

最新普惠金融心得体会(实用6篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

普惠金融心得体会篇一

普惠金融贷款是一种为传统银行不愿接纳的小微企业和社会弱势群体提供金融服务的机制。通过普惠金融贷款，这些群体得到了发展的机会，改善了生活状况。本文将从个人及社会两个层面，总结普惠金融贷款的心得体会。

第二段：个人层面

在个人层面上，普惠金融贷款给我们带来了很多机会。首先，普惠金融贷款为个人提供了创业的资金支持。传统金融机构对于小微企业的贷款审批流程繁琐，利率高，对信用要求也很严格，很多创业者因此无法获得贷款。而普惠金融贷款通过简化审批流程、降低利率和宽松信用要求，使得更多人得以获得资金支持，实现创业梦想。

其次，普惠金融贷款帮助个人改善生活状况。很多社会弱势群体因缺乏资金支持而无法改善自己的生活状况，普惠金融贷款给他们提供了一种改善生活的途径。通过贷款，他们可以购买更好的生活必需品，接受更好的教育，提高自己的生活质量。

第三段：社会层面

在社会层面上，普惠金融贷款在推动经济发展、缩小贫富差距、促进社会稳定等方面发挥了重要作用。首先，普惠金融贷款为小微企业提供了发展的机会，推动了经济的繁荣。小

微企业是经济的重要组成部分，它们的发展对于社会经济的稳定和发展至关重要。

其次，普惠金融贷款帮助缩小了贫富差距。传统金融机构往往只倾向于向那些有稳定收入和丰富财富的人提供贷款，造成了社会上的贫富差距加剧。普惠金融贷款通过向社会弱势群体提供资金支持，打破了传统金融机构的限制，让更多人有机会改变贫穷的命运，缩小了贫富差距。

第四段：普惠金融贷款的不足

虽然普惠金融贷款在很多方面发挥了重要作用，但也存在一些不足之处。首先，普惠金融贷款的利率相对传统金融机构较高，尽管低于一些高利贷，但对于借款人来说仍然增加了负担。其次，普惠金融贷款对借款人的信用要求较低，这容易导致违约的情况出现。最后，普惠金融贷款的规模相对较小，无法满足大规模的融资需求。

第五段：结论

总体而言，普惠金融贷款在个人和社会层面上的作用不可忽视。它为个人提供了创业和改善生活的机会，推动了经济的发展，缩小了贫富差距。然而，普惠金融贷款在利率、信用要求和融资规模等方面仍有待改进。综合考虑，我们应该继续支持和推动普惠金融贷款的发展，同时也需要加强监管，确保普惠金融贷款能够发挥好其作用，为更多人带来发展机会和改善生活的途径。

普惠金融心得体会篇二

席卷全球的金融危机风暴不但对金融市场和经济发展造成重创，也正在冲击着现有的金融和经济体制以及隐含在其中的价值观念。从政府到民众，从投资人到管理者，越来越多的有识之士正反思并开始探讨建立更加合理的、可持续的、以

人为本而不是唯利是图的发展模式。

若不把金融服务当作获取暴利的手段，金融体系原本的功能是融通资金，合理配置社会资源。2005年以前，被金融界普遍接受的资源配置的原则是效率，而风险和回报是衡量效率的指标。就商业银行而言，为降低风险，形成了以抵押和担保为主要手段的风险控制机制；为降低成本，习惯性地偏好大客户而忽视小客户。其结果是将缺乏抵押和担保条件的小客户、特别是那些贫困和低收入人口排斥在金融服务之外，形成商业银行嫌贫爱富的传统形象。这种商业模式以所谓效率的公平性造成了社会的不公平性，违背了公平与效率兼顾的经济发展原则。

2005年，联合国在国际小额信贷年期间创造性地提出了“普惠金融”的概念，提出一种新的金融发展模式，认为公平合理的金融体系应该能够让全社会所有具有金融服务需求的人和企业都能有机会得到全方位的金融服务，参与资源分配，分享经济发展的成果。这既是政治主张，也是经济制度的创新。

普惠金融体系建设中最重要的是发展小额信贷和小额金融。小额信贷是为那些被传统商业银行信贷模式排斥在外的贫困、低收入人口和微型企业（既个体工商户）提供的信贷服务；小额金融则是为这些低端客户提供的各类金融服务的统称，又称微型金融，包括信贷、储蓄、汇兑、保险等。

小额信贷从上世纪70年代开始发展，目前已经在全球形成了一个相对独立的金融行业，出现了许多成功的小额信贷商业模式。特别是在“小额信贷教父”、孟加拉乡村银行创始人尤努斯教授获得2006年诺贝尔和平奖后，小额信贷得到普遍认同。在1997年亚洲金融危机和这次全球金融危机中，小额信贷行业逆势而上，不仅没有滑坡，反而持续增长，证明为穷人的提供的金融服务一样可以盈利并可持续发展。

