

2023年金融实训心得体会 金融实习工作 心得体会(优质8篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

金融实训心得体会篇一

在11月一个星期一的清晨，我匆匆的从学校赶往，但深秋丝丝的寒意，奔波淡淡的倦意，并没有影响到我在路途上对兴奋地憧憬与期待。在一个多小时的旅途之后，我终于赶到了。却又忙着搬行李，报到。一切忙完之后，不禁细细的打量着，它是那样的宁静却又不失都市的韵味，虽是现代化的智能小区，却又处处充满着法式原味小镇的气息。在这里虽处市区但感受到的却是世外桃源般的安宁与祥和。我已被它深深的迷住了。首先工程部的班长带着我们参观工作岗位。班长耐心、细心地介绍解说，让我们详细的了解了我们将面临的工作和任务，为我们以后的工作带来了很大的帮助。没几天我和一起来实习的同学正式投入到了供暖工作中了。

供暖初期，虽然每天是那么的忙碌，却又是那样的充实与满足，最开始跟着师傅学习供暖日常维护保养，发现真正在工作中接触到的知识要比学校里深入的多了，所以很多地方需要向师傅请教，经过师傅的耐心培养，每天努力学历观察，根据师傅给我安排的实习计划，有了亲自去现场观察实践的机会。现在自己可以和实习的同学独自上门为业主服务了。师傅们尽职尽责，一心一意为业主服务，近乎忘我的工作精神更是给我们实习生留下了深深地印象。工程师傅是我们的榜样，是华润的基石和骄傲。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。

我被分到工程部工作，在这近三个月不仅仅是去工作，更重要的是学到了一种工作方法，一种应对不同问题的经验，一种面临难题的解决思路，当然也注意到了一些自身的问题，意志不够坚定，中途有退出的想法，遇到问题有畏难情绪，但我最终还是坚持下来了，总的来说实习还是收获不少。

我很感谢实习单位给我们实习培养计划安排，让我学到了一些在学校所学不到的东西. 让我学会了如何与人相处，学会了面对困难, 学会了独立思考问题，从中收获了毅力，收获了一份坚持。

金融实训心得体会篇二

在大三上学期开始，我申请了一家知名金融机构的实习岗位，当时对于金融学的理论知识已有一定了解，但对实际运用还存在很大的不确定性。因此，我希望通过实习能够真正了解金融行业的运作方式，学习金融市场的经济学原理，并提升自己的专业素养。我相信这将成为我未来职业发展道路上的重要经验。

第二段：实习中的收获

在实习的第一天，我被安排到了交易部门。这个部门负责处理各种金融交易，包括股票、期货、外汇等。在一位资深交

易员的带领下，我学会了如何分析市场动态、制定交易策略，并通过模拟交易实践了自己的想法。我还有机会参与公司的财务管理工作，学习了金融工具的运作机制、风险管理以及资金的规划与投资。每天的工作中，我接触到了各种金融产品，了解了它们的特点和应用领域。通过与同事的交流，我还学到了很多实用的技巧和经验，这让我对金融行业有了更深入的理解。

第三段：实习中的困难与挑战

然而，实习并不总是一帆风顺的。在交易部门，我面临着巨大的压力和风险。一次错误的决策可能导致巨额亏损，这让我十分警惕，需要仔细权衡每一次的交易决策。另外，实习还要求我具备良好的应变能力和压力承受力。市场波动时，我们需要及时调整交易策略，而在高压的环境下，心态的稳定显得尤为重要。此外，与同事的合作和沟通也是一项挑战，因为不同人有不同的理念和习惯，我们需要互相理解和尊重，达成共识。通过面对这些困难与挑战，我不断地成长并提高了自己的专业能力。

第四段：实习带来的启示

实习经历让我认识到，金融学不仅仅是理论知识的学习，更需要实践与经验的积累。市场是一个变化无常的环境，只有接触和参与其中，才能真正理解金融的本质。而且，在金融领域，风险和机遇并存，能力的提升是必不可少的。我还意识到了领导力、团队合作和沟通能力的重要性。只有通过与他人合作，才能共同完成工作，并取得成功。

