

笔者是

招行某一级分

行的对公员工，2017年入职

招商银行，2018年离开。

什么人最适合在招行工作？先说结论：招行最适合家庭条件中等（或偏下），学历中等（或偏下），有强烈意愿在一线城市买房（付首付），愿意把自己的一切时间献给工作的年轻人。

毕竟大多数人刚入职都

是在支行工作，招行基本就是三条线柜台，零售，对公

。柜台分成储蓄柜台和会计柜台。储蓄柜台

就是个人客户来存钱的，日常的工作就是上柜，9点到5点做柜台办理业务，5点到7点对账，答主没在储蓄柜待过就不做过多回答了。

会计柜台

是公司客户来办理业务的，每天最主要就是开户！开户！开户！一套公司客户的资料大概能有两本《看电影》杂志那么厚了，一个户开下来少则半个小时，多则一个小时以上。除了开户，对公柜台还有些承兑汇票，海外汇款的业务，但占比不高大约是一天时间的30%左右。因为招行现在全员营销，运营团队也有打电话营销存款的任务。答主在柜台待过10个月，柜台部门也叫运营团队，收入相比营销岗位（对公客户经理/零售客户经理）要少，每天工作时长8-9小时，最不方便的是每天中午吃饭，每天中午只能急匆匆去吃饭半个小时，吃完赶紧跑回来，中午有时候有一个小时的休息时间。

运营岗位的晋升路径

柜员→主管→运营区域总→分行运营部。运营员工分成非行员柜员（合同工）、定向柜员、运营管培生，收入有差异。运营也是有转营销的机会，但每年的名额很少，不会社交或者没有背景想转岗是极难的。招行运营柜员学历多数为二本本科，当然不排除也有武大这个水平的学校，也偶有研究生会尝试柜员的岗位。柜员比较适合安分守己的人，商科毕业生如果对职业生涯有远大的目标可以应聘银行的销售岗或者证券，基金，信托的业务岗位。

再说零售，招行一直号称零售之王，

2018年的零售利润贡献占比57%，基金代销总规模接近宇宙行。零售也分成几条线大堂、市拓、个贷、理财。大堂相对好理解，就是站在银行门口负责引导的专员，几个大堂专员由一个大堂主管领导，也归于零售条线。大堂专员基本都不是正式编制，收入较低。之前也听到有一本毕业生尝试这个岗位，私以为做运营专员不如再读个书，提升一下自己。

市拓是一个新兴岗位，全称市场拓展经理

。市拓主要考核信用卡和储蓄卡的开卡量，以代发工资的名义和企业客户谈。这个岗位上限是很高的，拓展一家开卡2000+的大型企业，光是奖金就有20W。市拓的劣势在于业务要依附对公客户经理，一般没有企业愿意直接谈代发的，都是谈好了贷款金额，贷款利率，顺便再把代发工资的业务转到招行来。这个岗位平安银行也在招兵买马，代发工资这块蛋糕很大。

个贷应该是零售金融部最好的岗位了

，零售一批新员工两百多人，大多数都希望自己被分到个贷部门。因为房贷、车贷都是刚需，又有消费贷作为补充，客户群体很大。说到放贷款就要批授信，客户的资质要到分行授信执行部做审批，审核通过贷款才能批下来。贷款按抵押品分类，分成抵押贷和信用贷，后者的利率要明显高一些，两者差150个BP左右。个贷很辛苦，想出业绩也得每天工作12个小时以上，信贷客户经理一旦能完成招行的考核指标则收入不菲。

牌面

最足的咱

搁在最后，个人理

财是招行最核心的业务，人员占比也

是最大的

。个人理财客户经理的考核指标是最多最复杂的。在理财专员阶段，不仅要考核存款、信用卡、金葵花卡，还要考核银行理财、基金、保险、信托。招行的考核也不断在变，每一项的权重不同，考核达标是一件身累心累的事。当然考核达标，第一年收入20W也水到渠成。招行理财以网点营销和电话营销为主，有时候一天要打接近100个电话，销售主要是和人打交道，一旦取得了客户的信任，卖产品就比较容易。招行现在是中收导向，保险产品的中收最高，理财经理都在推保险产品。理财的晋升路径理财专员→低柜理财经理（金卡）→贵宾理财经理（金葵花）→理财主管/分行私人银行客户经理→支行行长。