普惠金融心得体会篇三

作为一家领先的金融科技公司，平安普惠一直以来深受广大求职者的关注。如今，我有幸成为平安普惠的一员，并在入职后的几个月里，积累了一些宝贵的心得和体会。在这里，我将分享我对平安普惠的入职心得，希望能对有意加入平安普惠的求职者有所启发。

第一段：对平安普惠的初印象

进入平安普惠的大门，我立刻被这个创新而充满活力的工作环境所吸引。一方面，公司提供了舒适和安全的工作条件，这能让员工专注于工作；另一方面，公司也注重员工的个人发展，提供丰富的培训和发展机会，鼓励员工不断进步。这样的环境让我深受鼓舞，对工作充满了激情。

第二段：平安普惠的文化价值观

在平安普惠，公司非常重视员工的核心价值观。公司坚持以客户为中心，注重建立长期的合作关系；同时，公司也非常重视团队合作，鼓励员工相互扶持和分享经验。此外，平安普惠也注重创新和追求卓越，这使我对公司的发展充满信心，同时也为自己的职业发展提供了广阔的空间。

第三段：平安普惠的培训和发展机会

作为一家金融科技公司，平安普惠注重员工的培训和发展。在我的入职培训中，我学到了很多关于金融科技行业的知识，以及平安普惠的业务模式和核心价值观。此外，公司还鼓励员工参加各种培训和学习计划，帮助员工不断提升自己的技能和知识水平。这种注重培训和发展文化让我感到非常受尊重和被重视。

第四段：团队合作和交流

在平安普惠，团队合作是非常重要的。我有幸成为一个充满活力和创造力的团队的一员。我们经常开展团队建设活动，以增进团队间的信任和合作。此外，公司也鼓励员工之间的开放和透明的沟通，这使我们能够更好地协作解决问题，并取得更好的工作成果。

第五段：对未来的展望

在平安普惠工作的几个月里，我深深地感受到这家公司对员工的重视和关心。平安普惠为员工提供了广阔的发展机会和良好的工作环境。回顾入职所经历的点点滴滴，我对自己的未来充满了信心。我相信，在平安普惠的大家庭中，我能够得到更多的成长和提升，实现自己的职业目标。

总结：入职平安普惠的这几个月让我收获满满。我深深体会到了平安普惠对员工的关爱和重视，同时也为自己的个人成长提供了广阔的空间。我相信，在平安普惠这样一个充满活力和创新的公司中，我的未来将会更加光明和宽广。

普惠金融心得体会篇四

为进一步提升青年员工着眼长远、把握全局的能力，激发和展现青年员工对农信事业的热爱之情，积极推进全县农信系统文化建设，6月至8月，泰顺联社如火如荼地开展“我为泰顺农信发展建言献策”主题活动，具体从征集广告语、金点子、论文、创意设计等方面来实施主题活动。

一是开展广告语征集活动。6月份向各信用社和科室征集丰收手机银行、丰收创业卡、丰收小额贷款卡三款产品的宣传广告语，活动共收集到广告语161条。此次征集到的广告语都是一线员工从自身对丰收系列产品的体会和理解角度出发，主题鲜明、富有创意、朗朗上口，更贴近地描述出产品的优势，能够更好地宣传丰收系列产品，提升农信品牌的知名度、美誉度及竞争力。

二是开展金点子征集活动。6月份积极动员全体员工对如何更好地助力“三农”和小微企业成长、创新金融产品、拓宽服务渠道、强化内部管理、加强队伍与人文建设等方面提出相关意见和建议，为泰顺农信切实改进工作作风、优化发展环境、提升金融服务水平建言献策。活动共征集到金点子近60个。

（文/高菲菲）

农发行湖北省荆门市分行：做到“五早”，积极“备战”中晚稻收购

荆门市是湖北省乃至全国中晚稻主产区，为了把农民种植的中晚稻收购进来，农发行荆门市分行在中晚稻上市前，采取“五早”措施，积极做好支持中晚稻收购的一切准备工作。

根据荆门市农业部门预测，全市今年中晚稻种植面积273万亩，总产量亿斤，商品量亿斤，为农民可实现收入亿元。该行为了做好支持中晚稻收购的准备工作，坚持做到五早：一是去年发放的收购贷款早“清场结零”。2012年中晚稻收购期间，该行投放中晚稻收购贷款亿元，为了不影响今年中晚稻收购贷款投放，督促各县市支行按规定在7月底提前一个月全部实现了“清场结零”。二是中晚稻生产及市场形势早预测。为了摸清底数，该行组织客户、信贷及资金计划等部门，深入农业部门、各县市支行、粮食收购加工企业进行调研，基本掌握了今年全市中晚稻生产、市场及价格走势等情况，为收购贷款投放提供了决策依据。三是中晚稻收购贷款资格早申报。根据农发行湖北省分行有关要求，督促各县市支行对28家中晚稻收购加工企业贷款资格在8月10日向省、市分行进行了申报审批。四是中晚稻收购贷款计划额度早确定。根据湖北省分行安排，该行在8月15日前将中晚稻收购贷款亿元计划额度上报了省分行，得到省分行审核确定。五是中晚稻收购贷款项目早调查审批。截至8月15日，该行已组织42名客户经理调查评估、上报审查审批中晚稻收购贷款项目21个，审批

