

# 金融工作心得体会 金融知识培训心得体会 (优秀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。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 金融工作心得体会篇一

一、特许经营权期限的确定特许经营权期限是bot协议中的关键部分，其直接关系到公园与投资方的利益分配，如果期限偏长，则公园的利益受损；如果期限偏短，则影响投资方的利益，进而导致融资方式失败。因此，在具体确定特许经营权期限的决策中，要具体考虑时间指标和经济指标，并可以主要从公园和投资方的特许经营期收益现值模型来考虑：投资方的特许经营期收益现值要不低于项目签订时各方认可的预期回报率；公园2的特许经营期收益现值应该不小于零。以此原则取得的特许经营期一般是一个范围区间，具体的期限确定还取决于签订项目时双方的谈判博弈。

二、创造良好的项目建设环境bot模式并不是灵丹妙药，由于其内在的许多不确定性因素和风险，如果缺乏必要的支持性条件，此类项目是无法取得成功的。bot项目的建设需要参与方的积极配合才能取得成功，公园应当研究bot项目适用的法律文件，积极为项目建设提供各种条件，帮助项目承办人完成准备工作，为项目的建设创造良好的外部环境。

三、项目运营管理模式bot项目完工后，投资方可以直接管理项目，也可采用委托代理方式管理项目。在项目经营和管理上，公园和投资方的目标取向存在差异，容易引发一些矛盾。不论采用哪种管理方式，如何既能使公园享受项目带来的益

处，又能保护投资者的利益，是需要认真研究的问题。公园在确立实施bot项目初期，就应该取得政府有关部门的支持，并在项目运营全过程中充分运用政府监管的力量，保证项目健康、有序、持续地为公园的整体运营服务。

四、规范合同文本bot项目融资操作缺乏可操作性的法律法规。目前国家尚未出台一部专门针对项目融资的法律法规。实际工作中，目前主要参照《合同法》、《公司法》等相关法律法规规范操作，由于项目双方操作人员法律意识和专业结构参差不齐，其操作程序、内容和方式往往差别很大。

这样一来，使得本身具有很强专业性的bot项目融资方式，由于缺乏科学规范的操作细则，使合作双方的随意性增大，加大了合作双方沟通交易成本。再加上bot项目合同期限较长，合同中不但要明确甲乙双方在建设期间的权利和义务，还要明确甲乙双方在项目完成后使用期间的权利和义务。所以公园要加强同投资方的多方沟通，在项目签订时就规范合同。

五、收益权、所有权与成本、风险分担由于公园建设资金紧缺，“求资若渴”的状况往往造成公园的bot项目在特许权协议中遵循“成本加分红价格”的原则，即在一定的条件下，价格将根据成本而调整，并确保投资者的利润回报。这不仅带来了高额的固定回报，同时还使投资方面临的市场风险减到了最小程度，投资方在特许经营期获利很多。但特许经营期满如何保证项目设施完好移交，却没有现行法律条文可供依据，整个项目呈现收益与风险分担严重不合理状况。公园bot项目有稳定的投资回收期及较高的收益率，公园应充分利用此优势处理好bot项目的收益权、所有权与成本、风险分担问题。公园可适度投资，成为bot项目股东，直接参与项目建设和经营，确保项目设施在特许经营期满后的完整移交。

## 金融工作心得体会篇二

总即将本次培训支配在山东省分行培训核心，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。湖北行支配了荆州、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。培训课程重要有：个人理财计划实践、个人危险治理与保险规划、投资规划、员工福利与退休规划、个人税务与遗产谋划、房产及教导金规划等内容，最后是综合案例制造及展现。授课老师具备相称的背景，其中有财政部、国民银行金融研讨中央的主管，有大学教学，还有“海归”和台湾资深保险、理财主管。

全部学习过程相称紧张，除礼拜天能够略微喘一口吻以外，其余时光根本上是“三点一线”——即寝室、教室、食堂。学习压力特殊大，学习的内容绝大局部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、接收，由于第二天又会有新的课程等着我们。我们天天六点多钟起床，预习，晚上自发到教室预习、温习，请老师答疑，基本上清晨一点多钟才休息，在最后制作案例的时候，持续熬了两个通宵。经由20多天的缓和的学习、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估。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窗们眼球的。

