

# 最新货币商人读书心得(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 货币商人读书心得篇一

不论人们如何看待罗斯福在执政期间的表现，其政策的一致性一直是为人称道。这些政策有一个明确的共同目标：首先需要提升国内物价水平，其次才是稳定美元币值。罗斯福总统带领美国人民走出了金本位的桎梏，这看似是一个时代的落幕，实则是一个崭新时代的开篇。在罗斯福看来，经济复苏的重要性远高于稳定美元币值。

1933年3月的华盛顿特区一片阴霾，冷雨潇潇。4日的这个星期六，富兰克林罗斯福正式成为美国历史上第32任总统。民众不顾阴冷天气的阻挠，聚集在国会大厦，等待新任总统发表就职演讲。

聆听就职演讲的美国民众既对新一届政府充满了期望，同时也对时局感到深深的忧虑。当时，美国的失业率已逼近25%，生活无着的人们对政府丧失了信心，暴力事件在多地频现。1932年的夏天，就连美利坚合众国的武装部队也爆发了\*\*。由于政府承诺的战后补偿迟迟未兑现，“一战”的老兵们便聚集起来，发动了一场对白宫的“战役”：一支由数千名失业的退伍军人组成的“补偿金远征队”被派到了华盛顿特区。他们在市内安营扎寨，要求联邦政府兑现先前的承诺，给予他们生活上的救济。

社会的动荡还不限于此：千万美国家庭因无力偿还银行贷款而

被迫与他们的家园和农场诀别，上千家银行纷纷宣告破产。储户对美元价值的信心之坝已经崩塌，他们不断地将手中的纸币兑换成黄金。面对挤兑风潮，美国联邦储备体系已处在崩溃边缘。为了平复社会中弥漫的恐慌，罗斯福总统在就职演讲中呼吁美国民众重振信心，迅速行动起来应对危机。他提到，“唯一值得我们恐惧的就是恐惧本身——一种莫名其妙的、丧失理智的、毫无根据的恐惧，将人转退为进所需的种种努力化为泡影”。接着，罗斯福总统还向美国民众承诺银行家将不再干预华盛顿的决策工作。在罗斯福的就职演说临近结尾时，他提到了一项关键的“施政方针”：国家将向市场注入“充足而健康的货币供给”，而这也成为他上任后的第一项工作。为了让“货币兑换商”不再为一己私欲而损害公众利益，罗斯福总统将要打造一种全新的美元。

正当美国民众在为新总统就职而举行庆祝——与舞会之际，白宫里的工作人员已开始了紧张的工作。为挽救全国的金融体系，新抵华盛顿的民主党人与即将卸任的共和党人开始进行合作，商讨方案，草拟法令。

就在就职演说隔天的深夜，罗斯福总统已做好签署一道行政指令的准备，但联邦储备委员会的首席法律顾问沃尔特·怀亚特(walterwyatt)在这时阻止了他。怀亚特解释说：“今天是礼拜日。如果总统在主日签署法令，恐怕有损就职演说中提到的对的笃信。签字可以暂放一下，反正很快就到周一了。”正是在这份周一签署的指令中，美国联邦政府发布了“全国银行歇业休假公告”，禁止银行在歇业休假期间对外支付黄金或进行外汇交易。公告发布两天后，罗斯福告诉记者，该公告并非只是一时的应急举措，它为一个崭新的、永久性的货币制度开启了新篇章。在新的货币制度下，政策制定者被授予了调控市场中货币供给量的权限，以期借此带领经济彻底走出大萧条的阴霾。紧接着，3月12日，在罗斯福就职首周的最后一天，他通过广播与美国民众进行了直接沟通，而这也是日后一系列“炉边谈话”的开端。在谈话中，罗斯福总统向民众阐释了他的货币政策。他说道：“在我们

对金融体系进行重新调整的过程中，有一个因素比通货、比黄金更重要，这就是公众的信心。信心和勇气是帮助我们取得成功的必备条件。”

