不便利，我害怕我无法适应。可是仔细想了想，我们每个人进入xx行就是做好了从基层做起，从农村做起的决心，如果这点困难就无法克服，那还拿什么面对以后的生活，越是艰苦，我们就越要坚定自己的信念，保持我们的初心，走好每一步，做好每一件事。所以去往xx的路上，

我看着外面的风景，从山脚到山顶，从一座山到另一座山，从云雾中穿过，从清江边到大片蔬菜种植地，我觉得太美了，我感叹着期待着。

我们以后要做的事很多，让我们撸起袖子加油干，把这条属于我们，属于xx行的路一直走下去，从零出发，脚踏实地，坚定信念，保持初心，我们会走的更远。

## 建设银行培训心得篇二

作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一系列股改环节，最终成功在香港和上海上市，这具有深远的意义。下面是本站小编为大家整理的建设银行员工培训心得体会精选，供你参考！

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。”

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。

初入职场才三个月不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，银行间的竞争也越来越激烈。带着好奇与兴奋，终于迎来了中国建设银行江西分行20xx年新入行员工培训。从小学到大学，我们学习了无数课程，历经十几年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的。虽然这次培训只有十几天，但它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从理论走向实践，我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是中国建设银行江西分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行军训和拓展训练，同时又请到了分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了建设银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。

建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台；而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

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。我们首先迎来的是为期六天的军训和拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了陆军学院，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开办仪式过后，我们进行了一天军训。第二天进行拓展训练。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、旗手，队旗，确定队名和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。同时，我们许多有意义的项目，我们用自己的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，接下来陆军学院四天和\*\*县党校六天，我们开始了银行相关业务知识学习。宽敞的小礼堂，舒适的坐椅，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓

展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。

同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，几位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。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。

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。

除此以外，还学习了《客户关系管理》、《犯罪心理学及员工行为管理》、《优秀员工的五项修炼》、《营销理念与实战技巧》等课程，总体下来学到了很多实用、有价值的东西，对我以后的工作有很大帮助，非常感谢领导给我提供了这次提高自身能力的机会，我将加倍努力工作，为建行事业安全快速发展做出自己应有的贡献。

## 建设银行培训心得篇三

### 第一段：引言（150字）

建设银行作为国内领先的商业银行之一，一直倡导“为客户创造价值”的服务理念，为客户提供高效、安全、便捷的金融服务。在稳健经营的同时，建行也一直注重信贷管理，保障贷款资金的安全性和有效性。在这个过程中，我有幸参与了建行的信贷管理工作，积累了一些心得体会，现在我将分享给大家。

## 第二段：信贷审批流程的规范化（250字）

建行的信贷管理具有高度的规范化，其中信贷审批流程的规范化是其中的关键。在信贷审批流程中，所有的贷款申请从提交到审批，再到放款都需要遵从固定的流程和标准。建行信贷管理部门还建立了一套完整的信贷管理体系，对不同类型的贷款，制定不同的风险控制标准和审批流程。通过规范化的流程和标准，减少了客户因混乱的流程和标准造成的贷款等问题，在业内树立了坚实的金融安全和可靠信誉。

## 第三段：风险管理的强化（300字）

建行也非常注重风险管理，从贷前到贷中再到贷后都建立了有效的风险管控机制，确保资金的安全性和有效性。在贷前阶段，建行严格对客户的资信和资质进行审查，加强对客户财务信息的收集、分析，精准掌握客户真实情况。在贷中阶段，建行充分利用科技手段，通过人工智能、大数据等技术手段建立风控预警系统，及时发现并解决风险问题。在贷后阶段，建行进行巡检、风险监管与评估，对贷款业务进行实时监管，确保贷款使用情况合规并及时发现风险。

## 第四段：服务贴心化（250字）

建行建立了庞大的客户服务网络，致力于提供更加贴心的金融服务。建行在各地设立了分支机构，建立了一对一的客户经理制度，坚持从客户需求出发，开展客户关怀活动，提供全方位的金融服务。在客户服务过程中，建行采取以客户为中心的服务理念，不断深化金融服务的定制化和个性化，为客户提供专业、高效、全面的金融服务。

## 第五段：未来发展的思考（250字）

作为一名建行信贷工作者，我对未来的发展也有自己的思考。在新时代下，建行应该继续加强自身的创新和发展，更好地



满足客户的需求，推进金融业务的数字化和智能化。同时，建行还应该深化合作，与社会各界建立更加紧密的联系，积极参与社会公益事业，为实现经济发展和人民幸福做出更大的贡献。

