

# 理财实训心得体会 秘书实务心得体会 共(优秀10篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 理财实训心得体会篇一

为了提高我市应对突发事件的能力和应急管理干部的综合素质，进一步提升我市应急管理工作水平，经市政府同意，我市于七月十八日至二十二日在广州天麓马术俱乐部举办了为期5天的全市企业领导应急管理培训班。培训由“第一反应”应急管理教官团队进行授课及指导演练。下面谈谈个人体会。

程中发挥着领导、组织、指挥、协调等功能，公权力介入突发事件的应对。

项预案，要按照总体应急预案的要求，做好纵向和横向的协同配合工作。健全应对突发公共事件的组织体系，明确各方面职责，确保一旦有事，能够有效组织，快速反应，高效运转，遇事不乱。第五，积极开展应急宣传培训。利用多种方式，广泛宣传相关法律法规和应急预案，特别是预防、避险、自救、互救、减灾等知识，增强公众的危机意识、社会责任意识，提高自救、互救能力；深入开展应急专题培训，特别要加强对公务员进行专题教育及应对和处置突发事件的培训，全面提升应对管理水平。

质的应急管理体系也成为可能。第三、稳定社会并动员社会

参与危机救治。公共危机造成的最大危害在于社会正常秩序遭到破坏并由此带来社会心理的脆弱，所以保持稳定的社会秩序，保持原有的社会运行轨迹是首要的选择。在此过程中，信息公开是非常重要的。同时，需要动员社会力量参与，一方面可以缓解危机在公众中产生的副作用，使公众了解真相，祛除恐惧，消除伴生流言、恐慌等副效应，起到稳定社会、恢复秩序作用；另一方面可以降低政府处理成本。

应对突发事件跟我们每一个人都息息相关，涉及到我们每一个人的切身利益，是大家共同的事情。只有政府与公众都履行了自己的职责，充分做好了预防、应对和处置各类突发公共事件的思想准备、组织准备、物质准备和技术准备，建立健全了社会预警体系和应急机制，提高了预防、应对和处置突发公共事件的能力，我们的社会才能变得更加安定、和谐美好，广大人民群众生产生活才能平安幸福。

珠海水务集团有限公司 赵拾周二〇一一年七月二十八日

## 理财实训心得体会篇二

理财是现代人很重要的一门课题，尤其对于现在社会来说，不会理财简直生活不下去。市面上开了许多理财课程，但我觉得这那并不一定适合每一个人，不是照着那张标准表格来花钱就是最有效的理财方式，而要找到最能够与自己的购物喜好平衡的才是最好的。

相信每个人心理都有如何管理钱财的底，不过这究竟是不是最棒的理财知识，还得经过些考验才行呢！我是个对于钱还蛮大方的人，该花一定花，然而该省的也绝对没乱花，对于这点我还是有信心的。

对某部分的人来说，关于吃的花钱绝不手软，认为满足自己的五脏庙就是生活的一大享受；而某些人则是注重外在的装扮，对于衣着非常讲究；还有一种则是食物能吃就好、衣服能穿就

好、手机能打就好、房子能着就好的人，这种是最能够存钱的一种人，但相对的生活乐趣也失去了。

在我的理财观里，我会在买东西时挑我喜欢的东西，也许价格贵了一些，但绝对用很久，不会喜新厌旧，毕竟选自己要的会更懂得珍惜。我还有一些习惯，跟朋友出去时绝对不会让朋友替自己出钱，有时帮朋友物了些小钱也不会讨回来，在我眼里，这不是炫富的作法，因为对我来说朋友是无价的，无需计较。

用对方法管理自己的钱财，适时的花、适时的省，这就是我的理财观，我才希望被别人误认为是个小气财神喔！

## 理财实训心得体会篇三

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，不仅仅是解决燃眉之急的金钱问题而已，也就是个人一生的现金流量与风险管理，每一个人一出生就需要用钱(现金流出)，也需要赚钱来产生现金流入。因此不管是否有钱，每一个人都需要理财。理财也涵盖了风险管理。因为未来的更多流量具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入(收入中断风险)或现金流出(费用递增风险)。

个人理财就是消费者确定自己的阶段和投资目标，审视自己的资产分配状况及承受能力，调整资产分配和投资情况，以实现个人收益化。直观的说，理财便是如何将投资与消费协调得更适合自己。

### 二、大学生的理财现状

#### (一)收入状况

大学生在收入状况上来源渠道狭窄，经济不独立。开销来源

大部分由父母提供, 家庭支持是大学生花销的首要来源, 奖学金、助学金、兼职收入、投资收益和社会捐赠等也是大学生的收入来源。

大部分的学生平时大部分零用钱来自于父母, 有一小部分的学生靠父母供给的同时, 自己通过兼职和奖学金填补自己的零用钱, 只有极少的同学很少或者基本不向家长索取零用钱。

## (二) 支出状况

小。从大学生消费与家庭状况的关系来看。家庭条件较好的学生由于没有资金紧缺的烦恼, 理财意识较差, 因此消费支出过大且消费结构不合理, 主要消费为应酬消费和奢侈品消费, 浪费现象严重。而家庭条件较差的学生则有较强的理财意识, 消费较少且合理, 主要消费为基本生活消费和学习方面的消费。

## (三) 消费结构

大学生在消费结构上主要表现为消费项目中精神文化消费缺失, 消费结构不够合理。日常消费中最多仍是食物和交通等消费项目, 服装、化妆品、零食等消费占了很大一部分, 然后依次是娱乐、学习和通讯。在月末出现过入不敷出的学生有很多。造成这一现象的原因, 主要是部分盲目追求品牌, 一套服装少则几百, 多则过千, 使得各种服饰、化妆品消费成为个人消费大项; 而不少男生喜欢打网游, 购买游戏点卡和寝室上网费用在个人消费中占很大一部分。此外, 学生在休闲娱乐、人际交往、恋爱等方面也常常出现超支现象。

## (四) 理财意识淡薄

大部分大学生对理财的概念十分模糊, 认识度集中在低层次, 很多同学的对理财的概念停留在报纸杂志上看到的“理财”二字, 认为理财是有钱人的事, 因此跟每个月拿生活费的大

学生没关系;认为理财就是投资,买股票、买基金;也有同学认为每个月的生活费仅仅够花用,哪里来的钱去理财。

### 三、大学生理财存在的问题

1、经济来源较单一,资金来源几乎完全依赖于父母,没有完全自主地经济权。只有少数学生的收入是靠勤工俭学、依靠各种投资活动、国家“三金”以及其他途径提供。由此可见,大学生的经济来源比较单一。

2、消费结构不合理且非理性消费严重,支出没有计划,主观随意性很强!主要表现为:不合理的资金结构安排,人情消费、恋爱消费过大,而学习消费过少;消费不理性,容易被广告或促销蒙蔽双眼,出现非理性消费。大学生中很少有同学有记账的习惯,这导致学生每月收支不平衡,月末时往往捉襟见肘,入不敷出,出现“经济危机”。

3、理财知识缺乏,存在不少理财误区,现在大学生一听到理财,就会跟投资工具如股票、债券、基金联系在一起。但往往对于其涉及的一些专业术语和具体操作存在着困惑,例如进行股票投资时如何到证券营业部开户、交易。缺乏对高风险金融产品的认识,甚至有大学生借钱炒股,很容易血本无归;理财方式单一,大学生最为偏好的理财方式是储蓄,除了将钱活期存在银行卡里,几乎不考虑其他的理财方式,保守且单一;没有正确的理财习惯,很少有大学生有记账的习惯,消费随意性很大,没有计划。

### 四.大学生理财的重要性

接触并解决个人理财问题的时期。对于成长中的大学生来说,学会理财和消费,不仅仅是学会如何用钱的问题,其中包含了多方面的教育内容和多种能力的培养,关系到大学生的健康成长和全面发展。理财教育不是可有可无,而是越早越好。对大学生进行理财教育,对于个人、家庭、社会、国家都是

一件大事，是重中之重。因此，大学生不但要树立正确的世界观、人生观、价值观，更要树立自己的理财观养成良好的理财习惯，加强自己的理财意识。

## 五、大学生理财规划

人生需要规划，钱财需要打理。大学时代是人生观念、生活技能形成和养成的重要时期，是理财的起步阶段也是学习理财的黄金时期。理财能力是一个人得以生存不可缺少的一部分，也是素质教育不可忽视的一项重要内容。对我们大学生来讲理财知识并不是纸上空谈而是充斥在我们的生活中的各个地方。上了大学后我们手里的钱多了起来，怎么样更好的利用有限的钱成了我们最关注的问题。