贷款亿元，将作为第一批中晚稻收购贷款支持粮食收购加工企业入市收购农民中晚稻。目前，中晚稻收购贷款正在陆续向粮食收购加工企业发放，启动开秤收购。

预计今年中晚稻开秤时间在8月下旬，目前市场收购价在一元/斤之间，低于国家今年的中晚到最低收购价元/斤的一元，今年中晚稻最低收购价执行预案启动的可能性很大。荆门市农发行在积极支持中储粮企业托市收购中晚稻的同时，还将支持粮食收购加工企业入市收购农民中晚稻。

（文/郑）

江苏省邳州农商银行送金融知识下乡受欢迎

为进一步加强金融消费者教育，普及金融知识，更好地服务“三农”、服务小微企业，按省、市银监局的统一部署，江苏省邳州农商银行从8月20日开始开展“送金融知识下乡”宣传活动，积极参与各类普及金融知识活动，取得良好的效果。

普惠金融心得体会篇五

作为一名销售人员，不断提升自己的能力和技巧是非常必要的。最近，我参加了平安普惠的销售培训课程，通过这次培训，我深刻认识到了销售过程中的重要性以及如何更好地应对各种销售挑战。在这篇文章中，我将分享一些我通过培训学到的关键心得体会。

首先，销售过程中建立良好的人际关系是至关重要的。在培训中，我们学习了如何与客户建立信任和友好的关系。通过倾听和了解客户的需求，我们可以更好地提供合适的产品和服务。与客户建立良好的人际关系有助于建立长期的合作关系，提高客户满意度和忠诚度。我在培训中学到的沟通技巧也帮助我更好地与客户沟通，解决问题，并提供满意的解决

方案。

其次，销售人员需要不断学习和自我提升。在培训中，我们学习了销售技巧、产品知识和市场分析等实用的知识。了解产品的特点和优势有助于我们更好地推销产品，并回答客户的问题。市场分析帮助我们了解目标客户群体的需求和喜好，从而更好地定位和推销产品。我意识到自己需要保持学习的态度，不断更新知识和技能，以适应不断变化的市场环境和客户需求。

第三，培养积极的心态是销售成功的关键。销售工作是具有一定挑战性的，经常面对各种困难和压力。在培训中，我们学习了如何保持积极的心态，在面对困难时保持乐观和动力。面对拒绝和失败，我们需要学会及时总结经验教训，找出问题所在并加以改进。只有坚持不懈，才能取得销售的成功。通过培训，我明白了积极的心态对于销售工作的重要性，并且意识到要不断调整自己的心态以应对挑战。

第四，持续学习反思和总结是提高销售技巧的关键。在培训中，我们经常进行学习反思和总结。通过与同事和导师的讨论和反馈，我意识到自己在销售过程中的不足之处，并找到了改进的方法和策略。不仅如此，我还学会了定期总结和评估自己的销售表现，找出成功和失败的原因，并制定改进计划。只有通过持续学习反思和总结，我们才能不断提高自己的销售技巧和表现。

最后，培训中的团队合作帮助我更好地理解了团队的重要性。在培训中，我们进行了很多团队练习和合作，通过与同事共同完成任务和解决问题，我意识到成功的销售工作离不开团队的协作和支持。团队合作有助于分享资源和经验，提高工作效率和质量。培训中的团队合作让我认识到在销售工作中，要学会与同事合作，相互支持和协调，共同达到销售目标。

通过参加平安普惠的销售培训，我收获了很多宝贵的经验和

知识。我学到了与客户建立良好关系的重要性，不断学习和自我提升的必要性，培养积极的心态，持续学习反思和总结以及团队合作的重要性。这些心得体会不仅能够帮助我在销售工作中取得更好的成绩，也将对我个人的职业发展产生积极的影响。我希望将来能不断继续学习和提升自己，成为一名更优秀的销售人员。

普惠金融心得体会篇六

作为客户经理，在20xx年度的工作当中，时刻绷紧自己工作的那根弦，围绕年初定下的工作目标，做好，按照分阶段完成小目标，逐步完成大目标的工作进程开展各项工作，逐促使每一项工作都能按部就班，有章可循的进行。20xx年，我行新增存款任务3256万元，完成计划的198.5%，办理承兑汇票贴现9笔，金额521万元，完成中间业务收入3万元，完成个人揽储77万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，各项工作指标均已完成！

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现

了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

20xx[]再接再厉，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。向20xx年的新挑战提交一份更加满意的答卷！