和人民利益为代价。他们应当相信，美国政府会为了人民的利益而合理地调控货币供给。

其实，早在1929年股市一之前，消费者就已开始收紧开支，零售商为了刺激市场需求，不得不调低产品价格。然而适得其反的是，更低的价格令潜在的买家寄望于价格的继续下跌，进而选择推迟消费。持观望态度的人越来越多，消费疲软，市场因之陷入混乱。

到了罗斯福总统就任的1933年，导致美国经济深陷泥潭的症结已昭然若揭。问题不在于企业没有能力进行生产，而是价格的问题导致市场丧失了活力。通货紧缩导致即便商家一再调低商品价格，总需求仍不见起色。人们大多选择持币观望、收紧支出。在当时，虽然工厂的工人仍可以生产出高质量的商品、农田里的收成也甚是喜人，但是价格的持续下跌导致生产企业和农户失去了开展生产的动机。即便忍饥挨饿，工人和农民也不愿做这赔本的买卖。在经济疲软、内需不振的形势下，罗斯福总统打算利用他的美元政策应对通货紧缩。虽然通货紧缩的恶性循环令民众预期价格将进一步下跌。但是，如果可以通过某种方式调整市场对于美元价值的预期，那么这将为价格下跌踩下刹车，甚至扭转乾坤。这样一来，价格上涨与美元贬值的预期，将令消费者和投资者愿意与他们手中的钱告别。市场活力被唤醒，经济的引擎将被重新发动。

事实上，在罗斯福上任首日，市场预期就已出现转变，价格开始回升。罗斯福总统将他的政策目标清晰地传达给了美国民众，并果断地贯彻起了各项工作方针。在其任职的里，货币政策的主导权被牢牢地掌控在政府手中，而罗斯福对货币政策的灵活运用也极大地促进了美国经济的复苏和发展。历

史学家查尔斯·比尔德()在罗斯福总统的第二届总统任期内对其做了如下评价：“不论人们如何看待罗斯福总统在执政期间的表现，其政策的一致性一直是为人称道的。这些政策有一个明确的共同目标：首先需要提升国内物价水平，其次才是稳定美元币值。罗斯福总统带领美国人民走出了金本位的桎梏，这看似是一个时代的落幕，实则是一个崭新时代的开篇。”

## 货币商人读书心得篇二

时下，媒体对银行家的报道不少、银行家写的专业文章也不少，缺乏的是生动可读的中国银行家的传记、回忆录。张衢的《货币商人》我认为是生动有趣，可读可品的。

本书一开始阐述了营业网点的作用。张衢先生认为，任何时候都不能轻视营业网点的作用，物理网点是银行开辟市场的重要抓手。传统银行想要开辟一个市场，必须在当地设立一个营业机构，进而拓展客户群体。以批发市场为例，这里的小微企业客户想要开立对公账户、贷款，直接想法是就近找银行的网点办理业务。假设某银行在该批发市场没有营业机构，想要获得这个客户是非常困难的。目前，科技发展日新月异，移动互联网强势来袭，柜员、客户经理等角色都会发生变化，但是物理网点的作用仍然是不可撼动的。我们要重塑网点，使网点更加科技化、人性化，为客户带来更优质的服务。

客户是银行经营的基础。本书对“客户”的阐述也很精彩。银行发展客户，要做到数量和质量两手抓，两手都要硬。一方面，要做大客户规模。客户规模是经营中的一项指标，具有很重要的意义。张衢先生担任浙江省分行行长时，到市分行某支行检查工作，发现该支行完成了某项指标任务，但是客户数量较少，表明该支行是依靠几个大型客户完成的任务。他对这种情况表示担忧，认为这个支行的经营过分依赖几个大型客户，风险较大。于是，他向市分行提出建议，要针对