第五段：实习对未来的影响

这次实习对我的未来职业发展影响深远。首先，我对金融行业有了更为真实的了解，明确了自己发展的方向。其次，通过实习，我建立了自己的人脉网络，结识了一些业内的专业

人士，并了解了他们的经验和故事。这将对我以后的求职和职业发展提供很大的帮助。最后，通过实习，我对金融行业的各个领域都有了一定的了解，这使我对未来的职业选择更加明确。我希望能够继续深耕金融领域，提升自己的专业素养，并为公司的发展做出更大的贡献。

总结：

通过这次金融学实习，我不仅掌握了金融理论知识，还锻炼了自己的实践能力和应对挑战的能力。我非常感激这次宝贵的实习机会，它让我对金融行业有了更深入的了解，为我未来的职业发展打下了坚实的基础。同时，我也认识到了自己在专业知识和个人素质上的不足之处，我将更加努力地学习和提高自己，为将来的发展做好充分准备。

金融实训心得体会篇三

第一段：实习前的准备与期望（200字）

在金融学专业的学习中，我意识到理论知识与实践经验之间的重要性，而实习是我获取实践经验的最佳机会之一。于是，我积极参加了一家金融公司的实习项目，并期待通过实习，获得更深入的了解金融行业和职场经验，并对于自己的未来职业道路有更明确的规划。

第二段：实习经历与所学技能（300字）

在实习的几个月中，我通过与公司内部不同团队的合作，收获了诸多宝贵的经验和技能。首先，我学会了如何进行市场调研和数据分析。通过市场调研，我能够了解金融市场的现状和趋势，同时也能够更好地了解客户需求。其次，我熟悉了金融产品，了解了各种金融工具的特点和应用场景。这不仅加深了我对金融产品的理解，还提升了我对公司产品的销售能力。另外，我还参与了金融投资和风险管理的相关工作，

通过对公司投资组合的分析和管理工作，我了解了风险控制的重要性，并在实践中提升了自己的决策能力和分析能力。

第三段：团队合作与人际关系（300字）

在实习期间，我与不同团队的成员紧密合作，共同完成了一系列的项目和任务。通过与团队合作，我深刻体会到了团队的重要性和协作的力量。在项目中，我学会了将自己的特长与团队其他成员的技能相结合，共同完成任务，为团队提供最终的结果。在与团队成员的相处中，我认识到与人沟通的重要性，学会了倾听他人的意见并共同解决问题。通过与他人协作的过程中，我不仅掌握了各种合作技巧，还建立了与同事们良好的人际关系，这对今后的职业发展具有重要意义。

第四段：实习感悟与成长（300字）

通过金融学实习，我不仅加深了对金融行业的了解，还提升了自己的专业能力和职业素养。首先，实习让我更加明确了自己的职业规划和目标，我对金融行业的热爱更加坚定，并对未来的发展有了更准确的定位。其次，实习经历丰富了我的简历，增加了我就业的竞争力。通过实践，我发现自己在许多方面还有不足之处，因此我将持续学习和提升自己的能力，以更好地适应职场的需求。最重要的是，实习让我意识到教室里所学的知识只是基础，实践经验才是真正的财富，只有将理论与实践相结合，才能在金融行业中取得更好的发展。

第五段：展望未来与总结（200字）

通过金融学实习经历，我对未来的职业发展有了更加明确的规划和目标。我将继续深耕金融行业，并不断提升自己的专业能力和职业素养。同时，我也希望将自己所学的知识 and 实践经验回馈社会，帮助更多的人了解金融知识并做出明智的投资决策。实习让我意识到，不仅要在课堂上学习金融知识，

还要通过实践来提升自己的能力。因此，我决心将来多参加实习和项目，不断充实自己，为未来的职业发展打下坚实的基础。

以上是关于“金融学实习日记心得体会”的连贯五段式文章，总字数1200字。通过实习，我不仅学到了专业知识和技能，还提升了自己的团队合作能力、沟通能力和解决问题的能力。我对金融行业的认识更加深入，对自己的未来职业规划也更加明确。实习经历让我认识到实践经验的重要性，在未来的发展中，我会继续努力学习和成长，为自己的职业道路铺平坦途。

