

正如上文所说，我是13年一毕业就去老家那里的农行，一直摸爬滚打，可以说是一直摸爬了八年。哈哈，是的，整整八年，老天开眼才投笔从戎。

下面就结合我自身的经历来说说银行营业网点各职位的情况和特点吧，希望可以帮到部分朋友，什么朋友？部分想去银行工作的高校毕业生，或者是想跳槽去商业银行的其他友人。

绝大部分从学校出来的人，理论上都要去网点大厅历练至少两年，除非你有很深的背景或者很硬的关系。我见过进行半年以后就在行部机关的人，还是个不入流的三本，但人家就是有大腿可以帮衬，大家只能在背后说说而已。

好了，言归正传，还是说说网点的事儿，其中基层一线岗位一般设有：柜员、大堂经理、客户经理、会计主管和网点主任等，主要从事一些重复性工作，难度不大，强度高，工资较低，能者多劳，多劳不一定多得.....

1.柜员：美其名曰柜面经理，又分为低柜柜员和高柜柜员。低柜柜员是办理一些对公业务，比如说单位开户、转账支付、更换印鉴、打印回单等等，有时候需要加班处理好多上级交代的事务。高柜柜员就是现金柜员，主要办理一些存取款、兑换大小币残损币、定期存单等等，加班会少，但是平时会很麻烦，要有耐心，浪费的口水也比较多。

2、大堂经理：分大堂经理和引导员两种，都是需要在大厅不间断站位、分流，要有很强的责任心和主动服务意识。比如说耐心讲解、分流客户、发放折页、帮助老弱，遇到一些棘手的客户应当义不容辞，冲锋在前。一个好的大厅经理就是一个网点的灵魂，如果遇到一个事不关己的人去做这事，那全网点的人都要遭罪。

3.客户经理：这个包含的挺多，什么产品经理、理财经理等等，但一般上分界也比较模糊，几个人的事儿一个人也会兼任。客户经理的主要职责就是营销，其次是维系客户关系。一方面要头脑清晰、能说会道，把好多产品营销（忽悠）给需要的人，另一方面要懂得委曲求全、人情世故，经常俯下身子去服务一些大客户，甚至送礼到家的那种。

4.会计主管：又叫内勤行长，就是专管会计和合规实务，负责监督引导柜员正确办理业务，事后对上级的督办作以回复，对网点人员的接送库、上班情况进行安排，属于杂事较多的那种，适合耐性子的女娃娃去干。

5.网点主任：就是网点负责人，也叫外勤行长，是一个网点营业执照上的法定负责人。总领一切事物，上至汇报工作给行长，下到打扫卫生死角，最主要的职责就是管理好人员，然后想尽一切办法完成各种指标。

好了，今天先写到这，有不对的地方希望各位留言指正。下次，我会写一篇稿子，对比一下网点各职位的优劣性，希望可以帮到部分朋友`