这个支行设立一个客户数量的指标；另一方面，要做优客户质量。客户质量的重要标志就是客户使用银行的产品数，银行拥有多条产品线，要结合客户需求，尽可能为客户多配置产品。张衢到多个国家的银行进行考察学习，他赞赏富国银行“交叉营销”的做法。富国银行服务着7000多万家庭客户，占据全美家庭数的1/3。充分挖掘客户的潜在需求，客户使用产品平均数为5.92个，最高地区达7.38个。银行开展交叉营销，不仅能提高客户的忠诚度，增强客户黏性，还能实现客户效益的最大化，达到差异化经营和控制成本的目的。

## 货币商人读书心得篇三

《货币商人》一书最大特点之一是摒弃了单纯的回忆录叙事风格，选择基于从业经历而累积的深刻思考，从中提炼作为一名银行从业者多年的实践经验，讲述合格银行人的必备思想、眼界、技术等，反映作者在银行业不同发展时代浪潮中内心深处的知识浪花，蕴含着银行经营的大道至理和上下求索的人生正道。

关于经营，全书从管理人员、机构、资金、系统、产品、客户、经营七个方面详细展开，辩证畅谈什么是银行人的为商之道。比如，市场以资为本，经营以人为本；不能为图省事，简单将上级考核指标照套下达使网点成了各专业的指标篓；既讲关系营销“人际关系是一把钥匙”，也要“靠正道去做最强、最优的银行”；和政府“近而不失经营原则，远而保持紧密联系”。

该书的一大亮点是关于银行与行长的阐述。张衢先生历任市分行行长、省分行行长和总行副行长领导岗位，对如何做好一名行长这个课题是由发言权的。他认为行长与部门老总、条线领导不同，他不能只在某一方面专，应是样样都懂，且有大局观，德商为重、财商立本、智商是基、情商于情、技商如器。分支行行长必须通业务、懂全局、善管理、会经营，一专多能作为任职尽职的基本功，总揽全局才具有眼光和胸

怀。对外要能说清金融货币政策态势、监管及制度规定，对内能说明经营管理及专业间关系，了解银行基本业务制度要求，把得住风险的基本要领。

本书中充满着辩证法，银行经营中永远在平衡，没有简单的答案。比如“过于考核人均、网均指标后，不少分行简单采用撤并网点的做法—机构越少点均越高，杀鸡取卵，优化了本机构指标，却导致客户流失、服务力下降。”又如管理水平两个标准：一是银行制度、流程的完善程度和执行力，二是是否实行以人为本的管理方式，前者创造稳健与规范，后者创造活力与动力。再如业务发展与管理强化对系统不断地做加法，使之膨胀与复杂化；系统整合与技术升级对系统不断地做减法，使之精简与集约化。

书中还分享了许多肺腑之言。例如“在中国，行长行为方式最基本、最显著的特点是执行。以服从方式执行，用市场方式应对。他们总会测算影响，仔细研究经营对策和方法，去统一认识，在贯彻中达到认识的统一，拿出针对性措施。一切向前面去寻找出路，没有路就走出路，提高适应性，提升应变能力”、“假如一任行长只打算做一两年，就会更关注短期效应，根本谈不上什么经营战略，至多是眼前的经营策略”引人深思。

张衢先生从十几岁去到北大荒，开始知青生涯，后经历返乡、考学，从信贷员到工行总行副行长，人生经历传奇，充满正能量。他在书中提到，职场一生，贵在求索。凭心而论，为学历读书并不难，只要死记硬背功夫到，考一门过一课总能过关，是一个必然的被动灌输的流程。为工作而学真艰辛，难在无止境、无边际，无时无刻的压力下，始终在自我总结，试错求证与否定创新之中，是个自由的主动升华的过程。他说，“一份耕耘，一份收获”，这是农耕时代最原始的生存至理。工作总是在追逐目标与结果，而人重要的意义是参与到伟大的过程之中。

回看张衢先生的来时路，满怀自信与情怀、爱岗敬业、心胸坦荡、为人友善。古语有云，以人为镜可以明得失，作为银行经营管理者的一员，我应该学习张先生积极向上的人生态度，保持学习状态、提升管理能力、牢记服务实体经济的初心，在深圳这片金融热土上做一名不忘初心的追梦人。

