

银行未来的职业生涯规划(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行未来的职业生涯规划篇一

针对员工的动态考核机制及身份转换问题，行领导与我谈话之后，倍感压力，但也由此激发了我的动力，我要把压力变动力，争取业绩提前达标w□以下是我的九月份工作计划：

- 1、持续做好社区营销。世纪村和华隆国际是中信银行附近的中高端小区，我作为两个小区的社区理财经理，我会不断挖掘获取新客户，通过和物业联合组织活动、业主委员会联合组织活动或主动在小区休闲场所跳广场舞营销等各种方式，增加与客户交流的机会，增进彼此的了解，让客户认可并购买我行的产品，以带来存款的增加。
- 2、做好客户资产配置。目前我的客户购买非担险理财比重较大，根据经济逐渐下滑的大趋势和客户的资产配置结构不合理，我会尽力引导客户认识到风险的重要性，把非担险理财逐渐向担险理财转移。
- 3、存量客户提升。建立存量客户档案，了解客户，进而挖掘客户的需求进行电话营销或短信营销等方式，推荐好的理财或通知行里举行的优惠活动，抓住一切能提升存量客户的机会。以出国金融客户为例，梳理之前的老客户和新客户，开始全方位营销。
- 4、抓住“中信红迎春季”零售营销活动，拓宽代发工资业务

渠道，批量获取收单市场客户……主要是抓住高净值客户，做好客户的经营维护工作。

对于作为村镇银行的一名员工，我对九月的工作计划和认识从两大层面来讲：

（一）整体大局上

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。

因为只有整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为

理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

（二）个人具体工作上

一、要全面熟悉各项业务，了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间最好的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

二、要设定目标，对自己要有阶段性的目标规划。有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

认真总结八月份工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处八月份储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存

款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。九月份是一个营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。

第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。

其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。

再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是的商友卡商户拓展工作，具体工作从八月份开始进行商户摸底宣传，九月份是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在九月由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属

销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务用品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

银行未来的职业生涯规划篇二

银行的主要区别是国有银行和股份制银行，一般说来，国有银行人均收入相对较低，人际关系复杂，且官僚气氛较浓，但工作压力较小，比较稳定；股份制银行人均收入较高，但由于收入与业绩挂钩，不同考核业绩的收入差距大，容易导致心里失衡；股份制银行人际关系相对单纯，但工作压力大，稳定性也不如国有银行。

银行竞争很激烈，虽然银行一再强调专业营销、专业服务，但金融产品与服务容易模仿，导致银行之间的同质性很强，所以绝对是关系型营销占主导地位。因此，如果你学历很高

但是收入和地位比那些有关系、有背景没学历的人低很多时千万不要不平衡。

对于缺乏社会资源的学生来说，银行中比较好的部门大约有人力资源、计财、风险，这些部门权力比较大。在这些部门对培养人脉或学习核心技能，以及职业发展有利。

从个人发展来看，可以选择三条路线：管理、技术、市场：管理即走行政路线，如果你综合素质够强，具备领导潜质，并且善于处理人际关系，或者说你有很好的靠山，你可以选择走行政路线。

业务上来说你可以不必很专，但要博，特别强调宏观思维，人际关系上来说你必须能在不同部门培植很好的朋友，或者说是利益联盟，这痒处理事情时有人配合并且效率很高。最重要的是要善于抓住时机采取适当的方式在领导和同时面前表现自己，一句话：走行政路线时关系处理的重要性绝对超过业务能力。

技术并非只指与计算机有关的科技，还包括风险评审、产品开发、方案设计、柜台业务能力等等。对于那些专业素质过硬、不喜欢处心积虑搞关系或不善于搞关系、或者每市场没后台但有学历的人来说，走技术路线比较适合，走的很专，待遇也上升很快，同时掌握了核心既能，到哪里都能找到好饭吃，心里也坦然。

市场路线基本上是指客户经理岗位，也许是最苦的也许是最轻松的。如果什么关系也没有去开拓市场，你需忍精神和身体上的双重摧残：精神压力大，脑袋里装满任务，受客户白眼还要陪笑脸，动不动考核不行收入立马下降甚至温饱不能解决，直至走人。如果有关系情况就完全不一样了，弄个亿把存款往银行一放，领导也当你是大爷，不敢得罪你，你甚至不用上班，成天吃喝玩乐也能得到很高的待遇，这一点对股份制银行尤为明显，国有银行情况可能稍好。

银行未来的职业生涯规划篇三

近几年一个非常奇怪的现象，我所在的某国有银行每年的入职大学生生源，在我工作的这7年里，经历了从二流大学本科生，到一流大学本科生，再到一流大学研究生甚至海龟的跨越式递进，真正让我这个过来人瞠目结舌。