那么我们也应该懂得怎样增加收入和学会理财，对于大学生来讲，理财的核心就四个字：开源节流。下面是我总结了一下我们可以在大学期间实施的方式：

### (一)、开源

1、学会兼职，兼职是一项不需要预付任何资本的纯增值方式，而且几乎没有什么风险性。找一份合适的校外兼职，会进一步扩充自己的财务本金。这种理财“增值”方式，应该成为我们大学生理财的一个重要组成部分。合理利用自己的时间，利用课余时间去做，即锻炼自己，又能获得金钱报酬。

2、通过申请国家助学金，减轻家庭的经济负担，也为自己获得一定的资金来源。还可以申请助学贷款，不仅能减轻家庭的经济困难，还能锻炼学生自立自强、诚实守信。目前，只要勤奋学习就有机会获得奖学金，甚至可以满足大学学费的支出。

3、将一些暂时不需要的钱由活期转为定期，获取更高的利息！但是相当部分的大学生没有良好的储蓄习惯，当月末时学

生往往发现自己的消费已经超出其计划。即使每月零用钱略有结余的学生，由于事先没有良好的规划，往往让该节余的资金不知不觉地溜走，更谈不上“化零为整”的储蓄习惯。

4、有效利用“跳蚤市场”，“跳蚤市场”现在国内大学里普遍存在了，即将毕业的大学生可以把桌子脑低价卖给刚进校门的师弟师妹，而刚进校门的大学生其实也在“市场”的讨价还价中学到一定的“节流”知识。提醒大学新生，这些大型的校园二手交易活动可不要错过。你在那里可以“淘”到大量的旧书、磁带□cd□自行车，甚至电脑。当然，有朝一日等你成了毕业生，你也可以在那里把你的旧货卖个好价钱，让它们继续“发挥余热”。

5、学会投资，为今后的个人理财“投石问路”。虽然大学生做投资具有一定风险，但作为一种大胆尝试，能为今后的个人理财起到“投石问路”的作用，对于我们理财意识的扩展有着积极的意义。例如有学生利用网络平台网上开店，进行电子商务实践，想利用课余时间赚取一定生活费。不过大学生投资需谨慎，不是只有投资股票、网上开店才是一种理财。学生对自我知识的完善、性格培养等教育投资才是真正的投资。

## (二)、节流

记帐簿，抽空整理一下，就可以掌握自己的收支情况，做到量入为出，这样对自己每笔资金的去向有一个详尽的记录，养成良好的记帐习惯，同时为自己每个月的开销编制预算，从而保证不会发生月初“富翁”月底“负翁”的情况。在每月前合理安排好自已的支出，不在月末出现“经济危机“，争取每个月有所结余!对于大学生，养成良好的记账和编制预算的习惯，不但可以培养他们合理的消费意识，还可以培养他们的耐心、恒心和自信心。每月对自己的消费情况进行记账，当发现预算超过月可支配额度时，应该考虑哪些钱可以压缩或者不必要开支的，尽量做出合理安排。对于没有记账

习惯的同学来说，预算就更显得重要了。因此只要养成了记账的习惯，你就跨出了理财的第一步。

2、遵守一定的生活消费原则。追求吃要营养均衡，穿要耐穿耐看，住要简单实用，行要省钱方便。钱要花在刀刃上。如今我们大学生大多不考虑家庭也不顾虑未来，很多人都是左手进右手出。这其实是不可取的，要知道由俭入奢易，由奢入俭难！作为学生，应该把钱花在必须花的方面，而且花钱时不要一味追求档次讲究攀比，不要动不动就吆五喝六去小餐馆撮一顿。更多地应考虑所购物品的性价比和自己的承受能力。

## 结束语

重在日常生活中养成正确的理财习惯。将直接影响大学生未来的生活方式甚至生活态度。大学生仍然是社会上的高知识群体，在拥有“知识财富”的同时，也要有市场意识，在实际生活中逐渐学会“理财”，学会把知识变成财富和管理财富的技能。理财高手，往往都是心思缜密，懂得筹划的人。相反，那些理财不当，花钱如流水的，则往往缺少宏观的计划。大学时代是赚取人生中第一桶金的时候，在此阶段，如果能够养成一些较好的理财习惯，掌握一些必需的理财常识，往往可以受益终生。

## 理财实训心得体会篇四

奋斗一世，10万是道坎，也是一道值得纪念的里程碑，希望通过大家讲述自己第一个10万的攒钱心路历程，给还在攒钱路上披荆斩棘的朋友一些经验和方法。

很多人不明白，一个女人为什么要那么努力去拼搏，迟早不是要结婚生子，选择一座城，守着一个家么？说实话，是，这是个每个女人的宿命，但是，同样是女人，同样是结婚生子，努力拼搏和随波逐流，无论是眼界和生活，一定会有根



本区别的。《离婚律师》中有句经典的台词：我努力的工作，奋力的赚钱，为的就是当站在爱的人身边，不管他富甲一方，还是一无所有，我都可以张开手坦然的去拥抱他。他富有我不觉得自己高攀，他贫穷我们也不至于落魄。我可以爱自己所爱的人，做自己想做的事。

这就是一个女人努力的意义，努力赚钱为的是以后，没人能用钱砸的你泪流满面，也不会为了钱能解决的事而委屈自己。

最近很多人在问，收入一般，不知道如何攒钱，或者是收入稳定，却总是月光，看着别人10万、20万的攒，羡慕不已。其实，谁的人生中第一个10万，都不是大风刮来的，都是通过自己的努力，合理的投资而得来的，下面，给大家汇总了几位财蜜的攒钱经验之谈，看看她们的第一个十万，是如何达到的，在攒钱的路上，她们有什么好的建议和方法：

我刚毕业那会曾畅想过，3年内存到人生第一个10万，多拉风啊，而现实是残酷的，我毕业出来工资才1500，包住和一工作餐，拿了一年，第二年涨了300元，1800元，但社保个人部分要自己交了，算下来和第一年相差无几，第三年再怎么给我涨个300元也有2100了吧，苛刻的老板给我涨到了20xx元，就这样的前三年，我第一年存下来了7200元，第二年攒下来1万，第三年攒下6000多，这些数字全是我自己翻以前的账本得来的，3年我就攒下来2万3多点，一开始什么都不懂，也不会想着开源，只会定存。

第一，我一直坚持记账，读书的时候记在本子里，出来工作后记在电脑里，现在记在手机里，从未间断过。

第二，我在毕业后就开始关注各种理财论坛，人生的第一次开网银，第一次办信用卡，第一次买保险都是在这些论坛或得到大神的指点或照着画瓢自己摸索出来，要敢于尝试。

第三，我真的觉的一开始的起点低没关系，要相信，经过自

己的努力肯定会获得自己想要的'生活，什么时候都别放弃，在人生积攒了第一个10万以后，我跳槽了，有了前面6年的积累，厚积薄发。

四，我觉的能认识到志同道合的朋友在这条理财路上一起走是最大的幸福，最好的财富，我们都知道，很多时候我们也想坚持做一些事情，但总会被身边的人不理解不支持甚至是嘲笑和打击，但在这里，我们的目标都是一致的，做一个财女，早日实现财务自由，我们之间没有隔阂，为了一个共同的目标，我们一起前进！

## 理财实训心得体会篇五

我叫\_\_\_，于200\_年毕业于\_\_\_大学\_\_专业，曾经在\_\_证券任投资顾问一职。\_年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

### 一、树立正确的工作理念，早日进入角色

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够

高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

## 二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在\_\_市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

## 三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。

这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

## 理财实训心得体会篇六

许多人，尤其在中国，不敢投资理财，因为传统保守谨慎思想的束缚以及个人缺乏勇气的秉性。在他们看来，只要能够保住当前所拥有的财富，便感到十分知足。今天小编为大家带来的是理财心得体会，供大家阅读。

### 理财心得体会一

一直以来对股票持有极高的兴趣，虽然我学的也是经济，却没有开证券这门课，今年选修了股海冲浪这门课，终于揭开了股票的神秘面纱。经过一个学期的学习，我对股票有了比较基础的认识，也获得了很多心得体会，主要在两个方面，一是信息收集，二是风险控制。

投资者要注重信息的收集，毕竟股市的风云变幻和国家政策、企业活动有着直接的关系。

第一，从国家的经济政策取向中寻找投资的机会。国家政策的变化引起股市波动，如利率的调整，印花税的收取等。这些都会影响你的投资方向和投资收益。

第二，正确的分析新闻发言人的话。这其实也是国家政策的一部分，但更多的时候新闻发言人或是领导的话并不是十分确定的，却指出了未来的政策方向，因此也有引起投资者预期变化，从而影响股市。

