

银行岗位那么多，怎么选？今天就带大家来了解银行岗位分别是什么样的？根据如信银行考试中心发布：

银行岗位：

银行柜员类、产品支持类、客户营销类、信息科技类、风险控制类主要类别就是客户营销岗和银行柜员。

涉及专业：

法学、经济、统计、金融以及计算机、制造、信息、物理、数学、市场营销、工程、法学、制造类、财务管理、物理学、能源类等相关专业等

银行柜员类

一般情况下，大部分学生都是通过校招进入银行后，就会被分配到一个工作岗位上，有的人以柜员为跳板，迅速进入其他部门，有的人一辈子都是柜员。

工作内容：通常是银行职员在银行柜台与客户直接联系，包括前台和后台。

柜台人员主要负责柜台业务操作，查询，咨询等，对顾客进行直接的业务操作。后台工作人员负责票据交换，内部账务，审核，确认，授权等后续工作。

另一种分类方式是现金柜，财务柜，会计柜。现金柜是日常操作，理财柜是市场营销，如果是财务柜，以后做银行的客户经理就更有用了。

工作要求：

工作认真细致，有良好的客户服务意识，良好的沟通技巧，认真的工作态度。

收入水平：

五大行的平均收入在四千五百到五千五百元之间，一线五大行的五大行则是六千至八千，而光大、招行等股份制银行则比五大行的月收入要高，甚至在一线城市的薪资也会更高。不过，这只是一个月的平均工资，至于能拿到多少，就要看你的部门了！以上资料只供各位参考！

晋升途径：

一般来说银行柜员的升职路线如下（各家银行按照各自制度制定升职路线）

柜员→柜长→支行会计主管→支行（副）行长→省分行会计部门领导→会计部总经理→总行相关职位

产品支持类

工作内容：

对客户和市场的需求进行分析，为公司的财务产品和服务计划的制定和实施，为公司的销售工作提供支持和帮助。

岗位要求：

具备优秀的分析能力、品牌塑造能力、设计统筹能力、对金融产品的理解和把控能力、团队合作能力、宣传推广能力、活动策划能力、人际交往能力等。

客户营销类

工作内容：

客户经理负责搭建起客户与银行之间沟通的桥梁，其作用是挖掘企业和个人潜在客户，保持客户关系，销售各种金融产品和服务，以满足客户的需要和拓展市场。

对私人客户经理主要从事个人理财，对公客户经理则以公司为对象。

工作要求：

注重个人的表达或营销能力、敏锐观察力、业务拓展能力、市场策划和调研能力、项目执行能力、较强的沟通能力及优良的服务意识。

薪资水平：

根据他的朋友们说，贷款的话，他的收入会比一般的公关部多一些，而在其他行业里，他的收入也会更高。听说这个职位的薪水很高，一些普通员工一个月就能赚过万，因为这是一个需要大量工作表现的职位！只要干的漂亮，加薪指日可待！

晋升途径：客户经理有三种晋升途径。

1.坚守客户经理岗位：从助理客户经理到客户经理，再到高级客户经理，再到高级客户经理，再到私人银行的顾问。

2.晋升支行行长。一般情况下，有3年的工作经历后，你就可以参加分行经理的年度招聘了。

3.向省分行的相关部门发展。比如对私客户经理就去私人金融部，对公客户经理就去公司业务部，零贷客户经理就去信贷部，然后在这些部门做成领导。

反正这份工作很重要，只要表现好，就有很大的提升空间！

信息科技类

这个位置，可能要比一般的工作更加专业。

工作内容：

软件开发，调试，硬件系统的安装和维护，确保系统的安全、稳定，符合公司的发展需要。

工作要求：

应聘者必须具备较强的电脑技术，有较强的研发、创新、交流及合作意识。

晋升空间：

IT产业的发展，就是要靠你的技术，有了它，你就可以在任何一个地方站稳脚跟，因此，大家都要提升自己。

据很多行业人士的分析，有三类人很容易在银行获得提升：

硬件实力。拥有

FRM、CFA、CPA等高含金量的证书，将会更加轻松！提升实力才是王道！

关系、背景。所谓的人脉，并不是说你有什么人脉，就是你在做生意的时候，可以结交很多的朋友，这样才能为银行带来更多的生意。

积极乐观。银行是服务行业，服务态度非常重要，因此，你的人品会直接影响到你处理问题的方式和提升的空间。

风险控制类

工作内容：

对信用风险、市场风险、运营风险进行防范、风险监控、风险控制、风险控制 and 风险控制。

工作要求：

候选人应具有良好的风险管理能力、良好的风险预见能力、项目执行能力和耐心细

致的工作态度。

关于银行岗位就分享这么多啦，更多信息可以在【如信银行考试中心】获取哦~