# 交通银行实习报告

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-02-03

*第一篇：交通银行实习报告交通银行实习报告寒假期间，我向交通银行太原分行投递了简历，我于XX年2月9日接到交行的面试通知，当时我在河北老家，通知我10号就要赶到交行参加面试，接到通知后我收拾了下，站了一夜的火车赶到了交通银行太原分行，通过了...*

**第一篇：交通银行实习报告**

交通银行实习报告

寒假期间，我向交通银行太原分行投递了简历，我于XX年2月9日接到交行的面试通知，当时我在河北老家，通知我10号就要赶到交行参加面试，接到通知后我收拾了下，站了一夜的火车赶到了交通银行太原分行，通过了初试，紧接着参加了第二天的笔试，成绩可能年后才能知道。XX年2月27再次接到通知，28号参加第二次面试，同样是站了一夜的火车，因为这两次都赶上了春运的高峰期，同样很幸运的通过了面试，从一开始200多人，最后行长只留下了5个人，让我更为庆幸的是5个人当中，我是唯一一个本科生，另外四个女的都是研究生。我终于有幸可以进入交通银行太原分行实习了，虽然到现在实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”处长的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

一、经营管理现状

(一)总体情况

交通银行(bank of communications)始建于1911年(光绪三十四年)，是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。1958年，除香港分行仍继续营业外，交通银行国内业务分别并入当地中国人民银行和在交通银行基础上组建起来的中国人民建设银行。1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式实习报告网提供http://shixi.feisuxs/对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海。

XX年6月，国务院批准了交通银行深化股份制改革的整体方案。在改革中，交通银行完成了财务重组，成功引进了汇丰银行、社保基金、中央汇金公司等境内外战略投资者。XX年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有辐射全国、面向海外的机构体系和业务网络。在境内有27家省分行、7家直属分行、58家省辖分(支)行，在137个城市设立了分支行(除上述92家分支行外还有45家非单独核算的县级城市支行)，营业机构近2600个。在纽约、东京、香港、新加坡、汉城设有分行，在伦敦、法兰克福设有代表处。与全球107个国家和地区的819家银行的1751家总分支机构建立了代理行关系。全行员工5.5万人。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品。XX年，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司;推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”――太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

XX年，资产和存款总额双双突破1万亿元，不良资产比下降到了3%以内。截至XX年6月末，交通银行资本充足率达11.29%，其中核心资本充足率达8.68%;资产规模达到12,925亿元，较重新组建初期的201亿元增长63倍;各项存款余额达到11,475 亿元;XX年上半年，交通银行实现税后利润46.05亿元。交行已经成为国内仅次于四大国有银行的第五大商业银行;按总资产排名，位列世界1000家大银行的89位。

(二)实习所在分行情况

交通银行太原分行，位于太原市太原市南城区解放路111号，太原分行坚持锐意改革，开拓进取，始终以提高经营效益为中心，以建设现代化、规范化的商业银行为目标，不断进行业务手段和经营方式的创新，加强各项制度建设深化内部管理体制改革，初步建成自主经营、自负盈亏、自担风险、自求平衡、自我约束、自我发展的经营机制。太原分行连续三年被太原市委、市政府评为“先进企业”或“模范企业”，连续两年被评为“文明单位”，被省政府授予“敢为三晋先”的光荣称号。

二、具体实习工作

(一)atm机的选址

XX年3月7日我正式到交通银行太原分行报道，开始实习，我被分到了电子银行部实习，报道第一天主要和电子银行部的各位同事相互认识了一下，和处长聊了一会，在聊的过程中才知道这位郭处长竟然和我是校友，他也是中北毕业的，可他那时不叫中北大学，叫太原机械学院。郭处长根据我的实际情况给我安排了工作，那就是自动柜员机的选址，在我之前还有一位中北大学的学生在这实习，由于业绩出色被调到了个金部信用卡营销队了。郭处长和我说了一下选址的重点主要在：大的商场，超市(美特好，山姆士)，医院，学校……

俗话说，万事开头难!第一天工作根本就摸不到头脑，无从下手。第一天工作，我把目标定位在柳巷的个大商场，首先来到了联洋百货里面，在商场里转了好长的时间，就是不敢张口，当然最后还是鼓足了勇气，找到了它办公的地方，直接找它的财务经理，因为是第一次，在加上自己是一个还没有毕业的实习生，和经理实习报告网提供http://shixi.feisuxs/交谈的过程中难免有些紧张，最后那位经理说现在商场内没有地方，叫我留了一个联系方式，如果以后需要的话，会联系我!从那出来后我心里很复杂，在街上转了好几圈，调整了一下，最后去了贵都、铜锣湾时尚馆，铜锣湾国际，总算工夫不负有心人，到铜锣湾国际找到财务总兼郑素梅，和她谈过之后，允许交行在那放，但是要放到她商场后门，因为在她的正门已经放了两家其它银行的了，回去和处长商量后，处长认为那的客流量不是很好，最终没有放。