金融实训心得体会篇四

还不错，找了个实习的地方，来公司实习是必须的，因为只有这样才能学以致用。对以后找工作也有好处。

时间过得飞快，一个月的练习期很快就过去了。回顾过去的一个月，我不禁感慨。时间过得很快，转眼间就过了一个月练习期的门槛。回头看，虽然没有轰轰烈烈的结果，但经历了一次不平凡的考验和磨炼。

XXXX年从x到x在xx有限公司工作。在这一个月里，通过计算、记录和收集他们的相关数据，将其转化为有用的财务信息，供用户通过处理做出决策。

这些还包括企业财务核算、税务备案，以及去银行办理一系列账务处理工作。有些工作不是财务方面的。我已经尽力去掌握它们了。所以通过这些可操作性很强的工作，结合会计专业理论，更加系统地掌握了自己的专业知识，强化了对会计工作的认知和认可。培养对所学专业的兴趣和热情；激发了学习专业理论知识的热情。这是一个好的开始，为我走向社会打下了初步的基础。

工作期间由学姐和陈姐教。在他们的悉心指导下，我很快熟悉了企业产品，学习了金融。这期间我很烦，很生气，很失落。为什么我这么笨，经常做错事？我一度怀疑自己能否胜任这份工作。在同事的鼓励下，我逐渐增强了信心。我下定决心要学好，因为我被这么多人的希望捆绑着，我不能让他们失望。随着时间的推移，我开始慢慢熟悉起来。从一片空白开始到今天的'有序。从理论到实践的过渡。

在这一段时间的练习中，我学到了很多书本上学不到的东西，让我升华了自己！这也让我从一个懵懂的小学生变成了一个有想法有计划的专家。没有同事的关心，我是不可能取得这么大的成绩的，尤其是我刚离开学校，学姐就伸出双手给我指路，耐心的教我。我非常感谢他们，因为他们在这这么短的时间里学会了这么多。

我一生孤独。刚来的时候身边的一切都好奇怪。身边没有好朋友，总是一个人。有时候，想到学校里的朋友，心里就有一种痛。我曾经想过回去，但是我坚持下来了，因为我要学会坚强。有句话说的好，都是有尽头的。是的！所以我没有理由坚持下去。因为我是会计学校的学生，老师们辛苦培养了我，我辜负不了他们。世界上没有什么事情是一帆风顺的，只有风雨过后你才会看到彩虹！人生短短几十年，什么时候不是呢？不断告诉自己，不能轻易放弃。

这让我觉得人生的道路是曲折的，人无法预知自己未来的路会是怎样的。但我坚信，只要有强大的信心和积极的热情。我一定会做得更好。相信我，我能行。加油！加油！来吧。

通过这次实践，我知道了自己的不足，也知道了自己以后学习的方向。我很高兴能够这样做。毕业后发现不足和不足似乎有点晚了。

人生就是这样。学习和改正的时候没有人是完美的。人总有自己的缺点。

我不知道以后怎么做自己，我只能做现在的自己，以后也不会差，我坚信！

金融实训心得体会篇五

第一段：介绍金融学实习背景和目的（200字）

我在大学金融学专业最后一年选择了参加实习，以提升自己的专业能力和实践经验。我选择了一家知名国际金融公司进行为期两个月的实习。目的是了解金融行业的运作方式，学习与不同金融产品相关的知识，以及培养团队合作和沟通能力。在实习期间，我倍感荣幸地被安排在风险管理部门，参与并学习了各种复杂的金融产品及市场分析。

第二段：实习期间的学习和锻炼（300字）

在实习的第一天，我被分配到一个团队中并接受了首席风险分析师的指导。首先，我们很详细地研究了公司的风险管理政策和投资策略。我学到了金融市场的基本运作机制以及各种金融产品的特点和风险。其次，我被要求参与风险评估报告的准备。这是一项复杂而重要的工作，需要准确评估各项指标，并提供有针对性的建议。通过这个任务，我锻炼了我的数据分析和表达能力。最后，在实习期末，我参与了一个重要项目的执行，与其他团队成员合作，通过分析市场数据和行业趋势，提出相应的投资策略和风险防范措施。这个项目不仅提高了我的团队合作和协调能力，也增加了我在金融产品分析方面的经验。