第三，注重上市公司的财务报表，重大新闻事件等，这些都会引起企业股价的变化，如何在变化中取得收益是一门高深的学问。

第四，注重行业动向，自然灾害的发生等。如玉树干旱，使得水利股大涨就是一个很好的例子。

根据市场环境和自身经济条件，投资者要十分注重风险控制。

一要控制资金投入比例。在行情初期，不宜重仓操作。在涨势初期，最适合的资金投入比例为30%。这种资金投入比例适合于空仓或者浅套的投资者采用，对于重仓套牢的投资者而言，应该放弃短线机会，将有限的剩余资金用于长远规划。

二是适可而止的投资原则。在市场整体趋势向好之际，不能盲目乐观，更不能忘记了风险而随意追高。股市风险不仅存在于熊市中，在牛市行情中也一样有风险。如果不注意，即使是上涨行情也同样会亏损。

一投资失误，就将损失惨重。

第四，分散投资，规避市场非系统性风险。当然，分散投资要适度，持有股票种类数过多时，风险将不会继续降低，反而会使收益减少。

第五，克服暴利思维。有的投资者喜欢追求暴利，行情走好时总是一味地幻想大牛市来临，将每一次反弹都幻想成反转，不愿参与利润不大的波段操作或滚动式操作，而是热衷于追涨翻番暴涨股，总是希望凭借炒一两股就能发家致富。愿望虽然是好的，但追涨杀跌地结果却是所获无几。

股票研究是一个长久的过程，这一个学期的学习，我也只是懂得了一些皮毛，我还将继续对股票的学习。但模拟和实盘操作时有很大区别的，所以要努力积蓄炒股的资本，真正玩

转股票。

## 理财心得体会二

罗伯特·清崎在《穷爸爸富爸爸》一书中写道：“世界上绝大多数人只懂得为钱而拼命工作，却不学习如何让钱为自己工作。”

诚如所言，大多人都已经习惯地认为只有勤奋努力地工作才能够获得更多的财富，于是他们不分昼夜，拼尽自己的血汗。他们能够以此换得与所付出劳动不成正比的微薄收入，于是他们表示不公，表示不满。事实上，很多身家万贯的人，都未必比他们更为勤奋，可是他们却熟知财富的规律和秘密。

许多人，尤其在中国，不敢投资理财，因为传统保守谨慎思想的束缚以及个人缺乏勇气的秉性。在他们看来，只要能够保住当前所拥有的财富，便感到十分知足。其实他们不懂，财富不增长或者增长缓慢，本身就意味着失去财富。

据西方的经济学者统计，大概西方国家每年的通胀都以百分之二三的比率温和增长，所以那点可怜的银行存款利率根本禁不住通胀率的生吞活剥。而在中国，大家心照不宣的是银行存款利率从来都跑不过cpi的增长率。多少人，辛辛苦苦攒了一辈子的钱，拿出来后却发现自己一生的财富竟然贫乏得如此可怜。其实通货膨胀就像是一只吸血鬼，它会随时榨取我们的财富；当它变本加厉地猖獗时（即出现所谓的恶性通货膨胀），甚至可以让我们一无所有。即使不为了发财，仅仅是为了保护自己的血汗钱，学会如何理财都是必须的。

古人言，知足常乐。那么何者为足？按照财务自由的定义，即被动投资超过了支出时，意味着实现了财务自由。在财务自由的情况下，人们才有生活得舒适和惬意的基础，因为即使什么也不做，也照样可以很安心地生活。

投资的渠道有很多种，如股票、房地产、保险等；投资的方式也有很多种，有的人倾向于保本，有的人铤而走险博取暴利。归根结底由于对投资理财的态度的不同，导致了各种不同的结果。固然，投资理财需要精深的理睬知识技术能力，但是心态和性格也是决定投资结果的重要因素。

在我看来，投资必不可少的态度有：谨慎、果断、勇气。

一夜暴富。他们时常陷入自己的思想陷阱中，过于高估自己的运气，而一旦亏损降临，才恍然大悟，可是为时已晚。

中国有句古话，叫做“留得青山在不愁没柴烧”，对于投资，我们宁可少赚一点，但是绝不以身犯险。即使赚得少，可是本钱还在，有本钱，就有未来。如果用孤注一掷的态度，那么万一剩下个濯濯童山，就再也没机会生起火来了。

其次，尽管谨慎对一个投资者而言至关重要，可是他同样需要果断的性格。有人问孔子：“三思而后行，如之何？”孔子回答他说：“再，可矣。”再，即为两次。谨慎固然可以减少投资者对于未来风险的误判，但是过于谨慎就会变为犹豫不决，当机不能立断，如此一来只会延误时机，错失的出手点。投资市场，尤其是股票市场、外汇市场，都是瞬息万变，有时候稍微错失一点点时机，便再难挽回。举例而论，南京的房地产市场在20\_\_年上半年时还比较清冷，人们还都在考虑未来南京的房市是会涨还是会跌；结果下半年时，南京的房价已经飞涨，几乎连2万以下的房子都找不到。如果投资者能在上半年抓住时机的话，到了下半年的时候已经有了一比不菲的收益了。而到了下半年再考虑去投资房地产，可能房价已经涨到了投资不起的地步。

最后，投资者还需要勇气。这里的勇气，是面对失败的勇气。所谓“常在河边转，哪有不湿脚”，投资活动本身就是风险和收益同在；况且投资市场瞬息万变，没有人能够预估到所有未来经济走势。所以，投资者在准备投资的那一刻起，就要

准备好应对失败。

根据心理学分析，人类有追求完美的倾向，而一旦完美被打破，便有大概率倾向于自暴自弃。一个谨慎的投资者可能在蒙受了损失之后，便失去了惯常素有的理智，反而通过赌博式的方法希望能够一次性将亏损全部赚回，结果就形成了恶性循环。这是缺乏勇气的表现。当一个投资者具有充足的勇气时，一旦蒙受亏损，他会劝说自己保持镇定，依然按部就班，循序渐进地赚稳钱。这种勇气所带来的镇定力，使他可以变得宠辱不惊，始终理性地对待一切走势和布局，保证他在大局上基本稳妥。

缺乏勇气的极端表现是失去财富的人甚至可能放弃自己的生活，放弃自己的生命。本来因为金钱，他们身上有无数的光环和荣耀，生活中有享不尽的惬意和安闲，家庭也足够地富足美满。但是一次投资的失利可能将这一切都攫去。于是，缺乏勇气的人可能终日饮酒买醉，醉生梦死，甚至可能。其实，金钱虽然重要，但是毕竟是身外之物，生不带来，死不带去。追求金钱本不是生命的目的，追求金钱只是为了让自己让家人更好地活着；可是失去金钱就选择结束生命，这意味着更好地活着是为了追求金钱，这样一来就本末倒置了，那么本来追求金钱的行为还有什么意义。所以，投资一旦失败，同样需要这样勇气，去承认自己失败了这个事实，并且告诉自己，只要生命还在，生活还在继续，就仍然有机会，一切都没有结束。

有人说“性格决定命运”，投资理财就是一个性格的棋盘，有什么样的思想，什么样的境界，就会收获什么样的结果。在学习理财投资的知识技能之前，先培养出自己性格优势，也许更有益处。

理财心得体会三

公司理财是指根据资金运动规律，遵照国家法律政策，对公



司生产经营过程中的资金筹集、使用和分配，进行预测决策、计划控制、核算分析，处理公司同有关个方面经济关系的一系列经营管理工作。它是公司经营管理的的重要组成部分。看看下文公司理财知识点总结分析：

1、如何融资：债券和股票；其实融资是比较难的。不同的融资方式会不会影响公司的价值。

2、融到钱了如何投资：投资项目是否可行；其实整个公司理财主要就是在讲这两个方面，第一个如何融资，公司的资本结构是否影响公司的价值。公司理财的第一原则就是货币的时间价值。因此讲如何投资的时候肯定涉及到两个方面：现金流和折现率。

公司理财总结具有三大特点：开放性、动态性、综合性。

1、现代市场经济以金融市场为主导，金融市场作为企业资金融通的场所和联结企业资金供求双方的纽带，对企业财务行为的社会化具有决定性影响。金融市场体系的开放性决定了公司财务行为的开放性。

2、公司理财以资金运动为对象，而资金运动是对企业经营过程一般的与本质的抽象，是对企业再生产运行过程的全面再现。于是，以资金管理为中心的企业理财活动是一个动态管理系统。

公司理财有这几个特征

主要依据是资金运动的规律和国家的法规政策。在市场经济条件下，随着理财环境的变化，资金运动的形式和状况也随之变化。因此，不断地调整理财目标，改进理财方法，已尽可能少的代价取得资金，合理的运用和分配资金，协调公司相关者的经济利益，对资金的运动过程进行全面、系统、动态的管理。以提高资金的运用效果，实现公司资本增值的化。