迈出了第一步，有了一个好的开端，我慢慢的进入了状态，在这段实习期内，先后联系了御花园时代广场、华宇国际精品、山西女子医院，人人和连锁超市，东方家园装饰材料超市，青龙电脑城、赛格数码广场、山西国体……去过重机、太钢、高新开发区……在这段时间里，不能说我走遍了太原的每个角落，但我可以说，太原的主要街道我差不多都走过。这个工作很辛苦，下公交车后，我一走就把一条街走完，每天晚上回到宿舍后，用纸一擦鼻子都是黑的……

(二)太平洋借记卡和双币卡的销售

期间进行了几次相关业务的培训，正是这些知识的培训,使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了交行。通过学习交行，使我越来越深刻地了解了交行相对于其他银行的不同之处，了解了交行为客户着想的各种业务，我想这正是可以使交行在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。交行的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的交行，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对交行的了解，我们便可以代表交行去做销售工作。

面试通过后，我们每个实习生都有的任务，那就是销售出去50张借记卡(普通太平洋卡)和50张贷记卡(太平洋双币卡)，并拉来一定的存款(没有上限)，在外面选址的过程中，我把交行介绍给大家，使尽量多的人可以享受的交行优质的服务，同时也拓展客户群，为交行创收。在实习期内，我共销售出11张太平洋双币卡，和15张借记卡，这对我一个外地学生来说，确实有一定的难度，但我一直坚持着!

三、实习感受

关于实习后的感受，总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回学校后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿实习报告网提供http://shixi.feisuxs/谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。在实习工作了一段时间后，门口的保安门卫仍然没有能认出我，每次总要拦住我询问情况。遇到这样的情况该如何应对，是对他人抱怨还是耐心解释?如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会?如何与部门领导顺利交谈和沟通处事?这都是可以在实际工作中学习的经验之道。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍，也许是通向另一个世界的门票。我十分感谢交通银行太原分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在银行里要学的还有好多好多!希望可以继续和交通银行续约工作。

**第二篇：交通银行实习报告**

社会实践报告

学院： 商学院

班级： 工商管理一班

姓名：

张海丽

指导教师：

荣海平 职称： 辅导员

完成日期： 2025 年 8 月 30 日题目： 交通银行社会实践报告 交通银行实习报告

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。

一、本次实习的目的

1、通过在大同交通银行支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在大同市交通银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在大同市交通银行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在大同市交通银行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)利用大同市交通银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

(四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行网络办卡的具体流程。平时我们作为顾客更多的是接触前台办理信用卡的人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我们的这次实习活动主要是帮助顾客办理信用卡。

我所在的部门业务包括了信用卡的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查。

在办理信用卡的过程中，申表上的申请人资料一般包括个人基本资料、职业资料、信用资料(住房或汽车供款额、已有信用卡数量等)和联系人资料四部分，都为必填项目，这是银行借以审核申请人是否能够获得信用卡的最基本依据。同时办理行用卡的条件是：

1、年满18周岁的成年人。

2、有稳定工作，固定收入。需要成功申请信用卡 至少保证自己有一份较为稳定的工作和收入，这点非常重要。

3、如果没有信用卡，则要求提供本公司的财务证明你的收入状况等相关证明，要是已经拥有一张信用卡，则可以以卡办卡，方便了不少的步骤。

4、必须提供本人的身份证。

在银行工作人员审核阶段，要对你所留下的自己的电话，家庭电话，公司电话，朋友电话进行电话回访，确认信息的真实性。你可以在打电话确认之后到所办卡银行的官网进行信用卡申请进度查询。信用卡下卡通知：要是你的信用卡通过了，那么银行将会给你发信息通知您在规定的时间内进行查收你的卡片。要是你的信用卡未通过审核，同样会收到未通过审核的信息。

资料提交以后，银行信用卡中心会对申请人的资料进行系统地审核并以此来决定为您发什么种类的卡片以及授予您的信用额度，之后您需要的信用卡就会免费邮寄上门了。

客户接收卡片后需要进行激活。可以分为电话激活，短信激活，网络激活等形式进行激活你的卡片，设置查询密码，登录密码，交易密码等关键信息。一切就绪之后你就可以开始使用信用卡了。

三、个人实习心得

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力了。

**第三篇：交通银行实习报告**

交通银行实习报告

引言：在结束了短学期的数据库ACCESS的学习后，我接受了交通银行的一轮面试，面试结束后，便开始了在交通银行静安支行为期近一个半月的实习。关键字：实习，交通银行，交通银行静安支行，交通银行介绍：简介、转型、与台湾交行的关系，交通银行的六个“第一”，地理位置，业务范围，代理范围，职位设置，柜面，理财师，信贷员，职工各项待遇。

摘要：本篇实习报告先对交通银行进行系统的简介，再介绍其转型的过程以及和台湾交通银行的关系；然后本报告再简述实习单位（交通银行静安支行）的地理位置、硬件设施、营业范围和职位设置；最后本报告对观察结果进行了总结。

1.交通银行介绍

1.1交通银行简介

交通银行始建于1908年（光绪三十四年），是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一，其发钞历史长达33年，也是发钞时间最长的银行。是中国第一家股份制商业银行，也是迄今为止中国内地最大的一家股份制商业银行。