这篇文章是想给希望进入银行业工作的学生同志们一个参考的，看看国有银行的职业发展，究竟是否适合你。当然，我讲述的是上海分行一个层面的，大致不会有太大的差距，北京总行的生活离我太遥远，我也不敢妄言。

暂且不谈面试，录取和入职培训之类的，和未来的工作而言这几乎是两个世界的东西。

培训完之后是分配，去向大致有三个层次：

(1) 分行本部管理部门，

(2) 大客户部，

(3) 各级区县支行；

(1) 分行本部管理部门：对90%以上的入行新员工来说，这不在你的考虑范围内，核心管理部门比如风险管理、授信审批是不招新人的；早10年如果是名校研究生毕业有机会去公司业务部或国际业务部这些重要部门，我们现在的区支行行长当年走的就是这条路，但现在这种机会也没有了；家里特别有背景的，有去党办的，有去人力资源的，甚至去搞企业文化的，这里面有不少给领导当秘书，30岁就混到正科甚至副处的；家里特别有钱的，就是那种开卡宴来上班的富二代，有直接去私人银行部的；还有些特殊专业的，比如基建办过几年会招个同济的；信息中心倒是一直招学计算机的，不过我建议你有机会先进ibm或某咨询公司，再派驻到我们银行来

上班，同样地工作，收入可能差两三倍到五六倍不等。

(2)如果你不是官二代，富二代，有特殊背景的，大客户部自然也不用想~这些部门如果找新入行大学生，必然是要看中你背后代表的资源的。这不能说是做人现实，毕竟踏上了社会一切都是不公平的。

(3)剩下的超过90%，也就是绝大多数的新进行大学生，你们必然的归宿就是某个区级支行，培训结束的那天，会有那个支行的人力资源经理来接你们，告诉你们哪天，到哪里哪里报道。很快，最真实的银行生活就要开始了。

大多数人的生活都是从轮岗开始的，所谓轮岗，就是把所有的大学生打散后安排到各个网点实习，时间长短不一，3个月到半年不等。实习期做的比较多的就是大堂经理，柜台柜员和外汇会计。一开始会不太喜欢，也是身体最累的一段时间，但你会发现这将是未来几年你过的最开心的一段时间。因为没有指标的压力，带你的师傅们也基本非常和善，而事实上工作量也不会太大。在轮岗时，学历和出身对任何人而言都是平等的，并不会因为你是交大复旦，或者海龟硕士有什么区别。最重要的就是放好心态，投入到工作中去。

大约半年后就面临定岗，在区支行层面，大致新入行大学生的出路有三条：

(1)对私客户经理；

(2)对公客户经理；

(3)对公会计；

年有机会晋升应聘会计主管，以后可能可以做营运条线的副行长，但这基本就是职业发展的尽头了，而且在繁琐的工作中很容易丧失对未来发展的观点想法。

目前所有的银行都面临非常重的零售业绩压力，所以对私客户经理是最稀缺的资源之一，绝大多数的大学生最终会踏上这份岗位；其实对大多数人而言这是不错的发展渠道，而与之相对的，你将在某个银行网点，工作上三五年的时间，你可能要面对非正常的休息时间(周末银行往往要开门)，每天下班后的培训和例会，每天十二甚至十四小时的工作时间，每天和客户不停的对话交谈，销售基金、保险、理财产品。

销售其实是一份非常好的起步职业，也非常锻炼人，如果你吃的起苦，而且能够有出色的业绩，几年后你会有很好的晋升机会。

你所需要面对的代价，大概是没时间谈恋爱、睡眠不足、偶尔需要昧着良心让老阿姨们买点亏本的保险、有足够的心理承受能力面对投诉、因为争抢业绩和柜台柜员发生的一些些小矛盾等等~~~总而言之，你需要一颗强大的心。

再来谈谈对公客户经理，也就是以前说的信贷员。相比对私客户经理，对公客户经理有比较稳定的工作和休息时间，每天甚至有稳定的午休时间，接触的客户层次相对而言比较高，一开始就不必待在网点工作，往往在支行集中办公。可以有机会接触贷款之类的大业务。对公条线的产出和收入水平对大多数人而言也是可以接受的。总而言之，与对私客户经理相比，这更像一份“体面”的工作。

当然，对公客户经理的业绩压力也是很大的，现在银行都已经实行了排名和末位淘汰制。不像对私客户经理可以依托网点的资源，一个大学生从头开始第一件事情就是要学着去扫楼和打电话，怎么和陌生人结识，怎么一个一个户头拉进来。怎么发放人生的第一笔贷款。