对于公司理财，许多人都知道公司理财是公司经营管理的重要组成部分，为了更好地理解公司理财的内容和特点，以股份公司为背景学习公司理财理论与实务知识，可以提高对相关公司的认识和把握公司理财的一般规律，下面我们就围绕这个话题一起来学习了解公司理财。

公司理财从广义角度来看就是对资产进行配置的过程，狭义来讲是效能利用闲置资金，提升资金的总体收益效率。理财不仅在生活中起着重要作用，在公司中更起着重要作用，公司中最重要的就是财务管理，而财务就是围绕着资金，所以说，如果一个人学会如何管理好财务，那么他在生活和工作都会取得很大成就，因此，大学生学习公司理财是非常有必要的我们要学会投资，让钱生钱，所以这就要涉及到怎样选择投资，投资又会带来怎样的风险和收益，我们又要怎样去看待这样的风险和收益。尽量规避风险或者使风险减少，因为我们知道收益与风险对等，风险提高了资本成本。

## 理财心得体会四

### 一、什么是理财

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，不仅仅是解决燃眉之急的金钱问题而已，也就是个人一生的现金流量与风险管理，每一个人一出生就需要用钱(现金流出)，也需要赚钱来产生现金流入。因此不管是否有钱，每一个人都需要理财。理财也涵盖了风险管理。因为未来的更多流量具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入(收入中断风险)或现金流出(费用递增风险)。

个人理财就是消费者确定自己的阶段和投资目标，审视自己的资产分配状况及承受能力，调整资产分配和投资情况，以实现个人收益化。直观的说，理财便是如何将投资与消费协调得更适合自己。

## 二、大学生的理财现状

### (一)收入状况

大学生在收入状况上来源渠道狭窄，经济不独立。开销来源大部分由父母提供，家庭支持是大学生花销的首要来源，奖学金、助学金、兼职收入、投资收益和社会捐赠等也是大学生的收入来源。

大部分的学生平时大部分零用钱来自于父母，有一小部分的学生靠父母供给的同时，自己通过兼职和奖学金填补自己的零用钱，只有极少的同学很少或者基本不向家长索取零用钱。

### (二)支出状况

小。从大学生消费与家庭状况的关系来看。家庭条件较好的学生由于没有资金紧缺的烦恼，理财意识较差，因此消费支出过大且消费结构不合理，主要消费为应酬消费和奢侈品消费，浪费现象严重。而家庭条件较差的学生则有较强的理财意识，消费较少且合理，主要消费为基本生活消费和学习方面的消费。

### (三)消费结构

大学生在消费结构上主要表现为消费项目中精神文化消费缺失，消费结构不够合理。日常消费中最多仍是食物和交通等消费项目，服装、化妆品、零食等消费占了很大一部分，然后依次是娱乐、学习和通讯。在月末出现过入不敷出的学生有很多。造成这一现象的原因，主要是部分盲目追求品牌，一套服装少则几百，多则过千，使得各种服饰、化妆品消费成为个人消费大项；而不少男生喜欢打网游，购买游戏点卡和寝室上网费用在个人消费中占很大一部分。此外，学生在休闲娱乐、人际交往、恋爱等方面也常常出现超支现象。

#### (四) 理财意识淡薄

大部分大学生对理财的概念十分模糊，认识度集中在低层次，很多同学的对理财的概念停留在报纸杂志上看到的“理财”二字，认为理财是有钱人的事，因此跟每个月拿生活费的大学生没关系；认为理财就是投资，买股票、买基金；也有同学认为每个月的生活费仅仅够花用，哪里来的钱去理财。

#### 三、大学生理财存在的问题

1、经济来源较单一，资金来源几乎完全依赖于父母，没有完全自主地经济权。只有少数学生的收入是靠勤工俭学、依靠各种投资活动、国家“三金”以及其他途径提供。由此可见，大学生的经济来源比较单一。

2、消费结构不合理且非理性消费严重，支出没有计划，主观随意性很强！主要表现为：不合理的资金结构安排，人情消费、恋爱消费过大，而学习消费过少；消费不理性，容易被广告或促销蒙蔽双眼，出现非理性消费。大学生中很少有同学有记账的习惯，这导致学生每月收支不平衡，月末时往往捉襟见肘，入不敷出，出现“经济危机”。

3、理财知识缺乏，存在不少理财误区，现在大学生一听到理财，就会跟投资工具如股票、债券、基金联系在一起。但往往对于其涉及的一些专业术语和具体操作存在着困惑，例如进行股票投资时如何到证券营业部开户、交易。缺乏对高风险金融产品的认识，甚至有大学生借钱炒股，很容易血本无归；理财方式单一，大学生最为偏好的理财方式是储蓄，除了将钱活期存在银行卡里，几乎不考虑其他的理财方式，保守且单一；没有正确的理财习惯，很少有大学生有记账的习惯，消费随意性很大，没有计划。

#### 四. 大学生理财的重要性

接触并解决个人理财问题的时期。对于成长中的大学生来说，学会理财和消费，不仅仅是学会如何用钱的问题，其中包含了多方面的教育内容和多种能力的培养，关系到大学生的健康成长和全面发展。理财教育不是可有可无，而是越早越好。对大学生进行理财教育，对于个人、家庭、社会、国家都是一件大事，是重中之重。因此，大学生不但要树立正确的世界观、人生观、价值观，更要树立自己的理财观养成良好的理财习惯，加强自己的理财意识。

## 五、大学生理财规划

人生需要规划，钱财需要打理。大学时代是人生观念、生活技能形成和养成的重要时期，是理财的起步阶段也是学习理财的黄金时期。理财能力是一个人得以生存不可缺少的一部分，也是素质教育不可忽视的一项重要内容。对我们大学生来讲理财知识并不是纸上空谈而是充斥在我们的生活中的各个地方。上了大学后我们手里的钱多了起来，怎么样更好的利用有限的钱成了我们最关注的问题。

那么我们也应该懂得怎样增加收入和学会理财，对于大学生来讲，理财的核心就四个字：开源节流。下面是我总结了一下我们可以在大学期间实施的方式：

### (一)、开源

1、学会兼职，兼职是一项不需要预付任何资本的纯增值方式，而且几乎没有什么风险性。找一份合适的校外兼职，会进一步扩充自己的财务本金。这种理财“增值”方式，应该成为我们大学生理财的一个重要组成部分。合理利用自己的时间，利用课余时间去做，即锻炼自己，又能获得金钱报酬。

2、通过申请国家助学金，减轻家庭的经济负担，也为自己获得一定的资金来源。还可以申请助学贷款，不仅能减轻家庭的经济困难，还能锻炼学生自立自强、诚实守信。目前，只

要勤奋学习就有机会获得奖学金，甚至可以满足大学学费的支出。

3、将一些暂时不需要的钱由活期转为定期，获取更高的利息!但是相当部分的大学生没有良好的储蓄习惯，当月末时学生往往发现自己的消费已经超出其计划。即使每月零用钱略有结余的学生，由于事先没有良好的规划，往往让该节余的资金不知不觉地溜走，更谈不上“化零为整”的储蓄习惯。

4、有效利用“跳蚤市场”，“跳蚤市场”现在国内大学里普遍存在了，即将毕业的大学生可以把桌子脑低价卖给刚进校门的师弟师妹，而刚进校门的大学生其实也在“市场”的讨价还价中学到一定的“节流”知识。提醒大学新生，这些大型的校园二手交易活动可不要错过。你在那里可以“淘”到大量的旧书、磁带□cd□自行车，甚至电脑。当然，有朝一日等你成了毕业生，你也可以在那里把你的旧货卖个好价钱，让它们继续“发挥余热”。

5、学会投资，为今后的个人理财“投石问路”。虽然大学生做投资具有一定风险，但作为一种大胆尝试，能为今后的个人理财起到“投石问路”的作用，对于我们理财意识的扩展有着积极的意义。例如有学生利用网络平台网上开店，进行电子商务实践，想利用课余时间赚取一定生活费。不过大学生投资需谨慎，不是只有投资股票、网上开店才是一种理财。学生对自我知识的完善、性格培养等教育投资才是真正的投资。

## (二)、节流

1、理财就是要花钱有度，合理消费，学会记帐和编制预算，可以有效的控制消费。记帐并不难，只要有恒心，记录下自己每天的消费数额，做一个简单的记帐簿，抽空整理一下，就可以掌握自己的收支情况，做到量入为出，这样对自己每笔资金的去向有一个详尽的记录，养成良好的记帐习惯，同