中华民国成立后，交通银行受中央银行委托，与中国银行共同承担国库收支与发行兑换国币业务。1928年，国民政府立法院通过《交通银行条例》，交通银行成为扶助农矿工商的专责银行。

交通银行成立之初，总行设在北京。1919年，第一次世界大战结束以后，交通银行上海分行接管了位于上海公共租界外滩14号的德华银行的文艺复兴风格的4层大楼。1928年，随着全国政治中心从北京转移到南京，交通银行也将总行迁到上海外滩14号。1937年，抗日战争爆发，交通银行将总行迁到重庆。战争结束以后，1946年－1947年，上海总行重建为艺术装饰主义风格的6层大楼。

交通银行总行于1951年迁回北京，上海外滩14号行址由上海市总工会进驻至今。1958年除香港分行仍继续营业外，交通银行国内业务分别并入当地中国人民银行和在交通银行基础上组建起来的中国人民建设银行（现称中国建设银行(港交所0939)）。为适应中国经济体制改革和发展，1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海江西中路200号（原金城银行大楼）；现时，交通银行总行已迁往上海浦东的银城中路188号。2025年，香港上海汇丰银行投资了近17亿美元，收购了交通银行19.9%股权。2025年6月23日，在香港联合交易所上市，股票代码港交所03328发行价为2.5港元。2025年4月25日，在上海证券交易所发行，发行价7.90元人民币，股票代码601328。2025年5月15日上市。2025年，交通银行迎来了百年华诞。“百年之交·相融相通”，又一次站在新世纪潮头的交通银行，将继续前进！创办一流公众持股银行，打造最佳财富管理银行，开创综合经营新格局，锻造民族金融国际品牌，跻身全球经济舞台最前方！

作为中国首家全国性股份制商业银行，交通银行自重新组建以来，就身肩双重历史使命，它既是百年民族金融品牌的继承者，又是中国金融体制改革的先行者。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制；第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构；第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域；第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险；第一家建立双向选择的新型银企关系；第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

2025年6月，在中国金融改革深化的过程中，国务院批准了交通银行深化股份制改革的整体方案，目标是要把交通银行办成一家公司治理结构完善，资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好，具有较强国际竞争力和百年民族品牌的现代金融企业。在深化股份制改革中，交通银行完成了财务重组，成功引进了汇丰银行、社保基金、中央汇金公司等境内外战略投资者，并着力推进体制机制的良性转变。2025年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的中国内地商业银行。目前，交通银行已经发展成为一家“发展战略明确、公司治理完善、机构网络健全、经营管理先进、金融服务优质、财务状况良好”的具有百年民族品牌的现代化商业银行。

优质的金融服务。交通银行始终坚持继承与创新并重，以诚信立行，以服务取胜，在金融产品、金融工具和金融制度领域不断开拓，锐意进取，形成了产品覆盖全面、科技手段先进的业务体系，通过传统网点“一对一”服务和全方位的现代化电子服务渠道相结合，为客户在公司金融、私人金融、国际金融和中间业务等领域提供全面周到的专业化服务。交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”等为代表的在市场享有盛誉的一批品牌产品，市场份额在业内名列前茅。2025年，交通银行在产品开发方面继续提速，先后推出了“沃德财富账户”、“盈通账户”、“满金宝”、“展业通”等一系列金融新品，全行产品线更趋丰富，客户服务功能继续提升，市场竞争力进一步加强。

良好的财务状况。抓住境外成功上市后品牌和市场形象提升的有利时机，交通银行加快业务拓展步伐，经营活力充分显现，各项业务实现健康快速协调发展，综合实力日益增强，财务状况居于国内同业领先水平。截至2025年末，交通银行资本充足率与核心资本充足率分别达到10.83%和8.52%，资产规模达到17195亿元，较上年末增长20.8%；存贷款总额分别达到14203亿元和9103亿元；实现税后利润122.7亿元，比上年增长32.71%；资产回报率（ROA）和股东权益回报率（ROE）分别达到0.71%和13.57%。不良贷款率为2.01%。按总资产排名，交通银行位列世界1000家大银行的73位，按一级资本排名，交通银行位列第65位，已跻身全球银行百强行列。迎来重新组建二十年周年的交通银行，正加快推进战略转型，朝着创办一流现代金融企业的目标迈进，“交流融通，诚信永恒”是交通银行与您的共同心声，交通银行将为此不懈努力，为客户提供更好的服务，为股东创造更多的价值，为社会做出更大的贡献。

该企业在中国企业联合会、中国企业家协会联合发布的2025中国企业500强排名中名列第五十，2025中国企业500强排名中名列第五十。

1.2交通银行的2025年战略转型

交通银行2025年年报披露，2025年交行将继续把资源更多投入到个人金融、小企业服务、中间业务以及其他创新型业务领域，以推进战略转型的步伐。

转型零售银行，向金融控股公司方向发展，交行未来的发展战略清晰而明确。向零售银行转型

日前，交通银行在全国统一推出了针对个人客户的全新组合综合理财服务品牌——交银理财。在交行向高端客户推出“沃德财富”后，此次推出的升级版交银理财主要针对优质客户，提供全方位的综合理财服务。