最后，大篇幅讲讲对公

。一提到公司业务，感觉更高大上一些，对客户经理挑战也最大。其实对公客户经理分成大中客户经理和小微客户经理

，工作的节奏是有差别的。招行目前的标准，营业额以3000万为界，以上是大众客户，以下是小微企业客户。

大中企业客户经理，对接企业

时是完完全全的乙方。

每周的日常就是“跪舔”大企业的财务总监，约总监吃饭唱歌，忽悠企业来招行开户，拉存款，放贷款。开户时要帮客户审资料，放贷款时要写企业的授信报告，分析财务数据（小微企业同理）。俗话说三年不开张，开张吃三年。大中客户经理做

成一单存款或者贷款业务就能完成很多考核。

小微企业客户经理对接的是小微企业客户

，很多甚至是为交社保的空壳公司

。客户经理作为甲方，权力很大，很多小企业主只能满脸堆笑求着银行开户。这里要引入另一个职位——公司客户助理，

这个职位主要是负责给小企业开户的，一般都是非行员编制。非行员编制无论是柜员、大堂专员还是对公客户助理，收入都相对较低，

如果屏幕

前的知友想应聘银

行的岗位，一定问清楚是不是行员编

制！！！！

好了，说回小微企业客户经理。这个岗位想做业绩也不容易，因为客户太多。不像大中经理一个人只对接5-10个企业，小微客户经理的客户经常一个EXCEL表格拉满！大约400-500户！这里很多都是无效户，客户经理只能细心筛选表格里的客户才能找到优质一点的客户资源。

说说对公的拓客方式，主要是几条线索。1、打陌生电话 2、陌拜 3、现有客户推介。打陌生电话也是很讲究技巧的，很多时候会从《××市高新技术企业名单》里一个个拨电话号码，能不能成功就是自己的本事了，可能还有一点运气。陌拜是另一个拓展客户的方法，很多时候就是扫楼，工业园，企业孵化器。给企业递名片，一般聊天中还会捎上自己的领导，讲招行现在很重视小企业呀，我们领导很希望和贵公司合作。。。总体上话术就是这个样子。客户推介客户也是一种方法，升到团队长层次会用得比较多。比如和一个企业老总吃饭，聊着聊着他说我有一朋友，做半导体的，VIVO供应商。最近下游比较缺货，企业要扩大生产，得贷点钱过来。。业务机会有时候就是在觥筹交错间出现

公司金融部的架构和发展

想必也是知友们比较关心的话题

。招行的公司部是垂直管理，分行的总经理，总助和绩效室管理下属的十几个部门

。部门分成

两类，一类为职能，另

一类为区域。拿南京分行做个栗子，按区域分

的部门如秦淮公司部、江宁公

司部、玄武公司部。按职能分

的部门如战略客户部、机构客户部、房地产客户部。一般大的分行还会下辖两个周

围地区的分行，统一听大分行调遣。说到职业规划，招行对公部门最低的职位是上

文提过的对公客户助理

，这个职位是非正式员工

，基本都是社招。但校招进来做对公助理客户经理

时，实际也是开户，开户，开户。校招的晋升路径基本是这样的：运营代培→对公助理客户经理→对公客户经理（大中/小微）→××公司部团队长→××公司部总经理→分行公司部总经理助理→分行公司部总经理。

对公基本也

讲完了，但答主还是意

犹未尽，容我再聊几句招行的产品。

招行的产品也是分为对公和零售。银行个人业务，自己的产品主要还是两张小卡片——储蓄卡、信用卡。储蓄卡按客户分成普卡、金卡、金葵花。金葵花每月会收费，有一些打高尔夫球，到机场贵宾休息厅的服务。建行的高端储蓄卡叫龙卡，工行叫牡丹卡，中行叫长城卡。总体上大同小异，答主也不在此赘述。信用卡按客户分成普卡、金卡、白金卡、钻石卡，额度不同，每周三可以享受部分餐厅的5折优惠，招行信用卡做得确实不错，还有自己的网上商城可以分期付款。

除了自己

的两张小卡片，招

行的代销其实是贡献利润的大头儿。

银行理财

是比较简单的，就是固定收益的产品，基本上利率在3%-5%不等，底层资产主要是银行间的债券，存单。保险

方面，招行最喜欢推销的是自己的招商仁和、招商信诺，还卖卖泰康人寿的保险。至于产品的

性价比怎么样，留给客户自己去评判吧。

友情提示：买保险前一定要货比三家，有些产品价格一样，但覆盖的疾病更多，需要客户仔细地阅读产品说明书。

保险答主也不是很懂，重点聊两句基金吧，基金是答主的强项。

招行合作最多的基金是

东方红——东方证券资管旗下的基金

。睿远、睿丰、睿逸是他们主推的产品，收益2017年的时候不错，2018年很多偏股型基金都有15

%以上的亏损，当然大市不好也

怪不得人家基金。中欧基金、金鹰基金

位列东方红之后，也是招行力推的产品。大家比较熟知的华夏、博时、易方达，招行也在卖，只是推的力度没有那么大。

友情提示：对于买基金这件事

儿，答主有个小建议。

基金的收费是由四部分组成：申购费 + 赎回费 + 托管费 + 管理费。以股票型基金为例，管理费一般是1.5%，托管费0.25%，赎回费0-1.5%（随着时间年限赎回费越来越低），申购费1.5%。管理费是基金公司收入的保障，托管费给了托管的银行，赎回费一般纳入基金的资产规模中，而申购都归渠道所有。