下一步，就是要当真预备、精心备考，争夺在6月23日举办的afp程度考试中，一路绿灯，顺利过关。

1、要想成为一名及格的afp□不轻易。第一，各分、支行花大价格让大家出去学习，一是阐明各行都充足意识到了理财业务的主要性，各行都想通过抢抓理财业务来逐渐晋升个金业务对全行的奉献度，二是对于各位学员来说，无疑是得到了一个提高本身业务素质和整体综合实力的大好机遇，来之不

易；第二，就学习的进程来说，学员们全情投入，深感压力宏大，脑细胞就义了良多，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，擅长沟通，注重信用；既要对国度的宏观、微观经济有所了解，更须要了解我们的客户、我们的产品；要依据客户的家庭、财务状态和规划目的，结合客户的风险蒙受才能，为客户的毕生量身定制公道的理财计划，满意客户人生不同阶段的需要。这请求我们不断的积累，不断的提高。

2、通过学习，懂得到，现阶段中国将CFP的教育分为两个阶段，即基本的AFP阶段和高等的CFP阶段。咱们在今后的学习和工作当中，既要理论结合实际，又要重视知识的积累，要通过不断地积聚，一直地提高，为荆州分行的理财事业、个人金融事业尽一份力。

3、今后荆州分行要部署职员加入总行的相似培训，要打“有筹备之战”，要让有志之士尽快熟习、学习金融理财尺度委员会制订的书籍跟课件。这对学生的学习和测验的通过率的进步是有很大辅助的。

联合荆州分行实际，我以为组建服务、营销网络。要敏捷组建分行理财中心，构建包含分行理财中央、支行理财室及网点理财专柜在内的三级服务、营销系统。作为总行级的理财中心，依照上级行的管理要乞降优质大客户的散布，分行理财中心应装备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年底之前开业经营，各县市支行及有前提的城区支行、分理处也要设破理财专柜，这样构成至上而下的网络体制，让中行的理财服务触角延长到荆州各个辖区、每个角落。

## 金融工作心得体会篇三

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行。作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。

中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床。8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作。中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班。回到家吃过饭已是晚上7：00。吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉。几周以来，从没迟到

过，更没早退，这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确实使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我们在异地感到了家的温暖。

这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的。下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

## 金融工作心得体会篇四

1、时刻不忘学习，提高自身素质。一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去\_\_，参加了\_\_组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜；学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

2、大力发展存款，壮大资金实力。三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张贴海报，发放传单等形式，使大好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

3、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送；平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

4、不断创新，笔耕不辍。在完成本职工作的同时，勇于担起\_\_社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯

报导23篇，其中在《\_\_农信》报上发表16篇。

5、以社为家，美化社容。今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为\_\_街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

6、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员。十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

7、兢兢业业，鞠躬尽瘁。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。一年来，请假休息不超过十五天。地里的农活，家里的琐事，我很少顾及。看到父母妻子的责备，看到孩子躺在病床上渴望挽留的泪眼，我的心都碎了，想想自己的工作，我不能休息。只能乞求他们理解，我也是身不由己，欠他们太多，太多。

1、吸收存款时储源不足，以后还得多方寻找。

2、业务能力方面提高不快，对信贷，结算业务不太精通，还需要努力学习。



3、方字材料写作不高，以后仍需多写多练。

下年工作打算：

20\_\_年，我将认真弥补自身不足，学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。当好领导的助手，扑下身子，多挖储源，发展更多存款。多写多练，提高自己的写作水平，力求上进，为\_\_信用社的发展，作出自己应有的贡献。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

## 金融工作心得体会篇五

继9月2日上海交通大学上海高级金融学院职业发展中心为xx级金融硕士新生开展职业发展教育培训后，不少学员开始主动思索自己的职业发展定位，并积极为申请xx年暑期实习做准备。