交行显示，在零售业务方面，交通银行努力确立零售业务在全行的战略地位。交行人民币储蓄存款、个人消费贷款等业务在中国境内的市场占比继续提高。在中间业务方面，交通银行全年共实现手续费及佣金收入人民币34.76亿元，同比增长36.64%。2025年交行新增了QDII、产业基金、保险资金 ABS和股权信托等托管业务品种，成为中国境内资产托管业务资格和品种最全的商业银行之一。企业年金业务签约客户数量及账户规模处于国内同业领先地位。同时，短期融资券、财务顾问与咨询等投行业务也成为交行新的利润增长点。

交行表示，将积极应对零售银行业务市场变化，重点发展太平洋卡、消费者融资和个人理财三项重点业务。

汇丰、花旗、渣打、东亚等四家外资银行的本地注册法人银行已经正式开业，他们首先要争取的就是高端客户。股份制商业银行更是时刻面临新的挑战和机遇。这是交行战略转型的大背景。

交行年报表示，交行还将加快管理整合和流程银行建设，加强机构网点管理和电子银行等业务渠道的建设。特别是将致力于在全球建成24小时跨时区外汇资金业务运作系统，为客户提供24小时的外汇资金交易服务和外汇支付清算服务，这将在中国境内形成独特的优势。

1.3交通银行与台湾交通银行的关系

交通银行重新组建后，与台湾的交通银行发生正统之争。台湾的交通银行声称成立于1907年，设立之初是辅佐路、电、邮、航四大要政的资金调度，1949年迁往台湾，1960年复业，1975年被制定为工业专业银行，1979年改制为开发银行，为台湾工、矿、交通及其他公用事业提供金融服务。由于内地和台湾的两家交通银行中文名称相同，英文名字均为“BANK OF COMMUNICATIONS”，而且中文行名招牌共同使用郑孝胥题写的行名。国际上很多人不清楚中国内地的交通银行与台湾的交通银行的差别，因此，在开展国际业务时，帐单上的两个交通银行常常被混为一谈，出现了内地交行的钱被寄到台湾去了，或是台湾交行的钱被打到了内地交行的帐上。最后经过追根溯源，双方举证，内地的交通银行是1908年光绪皇帝御批组建，从1908年至今的档案均完整地保存在南京第二历史档案馆，包括历年来发行的纸币。而台湾交通银行是1961年成立的，没有前期史料，历年发行的纸币档案也不全。显然，内地交通银行属于正统。当然由于历史原因，两者之间的血缘关系是明显的。最后，台湾的交通银行将其英文名称的前半截改为了拼音，全称就成了“Chiao Tung Bank Co.”，内地的交通银行则使用BANK OF COMMUNICATIONS。

2.交通银行静安支行介绍

2.1交通银行静安支行硬件设施和地理位置简介

交通银行静安支行是位于上海北京西路1818号（交万行渡路），靠近静安寺的一家规模较大的支行。其周一至周五营业的时间为9:00-17:00，周六营业的时间为9:00-12:00，13:00-16:30，而周日休息。

交行静安支行有三层楼面，占地面积交大，一楼为理财专区、对私业务和对公现金业务；二楼为信贷专区、汇票业务和对公非现金业务；三楼为贵宾接待和会议室；一楼还设有两台存取款一体机，一台取款机和两台多媒体自主服务机。

2.2业务经营范围、代理服务范围和职位设置

交通银行静安支行是一家有着多项经营和代理服务的综合性支行。

其主要的经营范围有：人民币储蓄、结算业务，教育储蓄，开据存单证明，外币储蓄、兑换业务，国际结算、贸易结算业务，结售汇业务，人民币、外币定期储蓄存单抵押贷款，人民币对公信贷，个人住房贷款，个人住房装修贷款 人民币结算，个人汽车消费贷款，个人支票，个人助学贷款，非贸易结算，汇出汇款等多种业务。

主要代理服务有：个人外汇买卖，代收代付水、电、煤气、电话费，发行太平洋信用卡、借记卡、代收代付移动电话电讯费，发行长城信用卡、借记卡、代收代付环球网费，代理国债买卖，代理上海热线，代理人寿保险、太平洋保险，代理财险保费。

交行静安支行的职位设置是比较科学和系统的，自上而下、层层递进。其职位有：

管理层：支行行长（总管整个支行各大小事物），副行长（负责内部控制和监督），柜员组长（分对公和对私，负责柜面控制）。

柜面层：对公柜员（处理对公业务），对私柜员（处理对私业务）。

非柜面层：理财师（提供理财建议、进行理财产品的销售），信贷员（进行对公和对私的各项信贷服务）。

3.实习成果与经验总结

在银行的实习是那样清闲，因为是非毕业生实习，于是没有上柜面操作的权利，而银行也没有什么杂务可做，于是我便游走于各个区域之间，进行一些小小的观察，并获得了较为满意的收获。