时为自己每个月的开销编制预算，从而保证不会发生月初“富翁”月底“负翁”的情况。在每月前合理安排好自己的支出，不在月末出现“经济危机”，争取每个月有所结余！对于大学生，养成良好的记账和编制预算的习惯，不但可以培养他们合理的消费意识，还可以培养他们的耐心、恒心和自信心。每月对自己的消费情况进行记账，当发现预算超过月可支配额度时，应该考虑哪些钱可以压缩或者不必要开支的，尽量做出合理安排。对于没有记账习惯的同学来说，预算就更显得重要了。因此只要养成了记账的习惯，你就跨出了理财的第一步。

2、遵守一定的生活消费原则。追求吃要营养均衡，穿要耐穿耐看，住要简单实用，行要省钱方便。钱要花在刀刃上。如今我们大学生大多不考虑家庭也不顾虑未来，很多人都是左手进右手出。这其实是不可取的，要知道由俭入奢易，由奢入俭难！作为学生，应该把钱花在必须花的地方，而且花钱时不要一味追求档次讲究攀比，不要动不动就吆五喝六去小餐馆撮一顿。更多地应考虑所购物品的性价比和自己的承受能力。

## 结束语

重在日常生活中养成正确的理财习惯。将直接影响大学生未来的生活方式甚至生活态度。大学生仍然是社会上的高知识群体，在拥有“知识财富”的同时，也要有市场意识，在实际生活中逐渐学会“理财”，学会把知识变成财富和管理财富的技能。理财高手，往往都是心思缜密，懂得筹划的人。相反，那些理财不当，花钱如流水的，则往往缺少宏观的计划。大学时代是赚取人生中第一桶金的时候，在此阶段，如果能够养成一些较好的理财习惯，掌握一些必需的理财常识，往往可以受益终生。

## 理财心得体会五

投资是一一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，也就是个人一生的现金流量与风险管理。投资活动主体与范畴非常广泛，但目前的理财所描述的投资主要是家庭投资，或个人投资。理财活动包括投资行为，投资是理财的一个组成部分。理财的内容要广泛得多。在理财规划中，不仅要考虑财富的积累，还要考虑财富的保障，即对风险的管理和控制。

如果用战争来表示未来，那么，大学时代就是战前的装备时期，需要多少粮草、武器需要什么装备、需要采用什么计策都要在这个时代做好准备。将来的战争是否能够取得成功，这个时期起着决定性的因素。由此可以看出，深偕个人理财就等于拥有一个“诸葛亮”做军师，能够以最小的力量取得最大的成就。

为什么大学生要学习投资理财?可以这么说，21世纪的中国社会主义市场经济建设将会有长足的发展，大学生作为未来市场经济的直接参与人，必须要具有长远的目光，能够使自己的脚步跟上时代的发展而不被社会淘汰，那么投资理财是大学生必须要掌握的一种生活技能，要实现社会物质财富的极大丰富，那么我们首先就得学会怎样合理利用社会物质财富，只有使社会物质财富在经济生活中不断的运转，那才能够实现我们建设社会主义市场经济的目标。

是一项技能，一项生活的技能，现在不投资，但是现在可以学习怎样投资，也就是假如现在你有一笔钱，你打算怎么样利用它，使它既不被浪费，又能够实现增值。我个人认为大学生很有必要学习这项技能，面对我们当前的金融证券市场的严峻形势，市场迫切的需要真正有知识和能力的投资者和管理者，而我们大学生在将来无疑会在这个舞台上唱主角，这就导致了我们现在必须认真而又努力的学习理财。

在经济迅速发展的今天，作为新时代的大学生，作为一个即将踏入社会的群体，我们有必要培养自己的投资理财意识和



头脑。更重要的是，要掌握各种投资理财的方式和渠道，提高运用技能，合理安排手中的资金，实现自己的短期和长期的经济目标。

大学就读期间，我们应该提早培养起自己的投资理财的习惯，大学生投资理财的方式可以有很多，我们必须结合目前个人自身的情况作出适当的选择，并制定自己的投资理财规划。

要将选择收益较低，并且保本的理财方式，因此它具有相对的稳定性。最后，在通过组合投资中各类项目的比较的同时，可以根据最新的信息，选择其中收益较高的增加投资。

我们当代大学生是未来的社会主义市场经济的参与者和建设者，投资与理财不仅要考虑财富的积累，还要考虑财富的保障，即对风险的管理和控制。要认识到投资与理财的重要性，并在其中不断实现自己的能力与价值，这样才能在以后的人生道路当中发挥应有的作用。

## 理财实训心得体会篇七

回顾过去一年：公司经营走过了艰难的历程，作为财务部主要负责人，没将财务工作进行到位，没有充分有效地去进行财务部管理及协调财务部整体工作，没有充分发挥财务部门在公司管理中的作用，本人深感愧疚，愧对公司领导给予的平台及同事们的热忱支持。深深体会到财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，当好家、理好财，更好地服务企业是财务部门应尽的职责，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面负有很大的义务与责任。现就部门工作总结如下：

### 一、过去的一年中

财务部认真的完成了总经办交办的各项事宜，比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务

资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

## 二、在上年的税务工作

财务部克服了许多困难，通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了\_\_年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局、商务局、经贸局、外管局等各项报表的填制工作。

## 三、分公司财务工作

分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

## 四、在实际工作过程

我们部门时时与销售部颜洪、罗应府进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在刘会琴的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟

通，使工作更能有序地开展。

五、财务部主要现状：

- 2、对日常办公应用软件各功能不掌握，
- 3、专业胜任力不强，
- 4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项，
- 5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大，
- 8、公司各种档案未能健全地进行管理。

六、“一份耕耘一份收获”，针对存在的问题

20\_\_年工作重点将放在加强货币资金、资产管理、财务分析上，使财务工作及时、准确、有效、有用地完成，工作计划如下：

(3)加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

(8)继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

七、思路决定出路，行动决定结果。

今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。

公司理财实习心得体会范文

# 理财实训心得体会篇八

## 浅谈大学生基金投资式理财

摘要：大学生利用节余的生活费和兼职所得的收入投资于股票已经很普遍，也有许多大学生有投资于基金的心理趋向。基金投资的优化选择不仅涉及到一般公众，而且关联到大学生特殊群体的利益抉择。首先介绍了基金投资的基本流程，然后阐述了大学生适合的投资基金和应注意的问题。

关键词：基金投资；基金定投；业务流程；大学生

到了大学校园，大学生们最大的感慨就是闲暇时间明显增多，许多同学便利用课余时间找了兼职工作。有了闲置的资金，如何实现增值成了这些大学生所关心的话题。一些存入银行获得利息，但还有一部分同学选择购买股票、投资于基金等，以期获得更大的增值。基金是长期理财的有效工具，而不是短期投机炒作的发财工具，风险比股票小，收益比银行存款高，比较符合大学生理财的心理需求。

### 一、基金业务流程

#### (一) 开户

投资者可到基金管理公司直销网点办理基金账户的开户手续。开户资料的填写必须真实、准确、完整。

1. 机构投资者应携带以下材料到直销点提交开立基金账户及交易账户申请：企业营业执照正本或副本原件及加盖单位公章的复印件；事业法人、社会团体或其他组织提供民政部门或主管部门颁发的注册登记证书原件及加盖单位公章的复印件；法定代表人授权委托书；业务经办人有效身份证件原件及复印件；加盖预留印鉴的《预留印鉴卡》一式三份；指定银行账户的银行《开户许可证》或《开立银行账户申请表》原件及复

印件;填妥的《开放式基金账户申请表》，并加盖单位公章及法定代表人私章。传真交易协议。

2. 个人投资者应携带以下材料到直销点提交开立基金账户及交易账户申请：本人有效身份证件原件及其复印件；同名的银行存折或金融卡；填妥的《基金账户业务申请表》。

投资者如已开立基金账户，但未在直销点开立交易账户的，还需携带基金账户卡到直销点开立交易账户。在直销网点开立基金及交易账户的投资者必须指定一家商业银行开立的. 银行账户作为投资基金的唯一结算账户，即“指定银行账户”。投资者赎回、分红及无效认(申)购的资金退款等资金结算均只能通过此“指定银行账户”进行。

## (二) 申购

1. 预缴款。(1)投资者申请申购基金，应主动将足额申购资金以“支票结算”或“电汇结算”方式，划入基金管理公司在指定商业银行开立的“基金管理有限公司销售专户”。直销网点不接受除“支票结算”或“电汇结算”以外的其他缴款方式。(2)直销网点的清算账户。投资者若未按上述对应关系划付，造成申购无效的，基金管理有限公司及直销网点清算账户的开户银行将不承担责任。(3)以下资金将被视为无效申购，款项退往投资者的来款账户或指定银行账户：投资者划至资金，但未办理开户手续或开户不成功的；投资者划至资金，但没有使用“支票结算”或“电汇结算”方式的；投资者划至资金，但未办理申购手续的；投资者划至的资金在当日17：00以后到账的；投资者划至的申购资金少于其申请的申购金额的；基金管理有限公司确认的其他无效资金或申购失败资金。