第三段：从实习过程中获得的收获（300字）

通过这次实习，我不仅对金融市场和金融产品有了更深入的了解，还培养了自己的实际操作能力。在实习的过程中，我了解了金融风险管理的重要性和复杂性，以及在高风险环境下如何做出决策和应对挑战。我学会了使用各种金融工具和

软件，熟悉了多种金融产品的具体操作和市场规则。同时，我也加深了对团队协作的认识和理解，通过与团队成员的合作，我学会了如何分享想法和协调资源。这些经验不仅对我今后的职业发展有着重要的影响，也为我提供了宝贵的实践经验。

第四段：总结实习的意义和影响（200字）

金融学实习是我在大学学习过程中最有意义和影响力的一段经历之一。通过实习，我不仅扩展了自己的知识面，还提高了自己的专业能力。在实习的过程中，我发现金融行业需要对市场和产品进行准确的分析和评估。与此同时，团队合作和沟通能力也是金融专业人士必备的素质。通过实习，我深刻认识到金融专业需要专业知识和实践能力的结合，以及团队合作和沟通的重要性。我相信这些经验将对我的未来职业发展产生深远的影响。

第五段：对未来的展望和期望（200字）

通过这次实习，我对金融行业充满信心，并对自己的未来有了更明确的规划和期望。我决定继续深造，并致力于成为一名优秀的金融从业者。为此，我计划在毕业后继续学习金融相关的专业知识，并参加一些金融职业资格考试。此外，我还希望能够获得更多的实践机会，通过参与各种金融项目和活动，提高自己的实际操作能力和市场洞察力。我相信，通过努力学习和实践，我能够在金融领域取得更好的成绩，为自己的事业和贡献做出更大的努力。

金融实训心得体会篇六

x月x日，我们在指导老师的带领下到_银行_路分行进行专业认识实习活动。

二、实习收获

_银行_分行地处_路，规模并不大，由于只是一个小分行，它主要经营的业务是存款和借贷。本次活动，由指导老师带队，在银行内主要有分行大堂经理_老师为我们介绍本分行基本情况。通过马老师的介绍，我们基本了解本分行的工作流程和业务分类。

(1) 工作流程：第一、需要办理业务人员在本行门口叫号机叫号，叫号机上显示有不同业务的相关名称，需要那类服务，只要轻轻一点，它就会指示你到相应的业务窗口办理相应的业务：第二、到相应窗口办理相应的业务。

(2) 业务分类：本分行主要经营的是借贷和存款业务，按需办理业务人员性质的不同，可分为三类——一个人业务、公司业务、大客户业务。

根据我的观察，这三类业务放在了三个不同的地方，首先在分行门口附近，放的是主要办理公司业务的地方，它是一个开放式的业务办理平台，并没有设置窗口，银行员工可以和公司业主面对面交流，提供全方位服务，据说这是中银的一个创新，赢得了很多客户的好评。

在公司业务相对面稍靠里一点的地方放的是办理个人业务的窗口，窗口一共有三个，中间一个窗口是“_银行绿色通道”，专门为支援玉树抗震救灾准备的。

和个人业务相挨，但在最里面的是专门办理大客户业务的地方，所谓大客户指办理业务款项在50万元以上的业主，此地方分为三个部分——大客户休息室、大客户理财室(大客户和银行经理交流的地方)、大客户办理业务窗口(有银行专职人员为其服务)。

以上是有关本分行的基本情况。在大堂经理介绍完分行基本情况后，我们作为一个将来要参加银行工作的人，向大堂经理询问了一些有关_银行的问题，问题主要有：

(2)b同学：马老师，银行卡主要有几类？马老师：银行卡主要有三类：借记卡、贷记卡(信用卡)、准贷记卡；所谓借记卡，就是可以提前透支的卡，卡额为10000元，必须在钱透支后50天内还完；贷记卡就是通常大家所熟知的信用卡，可以用来存款取现金和刷卡；准贷记卡是一类集合了借记卡和贷记卡功能为一体的银行卡，即既可以透支，也可以存款和取现金，还可以刷卡。