对公最核心的产品就是一存一贷(存款，贷款)。

因为央行的规定，国有行、股份制、城商行对基准利率的上浮基点不同。如果基准利率是2.7%，国有行能上浮到3.3%，股份制银行能上浮到3.5%，城商行能上浮到3.7%，所以招行在存款方面并没有优势。招行对公业务主推企业大额存单，结构性存款劣势明显。总体上说，企业存钱更多的是评估一家银行的口碑和信誉，招商银行在对公存款这块业务做的不错。

公司贷款业务招行力推的是闪电贷

，日息0.04%，年化利率在14.6%，最高额度是50万。14.6%看似很高，横向比较宁波银行月息1.5%年化18%的贷款，招行的小微企业贷价格算很友好的。大中企业客户的贷款则要低许多，利率价格往往集中在6%-10%这个区间。所以总理才说中小企业融资难啊！因为我国企业主要的融资模式是银行贷款，像欧美发达国家主要的融资模式则多为PPN（定向工具）、ABS（资产证券化）。过高的贷款利率让小微企业很难熬。为了降低自身的不良率，招行对于小微企业贷款做的很严格，很多贷款都要层层审核，从审批到成功放款需要很长的时间。2018年招行公司贷款规模总体增速6.32%，其中

大中企业贷款较年初增长10.73%，

小微企业贷款较年初下降14.32%

。从这组数据可以看出招行对公的贷款增速是缓慢的，公司贷款也不是招行的核心业务。

在招行工作久了感悟到：银行就像一个大型超市，客户经理就像销售员，理财经理负责零售，对公经理负责批发。

柜员则负责收银。

超市里有生活用品、食品

饮料、家用电器、高端奢侈品。个人客户走进来

，只想买点生活必需的锅碗瓢盆（储蓄卡），就大堂接待一下。需要买点高端零食（银行理财）的，那就和低柜的理财专员聊聊。要再有点追求想买个TCL大彩电（股票型基金）的，那您里边请，金葵花小屋喝一杯咖啡，贵宾客户经理给您介绍一下彩电的功能、尺寸。假如您想买一件阿玛尼大衣（家族信托），不好意思，分店这儿没有，您去总店找私人银行客户经理帮您挑件合身的。

公司客户进来也一样

，想开个公司账户缴纳社保，公司客户助理帮您办足矣。过两年，这个公司账户用起来了，每年足足几百万的利润，小老板想借五十万的闪电贷，小微客户经理负责做贷前调查，写授信报告。又过了几年，这个小企业成了××市百强企业，想给上游企业开一张银行承兑汇票，那大中客户经理就得把这活接下来。最后，这家企业越做越好，想得到高瓴资本、鼎晖投资的垂青，总行战略客户经理帮您联系大型PE，撮合两家机构合作。

银行本身的业务都类似，招行自己提出

的“因您而变

”，也是因财而变，因资产规模而变。把客户按资产规模分门别类，才能把每种商品卖给对应的客户。

招行的优势无需多多言，工资高、服务好、团队年轻、管理正规。最后的最后，答主想吐槽一下招行的弊病，招行工作两年来经历了大大小小的事情，偏偏我也不是个看破不说破的聪明人，想和各位入职招行和即将入职招行的知友们分享。

一、重工轻商，人才错位

二、高压加班，低价培训

三、文字失声，文艺为王

四、灯红酒绿，关系丛生

五、服务至上，技能难迁

这部分不展开了，点到为止。

扣个题，为什么招行适合

学历和家庭相当一般的年轻人？

首先进入招行的门槛并不高，非正式的大堂专员，储蓄柜员，对公客户助理等工作对学历没有严格要求。这些岗位转正为正式合同的储蓄柜员也不难，毕竟柜员很辛苦，大多数人都不愿意做。之后只要你在柜台够努力客户好评多，就很容易转刚成理财专员，慢慢升到金葵花经理，再应聘支行行长，月薪50k。从非正式工到应聘行长这个过程不长，一切顺利只需要6、7年。豪宅首付即将达成！