3.1将人工具化的柜面

在对柜面的观察，发现在支行，无论是对公或者对私的系列业务之中，都是将人作为了一种工具来进行使用，比如公司业务的结算，个人开卡、存取款等等，人仅仅充当了一台办理这类业务的“机器”，个人的主观能动性几乎不能得以体现，而所谓的工作经验无非就是一个经验丰富者办理业务需要5分钟而另一个需要更多或者更少的区别罢了，要么就是“老法师”性质的大妈级人物在收尾时处理日期章的时候井然有序的排列日期和新入行的小姐妹麻手麻脚的区别。

这类工作，我个人认为只要经过一定培训，使之了解一定银行系统和会计知识，即便是中专生，大专生只需要小心谨慎的处理，未必会比一个大学生差多少，而大学生所学习的这么多相当有深度的专业理论知识都无法得以施展，所以这类工作并不适合有着较丰富的理论知识与较具有主观能动性的优秀大学生。

3.2推销产品的非柜面理财

柜面是将人作为工具来使用，而非柜台的理财也并非如想象般那样仔细考虑分析顾客的资产、风险偏好、风险承受能力等指标度身定做有关全面的教育、医疗、养老等理财服务，而是简单而又单纯的推出所谓的“理财产品”（同时也有基金、有股票、有保险等，收益率将高于1年定期，但通常只是保本不保利来推卸责任）推销给顾客，纯碎依靠个人亲和力吸引惧怕了证券波动风险的人们前来购买，而这类人群无论是按照理财客户（资产5万元以上）还是贵宾（资产50万）都是年逾40岁，并且以女性为主来光顾对象，稍加分析也可知缘由，手有余钱的他们不愿意让自己资产缩水（年龄层次并非老年，并无存钱的观念），也不愿意投资于证券市场（风险太大，毫无经验与知识的他们也承受不起这个风险），于是理财产品成为了他们的选择。

由此观之，理财这一领域在中国仍属于起步阶段，并且个人认为在我国人数众多，为每个客户度身定做的可能性微乎其微，除非针对小部分高端群体有此可能，并且从事理财行业（银行内）的人也多数是善“捣糨糊”之辈，目的也只有一个，把客户“噱进”，完成他们的指标。这类工作，稍加发挥了一定的主观能动性，但整体还是一个机械的单位，进行简单的推销活动。就目前情况而言，想要购买理财产品的人总是会购买的，无力或不感兴趣的人是不可能购买的。

3.3稍微舒适的信贷员

在银行网点唯一没有过多接触的就是信贷了，因为信贷办公室藏在二楼非常“偏僻”的地方，难以深入的进行了解，但是通过与行长的有效沟通也有一定的认识。

信贷员虽非如理财师、柜员那般枯燥乏味，但却也主要是以完成任务指标式的模式进行信贷活动，每个月、每个季度、每个半和都有详细的任务指标需要完成。但是由于现在国家的货币政策整体从紧，信贷有了相当的一定条件，进行信贷申请的公司、个人有很多，但是实际满足信贷条件的却非常的少，信贷员也可以较为轻松的选择符合甚至完全符合、超标准的企业和个人进行信贷。

信贷这类工作主观能动性较为理财师而言有着进一步发挥，他需要对申请的公司或个人及项目进行综合考量、评价，而完成这项工作需要一定专业知识和技能，但仍然摆脱不了一个“技术工人”的地位。

3.4交通银行职工的各项薪资、福利、休假、晋升等待遇

此外，除了游走观察之外，我还不断的与内部员工进行交流，并且通过浏览内部电脑的信息，获得了相当一部分的有关职业薪资、福利待遇、休假制度、晋升制度的信息。

在交通银行，哪怕是一个从业10多年的高级柜员或者理财师工资也就一个月￥4，000-￥5，000的样子扣除各项代缴费用后，实际到手的工资仅有￥3，000-￥4，000，但银行的奖金较多，分网点年终奖：根据网点营业情况年终发奖，最多可达￥40，000；此外还有个人业绩奖，根据个人业绩按季度发放，可达￥2，000-￥3，000元左右。

交行的福利待遇没有以前的买房贴￥500，000的政策了，而改为按存款利率发放购房贷款。而休假制度是根据进入交通银行时间来计算的，最多可达

1年带薪休假14天，如果算上双休也就差不多有3个礼拜的休息时间，还是较为诱人的。

最后的晋升是个问题，虽然有明文的系列指标，要求各分行、支行员工自荐，但具体如何操作未得而知，观察到有的职工认真辛苦工作了将近20年仍然是普通柜员，而有的职工工作不到1年就被调入了分行，可见其内幕还是“未知”的世界，如果是通过自己的个人努力，哪怕想要熬到支行行长的级别，恐怕亦非易事。

总结

总体综合考虑，对于我个人而言，交通银行无论是从薪资、从待遇、从晋升，以及职业发展等各方面都与我个人的设想较为甚远，很难满足个人能力的充分发挥，由此可见，从交通银行一窥国内大型国有银行以及国内股份制银行，对于我个人而言，并不是一个能作为较好的职业起点。