2. 提交申购申请。(1)已开户的机构投资者到直销点办理申购业务应携带以下材料：已填好的《开放式基金申(认)购申请表》，并加盖预留印鉴。基金管理有限公司基金账户卡；同城支票结算的，加盖银行受理印章的“受理回执”复印件；异地

电汇结算的，加盖银行受理印章的“电汇凭证回单”复印件；经办人身份证明原件。(2)已开户的个人投资者到直销点办理申购业务应携带以下材料：本人或代办人身份证件原件(身份证、军人证或护照)；基金管理有限公司基金账户卡；还有同城支票结算的，加盖银行受理印章的“受理回执”复印件；异地电汇结算的，加盖银行受理印章的“电汇凭证回单”复印件；填妥的《开放式基金申(认)购申请表》。

### (三) 赎回

1. 机构投资者：填好的《开放式基金赎回申请表》，并加盖预留印鉴。基金管理有限公司基金账户卡；经办人身份证明原件。

2. 个人投资者到直销点办理赎回业务应携带以下材料：本人或代办人身份证件原件(身份证、军人证或护照)；基金管理有限公司基金账户卡；填妥的《开放式基金赎回申请表》。

## 二、大学生适合的几种投资基金

### (一) 基金定投

对于很多大学生来说，“基金定投”可能还是个新鲜词，但是大家对银行存款“零存整取”肯定不陌生，其实基金定投就是另一种方式的零存整取，不过是把到银行存钱变成了买基金：每月从银行存款账户中拨出固定金额，通常只要几百元购买基金。定投基金不仅可以让你的长期投资变得简单化，减少你在理财规划上面花费的时间和精力，也会减少长期投资的波动。因其方便简单，有懒人理财法之称。

华尔街流传这样一句话：“要在市场中准确地踩点入市，比在空中接住一把飞刀更难”。而如果采取定期定额投资分批买入，就能克服只选择一个时点进行买进和卖出的缺陷，从而可以均衡成本，使自己在投资中立于不败之地。

## (二) 利用信用卡获得基金收益

现在几乎每个人手里都至少拥有一张银行卡，而且大家对信用卡也变的并不陌生，大学生刷信用卡的比率越来越高。据调查，在大学校园里，低年级学生使用信用卡并不普遍，而大三、大四及研究生群体成为持卡一族的速度正在加快。拥有信用卡后，一部分学生有意识地成为了消费活跃群体。大学生通过这种新的消费方式建立个人的信用等级，因为现在还没有收入，主要的消费是去超市购物或去书店买书之类，会选择在规定的还款期前还款。

## 三、大学生基金理财要注意的问题

大学生在购买基金之前，需要一个知己知彼的分析过程。首先我们要明白自己投资理财的目标、周期、风险承受度、收益预期等综合指标，因为不同的基金品种在流动性、周期、收益性预期上都是不一样的。大学生在经济上还不独立，作为特殊的投资主体，应注意以下两点。

### (一) 审视个人基金组合

1. 要审视目前这个组合是否符合你的投资目标、投资周期和风险承受能力。倘若你当时根本就不了解这些基金，也没有考虑过自己的风险承受能力，只是在他人劝说下一时冲动进行认购，时至今日，你不妨想想自己是否还适合持有股票型或者配置型这类风险收益特征相对较高的基金品种。如果答案是肯定的话，就意味着你的组合中总是有一部分资金要购买股票型基金或者配置型基金。那么你要看看具体持有的某只基金在同类基金中业绩表现怎样，风险程度如何。换言之，你要决定的是持有哪只基金。倘若仅仅因为净值回到面值就轻易赎回并支付相应费用，那么接下来还得面临挑选其他基金的问题。如果不是，那么你可能只适合购买一些低风险的品种，比如债券基金、保本基金和货币市场基金。为此，进行赎回从而调整组合也是合理的。

2. 要看看组合及其中各只基金的回报是否符合你的预期，风险有没有超出你的承受能力。如果因为持有某只基金产生亏损会令你在很长时间内寝食难安，那你就需要考虑是否将其剔除出局。另外，还要看看组合中基金的基本面是否发生变化。例如基金经理是否发生更换，投资风格是否发生转变等等。

## (二) 关注低风险品种

从基金的低风险品种来看，货币市场基金和保本基金近一两年有较大的发展，但债券基金却一度停滞，不仅没有新基金成立，而且资产规模不断缩水，现有的不少债券基金又因持有较多转债而偏离了低风险的产品初衷。因此对于那些试图通过投资债券基金来降低组合风险的大学生而言，选择余地是非常有限的。

参考文献：

[1] 黄晓萍. 话基金理财[j]. 卓越理财, 2006, (2).

[2] 范新华. 基金投资与理财态度[j]. 浙江金融, , (5).

[3] 樊晗. 基金理财从现在开始[j]. 卓越理财, , (1).

[4] 许晓磊. 开发式基金，大众理财的首选[j]. 中国统计, , (9).

## 理财实训心得体会篇九

初入社会，开始了与形形色色的人打交道后才真真切切的感到要想很快融入进去真的不是件容易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里勾心斗角不择手段，踩在别人的肩膀上不断的往上爬，因此，刚出校门



真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少说话”。实习时，我也是这么做的，不与人竞争，老老实实的做好自己的工作，领导让做的就做，否则，不做，同事之间不嚼舌根，多长几个心眼，不要阿谀奉承，我知道在还没有完全融入公司时，不能鲁莽行事，一定要察言观色，做到这些，我与同事的关系是比较好的，我相信只要我继续努力地去做，我会和他们成为朋友。

环境往往会影响一个人的工作态度。一个其乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”陆游的对于现在的我们正好合适。初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习中，我不禁真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践衔接好就显得太有限，太浅薄。成功并非偶然，能让我学习的东西远非这么短的时间就可以的。毕业后我将成为一个真正的社会工作人员。任何事情都不完美的，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些困惑，对于现在的工作的认识仅仅停留在表面，还没领会其根本。但是通过对现在的实习，加深了对现在工作知识的理解。

这次在这公司实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。这次实习对我来说是受益匪浅，对我日后的工作也会有很大的帮助。

最后我要感谢所有曾经指导过我、帮助过我的人。

## 理财实训心得体会篇十

论文摘要：理财业务是商业银行推进综合化经营战略的重要载体和提高中间业务收入的重要手段。我国商业银行理财业

务尚处于起步阶段，当前具有以信托贷款产品为主导，产品呢预期收益趋向合理，分成服务体系开始构建等热点。产品风险揭示不足，品种结构不合理以及粗放式发展等问题仍然存在。我国商业银行需要重新考察和研判市场方向，发挥理财业务对经营转型的重要作用；打造卓越品牌形象与特色服务，获取客户的持久信任与忠诚；加大创新力度，探寻理财市场发展新空间；同时，由单一产品向综合平台转变，由大众化产品向分层次服务转变；建立健全理财业务风险管理体系。

论文关键词：商业银行个人理财业务理财产品银信合作

金融业的对外开放和市场竞争格局的演变，使商业银行纷纷推行以转变经营模式和增长方式为主要内容的战略转型，金融市场和金融创新环境的日臻完善为银行理财业务的拓展提供了良好的机遇。在国内外经济金融环境发生深刻变化的背景下，商业银行大力发展个人业务有利于熨平经济波动的负面影响，提升同业竞争综合实力，拉长盈利成长周期。然而，我国商业理财业务尚且处于起步阶段，并受到金融法律制度、金融管理体制和金融市场发育程度等方面因素的制约，在迅猛发展的同时也呈现出一些亟待解决的新问题。本文首先总结了我国银行理财产品市场的进程及特征，进而对当前理财市场中值得关注的重点问题展开分析，对商业银行个人理财业务未来的发展方向及思路进行探索。

## 一、我国商业银行个人理财业务的发展

个人理财业务是指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。按照管理运作方式不同，商业银行个人业务可以分为理财顾问服务和综合理财服务。其中，理财顾问服务是指银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议个人投资产品推介等专业化服务。在理财顾问服务活动中，客户根据商业银行提供的理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约

定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。在综合理财服务活动中，客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向和方式，进行投资和资产管理，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

## 1、我国商业银行理财业务的发展历程及其动因

20世纪90年代末期，我国一些商业银行开始尝试向客户提供专业化的投资顾问和个人外汇理财服务。9月，中国人民银行改革外币利率管理体制，为外币理财业务创造了政策通道，其后几年外汇理财产品一直处于主导地位，但是总体规模不大，没有形成竞争市场。11月，光大银行推出了投资于银行间债券市场的“阳光理财b计划”，开创了国内人民币理财产品的先河。中小股份制商业银行成为推动人民币理财业务发展先锋的直接原因是，在当时信贷投放高速增长背景下，中小银行定期储蓄存款占比较低，缺乏稳定的资金来源，而发行人民币理财产品能够增强其吸储能力，缓解资金趋紧压力。