## 货币商人读书心得篇四

《货币商人》本书中充满着辩证法，银行经营中永远在平衡，没有简单的答案。比如“过于考核人均、网均指标后，不少分行简单采用撤并网点的做法—机构越少点均越高，杀鸡取卵，优化了本机构指标，却导致客户流失、服务力下降。”又如管理水平的两个标准：一是银行制度、流程的完善程度和执行力，二是是否实行以人为本的管理方式，前者创造稳健与规范，后者创造活力与动力。再如业务发展与管理强化对系统不断地做加法，使之膨胀与复杂化；系统整合与技术升级对系统不断地做减法，使之精简与集约化。

书中还分享了许多肺腑之言。例如“在中国，行长行为方式最基本、最显著的特点是执行。以服从方式执行，用市场方式应对。他们总会测算影响，仔细研究经营对策和方法，去统一认识，在贯彻中达到认识的统一，拿出针对性措施。一切向前面去寻找出路，没有路就走出路，提高适应性，提升应变能力”、“假如一任行长只打算做一两年，就会更关注短期效应，根本谈不上什么经营战略，至多是眼前的经营策略”引人深思。

张衢先生从十几岁去到北大荒，开始知青生涯，后经历返乡、考学，从信贷员到工行总行副行长，人生经历传奇，充满正能量。他在书中提到，职场一生，贵在求索。凭心而论，为学历读书并不难，只要死记硬背功夫到，考一门过一课总能过关，是一个必然的被动灌输的流程。为工作而学真艰辛，难在无止境、无边际，无时无刻的压力下，始终在自我总结，试错求证与否定创新之中，是个自由的主动升华的过程。他

说，“一份耕耘，一份收获”，这是农耕时代最原始的生存至理。工作总是在追逐目标与结果，而人重要的意义是参与到伟大的过程之中。

回看张衢先生的来时路，满怀自信与情怀、爱岗敬业、心胸坦荡、为人友善。古语有云，以人为镜可以明得失，作为银行经营管理者的一员，我应该学习张先生积极向上的人生态度，保持学习状态、提升管理能力、牢记服务实体经济的初心，在深圳这片金融热土上做一名不忘初心的追梦人。

## 货币商人读书心得篇五

与一些专家认为中日钓鱼岛之争背后是货币战争阴谋不同，世界各地的银行家们并没有这种想法，他们认为人民币内还难以打破美元的优势地位，因此不会爆发货币战争。

在日前举行的全球银行金融电信组织sibos年会上，来自布朗兄弟哈里曼银行[bbh]的全球货币战略领导人marcchandler指出，虽然中国已经超过日本成为全球第二大经济体，但在日本位列全球第二的许多年间，日元作为外汇的储备率只有5%左右，最高点也没有超过10%。

bbh成立于18，最早是为国际原材料贸易提供银行服务，其英镑汇率在19世纪末被纽约证券交易所作为官方汇率。目前[bbh]主要从事全球托管、投资管理、公司财务、商业银行、外汇及经纪业务，该行70%的托管资产是跨国资产。

“实际上，日本从上世纪80年代以来一直在推动日元国际化，但美元的优势并不容易打破。”日本银行亚洲货币合作中心负责人atsushitakeuchi说。

但劳埃德银行集团批发银行和市场部首席经济学家trevorwilliams认为，日元的根本问题在于日本不愿意它成



为通用货币。“日本零售业、农业等领域一直是比较保守的，在促进直接投资方面有很多问题，而美国是比较自由的，是允许资本自由流动的，这种状况造成资本无法流入日本。”

劳埃德银行是英国四大私营银行之一，于1765年建立，1889年改为现名，控制的银行主要有伦敦蒙特利尔银行、劳埃德欧洲银行、新西兰国民银行等。与石油、钢铁、飞机、航运界关系密切，在国际上设有多家分支机构。