**第四篇：交通银行实习报告[范文模版]**

交通银行实习报告

交通银行大连分行实习报告

本人胡正辉系东北财经大学公共管理学院XX级行政管理专业学生。XX年3月至4月期间于交通银行大连分行授信管理部实习。现将实习期间所学所感总结如下。

一、经营管理现状

（一）总体情况

交通银行(bank of communications)始建于19XX年（光绪三十四年），是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。1958年，除香港分行仍继续营业外，交通银行国内业务分别并入当地中国人民银行和在交通银行基础上组建起来的中国人民建设银行。1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海。

XX年6月，国务院批准了交通银行深化股份制改革的整体方案。在改革中，交通银行完成了财务重组，成功引进了汇丰银行、社保基金、中央汇金公司等境内外战略投资者。XX年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有辐射全国、面向海外的机构体系和业务网络。在境内有27家省分行、7家直属分行、58家省辖分（支）行，在137个城市设立了分支行（除上述92家分支行外还有45家非单独核算的县级城市支行），营业机构近2600个。在纽约、东京、香港、新加坡、汉城设有分行，在伦敦、法兰克福设有代表处。与全球107个国家和地区的819家银行的1751家总分支机构建立了代理行关系。全行员工5.5万人。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品。XX年，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司；推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”――太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

XX年，资产和存款总额双双突破1万亿元，不良资产比下降到了3%以内。截至XX年6月末，交通银行资本充足率达11.29%，其中核心资本充足率达8.68%；资产规模达到12,925亿元，较重新组建初期的201亿元增长63倍；各项存款余额达到11,475 亿元；XX年上半年，交通银行实现税后利润46.05亿元。交行已经成为国内仅次于四大国有银行的第五大商业银行；按总资产排名，位列世界1000家大银行的89位。

（二）实习所在分行情况

交通银行大连分行，位于于大连市中山广场6号，地处大连市中心商务区，毗邻中国银行、浦东发展银行、东亚银行等金融机构，是大连市的金融于商务中心地区。

机构设置上，大连分行设有行长室、行政处、公司业务部、计划财务部、私人金融部、授信管理部、国际业务部、清算中心和人力资源部等部门分别处理不同种类的业务。实习期间我所在的授信管理部主要从事对个支行贷款部门申报的贷款贷款、票据贴现、担保等资产项目进行审查批准、指定工作政策及规范和从事贷后监控等工作。

二、具体实习工作

（一）翻阅贷款审查材料

为熟悉贷款项目的形成，我翻阅了一些过去的信贷资料。此材料原本用于上报总行审计之用，其中包括大连港集团有限公司4亿固定资产贷款、大连中汽进出口有限公司4150万元贷款、大连富华房地产有限公司500万元贷款三个项目的贷款审查材料。一般而言，这样一份贷款项目（包括票据贴现等）的审查材料主要包括了借款申请书、借款法人和抵（质）押人法人的营业执照和近三年及当期财务报表、信用分析报告、授信对象风险评级表、贷款合同等审批文件。经专业贷款审查人员审核之后方可由放款中心正式放款。

其中信用分析报告一般由授信客户经理撰写。他们直接与企业接触，了解企业经营情况，确认企业是否有还款能力并评估其风险，同时也对企业经营者的个人情况进行了解。另外授信客户经理业要对贷款项目进行贷后监控，定期到借款人处了解企业经营和资金使用情况。交通也会对客户经理定期培训与考核。授信对象风险评级表主要根据企业的财务报表、企业所处行业地位、全行业状况等信息对借款人信用状况进行评估的授信工具，交行授信管理部也引进了最新的信用评级软件，只要将企业财务情况输入计算机即可获得评级软件给出的评级建议。至于贷款合同等都有相应的规范模板。

对于已有的贷款项目，在授信管理部的贷款审查科有从事贷款审查的专业人员。对于风险评级在1－5级（共10级）的企业每年要根据其经营和财务状况给出审查报告评估风险，6－7级的企业则要每半年进行一次。7级一下的就要交于资产保全部门（风险审查委员会）进行处理，例如进行贷款重组等，甚至提起诉讼要求还款。并且我了解到，一般审查人员需要上市公司的经营财务状况或者年报等数据信息时都上巨潮资讯（www.feisuxs）查询，其为中国证监会指定信息披露网站。

（二）熟悉中国人民银行信贷征信系统

现在国内银行贷款、票据贴现等授信业务都要上报中国人民银行备案存入信贷征信系统以备查询。信贷征信系统与支付清算系统、银行卡跨行信息交换系统、反洗钱系统和国库系统并称为中国人民银行的五大支持服务系统。信贷征信系统能使金融机构更加清楚地了解企业的信贷、抵押和企业信誉等情况，它与个人征信系统一起为国内金融领域防范信贷风险发挥了巨大作用。

今年7月1日起中国人民银行将启用新一代的征信系统同时废止现有的旧系统，在实习期间我一同参加了新开发的中国人民银行信贷征信系统的使用培训。从我个人来看，系统界面设计得非常清晰、美观大方、易于使用。此系统可以方便快捷地查询到借款企业的财务情况、借款信用记录以及在其他金融机构的授信额度等信息（当然部分信息是保密的）。授信客户经理可以轻而易举地了解到企业的纳税信息、生产伪劣商品的记录和在海关的不良行为记录，为他们对借款人信用情况的评估和撰写信用分析报告提供了信息支持。