以来，随着客户理财服务需求的日益旺盛和市场竞争主体的多元化发展，银行理财产品市场规模呈现爆发式增长的态势。特别是面对存款市场激烈的同业竞争，国有商业银行开始持续加大理财产品的创新和发行力度，不断丰富和延伸理财产品及价值链上的子产品。以工商银行为例，到分别（发行）销售个人银行类理财产品190亿元、755亿元和1544亿元，年均增速达185.3%；而仅上半年即累计（发行）销售个人理财产品5495亿元，同比大幅增长6.5倍。凭借网点资源、客户资源、综合实习优势，国有商业银行目前已经占据国内理财市场的主导地位。可见商业银行理财产品的发展是内在需求与外部环境共同作用的结果。面对转变经营模式、拓展收益渠道的压力，以及激烈的市场竞争环境，商业银行唯有加快理财业务发展的创新步伐，通过负债结构与收益结构的转变，形成理财产品与储蓄存款的联动效应，才能在同业竞争中立于不败之地。

## 2、我国商业银行理财产品运作模式的演进

在人民币理财产品的初创期，投资方向基本为银行间国债、央行票据、货币市场基金等固定收益工具。在风险管理方面，与初期的外币理财产品相比，人民币理财产品则更为规范，客户资金与银行自有资金相互隔离。应该说，这一时期的理财产品与商业银行熟悉、专注并具有传统优势的领域，依靠银行自身的平台就可以完成产品销售、资产配置、投资决策、清算分配等职能。

此后，由于银行间债券市场利率的走低以及资本市场的走强，商业银行纷纷探索新的理财产品运作模式。一是借助信托平台进入股票市场、产业投资市场。银行通过与信托公司合作，将理财资金委托给信托公司，信托公司则以自己的名义，进行股票和实业投资。在此种投资路径打通以后，理财产品形式上的创新层出不穷，比如新股申购、信托受益权转让以及由债券、股票、信托融资等产品组合而成的资产配置产品等。二是与外资金融机构合作推出结构性理财产品，实现覆盖全球市场的投资管理。尤其是qdii的推出，打通了人民币海外投资的通道，扩大了资源配置的半径，理财市场上出现了大量与利率、汇率、股指挂钩的产品。

### 二、我国商业银行理财产品市场的特点

#### 1、信托贷款类产品成为理财市场的主导

20各商业银行理财产品发行数量保持快速增长，单手资本市场大幅下挫，投资者风险意识增强银监会加大商业银行理财业务规范整改力度等因素的影响，理财产品的品种结构普遍发生显著变化。子年2季度开始，风险相对降低、收益相对稳定的信托贷款类产品大幅增加，并保持迅猛增长的态势，在各类银行理财产品中已占据主导地位。如招商银行全年累计发行“金葵花招银进宝之信贷资产理财计划”和“金葵花招银进宝之票据盈利理财计划”两种信托贷款类产品674只，

在其各类理财产品中的占比达到73.8%。其他各行也纷纷将信托贷款类产品作为理财业务推广的重点加以集中发行。如工商银行的“稳得利系列”、中国银行的“平稳收益计划”等。信托贷款类产品普遍具有投资标的明确、结构简单、期限多样、收益相对稳定等特点。从根本上讲，信托贷款类产品的内在特性符合当前阶段投资者、商业银行、借款人和信托公司等各方主体的利益。

## 2、公益性、专属性创新产品彰显理财业务价值

针对“5.12”汶川特大地震灾害，部分银行迅速反应，推出了具有公益性质的创新理财产品。例如，建设银行在震后第五天就发行了“财富·爱心公益类08年第一期理财产品”，将募集资金的8%通过中国红十字基金会定向捐赠于四川灾区，并且该产品不向客户收取认购费、管理费等任何费用。此外，在教师节期间，招商银行还特别发行了“金葵花招银进宝之信贷资产教师专享理财计划”，在原有信托贷款类产品的基础上赋予了“尊师重教”这一更具意义的内涵。此类以慈善、关爱为主题的理财产品，在很大程度上拓宽了银行理财业务的发展思路，打破了以往理财业务同质化的常规，深化了理财品牌的内涵与价值，增强了客户的认同和忠诚度，并有效地提升了品牌的品牌价值和社会形象，对于理财业务的长远发展大有裨益。

## 3、产品预期年化收益率更趋规范合理

各银行理财产品的预期年化收益率普遍趋向于规范合理，与以往部分银行对新股申购类、结构挂钩类产品动辄给出40%或50%的预期收益率，甚至“上不封顶”的情况形成鲜明反差。例如，光大已拿回国内“阳光理财同升21号”挂钩类产品的预期收益率分别为8%、4.5%、1.45%三档；中信银行投资于新股申购和信贷资产的“全面配置计划0807期产品”的预期收益率为4.38%；而农业银行的“本利年08第15期基金精选型产品”，招商银行的“金葵花新股申购22期与套利理财计划”

等均有给出具体的预期收益情况。究其原因：一方面，受资本市场低迷以及“零收益”实践等因素影响，各个银行给出的预期收益水平更加实际与客观；另一方面，按照银监会要求，对于无法提供科学、准确的测算依据和测算方式的理财产品，各个银行在宣传和介绍材料中不得给出“预期收益率”或“最高收益率”。尽管有所回落的预期收益水平在一定程度上会影响客户吸引力，但从根本上讲，科学的、与实际收益情况吻合的预期收益率将对商业银行及其理财产品的美誉度和客户信任度产生积极影响。

#### 4、产品短期化趋势更为显著，期限结构日臻完善

与以往同类型产品相比，各银行理财产品的短期化趋势更为显著。以招商银行为例，其2008年所发行的全部理财产品中，期限在三个月（含）以内的产品数量占比达36.8%，期限在三个月至一年的产品占比达59.7%，而一年期以上的产品仅占全部产品3.5%。此外，其他各银行也注重短期化产品的研发和推广，如工商银行“2008年第65期稳得利增强型信托投资理财产品”的期限为16天；中国银行的“博弈人民币理财产品”期限分为14天、21天或1个月。在产品不断短期化的同时，各银行也注意产品期限结构的完善。以工商银行11月份发行的“稳得利”系列产品为例，其包含了29天、75天、90天、12个月等各种期限结构，能够满足不同投资者的偏好。

#### 5、理财业务分层服务体系逐步构建，财富管理职能日益凸显

2008年来，针对中高端客户的专属产品不断增加，银行理财业务更加注重客户细分，财富管理职能日益凸显。举例而言，交通银行“得利宝新蓝58号产品”和“得利宝海蓝31号产品”对普通客户、交通银行客户进行了分层定价，产品预期收益与客户层次成正比。在交通银行的财富管理服务体系中，“交银理财”定位于季日均金融资产5万元以上的客户；“沃德财富”定位于季日均金融资产50万元以上的目标客户，并提供专属客户经理、专属理财网点、专享增值服务等。同样，

工商银行也全面升级了“理财金账户”服务品质，定期推出“理财金账户”专属理财产品，并通过贵宾理财中心、贵宾客户服务专线、贵宾网上银行等各种专属通道，为客户提供全新的理财服务体验。各银行对中高端财富客户的重视程度正在不断提升，市场细分能力的增强和分层服务体系的构建将成为商业银行财务管理业务发展的重要基石。

### 三、我国商业银行理财市场存在的问题

#### 1、信托理财集合资金用于贷款可能引发潜在风险

由于央行对信托贷款利率下线没有规定，因此信托贷款可以规避商业贷款基准利率下限规定，这在一定程度上降低了借款人的融资成本。另外，虽然从实质上看是商业银行对用款单位放贷，但由于信托贷款与信托理财资金不在商业银行表内核算，因此可以规避《资本充足率管理办法》，不用计提资本，这在一定程度上也优化了商业银行的资产负债结构。基于此，我国大部分商业银行都开展了与信托挂钩的理财业务，筹集资金的投向基本上是信托贷款。

信托贷款对银行和信托公司而言，都属于表外业务，贷款的信用风险完全由购买理财产品的投资者承担。在此情形下，银行和信托公司对借款人一般不会进行授信尽职调查，对贷款用途也不会开展相关的监测工作，特别是贷款大部分在异地使用，就更缺乏有效地贷后管理一旦用款单位出现还款风险，担保人又不能如期履行担保责任，将会给购买理财产品的投资者带来巨大风险，银行也和信托业虽然对此不负有偿还义务，但也将面临系统性的声誉风险。