然而。。

。。这个过程虽然不需要一个人有多么聪明，却是非常辛苦的。

每天八点一刻到支行开晨会，晚上八点左右开完夕会才能离开。周六的时间领导经常组织团建，周日分行会有大大小小的培训参加，留给自己谈恋爱，看电影，运动的时间所剩无几。招行的加班文化下，工作完全等于生活。9~10小时的工作时间是日常，职位越高下班陪客户的时间越多。

在工作时长上对公>零售>运营。

去年的平安夜，答主早上八点到部门上班，晚上十一点才下班回家。营销岗位每天要背着指标的压力，不得和客户陪笑，夸客户一些言过其实的漂亮话。而且喝酒是必不可少的。零售遇到大客户，支行行长加上几个客户经理也要带一箱红酒谈生意。唱歌、喝酒对于公司客户经理更是一个必备的技能。领导让你唱歌，挡酒的时候真是人在江湖，身不由己。

学历上招行

很青睐本科生，同一职位研究生工资比本科生高也是事实。

但研究生很不'听话'，应届本科生的工作经历就是一张白纸，招行更容易宣传自己服务至上，加班光荣的价值观。研究生很多有一些社会经验，对于招行的文化不见得认同。答主一个剑桥大学硕士毕业的同事，只工作了三个月就辞职了。

综上，如果知友的家庭很富裕生活无忧，或很骄傲于自己的高学历，招行的工作是会产生很强烈的落差。站大堂，点钞，周末加班，喝酒应酬；每一项都是很大的挑战。如果真的能克服这些挑战，全身心投入招行的工作，招行也不失为一个好的选择。

答主已从招行离职，选择到一家合资企业的风控部门工作，工作节奏比较适应。在这里，也祝福每一位曾在招行工作的善良正直的人能保持初心，前程似锦!

(完)

番外篇，这部分答主将以Q&A的形式呈现，主要针对于想入职招行的年轻人

Q：请问招商银行的目标院校有哪些？（这部分非常适合准备报高考志愿的同学）

A：根据我的工作经验，招商银行的目标院校有很多。我想依据招行的喜爱程度，把他们分成三个档次（仅代表个人看法）。

第一档：江西财经大学

江财之于招行就如同肯塔基大学之于NBA，每年大批的江财学子会入职招行，分配到柜台、零售、对公每一个条线的岗位上。而且江财也是招商银行总行管培生的最低限，总行管培大部分是清北交复的研究生，足以见招行对江财学子的喜爱。而且在大部分地区江财的高考分数线不算很高（相比北京、上海、武汉的211院校），如果有志于在招行工作，江西财经大学是一个性价比很高的选择。

第二档：湖南大学、中南大学、吉林大学、东北大学

这一档的学校已经很有牌面了，而且都是985级别的综合类院校。南方的分行会比较看重湖大和中南，北方的分行会青睐吉大和东大。按照招行以往的用人特点，会把985院校的理工科毕业生放到对公，把商科的大部分毕业生放到零售。在招行HR眼里湖大、中南和武大、南开是差不多的，所以把这几所高校放到第二档，也是入职招行的人口大户。

第三档：人行直属的地方金融学院（河北金融学院、哈尔滨金融学院、广东金融学院）

遥想五十年代初，中国人民银行在各地区成立了多所银行学校，以培养未来入职银行的青年才俊。这些所银行学校命运各不相同，有些被综合型大学吞并，有的依旧独立存在着。这些学校因为是二批次，考入的难度并不大。四大行、股份制、城商行、农商行每年都会从地方金融学院中择优录取。招行每年会从各地的金融学院中录取很多毕业生，在运营柜员的岗位上培养，表现优秀的员工也有机会转岗或升任主管。

Q：请谈谈工作这段时间对金融行业的理解

A：这里推一下《金融求职宝典》这本书，我读过后觉得并不是那么尽善尽美，但是对于应届毕业生找工作应该能起到很大的帮助作用。传统行业分成保险、银行、证券、基金、信托、期货。近些年比较新兴的金融行业包括融资租赁、互联网借贷、区块链。与金融行业合作比较多的行业包括咨询公司、会计师事务所、律师事务所。

引一段作家梁成在小说《金融界》里对金融各行业的评价：

银行像恐龙，大多沉浸在存贷差的美梦里不能自拔；保险就是大象，吨位不小但是干什么都是慢腾腾的；信托都跟狼一样，到处抢项目；券商（证券公司）类似于猴子，上蹿下跳什么什么事都能做；而私募则是秃鹫——最敏锐的食肉动物。

这段话的几个比喻很传神，但我不能断章取义，最终小说的主人公也意识到银行才是抵御风险能力最强的机构。私募基金有好项目的时候利润很高，但抵御风险的能力最弱。