## 结论（100字）

总之，建设银行的信贷管理始终坚持“客户第一，信用至上”的服务理念，加强风险管理和服务质量，推进金融业务创新与发展，为建立和谐金融市场、推进社会发展做出了杰出的贡献。这对于激励更多的金融机构引领金融市场发展有着积极的作用。

## 建设银行培训心得篇四

建设银行作为中国四大银行之一，一直致力于为客户提供优质的金融服务。信贷管理是银行重要的业务之一，其管理水平直接关系到银行的经营效益和风险控制。作为一名建设银行信贷业务从业者，我从工作中总结出了一些心得体会，希望能在此分享给更多的人。

### 第二段：加强客户调查，全面了解客户情况

信贷风险是银行经营风险中最大的风险之一，加强客户调查是防范风险的前提。在客户申请贷款之前，我们首先要进行客户调查，全面了解客户的个人和企业情况。在调查过程中，应注重收集客户的信用情况、还款能力、经营状况、合法性等方面的信息。只有了解了客户的实际情况，才能更好的制定贷款方案和防范风险。

### 第三段：梳理贷款流程，加强流程管理

贷款业务具有复杂性和不确定性，每一个贷款申请都涉及到复杂的业务流程。我们建设银行通过对贷款业务流程的梳理，

明确每个流程环节的责任和要求，建立监督和考核机制，加强了流程的监控和管理，做到了流程清晰、流程便捷、流程高效。在贷款审批、放款、回款等流程中，我们建立了相应的控制措施和风险管理机制，确保贷款风险最大程度得到控制。

#### 第四段：切实加强内部风险管理工作

信贷业务难免会存在风险，只有通过切实加强风险管理工作，才能更好地避免风险的产生。我们建设银行建立了完善的内部风险管理制度，加强了信贷业务的内部控制。在贷款审批、放款、回款等环节中，都设置了相应的风险控制措施和监察机制，以及相应的内部审计和风险管理报告制度。通过这些措施，我们保证了信贷业务的安全和有效性。

#### 第五段：积极探索互联网金融模式，提高服务水平

随着互联网技术的发展，互联网金融模式已成为国内银行发展的趋势之一。在这种情况下，我们建设银行也积极探索互联网金融模式，提高服务水平和效率。我们通过改进传统的线下服务模式，推出线上贷款业务，实现了跨地区办理贷款，快速审核贷款等一系列便捷服务。通过这些改进，不仅提升了客户满意度，也让我们能够更好地应对市场竞争。

#### 总结：

信贷管理是银行的重要业务之一，在实际工作中，需要我们从多个方面加强管理，提高服务水平，防范风险。通过上述几个方面的措施，我们建设银行在信贷业务的管理和控制上取得了显著的成效，必将为未来的经营和发展奠定良好的基础。同时，相信这些经验和体会对其他同行也有所参考和启示。

## 建设银行培训心得篇五

九层之台起于垒土，千里之行始于足下，在昨天的'课程中听老师讲解了思维导图，对我的触动很大。有人说，阻挡前进脚步的不是高山大海，可能就是鞋里一粒沙子，思维导图给我们很重要的启示就是工作要细致，效率要高。在工作、学习中，无论是青年员工，还是老员工，都应该主动、认真、有活力，经常归纳总结，有好的习惯这才是拥有卓越人生的要点。思维导图将会给我们工作中带来无尽的帮助。

在日常的工作中，我们总是会为工作的错误找这样或者那样的借口，老师教育我们找一个借口烂一条根，找借口会把我们调动正能量的思维阻断。勇于承认错误，勇于找短板、找差距，这才是管理者应该有的态度。

作为银行业来讲，风险防控是非常重要的，高老师通过大量的各个条线的事实和案例为我们敲响了警钟。违背底线和原则的问题一定不能犯，与企业之间也要保持一定的距离，分清哪些利益不能碰，哪些是应该得到的利益，绝不能做非法利益的奴隶。红线是不可以逾越的，涉及风险的问题一定要有原则，不能妥协。都说堡垒最容易从内部攻破，作为管理岗，首先要自律，才能做到他律，从上到下都能够做到严格律己，才能真正的在源头上扼制风险，保证企业的健康持续发展。