# 学校与交通银行山东分行共建金融干部培训基地

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-06-21

*第一篇：学校与交通银行山东分行共建金融干部培训基地学校与交通银行山东分行共建金融干部培训基地2024-02-24 11:11:01单位:继续教育学院撰稿:韩勇 摄影/李永健编辑:张建勇浏览2425次2月22日，学校与交通银行山东省分行签署...*

**第一篇：学校与交通银行山东分行共建金融干部培训基地**

学校与交通银行山东分行共建金融干部培训基地

2025-02-24 11:11:01单位:继续教育学院撰稿:韩勇 摄影/李永健编辑:张建

勇浏览2425次

2月22日，学校与交通银行山东省分行签署协议，建立交通银行山东省分行金融干部培训基地。

交通银行山东省分行党委书记、行长王锋、副行长王磊、人力资源部高级经理曹真、培训中心主任孙卓臣，校长刘兴云、副校长王玉华，继续教育学院负责同志出席启动仪式。

启动仪式上，王玉华与王磊签署了金融干部培训合作协议。

刘兴云在致辞中介绍了自学校筹建以来，在机构合并调整、资源整合、学科融合、去（筹）评估、省部共建等方面的进度，要求承办部门精心组织、细致服务、认真管理，圆满完成培训任务，为下一步与交通银行的全面合作打下坚实的基础。

王锋在讲话中指出，为有效推动金融改革的需要和继续推进交通银行健康快速发展，交通银行山东省分行党委结合业务发展的实际，将2025年确立为能力建设年，决定搭建能力提升地培训平台, 以山东财经大学为依托，借助学校办学条件以及师资人才等各方面优势组建人才培训基地，建立全员脱产不间断的培训体系。

目前，学校与交通银行山东省分行合办的首个培训班已经开班，主要面向客户经理，共计1000余人，分20期每期脱产学习15天。后续的培训项目以及学历教育方面的合作也将逐步展开。

**第二篇：交通银行山东分行2025年校园招聘**

交通银行山东分行2025年校园招聘(7)

潍坊分行

〃 对公客户经理序列工作地点：潍坊 招聘人数：21人

职位描述：

(1)积极开拓市场，收集目标客户的各种信息，提出营销方案建议，以提供管理层的决策依据;

(2)实施或协助实施支行制定的公司客户营销思路和总体方案，拓展资产、负债和中间业务，防范金融风险，确保业务发展;

(3)协助办理其他事务性工作以及客户的日常业务服务。

职位要求：

(1)应届全日制本科及以上学历，本科生25周岁以下，硕士研究生27周岁以下，博士研究生29周岁以下;金融、经济、会计、市场营销、计算机、法律等相关专业毕业，主课成绩优异;

(2)英语四级以上水平，具备一定经济、金融、财务理论知识基础，有会计、银行从业资格证等相关资格证书者优先;

(3)获校级以上奖励、担任过院校学生会或各种团体的干部者优先;

(4)对公客户经理要求具有较好的文字、分析、协调沟通能力，对私客户经理要求具有较好的沟通能力、客户服务技巧和产品销售能力;

(5)身体健康，形象气质好;品行端正，无任何违规违纪行为和不良记录;具有良好的敬业精神和自律性，性格开朗，做事认真负责;符合交通银行亲属回避规定。

〃 对私客户经理序列工作地点：潍坊 招聘人数：22人

职位描述：

(1)协助准确快捷地为客户提供投资理财服务，解答客户的疑难问题;

(2)协助向客户进行相关产品和服务的销售，提高产品和服务的交叉销售率，提升客户等级和贡献度;

(3)协助组织开展客户销售活动，促进产品销售。

职位要求：

(1)应届全日制本科及以上学历，本科生25周岁以下，硕士研究生27周岁以下，博士研究生29周岁以下;金融、经济、会计、市场营销、计算机、法律等相关专业毕业，主课成绩优异;

(2)英语四级以上水平，具备一定经济、金融、财务理论知识基础，有会计、银行从业资格证等相关资格证书者优先;

(3)获校级以上奖励、担任过院校学生会或各种团体的干部者优先;

