

2023年融资的心得体会 金融融资培训心得 心得体会(优秀5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

融资的心得体会篇一

不知不觉，两星期的金融培训课程已经结束了。经过这次的培训，我更深刻的认识到个人理财的重要性，“你不理财，财不理你”这句话，真正的含义无非“主动”二字。很多家庭和个人因为理财而生活变得有丰富，因为理财而精彩。我们这次培训的时间很充分，每天我们的任务都不同，在培训指导书上我们有很多关于个人或家庭投资理财的案例，这些案例让我看到了很好理财后的结果，这让我对理财充满了好奇和兴趣，我知道了理财对一个家庭及个人的重要性，过去个人和家庭积累资金的办法就是省钱存钱，工资除了日常开支就全部存在银行里生利息，这就是唯一的投资途径。

现在，股票、基金、外汇，还有各种名目的理财产品，让人眼花缭乱，难以选择。真是没有投资渠道时发愁，投资渠道多了更发愁！如果一个家庭很好的规划自己的钱，就可以减少家庭的重担。“实践是检验真理的唯一标准”。通过自身实践，重新过滤了一遍所学知识，让我学到了很多在课堂上根本不会体验到的知识。并且，经过自己的研究和老师的指导后，也打开了视野，增长了见识，收获颇丰。同时对于一向都比较粗心的我来说，也更深刻的认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想的那么容易，最重要的还是细致严谨。我们这次培训不仅给不同的人群做了理财的分析，还根据自己的情况和家庭的境况做了一份理财报告，实践让我明白书

本上的知识只有与实践结合才能真正的发挥价值。

金融培训让我们更多地将课本与实践相联系，让我们更深入地了解了自己所学的东西到底可用来干什么，让我们更多地反思毕业后自己想干什么、想要什么样的生活培训结束了，如果我们把仅有的那点钱拿来进行合理的分配与理财，也许我们可以从理财里得到一定的好处而摇身一变成为富人，那岂不是我们就不用那么羡慕富人了，可以感觉到有钱滋润的生活是多么美好的生活啊。不用再像以前那么羡慕、嫉妒、爱和恨那些富人了，对人际关系的上面又有了提升，一举多得。培训带来的收获将使我们受益终生。

融资的心得体会篇二

第一段：引言（200字）

近年来，随着互联网的迅猛发展，融资已经成为了许多创业者关注的焦点。通过融资，创业者可以获得资金的支持，推动企业的发展和扩大市场影响力。然而，融资并非易事，需要创业者具备一定的经验和技巧，同时也需要不断总结和反思。在这篇文章中，我将分享我在融资过程中的心得体会，希望能够对其他创业者有所启发。

第二段：创造独特的价值（200字）

在寻求融资的过程中，创业者需要清楚地展示自己的独特价值。我曾经经历过融资失败的尴尬局面，因为投资人觉得我的项目与其他竞争对手相似，无法突出自身的优势。于是，我明白了创业者需要不断思考，为自己的项目创造独特的价值。创新、技术或者是独特的商业模式，都能够帮助创业者在竞争中脱颖而出。

第三段：建立信任和合作关系（200字）

融资不仅仅是一次投资，更是创业者与投资人建立长期合作关系的开始。在我寻求融资时，我意识到与投资人建立起信任和合作关系的重要性。除了提供对商业计划的详细说明和数据分析外，我还努力去理解投资人的需求和期望，并根据这些信息进行调整和修改。只有建立起良好的合作关系，创业者才能够获得投资人的支持，并在发展过程中互相扶持。

第四段：强调执行能力和团队建设（200字）

投资人在考虑融资项目时，除了关注市场前景和商业模式外，还会密切关注创业者的执行能力和团队建设。在我的融资过程中，我注重强调自己的执行能力，并展示团队的合作和组织能力。通过展示我们之前的项目经验和成果，以及团队成员的专业背景和技能，我成功地吸引了许多投资人的关注。因此，创业者需要时刻思考如何提升自己的执行能力，并搭建一个高效合作的团队。

第五段：借助网络和社交媒体（200字）

互联网和社交媒体的兴起，为创业者提供了更多融资的机会。通过建立自己的社交媒体渠道和网络形象，创业者可以更好地展示自身的价值和吸引投资人的关注。在我的融资过程中，我利用网络和社交媒体平台发布有关项目的动态信息和创业者的专业素养，吸引到了许多潜在投资人的关注。因此，创业者需要善于利用网络和社交媒体资源，扩大自己的影响力和曝光度。

结尾（200字）

通过这次融资经历，我深刻地认识到融资并非只是关于资金的问题，更重要的是创业者需要构建自身的价值，并通过建立合作关系、展示执行能力和团队建设，吸引投资人的关注和支持。同时，借助互联网和社交媒体的力量，创业者可以更好地扩大自己的影响力和曝光度，吸引更多的投资机会。