(3)c同学：马老师，作为银行的一名员工，你觉得员工之间的竞争是什么？马老师：我觉得的竞争还是自身的服务水平以及销售技巧(营销技巧)，我们每年都要参加好多的业务培训，相应资格证考试等等，所以我感到压力也蛮大的。

(4)d同学：马老师，_银行作为一个独立的银行，它有什么特色？马老师：_银行作为一个独立的银行，它的一个特色是发行了一款专门针对女士女士的信用卡，此卡可以透支，卡额10000元，必须在透支后56天内将所透支额补上，此卡还提供女士保险，主要是购物方面和疾病方面，如果你买东西遇到假货，可以拿着发票到中银相关部门，它可以对你的损失进行理赔，以减少你的损失，此外它还会为女士提供全面的消费报表，能让你清楚的看到你把钱主要花在哪些方面，通过对比，对女士的合理消费观念的培养也有一定的好处。

(5)e同学：马老师，信用度是怎么测得？马老师：信用度主要从两个方面测；第一、贷款是否按时还？第二、银行卡透支后是否按时将透支的钱补上？如果你没有和银行发生任何相应的业务，那信用度就无法测。

(6)f同学：马老师，贷款的时候，银行会看你那方面的情况？如果是一个刚刚毕业还没有工作的大学生呢？马老师：贷款时，银行主要看：1)个人信用记录；2)个人近三个月的收入状况；3)个人就业公司的运行状况。如果是刚毕业的大学生，没工作，要贷款，就得看监护人的上面三种情况，若没监护

人，那就只能申请创业基金，否则就带不了款。等等。

四、业务介绍

(一) 公司金融业务

1. 存款业务

_银行积极应对资本市场快速发展对人民币公司存款业务的冲击，大力发展人民币公司存款业务。

2. 贷款业务

_银行继续强化贷款结构调整，加大对重点支持类行业的投入，实现信贷资源优化配置。

3. 金融机构业务

_银行注重与金融机构的全面合作，通过互荐客户、资源共享和共同开发新产品，为客户提供更加全面的服务。

_银行亦通过纽约、法兰克福和东京分行进行美元、欧元和日元清算，上述分行和新加坡分行均为当地一级清算银行。

4. 国际结算及贸易融资业务

国际结算业务是_银行优势业务。_银行加强境内外机构联动，实现国际结算及贸易融资业务快速发展。

5. 其他公司金融业务

_银行提供支付结算业务，主要包括银行汇票、本票、支票、汇兑、银行承兑汇票、委托收款、托收承付、集中支付、支票圈存及票据托管等。

(二) 个人金融业务

1. 储蓄存款业务

_银行顺应个人金融资产保值增值的需要，主动调整经营策略，推进储蓄业务与理财业务的协调发展。

2. 个人贷款业务

_银行大力推广“直客式”营销服务，推广并完善在线集中审批系统。

3. 个人中间业务

_银行个人中间业务包括：本外币汇款、个人结售汇、外币兑换、代理

4. 保险和基金业务、代收付业务等。

个人结售汇和个人国际汇款业务是_银行传统优势业务。_银行不断扩大结售汇业务受理网点，加强与国际汇款公司的合作，增加了外汇业务来源。进一步细分个人外汇业务市场，将众多的外汇产品整合为“一站式”服务，创建了“中银汇兑”品牌。

_银行紧紧抓住资本市场快速扩容、各类新兴投资产品迅速发展的好机遇，大力发展基金代销、代理保险等业务，实现了代理业务收入跨越式增长。

5. “中银理财”服务

_银行积极拓展个人理财业务，致力于“中银理财”专业化建设。统一标准的理财中心已达366家，并拥有1,000余家理财工作室及众多的网点理财专柜，形成了广泛覆盖、多层次的个人客户理财服务渠道；组建了一支由200多名理财投资顾问