（三）学习《信贷业务手册》

信贷业务手册是交通银行重要业务工具，是由交通银行请世界银行（world bank）参与指导并制定，内容非常丰富，在国内金融机构中也属十分先进的工具。它给出了整个信贷流程的操作规范，从授信业务的受理和营销，授信调查、分析和申报，信贷风险评级到授信额度的管理都有一整套明确规范的指导，使业务操作标准化。

我重点查看了手册中的行业投向引导，即各个行业现状分析和行内对此的信贷政策。学公司理财的时候老师形象地打过一个比喻，金融中介企业比如商业银行就像个嫌贫嫉富人。他们只会把钱借给富人，遇到经营困难的企业便不理不睬。所以政策当然是对景气的行业加大信贷营销力度，对不景气的当然要谨慎关注了。这番感性认识刚好验证老师的话。

（四）参加《信贷业务手册》的学习培训

交通银行非常重视《信贷业务手册的》在工作中的推广使用，总行不仅安排了远程视频培训讲座，还要求每个分行抽出时间安排有经验人员对各支行的授信客户经理进行培训。培训内容就是学习新《信贷业务手册》的内容，尤其是其中对贷款工作流程的改进。

我一同参加了三次培训，规模都到达30人以上。内容分别为：

一、授信业务流程，二、信贷风险评级，三、授信额度管理。其中在有关信贷风险评级的培训中，听取了两位支行的授信客户经理所述的关于集团集中授信模式（大连惠良大豆科技有限公司）和中小企业（大连金利隆喷胶棉有限公司）授信评级升级的案例。课后我也保留了培训提纲以备日后参考。

当然就个人而言，我从未参加过具体的信贷工作。由于缺乏感性认识，对讲座的部分内容也是一知半解，只能在和有经验的专业人员询问和交流中了解具体的细节。无论如何经过这三次的培训，我也对授信的一些基本概念和流程有了初步的认识。

（五）尝试完成授信客户经理考试题

对于授信客户经理的工作，交通银行规定都要经过考试合格才能录用上岗。今年四月大连分行进行授信客户经理的考试，我在统计报考人员名单的同时，也尝试做了考试试题。试题主要参考了《信贷业务手册》的内容，以便对授信人员具体业务操作能力有全面考核。

在做题的过程中我发现，试题主要是涉及具体业务知识和规定，对于像我这样一个在校的应届毕业生来说，即使是参加过了行里的培训之后，试题还是有很难度。当然试题中也不乏在学校课堂里学习过的诸如财务报表的定制、财务比例的计算和贴现现金流分析等知识。

（六）阅读国家外汇管理局文件

在实习期间我也翻阅了一些政策性文件和专业杂志。主要是《国家外汇管理局文告》和《中国外汇》杂志。除非在图书馆专业阅览室里，这些资料平时是不多见的。在阅读过程中我主要了解了中国人民银行关于引入银行间即期外汇市场otc方式交易制度的情况和国外投资者对上市公司战略投资管理办法。后者也属于近期外资银行相继以战略投资者的身份入股国内大型商业银行并帮助其上市的指导政策。而在《中国外汇》这本国家外汇管理局主管的专业性杂志中能更多地了解到现在国内乃至全球金融领域的热点问题和发展情况，可以看到更多专业学者的分析文章。其中比较有名的作者像：国务院发展研究中心金融研究所所长夏斌等人。

三、实习感受

关于实习后的感受，总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。

实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回家后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。在实习工作了近一个月后，门口的保安门卫仍然没有能认出我，每次总要拦住我询问情况。遇到这样的情况该如何应对，是对他人抱怨还是耐心解释？如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会？如何与部门领导顺利交谈和沟通处事？这都是可以在实际工作中学习的经验之道。

我也十分感谢交通银行大连分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。

**第五篇：交通银行实习报告**

本人胡正辉系东北财经大学公共管理学院2025级行政管理专业学生，交通银行实习报告。2025年3月至4月期间于交通银行大连分行授信管理部实习。现将实习期间所学所感总结如下。

一、经营管理现状

（一）总体情况

交通银行(Bank of Communications)始建于1908年（光绪三十四年），是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。1958年，除香港分行仍继续营业外，交通银行国内业务分别并入当地中国人民银行和在交通银行基础上组建起来的中国人民建设银行。1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海。

2025年6月，国务院批准了交通银行深化股份制改革的整体方案。在改革中，交通银行完成了财务重组，成功引进了汇丰银行、社保基金、中央汇金公司等境内外战略投资者。2025年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有辐射全国、面向海外的机构体系和业务网络。在境内有27家省分行、7家直属分行、58家省辖分（支）行，在137个城市设立了分支行（除上述92家分支行外还有45家非单独核算的县级城市支行），营业机构近2600个。在纽约、东京、香港、新加坡、汉城设有分行，在伦敦、法兰克福设有代表处。与全球107个国家和地区的819家银行的1751家总分支机构建立了代理行关系。全行员工5.5万人。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品。2025年，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司；推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”――太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