就在上周，一个入行不到2个月的女孩子辞职了。德国硕士海归，直接进了我们银行，在对公业务部门做了不到一个月，走之前她说，银行对公客户经理要排名和末位淘汰，与其等

着到时候被排名淘汰，还不如选择现在自己离开~~希望这个小故事可以给一些人引以为戒，银行没有你们想象的这么好，尽管你从一些人的口中听到了很多光鲜美妙的故事，但我在这里的七年，希望你们能看到更多的是现实。

我毕业后拿offer是比较顺利的，中规中矩进入目前所在的国有银行，从基层做起，用了四年时间，由网点晋升到支行公司部，再由支行公司部晋升到分行投行部，因为刚考完cfa二级，本来就想写点考试感触，加上近期在考虑工作去留问题，写点干货，方便自己思考总结，也给有意向去银行的同学了解下银行的工作情况。

接下来，就是报道，宿舍安排，迎新午宴，新员工培训，分配网点实习，加钞，上柜，一个柜员的正常生活。一般而言，支行行长是很重视新人的成长，会格外关注新人的情况，但一个在行长室，一个在网点，彼此没有任何工作上的交接，行长也不一定记得新人的名字，但会有印象。我就是这么的幸运，因为篮球队的原因，我能经常与行长有接触，篮球队打完球还会一起吃饭，这种关系很微妙，在篮球队和不在篮球队，有着极大的区别。作为新人，我除了打球不拘谨，其他方面还是很拘谨的，不敢说话，不会说话，但我还算醒目，每次都积极参加支行的篮球活动，球打得好，大家对我印象也不错，知道支行有这么一个会打球的新人。工作上，就是普通的柜员生活了，早上8点上班，晚上8点下班，节假日轮休，不太喜欢节假日也要上班。我的工作表现还可以，上柜没什么差错，人醒目，态度认真，学得也快，同事关系也很融洽，几个新人也是经常互相切磋业务。奇怪的是，我在大学时很乐观爱说冷笑话，分到网点一段时间后，我逐渐展现出孤僻的性格，一直保留到现在，碰到什么事都没什么反应，不爱说话，喜欢独来独往，也不怎么和新人来往了，用同事的话说就是没有人情味。有时下班拿着传票送回营业室，路过繁华吵闹的大街，心里莫名其妙的孤独，厌倦了柜员的枯燥生活，对工作前途产生了迷惘。

柜员工作其实很紧张的，精神要保持高度集中，业务办理速度要快，不能出现金差错，中午吃饭还要轮着吃，有时候2点才有时间吃午饭，忙的时候真的很累，一天大概12个小时的工作时间，但没有业绩考核，当天的工作当天一定要做完，今天不用想明天的事情。轮换了几个网点最后调到营业室，对私业务转到对公业务，新人永远都是打杂的命和被刁难的对象，融入集体需要时间和过程。在基层，老员工是很八卦的，什么事都能一下子传开，成为大家饭后谈论的事情，期间有人说我要被调去综合部了，有人说我要被调去公司部了，我也不太清楚情况，直到五一前才确认调公司部，我记得有这么一件事情，本来有两个老女员工喜欢拿我开玩笑，调去公司部前的某一天，老女员工a还是在调侃我，突然老女员工b很严肃的对老女员工a说，人家要调去公司部做领导了，一脸正经，结果老女员工a一声不吭，当然，我对她们两没啥意见，有些人是嘴漏但心善，但有些人是嘴甜而心毒。我很清楚，调去公司部不是我工作能力有多强，而是我在支行篮球队里面，刚好公司部有人要离职，行长就直接提拔我上来了。正常来说国有银行柜员晋升到客户经理，一般要在基层工作两年，再通过竞聘才可以做客户经理，我运气不错，领导欣赏给机会，自己工作口碑也不差，就这么简单的结束了柜员的日子，开始了客户经理的生活。

新人升职观察：我观察了这几届行内新人的晋升情况，正式员工晋升渠道比柜员工广，正式员工可去综合部、公司部、小企部或网点担任客户经理，而柜员工大部分只能做柜员，表现突出的才有机会担任大堂经理或网点客户经理，基本没有去部室的机会，当然，柜员工的上限就是网点行长，算是不错了。早我一届的几个新人，大部分一年内都成功竞聘客户经理，我这一届的几个新人，大多也是担任客户经理，晚一届的十几个新人，因为人数太多，只有少数几个人有机会担任客户经理，再晚两届的十几个新人，压力更大了，毕竟一个萝卜一个坑，前面这么多人等着，后面又来了这么多人，机会越来越小，我后面那两届的新人还有大部分在做柜员。