和2, 500多名理财经理组成的专业化理财队伍, 向客户提供投资理财方案和投资理财系列产品等专业化服务;在境内主要城市机场开通“中银理财”贵宾专享通道, 进一步完善“中银理财”客户增值服务体系。

6. 私人银行业务

_银行为个人金融资产在100万美元以上的高净值个人客户提供私密、专享、创富、高质量的服务, 成为_银行个人金融业务新的发展平台。_银行私人银行客户及管理资产快速增长, 先发优势明显。

7. 银行卡业务

_银行继续加大银行卡产品的研发、营销、服务和系统建设力度。

8. 金融市场业务

_银行金融市场业务主要包括: 本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。_银行主要通过在上、_等设立的五个交易中心经营资金业务。

(三) 全球投资

1. 银行全球投资主要包括外币投资和本币投资。

_银行外币投资主要包括政府债券、机构债券、信用债券、住房贷款抵押债券(mbs)资产抵押债券(abs)货币市场资金拆放等。

2. 全球交易

_银行交易主要分为自营交易、做市报价交易和相关代客交易。

在做市报价业务方面，_银行强调业务发展与市场流动性风险控制平衡，在银行间市场，_银行保持了在结售汇、贵金属、人民币债券及人民币掉期业务的地位。

在代客交易方面，_银行积极把握人民币利率上行以及汇率波动加剧的市场时机，加大了对远期结售汇、人民币结构性利率掉期等保值类工具的推广力度，带动了非利息收入的增长。

3. 资产管理

_银行本外币结构性理财推出331款产品。人民币资产管理推出16期8款产品。

4. 债务资本市场

_银行进一步优化客户服务，于年内推出了融资顾问业务。

5. 基金代销与托管

_银行紧紧抓住资本市场快速发展的有利时机，大力拓展基金代销、托管和年金、社保、保险□qdii□qfii□信托、专户理财、直接投资基金等各类资产托管业务，同时加强风险管理和内部控制，不断提升代销和托管业务的信息科技水平和服务质量，实现了基金代销与托管业务的持续、快速增长。

6. 企业年金管理

_银行于20_年成功获得了企业年金账户管理人资质，具备了账户管理人和托管人双资质，为企业年金业务发展创造了有利的条件。

(四) 中银_业务

1. 代理业务

中银_持续优化股票业务服务平台并提升服务水平，代客买卖股票业务表现突出。此外，新推出的私人配售服务亦受到客户欢迎。

2. 地区的人民币业务

中银_获得中国_银行授权继续担任_银行人民币业务的清算行。并继续拓宽服务范围，积极推广人民币综合理财服务。20_年，配合_获得发行人民币债券的机遇，中银_陆续成功担任国家开发银行、中国进出口银行和中国银行发行的人民币债券的联席牵头行及簿记行和配售银行之一，进一步巩固市场地位。

3. 资金产品业务

包括结构性票据和股票衍生权证产品，以及中国合格境内机构投资者(qdii)产品。新产品获得客户欢迎，销售成绩理想。20_年，中银_进一步扩展了现金管理的服务平台，为重点客户提供量身定做的现金管理服务。

4. 中国内地业务

中国内地业务方面，中银香港在积极发展自身业务的同时，继续与_银行发挥联动效应，双方通过相互的业务转介，互利共赢。

(五) 投资银行业务

1. 业务经营

中银国际全力推进“商人银行”发展战略并取得突破性进展，产品线持续拓宽，服务品种不断增加，战略转型成效显著，与本集团的业务联动日益密切，核心竞争力与品牌知名度与

日俱增，在动荡加剧的资本市场和日趋白热化的市场竞争中创下公司成立以来的经营业绩新高。

2. 承销与财务顾问

中银国际以全球协调人、账簿管理人、保荐人或牵头经办人的身份成功完成了多个上市项目的公开发售工作。按照承销额计算，中银国际在_行政区20_年新股承销榜上蝉联第三名。

3. 证券销售交易

中银国际建立了全球化的机构客户网络。得益于_行政区和内地资本市场的迅速发展，中银国际在股票销售及交易市场继续保持旺盛的增长势头，中银国际与中银香港通力合作，通过其广阔的分销网络加强证券销售及交易业务。年内跻身港股现货市场交易量前三名。