为此，9月15日上午，职业发展中心特别邀请今年在美林证券、摩根大通、瑞银证券三家外资投行进行暑期实习的四位xx级金融硕士与xx级硕士新生分享经验。

韩晖的分享始于对美林证券各部门以及投资银行部职责的介绍，重点向学弟学妹们传授了充分做好面试准备的心得经验，而面试后做好总结并记录每次表现的个中得失，也是最终获得理想实习机会的关键。因她在美林优异的实习表现，被公司评为“明星实习生”，并最终拿到全职工作机会。

实习于美林证券销售交易部的何鲁宁，开门见山地抛出了涉及全球市场与经济、股票期权、数理逻辑等方面的一系列问

题，令在座学员着实感受到挑战，而事实上所有问题在面试中都被问及，这也向学弟学妹们间接传达了外资投行的选才标准。作为交易员，快速学习能力、冷静耐心的个人特质更是必须。10周紧张而极富挑战的实习工作，令他收益颇多。同时，由于他出色的实习表现，令他最终获得了在美林全职工作的机会。

最终获得了摩根大通全职工作机会的熊婷首先介绍了在摩根大通历时10周的实习经历，谈到如何在实习生中脱颖而出，最关键的是认真细致踏实、遇有问题立即提问寻求解决、善于交流与团队同事建立融洽关系。熊婷同样提到机会青睐于有准备的人，提醒学弟学妹们从即刻就要开始为暑期实习做准备。

虞超的暑期实习经验得自于瑞银证券，他以a股ipo上市为例，专业而详细地介绍了投行的工作内容与流程。对于在投行的未来职业方向，虞超建议学弟学妹们放宽视野，对资产管理部与个人财富管理部门的工作机会给予更多关注。

四位学长学姐的实习分享促进了xx级新生的积极互动，许多同学纷纷就投行对实习生的绩点、实习经历与能力要求，跨专业学生如何准备投行申请与面试，个人的长远职业发展规划等问题求教，四位同学对每个问题都从各自角度给予了真诚且毫无保留的回应与解答。

最后，职业发展中心的龙老师以“切忌患得患失”、“未来不能预测，但可以准备现在”、“在行动中识别机会”寄语xx级金融硕士，在同学们意犹未尽的体味中结束了这场富有含金量的分享交流活动。

## 金融工作心得体会篇六

云：“纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行”。自语不假，我毕业了，装着四年大学的理论豪情万丈地投入了上海银行南

京分行的团队。

作为金融专业的学生，能在银行工作也算对四年学习的圆满终结。金融涵盖的学科很杂，除了基础课程，专业课就有国际金融、国际投资、国际贸易、金融市场学、服务与营销、信用管理学、外汇、证券投资学、财务会计、财务管理、统计学等等十几门课，学校虽然设置了这些金融课程，但实践中大感知识的匮乏。

领导安排先实习一个月，作为刚出茅庐的小生，按自己的逻辑，领导一来希望我们先熟悉环境，从大学的氛围环境中转变过来；二来通过一个月的实习简单地考察每个人。现实习即将结束，虽然具体的业务技能还未接触，但这一个月的收获还是值得一提的。

我有幸加入了由张总带领的公金一部团队，该团队所属的岗位为信贷部门，成员肖老师、俞老师都是拥有从业经验十几年的资生客户经理，不谈以前的工作成绩，单论目前所做的业务，都让我这个茅头小生大感佩服。

第一天张总亲切地带领我到办公室，并帮助安排了位置，肖老师贴心地拿给了我必备的办公用品，我多了几分感激，因为比较其他同学的实习经历，我验证了上行这个新欣的股份商业银行成员团结友好的企业文化。但第一天有点羞涩，有点怯意，有点盲目，只是知道了自己办公室的几个人，看了上行内部客户经理的手册之类，之后的几天老师空闲时教我上行的客户信用评级体系的操作，于是以前学习的财务指标真正意义上地被我运用到实际中去了，有些指标不是很熟悉，课程中也未介绍，但我通过老师的指点很好地完成了任务。第一个星期，我最深体会乃是世界之大，人才之多，只有不断学习，不断更才能保持不落伍，我所在的办公室除了我和另一个东大的实习生共五个人，一个是“海龟”的硕士生，一个是在读的博士生，另外三个乃资生的一级客户经理，他们的学识和经验都是值得我学习和标榜的。