#### 2、对客户风险提示及信息披露不充分

部分商业银行在编写有关产品介绍和宣传材料时，风险提示不充分，主要体现在未提供必要的举例说明。风险提示只是简单的列示。如对保本浮动收益理财计划“本理财计划有投

投资风险，您只能获得合同明确承诺的收益，您应充分认识投资风险，谨慎投资”的话语，未对铲平面临的市场风险、信用风险、流动性风险进行详细的阐释。

对一些挂钩较为复杂的产品的理财业务，在与客户签订合同前，未提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据。在将有关市场检测指标作为理财计划合同的终止条件或中之参考条件时，未在理财计划合同中对相关指标的定义和计算方式做出明确的解释。

### 3、熟悉国际交易规则的专业人才异常匮乏

在全球金融自由化于一体化的形势下，由于我国金融市场尚不发达，可以预期在未来相当长的一段时间内，我国个人理财业务挂钩标的投资方向将主要向境外市场发展，其中主要投资产品属于衍生工具范畴，因此熟悉国际衍生品通行的交易规则、惯例是维护我国商业银行从事国际衍生品交易合法权益的关键之所在，但目前银行相关从业人员异常缺乏国际衍生交易经验特别是对国际规则的了解，更无从谈及灵活运用国际惯例维护自身合法权益。

### 4、营销宣传不够

个金融机构在理财产品的营销上基本处于“雷声大、雨点小”的状况。在银行营业厅里，都摆放着介绍理财产品的小册子或宣传纸，但缺乏特色产品和个性化方案，这同客户需求显然存在一定的差距。由于缺乏必要的宣传，即使是一些不错的理财产品，实际上了解的客户也不多。比如，“千里马”、“红双喜”等投资分红险，其复杂的条款，常常需要推销员通俗化的解释才能让人明白，而各行却无人主动的向客户介绍。一些新国债、基金等的收益、风险情况也是客户所不熟悉的，单单看一看宣传册，客户根本弄不明白。

### 5、个人理财业务同质现象严重



我国商业银行的个人理财产品的同质化趋向。在业务范围上表现为，把现有业务进行重新整合，普遍缺乏更为细致的客户分层，无法为客户提供切合需求的个性化服务；在财务策划上技术人才的支持都无法满足现实需求，投资产品在广度和深度上均不能完全满足客户的理财需求。从目前国内同业的情况来看，基础金融产品在同业之间相差无几，理财产品的市场定位和定价无法展示出各商业银行的产品特色，同质产品的竞争完全体现为市场价格的激烈比拼，严重影响了理财市场的健康发展。

同时，金融产品的复制特点加剧了这一现象，一家银行刚刚发出新的理财产品，其他银行就能够立刻跟进，名目虽不雷同，但功能特点相似、投资收益相当，几乎是克隆。于是现有的个人理财产品基本都是保险、证券、外汇、基金等的投资组，缺乏特色。比如同一保险公司的理财产品会被几家商业银行代理，或者同一商业银行代理的几家保险公司的理财产品只是名字的区别，而没有实质性的差异。对个人客户而言，这些产品的确眼花缭乱，却缺少实际吸引力。

#### 四、加快发展我国商业银行理财业务的对策

从长远来看，由于理财业务将国内居民财富迅速扩张而引发的对金融业务的外在需求，与商业银行利用金融创新实现战略转型和多元化经营的内在需求有机的结合在一起，因此其具有强大的生命力和广阔的拓展空间。

##### 1、发挥理财业务对银行经营转型及客户关系管理的重要作用

理财业务的快速发展对商业银行推进经营转型与实施客户关系管理具有重要的实际意义。一方面，大力发展理财业务有助于烫平经济波动的负面影响，有助于应对利差收窄的挑战并拉长盈利周期。首先，理财业务的快速发展能够提高手续费和佣金收入在营业收入中的占比，有助于商业银行实现收

益来源的多元化和收入结构的优化；其次，利用理财业务平台，商业银行能够实现与多个市场、多种业务的对接，并使之成为综合化经营的重要载体和有益探索。另一方面，商业银行理财业务若能与客户关系管理有效结合起来，与客户建立持久信任关系，成为客户完全可信赖的金融顾问，不仅能够极大的降低优质目标客户的流失率，还将促进理财业务与储蓄存款、银行卡、电子银行等不同业务类别交叉销售和协同效应的实现，进而提升零售银行业务对经营利润的贡献度，增强商业银行可持续发展和抵御风险的能力。

## 2、打造卓越品牌形象与特色服务，获取客户的持久信任与忠诚

当前，国内银行的理财产品具有较强的同质性和可复制性。在这一背景下，只有依靠卓越的理财产品以及超越客户预期的特色创新产品及服务，提高客户的认知度和荣誉度，才能在纷繁复杂的产品和激烈的同业竞争中超出。在品牌建设方面，需要商业银行持续地自身核心理财品牌加以塑造，通过准确的服务定位和文化内涵，与客户建立情感，从而赢取客户的忠诚和持久信任，提升市场竞争力。以招商银行为例，其全部理财业务均冠以“金葵花”之名，经过持续不断的培养，更使客户自然而然地产生一种信任感，这种品牌形象是难以被同业复制的。

在特色产品及服务方面，商业银行需要不断更新理念，针对不断变化的市场热点和焦点，必须增强响应能力，即使退出具有自身特色的新产品和信服务，从而获取同业竞争主动权。理财不仅是一项规划、一个系统、一种过程，更是规避经济金融风险的“防火墙”。当金融市场繁荣时，需要通过有效的理财手段实现财富增长；而当金融危机到来时，则更需要发挥其独特的作用，把握机遇，平稳实现客户资产保值增值。

## 3、加大创新力度，探寻理财市场发展新空间

面对错综复杂的市场环境，商业银行需要重新考察和研判市场方向，加大创新力度，为理财市场寻找新的加速器。货币政策的转向、相关监管政策的推出和调整以及一系列刺激经济措施的实施，都为理财业务的创新提供了政策支持和发展空间。近期，银监会相继发布了《商业银行并购贷款风险管理指引》、《银行与信托公司业务合作指引》等多项政策，很多投资对象的价值将被重新发现，更多的市场品种将被发掘。例如，并购贷款类产品可能成为银信理财业务新的增长点。与传统的信贷资产类产品相比，并购贷款类产品将在投资方向、收益模式以及风险控制手段等方面进行探索创新。此外，股权投资及pe类产品预计也将成为优化银信产品结构、提高产品附加值、提升银信合作层次的重要领域。此类创新将私人股权投资等纳入银信业务合作范围，打造个性比较强的高端理财产品，有利于银行与信托形成具有市场竞争力的服务品牌，进一步开创理财市场新的发展空间。

#### 4、由单一产品向综合平台转变，由大众化产品向分层次服务转变

从国外金融机构理财业务的发展来看，理财业务并不局限于为客户提供某种单一的金融产品，而是根据细分目标市场以及投资者的财务状况、投资预期、风险偏好等为客户量身定制理财规划方案。尽管近年来国内银行理财业务取得了迅猛的发展，但仍处于“关注产品胜于关注客户”的初级阶段，与理财业务全方位、差异化、个性化的本质内涵相比，仍存在较大差距。从长远看，国内银行理财业务的发展也应遵循由单一产品向综合平台，由大众化产品向分层次服务，由单纯的产品销售向以金融顾问、资产管理为核心的综合投资理财服务转变。

#### 5、建立健全理财业务风险管理体系

理财业务的风险管理应既包括商业银行在提供理财顾问服务和综合理财服务过程中面临的法律风险、操作风险、声誉风

险等主要风，也包括理财计划或产品包含的相关交易工具的市场风险、信用风险、操作风险、流动性风险以及银行进行有关投资操作和资产管理中面临的其他风险。因此，商业银行应根据自身业务发展战略、风险管理方式和所开展的理财业务特点，制定具体而有针对性的内部风险管理制度和风险管理规程，建立健全理财业务风险管理体系，并将理财业务风险纳入全面风险管理体系中。

在理财业务风险管理体系中，市场风险的防范于控制对于理财产品的投资运作具有特别重要的意义。商业银行首先应根据自身理财业务发展的特点，建立并完善理财业务市场风险管理制度和管理体系。商业银行研发、销售和管理有关理财计划，必须配备相应的资源，具备相应的成本收益测算与控制、风险评估与检测，内部价格专一等的能力和手段，对需要对冲处置的风险要有具体的技术安排。在进行相关市场风险管理时，应对利率和汇率等主要金融政策的改革与调整进行充分的压力测试，评估可能对隐含经营活动产生的影响，制定相应的风险处置和应急预案。