希望我的经验体会能够帮助其他创业者在融资过程中取得更好的结果。

融资的心得体会篇三

8月21日，我有幸参加了由安徽省银行业协会举办，芜湖市电教中心承办的大堂经理培训班。参加培训的是安徽省各家金融机构的代表，有建行支行的副行长，招商的个金业务部，工行的客户经理，当然，更多的是各家专职的大堂经理。通过三天的学习和交流，让我见识了很多，学习了很多。培训时间很短，然而效果却是显著的。

培训第一天，走进教室的第一感觉是两个字：漂亮。为什么？因为各家的大堂经理都一个比一个水灵，一个赛一个精致。用老师的话来说，就是“我们的形象，价值百万”。女大堂美丽动人，男大堂帅气精神，看看这些专职大堂经理的脸上，都透着一种平易近人、值得信赖的感觉。究竟是各家行都选了具有这种特质的姑娘小伙做大堂，还是他们做大堂的时间久了，更具有这种特质呢？我想，两方面的原因都有。

大堂经理的培训自然是从礼仪开始，拿破仑·希尔说，世界上最廉价而且能得到最大收益的一项特质，就是礼仪。从穿着、发型、配饰到办公环境、桌面摆设，再到握手鞠躬、手势指引，老师以系统授课和现场演练相结合的方式，给我们细细梳理了各项礼仪的规范。

礼仪是大堂经理工作的规范，同时也是金融服务行业所有员工应该注重的礼节。各项礼仪和规范究其根本，都是要从对方的角度出发去思考问题。在日常的工作和学习中，我们都应该尊重他人，礼待他人。

各家金融机构近年来都增设了“大堂经理”的岗位，大堂经理的角色常常被认为成“服务员”、“打杂工”，各家金融机构为大堂经理制定的岗位职责都各不相同，可是一个共通

点，就是他们的“服务”职能最为主要。通过这次培训我才真正认识到，所谓“大堂经理”真正的角色定位是什么。

其实不然。大堂经理的角色应该是客户的向导，同事的帮手，行长的助手，支行的“灵魂”。大堂经理同时担任着“宣传员”、“协调员”、“教练员”、“检查员”、“服务员”等等多种角色。然而给大堂经理如此的“定位”，究竟有没有根据呢？培训的起初我也认为这是任课老师的噱头，夸张声势。可是我最终被一个数字震撼了。

盖洛普公司的一项调查将银行的不同销售渠道进行了对比，结果表明，银行网点的销售成功率76.1%，销售队伍的销售成功率2.8%。其他的销售渠道我都可以忽略不计，然而银行网点和销售队伍的销售成功率怎么会有如此大的差距？可以用“秒懂”来形容的话，我真的恍然大悟一般的理解了。

盖普洛是花旗银行的长期战略合作伙伴，花旗银行是一家世界品牌的银行，自然花旗银行的销售团队也是世界级别的。那为何销售队伍的成功率仅有2.8%呢？是的，你也明白了，那是因为销售的对象不一样。

那么，“大堂”在我行是什么？

我认为，答案是肯定的，是必须的。

于是，在客流高峰时候，有一个大堂将取粮补、低保的大爷大妈和转账汇款的先生女士分离开；在客户抱怨吵闹时，有一个大堂将难题客户“隔离”开；在客户取工资时，有一个大堂将我们的存款高利息告诉他们；在客户排队转账时，有一个大堂将我们的网银业务介绍给他们。

或许我们现在还不能在每家行社设立专职的大堂经理，但我们可以通过员工轮岗，外聘等多种方式，在客流高峰期时利用好大堂的宝贵资源。

小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台，只有我们建立起精细、规范、科学的管理模式，才能让我们的农合行发展的更好。大堂经理的这一课，我感受颇多，在服务，在营销，在管理，在我工作的方方面面都产生了“冲击波”。课程结束的时候，赖志云老师送给我们马斯洛的一句话，在这里和诸君一同分享：

“心若改变，态度跟着改变；态度改变，习惯跟着改变；习惯改变，性格跟着改变；性格改变，人生跟着改变”。

融资的心得体会篇四

直接融资是企业 and 投资者直接进行资金交换的方式，可以通过股权融资、债券融资等形式实现。相较于间接融资，直接融资具有直接、快速、低成本等优势，有利于提高企业的融资效率和市场竞争力。作为一种众多融资渠道中的重要一环，直接融资对于企业的发展和资本市场的稳定运行都具有重要意义。