第二个星期，张总开了一个小会，会后他咨询我的意见和建议，我也大胆地提出希望能和老师一起出去见客户，并尝试写调查报告的初稿。领导很尊重我的意见，第二天带我见了一个客户。这个客户对上行很重要，另一位领导江总也一同前行，路途中我了解到这个客户作为诺基亚的一级代理商有良好的财务销售背景，同时这次业务由中信保加入，中信保是国资委出资组建的为鼓励中小企业发展拥有政府背景的保险机构。中信保作为银行的第三方，借款人一旦出现资金危机，他们会对银行作出相应的担保责任，这大大降低了银行的信贷风险。上行很鼓励这样的信贷模式，目前，国家宏观调控实施的力度加紧，货币紧缩，许多企业以前是借东债还西债，如今国家收紧银根。

资金链出现了严重的经济危机，每家银行都在小心地办理业务，生怕遇见不良贷款的案例从而导致一滩坏账。有幸参与这次的业务，也让我感受到宏观调控的影响，客户同领导交谈的内容，有些不甚了解，但江总提出了一些细节性的针对问题让我大感佩服，好的领导总是能够一针见血地发现问题，并恰好地处理，此为领导风范。同时我也了解到老师们的压力，他们作为放贷的最初环节，承担极大的风险，银行作为跟钱打交道的金融机构，作为社会经济的最重要的媒介，承担信用中介、支付中介、信用创造、金融服务等一系列责任，而客户经理就把这种责任具体细分化，他们每笔贷款稍有差池，承担的后果不堪设想。上行一直保持较快的发展速度，近几年都会被列入《银行家》前500的名单，并且资本充足率保持在11%以上，这在同行业中是值得骄傲的。因此，面对这样的成绩，上行的老师们在背后所付出的远不是我所能想像的，所谓“天道酬勤”，任何成功都没有完美的捷径可以走，我的路才开始，踏踏实实地走每一步就是最好的捷径。

第三个星期，俞老师交给我江苏苏宁电器有限公司的资料，要求我写份调查报告的初稿。我问了很多企业的问题，网上也做了相应资料的收集，按照老师的指示认真完成。报告在老师眼里自然很幼稚，财务分析得不够透彻，提出的结论意

见也比较片面，专业术语不够全面，写作功底更不够深厚，可是毕竟刚来，我相信经过实践的磨练，以后的报告我会得到领导的认可。同时，我认识到，现在的工作不只需要必备的专业技能，才艺、写作、英语、计算机都成为工作以后必备的重要武器。世界在多元化，人才也需多元化，单一地熟悉某项技能不再受到青睐，只有全面地发展才能更好地满足这个社会的要求，接任竞争的重担，因此，完善自我将是现在和以后永恒的主题。

一个月的实习即将过去，大学也离我远去，新的道路开始，人生的又一个起点。工作了才知大学的无知，学校里老师苦口婆心地灌输你知识，工作了没有任何人逼你，是你周围的环境和工作的压力使你感到自己不主动学习就会被淘汰，鲁迅曾经用日本留过学后藤野老师的东西时时地鞭策自己，我也会以大学的梦想时时激励自己，有疼痛才会有知觉，疼痛越厉害，改变的动力会越大。

感激领导一个月的照顾，感谢老师的亲切和蔼，在以后的工作中珍惜、争气、争取就是对他们最好的回报。同时，个人觉得上行在南京开业半年，虽然公金这块做的很出色，但个金也要加强。公司应该在南京增加一些宣传活动，甚至下半年可以在南京的高校多做一些宣讲会，多和企业举办一些特色活动增加在南京的影响力度，例如上次有许建华行长带领由团员部组织的紫金山活动不仅有利于增强员工的体能，也起到了宣传的作用。当然上海银行南京分行正在完善，各种机构、各种规章制度的设置，各种活动都需要时间的酝酿和积炼，相信期待的培训和即将步入的岗位也将带给我更多。