(4)对公客户经理要求具有较好的文字、分析、协调沟通能力，对私客户经理要求具有较好的沟通能力、客户服务技巧和产品销售能力;

(5)身体健康，形象气质好;品行端正，无任何违规违纪行为和不良记录;具有良好的敬业精神和自律性，性格开朗，做事认真负责;符合交通银行亲属回避规定。

〃 综合柜员工作地点：潍坊 招聘人数：12人

职位描述：

(1)办理各类会计结算业务,确保银行本外币会计结算工作顺利开展，做好柜面的服务和各类银行金融产品的营销工作;

(2)开立各类帐户,做好帐户维护，确保帐户资料准确、完整;

(3)管理相关凭证、印章等，确保专人保管;

(4)执行现金管理制度和反洗钱有关规定，确保各项业务正常运行;

(5)根据服务的相关礼仪和规范，做好日常工作中的客户服务工作。

职位要求：

(1)应届全日制本科及以上学历，本科生年龄在25周岁以下，研究生年龄在28周岁以下;金融、经济、会计、市场营销、计算机、法律等相关专业毕业，主课成绩优异;

(2)英语四级以上水平，具备一定经济、金融理论知识基础和综合分析判断及文字表达能力;

(3)有会计、银行从业资格证等相关资格证书者优先;

(4)获校级以上奖励、担任过院校学生会或各种团体的干部者优先;

(5)身体健康，形象气质好;品行端正，无任何违规违纪行为和不良记录;具有良好的敬业精神和自律性，性格开朗，做事认真负责;具备较强的服务意识和客户沟通能力;符合交通银行亲属回避规定。

**第三篇：交通银行苏州分行科技金融部简介**

交通银行科技金融部简介

科技金融部服务对象为苏州全市范围内有良好发展前景的科技型中小企业，重点支持已经认定的高新技术企业、技术先进型服务企业、创新型企业和高层次人才（包括国家、省、市、区各级人才）创办的科技型企业。科技金融部针对科技型企业轻资产、高技术、高成长性的特点，创新设计出“创业一站通”、“展业一站通”和“卓业一站通”三大系列涵盖了“科贷通”、“税融通”、“信用履约保证保险贷款”、“投贷通”、“股权质押贷款” 等主打产品在内的一系列金融创新产品。

科技金融部对于初创期的科技企业，除了给予信贷支持，还积极利用自身资本信息中介的平台，为企业寻找合适的财务投资者或战略投资者；对于即将上市的企业，积极介绍券商、会计师事务所和律师事务所；对成熟企业提供公司理财服务、战略并购财务建议等。此外，对企业主和公司员工，他们还提供包括代发工资、信用卡、个人网银、理财顾问等在内的一系列服务。

科技金融部在延续科技支行用创投的眼光，积极但不激进，通过“团队、产品、市场、现金流”四要素法评判科技企业，专业、专注地服务中小科技企业的同时还加强了交行科技金融品牌在各区县的延伸。

依托交通银行首家、苏州地区首家科技支行，创新推出了“银行+政府+担保+保险+创投”的科技金融“苏州模式”，整合资源为科技型企业提供更加贴心、全面的金融服务。实现了银行从“单一债权供给者”向综合化

“金融集成商”的转变。

截至2025年4月末，苏州分行科技金融部依托创新平台，对接大市范围内的科技型企业466家；与362家科技创新型企业建立了授信业务关系，贷款余额74.05亿元；其中给予258家科技型小微企业授信额度39.08亿元，贷款余额13,86亿元，户均729.47万元。

**第四篇：交通银行湖州分行开展“共建碧水与蓝天 绿色金融我当先”倡议宣传活动**

交通银行湖州分行开展“共建碧水与蓝天 绿色金融我当先”倡

议宣传活动

近期，分行积极响应湖州市金融团工委和人行节能办有关节能减排活动的号召，向全行发出倡议，“共建碧水与蓝天 绿色金融我当先”！

活动期间，分行以内网为载体，向全行干部员工宣教节能减排的重要意义和具体做法，还在厅堂显目位置张贴主题海报，向往来客户宣传节能减排内容，并在LED显示屏上滚动播放宣传口号，以提升活动影响力。