第二段：探讨直接融资的利与弊

直接融资的利与弊都有哪些方面呢？利方面，首先，直接融资有助于提高企业的知名度和品牌形象，使企业在市场中更具竞争力。其次，直接融资可以提高企业的成长性和盈利性，让企业有更多的机会扩展业务。第三，直接融资有助于降低企业的融资成本，降低了企业的融资风险。缺点方面，一方面，直接融资周期比较长，对融资时间和效率要求较高的企业来说，较为不利。另一方面，直接融资需要承担更多的风险，一旦融资失败或者无法达到预期效果，就会陷入资金和业务的危机。

第三段：阐述直接融资的实践经验

在实践中，有些企业通过优化融资方案、选择合适的市场、

提升自身知名度等方式，提升了直接融资的效率和成功率。发债是一种较为常见的直接融资方式，但是对于不同企业来说，选择市场、确定利率、分散风险等方面都存在难点。因此，在开展直接融资之前，需要对自身企业的融资需求、融资成本、欲扩张的业务等方面进行深入分析，从而选择合适的融资策略和方式。

第四段：分析直接融资的发展潜力

目前，我国资本市场发展虽然较为迅速，但与发达国家的资本市场相比，仍有差距，其中，直接融资占比较小。在金融市场改革的背景下，我国加快推进直接融资的发展，加大对中小型企业等融资难度较大的企业的支持。在当前资本市场挑战不断的大环境下，加强直接融资的发展，有利于加强中国企业的市场竞争力，提供更为多样化的融资渠道，推进我国资本市场多元化发展。

第五段：总结

直接融资是企业融资的一种重要方式，具有直接、快速、低成本等优势，有利于提升企业的融资效率和市场竞争力。在实践中，企业需要针对自身的需求和情况选择合适的融资方式，并进行充分的准备和分析。随着中国资本市场的发展与改革，推进直接融资的发展，有利于创造更多的机会和空间，为我国资本市场提供更为完善的多元化发展路径。

融资的心得体会篇五

通过这个学期的培训，我了解许多有关金融企业会计的知识。这本书让我们进一步了解了金融机构及核算的方法等，这也对我们以后从事会计工作有很大的帮助。

培训这门课程，首先一定要了解什么是金融企业。金融企业会计是经营货币、信用业务的特殊机构，是资金融通的重要

部门，在市场经济中充当重要的中介人。在我国，金融企业是以商业银行为主体，包括信用社、保险公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、租赁公司等在内的多种组织形式的行业群体。

我觉得金融企业会计和我们以前培训过的会计知识大同小异。它是依照《企业会计准则——基本准则》和《金融企业会计制度》。由于金融机构体系是以中央银行为领导、商业银行为主体、政策性银行为补充、多种金融机构并存的。所以各个金融机构都必须根据自己的核算对象和经营管理特点来分别设置会计科目进行核算。它的记账方法与我们所学的会计是一样的，只是它根据的会计凭证没有企业会计的种类多。金融企业会计对凭证、账簿等的要求都与一般企业会计无异。

老师给我们上课讲了金融企业会计中各种业务的核算。存款业务的核算老师并没有重点讲解，因为之前我们有培训过。存款是商业银行的一项基本业务，是商业银行生存和发展的基础，是商业银行利用信用方式吸收社会闲置资金的筹资活动，是商业银行信贷资金的主要来源。而计算存款利息也是这项业务的重点，活期存款相对比较简单，而定期存款就麻烦多了，它要根据不同的支取方式来计算利息的。

我觉得贷款业务这章是最重要的。在讲这章的时候，老师告诉我们银行为什么要分类分级？是为了提取不同的银行贷款损失准备率，因为不同级别所提取的比例都不同。贷款，就是银行借款给单位或者个人，借款人要支付约定的利率和还本付息的货币资金。对商业银行来说，贷款就是其核心业务——银行贷款利率要远高于存款利率，其利差就是银行收入的主要来源。这项业务核算的重点是信用贷款发放、收回、计息，担保贷款等的核算。贷款利息采用按季结息的作法，按季结息需要使用余额表计算计息积数，而使用余额表，对贷款期限则是按实际天数计算。银行放出去的贷款并不一定都能按时收回，有时候会逾期。而对逾期贷款的利息就要复杂多了，一般逾期90天就应该单独核算，要采取分段计息。

银行不可能不要担保就给你提供资金，出现比较多的是个人住房贷款，银行的信贷部门会对借款人和保证人的资信状况等等进行调查，确定无误办好手续才能放款。当然商业银行的贷款不一定能及时足额的偿还，这样可能会影响信贷资金的正常运转，所以要对其计提减值准备。一般准备按季计提，其年末余额应不低于年末贷款余额的1%。呆账准备是按一定比例提取，用于补偿贷款损失的准备金。呆账准备金的提取是按照贷款五级分类规定不同的呆账准备金提取比例。银行的资金无法收回怎么办？银行会依法向债务人、担保人收取用于偿还债务的资产进行抵债，银行一般会将抵债资产采用公开拍卖。票据贴现业务在从业的书中就有提到，而贴现期限按照实际天数计算，作为银行的利息收入。