2025年，资产和存款总额双双突破1万亿元，不良资产比下降到了3%以内。截至2025年6月末，交通银行资本充足率达11.29%，其中核心资本充足率达8.68%；资产规模达到12,925亿元，较重新组建初期的201亿元增长63倍；各项存款余额达到11,475 亿元；2025年上半年，交通银行实现税后利润46.05亿元。交行已经成为国内仅次于四大国有银行的第五大商业银行；按总资产排名，位列世界1000家大银行的89位。

（二）实习所在分行情况

交通银行大连分行，位于于大连市中山广场6号，地处大连市中心商务区，毗邻中国银行、浦东发展银行、东亚银行等金融机构，是大连市的金融于商务中心地区。

机构设置上，大连分行设有行长室、行政处、公司业务部、计划财务部、私人金融部、授信管理部、国际业务部、清算中心和人力资源部等部门分别处理不同种类的业务。实习期间我所在的授信管理部主要从事对个支行贷款部门申报的贷款贷款、票据贴现、担保等资产项目进行审查批准、指定工作政策及规范和从事贷后监控等工作，实习报告《交通银行实习报告》。

二、具体实习工作

（一）翻阅贷款审查材料

为熟悉贷款项目的形成，我翻阅了一些过去的信贷资料。此材料原本用于上报总行审计之用，其中包括大连港集团有限公司4亿固定资产贷款、大连中汽进出口有限公司4150万元贷款、大连富华房地产有限公司500万元贷款三个项目的贷款审查材料。一般而言，这样一份贷款项目（包括票据贴现等）的审查材料主要包括了借款申请书、借款法人和抵（质）押人法人的营业执照和近三年及当期财务报表、信用分析报告、授信对象风险评级表、贷款合同等审批文件。经专业贷款审查人员审核之后方可由放款中心正式放款。

其中信用分析报告一般由授信客户经理撰写。他们直接与企业接触，了解企业经营情况，确认企业是否有还款能力并评估其风险，同时也对企业经营者的个人情况进行了解。另外授信客户经理业要对贷款项目进行贷后监控，定期到借款人处了解企业经营和资金使用情况。交通也会对客户经理定期培训与考核。授信对象风险评级表主要根据企业的财务报表、企业所处行业地位、全行业状况等信息对借款人信用状况进行评估的授信工具，交行授信管理部也引进了最新的信用评级软件，只要将企业财务情况输入计算机即可获得评级软件给出的评级建议。至于贷款合同等都有相应的规范模板。

对于已有的贷款项目，在授信管理部的贷款审查科有从事贷款审查的专业人员。对于风险评级在1－5级（共10级）的企业每年要根据其经营和财务状况给出审查报告评估风险，6－7级的企业则要每半年进行一次。7级一下的就要交于资产保全部门（风险审查委员会）进行处理，例如进行贷款重组等，甚至提起诉讼要求还款。并且我了解到，一般审查人员需要上市公司的经营财务状况或者年报等数据信息时都上巨潮资讯查询，其为中国证监会指定信息披露网站。

（二）熟悉中国人民银行信贷征信系统

现在国内银行贷款、票据贴现等授信业务都要上报中国人民银行备案存入信贷征信系统以备查询。信贷征信系统与支付清算系统、银行卡跨行信息交换系统、反洗钱系统和国库系统并称为中国人民银行的五大支持服务系统。信贷征信系统能使金融机构更加清楚地了解企业的信贷、抵押和企业信誉等情况，它与个人征信系统一起为国内金融领域防范信贷风险发挥了巨大作用。

今年7月1日起中国人民银行将启用新一代的征信系统同时废止现有的旧系统，在实习期间我一同参加了新开发的中国人民银行信贷征信系统的使用培训。从我个人来看，系统界面设计得非常清晰、美观大方、易于使用。此系统可以方便快捷地查询到借款企业的财务情况、借款信用记录以及在其他金融机构的授信额度等信息（当然部分信息是保密的）。授信客户经理可以轻而易举地了解到企业的纳税信息、生产伪劣商品的记录和在海关的不良行为记录，为他们对借款人信用情况的评估和撰写信用分析报告提供了信息支持。

（三）学习《信贷业务手册》

信贷业务手册是交通银行重要业务工具，是由交通银行请世界银行（World Bank）参与指导并制定，内容非常丰富，在国内金融机构中也属十分先进的工具。它给出了整个信贷流程的操作规范，从授信业务的受理和营销，授信调查、分析和申报，信贷风险评级到授信额度的管理都有一整套明确规范的指导，使业务操作标准化。

我重点查看了手册中的行业投向引导，即各个行业现状分析和行内对此的信贷政策。学公司理财的时候老师形象地打过一个比喻，金融中介企业比如商业银行就像个嫌贫嫉富人。他们只会把钱借给富人，遇到经营困难的企业便不理不睬。所以政策当然是对景气的行业加大信贷营销力度，对不景气的当然要谨慎关注了。这番感性认识刚好验证老师的话。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！