交通银行湖州分行

**第五篇：用创新定义自己\_交通银行苏州分行科技金融之路**

用创新定义自己

——苏州分行的科技金融实践之路

苏州市，长三角区域经济发展势头强劲的一座城市。2011GDP达到10716.99亿元，位居全国第六，仅次于上海、北京、重庆、天津、深圳。进出口总额达到3008.63亿美元，位居全国第四。迅猛的经济发展带来的活跃的科技创新土壤。研究与实验发展经费支出占地区生产总值（R＆D）的比重达到2.45%，省级以上高新技术企业1347家。全市77%的本土大中型企业建立研发机构。国家首个纳米高新技术产业化基地落户园区。全市专利申请量和授权量达102164件和77281件，分别比上年增长32.4%和67.6%，专利申请量和授权量均列全国大中城市第一位。

在这样的市场环境中，银行竞争异常激烈，全市的各类银行金融机构已经达到了52家。在这样的环境中，苏州分行通过转变思路，引入创新理念和机制，大胆尝试科技金融创新时间，走出了一条差异化的竞争之路。

2025年11月，苏州分行在系统内成立了第一家专注服务于科技创新型企业的专营机构——苏州科技支行。2025年7月，在此基础上，苏州分行又成立了全国金融系统第一家事业部运行机制的科技金融部。

今年4月份，科技金融部获得了由银监总局颁发的“2025全国银行业金融机构小微企业金融服务先进单位”的荣誉。

这些实绩和荣誉的取得，背后究竟是怎样的一种创新制度和经营思路在支撑？科技金融部究竟在探索尝试一种怎样的全新商业模式？简单来说，可以拿“五个一工程”来形容苏州分行的科技金融事业。

一种模式

依托交通银行首家、苏州地区首家科技支行，创新推出了“银行+政府+担保+保险+创投”的科技金融“苏州模式”，整合资源为科技型企业提供更加贴心、全面的金融服务。实现了银行从“单一债权供给者”向综合化“金融集成商”的转变。

截至2025年3月末，苏州分行科技金融部依托创新平台，对接大市范围内的科技型企业500余家；与353家科技创新型企业建立了授信业务关系，贷款余额72.71亿元；其中给予246家科技型小微企业授信额度37.49亿元，实际提款的企业177家，贷款余额12.79亿元，户均722.71万元。

一个基地

依托总行博士后工作站、南京大学博士后流动站苏州实验基地，打造出了产学研一体化发展平台，形成了理论引领实践、实践升华理论的良性循环之路。并将依托该产学研平台在金融论文发表、银行商业模式革新探索等方面进行深入的系统研究与成果展示。

一套产品

依托创业一站通、展业一站通、卓业一站通全系列产品，形成了“科贷通”、“税融通”、“信用保证保险贷款”、“投贷通”、“股权质押贷款”等五项主打产品。尤其在客户准入的环节，摒弃了银行传统的基于企业资产额、销售与利润额的评估准入体系，开创了基于“团队、产品、市场、现金流”评估的信贷决策“交行模式”，简称“四因素分析法”。

在目前已支持的246户家科技型小微企业中，有101户企业是从初创开始，首次在金融机构获得融资，占比达41%。在向我行申请授信时仍然处

于亏损阶段或净资产为负的企业有45户，占比达18%。所有贷款目前没有发生逾期、欠息等违约现象。

一类体系

建立科技金融部，形成了“三专、四化”的服务体系。形成了专业团队为科技企业提供专属服务，实行独立化的运营团队、专业化的服务模式、多样化的金融产品、市场化的激励手段。

专业专属的科技金融服务所支持的246户企业产业分布广泛，有生物医药、医疗器械、纳米材料、高端制造、新能源、动漫游戏、半导体芯片、物联网等国家重点扶持的战略新兴行业。其中，18%的企业处于孵化后期和初创早期，即公司尚未有明确的产品和商业模式，或者已有早期产品和商业模式，但仍处于亏损阶段。45%的企业处于早期成长期，公司已经有产品和商业模式，已实现收入，但尚未实现规模经济效应。22%的企业处于快速成长期，公司已经符合实现规模经济效应。销售和利润增长率增长平稳。15%的企业处于扩张期。销售和利润增长较快，基本能达到国内创业板上市要求。