为什么人们会把钱存进银行，为什么会相信银行呢？因为银行代表着国家信用，并且还有保险公司的承保。银行是国家的经济命脉，像社会养老福利、住房公积金、低保补助、粮食补助金等等都是通过银行发放的。支付结算业务对于我们来说，算是很熟悉了，各种存款账户的核算内容都有明确的规定，尤其是对现金的存取有严格的限制。如果收付款单位不在同一银行机构开户的话，持票人可以到收款人开户行进账也可以到出票人开户行进账。联行是指共同隶属于一个总行的相互往来的两个银行。联行往来是一个有机的、完整的体系，核算的要求很高，一个环节出错就会造成混乱。这让我想起我们银行卡上的银联，银联可以跨行使用，方便快捷，但是要收取一定的手续费。不过各行之间还可以进行汇划，利用计算机的系统连接起来。像我们父母每个月给我们的生活费大部分是汇划的，这样给我们的生活带来了很多的便利。

中央银行、商业银行和其他非银行金融机构之间也存在着资金划拨账务的往来，金融机构往来都是由工作上、业务上、资金上发生往来关系引起的，它必须要按照制度规定办理，要保证统一性和衔接性，业务的凭证也应该及时的传送，资金也要及时的清算。

提到外汇，我的第一感觉就是外国的钱币。其实不是这样的，外汇包括外币，但是外汇不等于就是外币，外币也并非都是外汇，而且持有外汇就意味着对外汇发行国拥有债权。在这章的课时，老师有给我们提到了比特币，比特币是一种网络虚拟货币。它的整个网络由用户构成，没有中央银行。比特币的价格变动幅度特别大，在刚刚出现的时候，比特币几乎一文不值，1美元平均能够买到1309.03个比特币，但如今1比特币的价值相当于144美元。

说起证券公司，想到最多的就是炒股票。而炒股票一定要去证券公司开户，并开立资金账户，办理指定的交易。证券公司是依法设立、可经营证券业务的、具有法人资格的金融机构。它分为综合类和经纪类，其中综合类又分为证券自营业务和承销业务和其他证券业务。证券公司虽说是属于金融企业的范畴，但是其业务内容与其他金融企业不同，它的业务的针对性强；价格变动频繁；清算关系复杂。不同的证券业务，其收益来源也不同。证券公司营业收入的主要部分是从事经纪业务收取的手续费，而证券的自营业务主要是获取证券买卖差价收入。承销业务则是指公司接受证券发行者的委托，代理发行人发行证券的活动。它包括全额承购包销、余额承购包销和代销三种。其中的全额承购包销也是从中获取买卖差价；余额承购包销是与发行单位结算发行价款时确认为手续费及佣金收入。

随着社会的不断进步，越来越多的人选择投保，经常挂在嘴边的就是五险一金的问题——“五险”讲的是五种保险，包括：养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险；“一金”指的是住房公积金。其中养老保险、医疗保险和失业保险，这三种险是由企业和个人共同缴纳的保费，工伤保险和生育保险完全是由企业承担，个人不需要缴纳。“五险”是法定的，而“一金”不是法定的。保险就是为了应付特定的灾害事故或意外事件，通过订立合同实现补偿或给付的一种经济形式，其实质就是由全部投保人分摊部分投保人的经济损失。当然保险也不都是好的，保险业务其实也有点咬文嚼

字。比如说我们带了电脑等贵重物品放在寝室，觉得不安全，就去租用保险柜，并签下合同。假如某天这些贵重物品丢失的话，我们不能拿出证明是在这弄丢的话，那么保险公司也就不会给我们补偿。要买保险就一定要交一定的保费，不同的保险就有不同的保费计算法。保险公司业务核算要按险种分别建账，分别核算损益；会计要素的构成的特殊性；会计计量需要运用保险精算技术；实行按会计年度和业务年度两种损益结算方法。经过这门课程的培训，我知道了金融企业会计与其他企业相比：它的核算内容具有广泛的社会性，核算方法具有独特性和多样性，具有严密的内部监督机制和制度，核算过程和业务处理过程一致性。中国作为发展中经济体，金融业发展的历史还比较短，金融人才还比较缺乏。所以现在国家高度重视金融人才的培养和队伍建设。金融是国家经济繁荣的重要指标，而金融企业会计又在金融这个领域起到了不可缺失的重要地位。金融企业的资金主要是来自吸收存款，而金融企业会计就是要对这种资金运动进行核算和监督。学好金融企业会计，就能更好的了解国家的经济发展程度，并促进其发展。