4. 定息收益

中银国际于20_年以安排行、联席全球协调人和簿记行等身份成功在香港为多家企业及金融机构发行债券(包括人民币债券)，并在_集团的首次海外债券发行中首创了债券连接期权证的产品结构，荣获《亚洲货币》杂志颁发的“20_年度高收益债券奖”。

5. 资产管理

_国际旗下合资的资产管理公司-中银保诚的业务继续保持香港市场前列，20_年管理的总资产增至433亿港元，较上年上升51%。中银保诚在_联交所主板推出了第一只以沪深300指数为标的境外交易所买卖基金产品，引起市场的广泛关注。

6. 直接投资

20_年，_产业投资基金成功参股包括_钢管集团等数个大型项目，在人民币产业投资基金领域继续保持优势，并荣获《亚洲资产管理》杂志颁发的“20_年度中国创新产品奖”。

7. 杠杆及结构融资

_国际致力于为客户设计和提供高质量的融资策划方案，专注于财务顾问、过桥融资、杠杆融资、结构融资等服务，为杠杆收购、企业重组、策略性并购、项目建设及其他投融资活动提供资金支持。

8. 私人财富管理

_国际密切关注亚洲财富管理市场的发展趋势，20_年在_组建了私人财富管理部，向拥有高资产净值的合资格个人客户提供全面投资咨询、证券买卖、资产组合咨询以及一系列量身定制的产品和服务。

9. 中国内地业务

_国际通过_国际证券经营内地业务。_国际证券主要经营证券发行、上市保荐与承销业务，证券经纪业务，债券自营业务，证券资产管理业务，证券投资咨询(包括财务顾问)业务等，在中国内地17个主要城市设有20家营业部。_国际证券是内地主权政府债券及中国公司及金融机构债券的承销商。20_年，以中国主权政府债券和政策性金融债券承销份额计算，_国际证券在内地券商中蝉联第一。

五、实习心得

关于本次实习，我觉得它对于我们的收获并不是对中银的业务有多深的了解，而是我们作为一个将来也许会投身银行工作的将来人了解一下银行的环境，银行的业务配置以及作为一名员工自身方面需要注意点什么，有哪些要求，看看银行

到底是怎么运行的，因为我们毕竟是新生，说的太详细了也记不住，再一个银行员工也没有那么多时间和精力来给我们讲解，这样也会影响银行的正常工作，这就好比一名新员工刚到银行，会有专人带你熟悉环境，而具体操作则靠你自己，他们并不会直接告诉你，所以我认为这是一件看似非常普通但对我们意义重大的实践活动。

金融实训心得体会篇七

金融实务模拟是一门研究现代金融理论和金融务实的应用经济科学。金融实务模拟的基本特征包括：理论性、实务性、政策性和操作性；金融理论有货币理论、信用理论、风险理论、创新理论四大理论体系；金融实务有金融机构、金融市场、金融工具、政府管理四大操作体系。

金融是商品经济发展的必然产物，表示所有货币与信用关系的总和。金融随着经济社会和商品货币信用的发展而发展；同时又对经济社会的发展产生重要作用。在现代经济条件下，现代金融已经成为现代市场经济的核心。

在学习金融实务模拟的过程中，我学到了有关商业银行各方面业务的知识，包括：商业银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的我尽自己所能努力的吸收老师教授的内容，以更好的理解和掌握相关知识。现将我的感受和体会总结如下：

1. 信贷管理

众所周知，信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是商业银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较

全面和透彻。

2. 票据业务

票据分为汇票、本票、支票。老师从各种票据的定义着手，分别阐述了各种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3. 零售业务

师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4. 国际业务

国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。国际业务非常复杂，但这门课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

作为金融专业的学生，金融实务模拟课程让我们有机会学习银行内部的一般操作。初步了解并掌握商业银行个人储蓄业务、流程及操作，有利于毕业后的我们以后能更加和谐的融入社会。