一个品牌

科技之路，创新有道。苏州分行科技金融品牌影响力已渐渐显现。2025，先后接待了包括国家科技部、省科技厅、财政厅，各省市分行、其他银行同业机构，国内主流科技与财经类媒体等来访40余次。

《经济日报》、《金融时报》、《21世纪经济报道》、《新华日报》、《时代周报》等主流媒体均对苏州分行的科技金融事业进行了宣传。

良好的实践探索不仅为我行带来了良好的经济效益和社会效益，更带

动了整个苏州地区同业开展科技金融事业的兴趣与动力。2025年下半年开始，农业银行、建设银行、江苏银行等纷纷效仿我行，设立了专门服务于科技型企业的支行或部门。而其他同业也纷纷加大了对于科技型企业的扶持力度。

创新思路，设计产品，实验价值服务是核心

某企业是国内从事微痕量化学生化物快速检测技术、系统、市场开发、产品的产业化生产的“国家千人计划”企业。公司的产品是基于诺贝尔研究成果的拉曼光谱技术和纳米技术，其主营产品——激光拉曼光谱仪，是业界第一款便携式应用于快速检测领域的纳米增强激光拉曼光谱系统，在国内外处于绝对领先地位。解决了长期以来困扰食品安全领域检测食品中诸如地沟油、非法添加剂、掺假伪劣食品、农药兽药残留和有害劣质食品包材等重大食品安全问题，对公安刑侦液态固态危险品、毒品毒物快速检测、环境监测、重大疾病早期诊断和筛查也有重大贡献，被证明非常适合于对各种微痕量化学物质进行现场快速高灵敏检测，目前，公司产品也是公安部、农科院、质监局“十二五”科技支撑项目。

由于公司是典型的科技型企业，轻资产、高技术，无固定资产可以在银行抵质押融资，鉴于企业产品的竞争力等综合因素，我行专门开发了“基金宝”授信品种，以公司相关的已获得但尚未到位的国家、省、市科技成果转化专项资金或各项科技补助资金为还款来源，给予了企业180万元的授信额度，保证方式信用，在担保方式上解决了传统科技型企业无固定资产抵押的问题。

本次贷款给予企业主要是支持企业销售渠道的建设和进一步的研发投

入。至2025年末，公司实现了近200万元的销售，初步实现了产业化。并且获得了股权投资机构的青睐，成功完成了一轮3000万元人民币的股权融资，大大推进了产业化的进程。企业负责人在今年3月末专程前来对我行的雪中送炭致谢。

另有一家医疗器械企业专注于医疗信息化领域。6年来，业务已经覆盖到全国29个省市自治区，在细分市场上占有率遥遥领先。公司产品也从麻醉信息系统到了数字化手术室，从ICU重症监护信息系统到了数字化病房。公司还成为了国家863计划课题的承揽单位，公司员工也超过了200多人。6年来年复合增长率没有低于过80%，已经有来自美国、日本、中新创投的投资了企业。

2025年在苏州科技支行设立的当日，刚将总部从北京搬迁到苏州的企业负责人和我行首次接洽。我行对于公司的创业团队、产品核心竞争力、市场需求、商业模式和未来现金流等情况进行了详细分析，认为企业属于具有良好成长性的优质企业，就给予800万元“信用保证保险贷款”业务的支持，额度在今年放大了3000万元。我行的给力支持大大加速了企业的发展，公司预计今年销售将比去年翻一番，并明确会在2025年上报创业板上市材料。

用创新定义自己，这就是苏州交行人的市场经营文化，在苏州分行，除了“科技金融”，我们正在打造“物流金融”、“农村金融”、“消费金融”等一系列全新的业务板块。苏州交行人正在用积极但不激进的方针实践着创新之路。

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！