金融实务模拟涵盖了银行体系各项日常业务操作，不但表述了商业银行的业务流程，还体现了现代商业银行的管理体系，该系统在实验过程中涵盖了大量的专业理论知识，让我们能学以致用，在学习中消化业务，在业务中消化知识。

经过这个课程的学习，我了解了银行业务运作的基本流程，

加深了对商业银行经营管理实践的认识，培养我们运用所学知识综合分析和解决实际问题的能力以及实际操作能力，使我们具有较高的业务素质，并且使理论结合实际，增强课程教学的实战效果，满足应用型人才培养要求。学习金融实务模拟要与现实相结合，经常阅读报刊、关注新闻，关心时局和经济金融问题特别是热点问题，激发学习的热情和兴趣，带着现实中的问题来学会事半功倍。带着这些问题来学习货币、信用、商业银行、中央银行、货币供求和货币政策等内容，就有助于理解所学内容，也能解释现实问题。在这个高集中的信息集中的时代，网上业务极大的提高了业务办理的效率。我们初步了解了日常的工作的流程以及相关的一些概念，但是我们深知有很多知识我们并不太清楚，这些都有待在日后的日子慢慢学习，相信以后会取得更大的成果。

带来不同的感受和体会，这才是真正地做好它，做懂它。我们在往后的工作中也应该力求做到理论联系实际，将知识应用到实践当中，用实践来检验真知；同时，要时刻锻炼自己的细心、耐心和恒心，要认真负责，切忌粗心大意，马虎了事，心浮气躁。

总之，我们应该努力提高自身素质，不仅仅是完成我们的课程，还应该学会提出问题、深入思考研究问题以解决问题。在课程学习中应该努力把所学的基本理论和分析方法运用于信贷业务管理，通过对行业信息、政策信息、银行贷款信息的分析，结合企业客户的财务状况、非财务状况、企业贷款或授信额度的分析，充分调动已学的宏观经济学、微观经济学、会计学、等多学科知识储备，锻炼自己从事银行管理的实际分析、管理、操作能力，强化风险收益意识，增强对银行业信息系统管理的认识和重视。我想这门课程的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。通过这门课程的学习，配合老师课上的讲解以及额外给我们补充的知识，我对商业银行的业务有了更深入的理解，并且能够做到学以

致用，实在是获益匪浅。

金融实训心得体会篇八

各大金融机构对实习生的需求日益增加，因为实习生可以为公司带来既新鲜又有价值的想法和创新。作为一名金融服务实习生，我有幸能够在一家知名金融公司实习，获得了许多有关金融服务和行业的知识和经验。在这篇文章中，我想分享我的心得和体会。

第二段：证明实习的必要性

金融服务是一个高度技术化、变化快速的领域。学校的金融课程涵盖不了所有的实践和技能，只有亲身体验才能真正理解。通过实习，我学习到了许多概念和知识，这些知识在课堂上是很难理解的。同时，实习也让我了解了真实的金融服务流程和金融服务机构的运作模式。这种亲身经历对于我的职业规划也很有帮助。

第三段：提高职场素养

金融行业要求员工具备高素质的职场素养。实习是提高职场素养的绝佳机会。在实习期间，我学习了如何与不同级别和背景的人员进行有效沟通。我学会了如何在高压环境下应对挑战和解决问题。我也学习到了如何跟进客户并维护客户关系。这些都是我未来工作所需的宝贵技能和经验。

第四段：拓展交际圈子

金融服务实习生可以通过实习机会参加一些业内会议和活动，认识更多的人。在我的实习期间，我认识了来自不同国家和背景的人员。这些人员有丰富的经验和知识，跟他们交流和共事可以让我更广泛地了解金融服务行业和市场。我还可以从他们的职业培训和发展经验中受益，有助于我在未来实现

自己的职业目标。

第五段：总结

在实习期间，我学到了许多知识和技能，提高了职场素养，拓展了交际圈子。这些都是我未来发展的宝贵资产。此外，实习也让我更清晰地了解自己的职业目标和方向。我相信，实习对于每个想在金融服务领域工作的人来说都是一个非常重要的经历。我也希望更多的年轻人能够通过实习走进金融服务行业，拓展自己的视野，提高职场素养。