正式员工的晋升机会分为三类，第一类是高学历的，我所在支行属于郊区支行，研究生学历很吃香，行长很重视研究生，可以说是花了大力气培养研究生；第二类是关系型的，比如说家庭背景比较好的，父母都在银监局工作，或者父母是行内大企业的高管，当然，支行篮球队队员也属于关系型的，可以说篮球队队员是行长的嫡系部队；第三类是工作型的，工作能力较强，通过行内竞聘担任客户经理的。市区、郊区支行的机会也是不一样的，市区支行机会比较少，一是高学历扎堆，不凡清华北大的同学做柜员，二是岗位饱和，没有太多机会留给新人。相反，郊区支行机会较多，支行行长的能力决定了支行的发展好坏，我所在的支行领导班子战斗力强，这几年处于快速发展中，新开张了几个网点，业务量多了机会也就多了。而分行待遇，会比支行差，因为没有绩效工资，拿的是固定工资。

做了客户经理之后，日常的工作就是做信贷业务。每一年要给企业做评级授信，根据企业的融资需求，办理不同的信贷业务，企业短期缺钱，做流动资金贷款；企业想加快应收账款周转率，做保理；企业订单收到了但没钱买原材料，做银行承兑汇票或信用证；企业新增项目，做项目贷款。国有银行的优势就是平台大，各类信贷业务都可以接触到，一年下来，常规的信贷业务差不多都懂了，很有挑战性，很有成就感。一般而言，信贷业务三年入门，五年才可以说是掌握，不管你多聪明，多能干，信贷业务的经验是要积累出来的，做得越多感触越深，如果能多思考下业务，成长速度会快点。

四大银行以及招商银行、交通银行这些比较大的银行就不同了，他们的业绩是考核到团队的，这样新人就不会有太大的压力，可以比较从容地学东西，但同时也意味着新人一开始的收入不会像考核到个人那么高了。事物都有两面性。

而是直接在重点省会城市设立市分行。分行之下是支行，也就是我们平时看到的一个一个的银行网点，是银行经营最前沿的阵地，直接服务客户大众。

银行未来的职业生涯规划篇四

既然职业生涯规划与发展是不可回避的问题，那么银行的员工们总会提前去考虑自身的职业计划，有些人会在刚入职场就规划好了十年乃至二十以后的职业人生，有些人可能只会规划最近一到三年的职业计划，有些人…。

职业角色转换的决定在职业生涯中随时都可以做出，有时候也必须做出。

而且这个决定越快，越实际、越正确，职业生涯发展就越顺利。

当改变职业角色的机会来临的时候，或者说当通过自己的努力打开了职业角色转换之门的时候，作为底层行员(或柜员)的你如何才能更好地把握住，才是最能考验一个优秀员工能力的事情。

因此，每一个职业生涯的决定都需要行员们慎重考虑，积极对待。

只不过，若有可能的话，做出职业转换的决定之前最好能够仔细地对自己目前所处的状况、未来发展的目标做一次详细的评估。

具体来说，在做职业决定前要对自己职业生涯发展的可能性、有效性、战略和战术方案等进行具体、深入、细致的论证和评价，以求确定一个在总体安排上合理、方法上合适、经济上合算的优化方案，选择在发展过程中进、缓、退的有利时机，确保自己的职业生涯发展取得预期的效果。

当然，职业生涯的决定不是即兴而为，而应该是在看透自己、看清环境、看准机会之后做出的，任何盲目的决定都不利于

个人职业生涯的发展，个人职业生涯的决定是个连续的过程，要在职业生涯发展过程中不断地分析总结后分段决定，根据不同环境、不同条件、不同职业阶段、不同发展需要渐次推进。

案例对比：让自己掌握主动，对职业发展更有利

某行有一位老员工，一开始进入银行的时候，担任的是柜员的工作，勤劳辛苦，工作始终如一，十几年在同一个岗位上工作，丝毫没有了工作热情。

对于这个柜员来说，她并不是业务不精，也不是不想离开柜台，而是因为领导一直没有让她从柜面的岗位上出来，因而她对自己的职业生涯规划完全听命于领导，领导让她干什么她就干什么工作，没有主动和积极寻求通往另一扇门的机会，也缺乏工作的热情。

因此，领导并没有给她更多的机会，而她也未争取换岗和晋升的机会，就这样一直在柜员的岗位上工作了十几年了，未来她的职业生涯还可能会一直处在柜台的工作。

另外一位银行的新员工则不同，从一加入该银行以后，便积极努力表现，发挥自己喜爱与人沟通交流的优势，和新老同事的关系处理的非常融洽，尤其是在柜员的岗位上工作非常卖力，而且为人处世和营销服务都很有技巧，很受领导和同事的喜爱。

两年工作之后，该员工和领导都有意向希望能转岗理财经理，于是，不久之后从柜台出来，走向理财岗位，专注服务和营销客户，并经常带领新员工营销，经营团队；三年之后，通过她自己的努力晋升成为网点副经理，此后的职业之路越来越好。

在上面两个案例中，老员工没有充分认识自己，没有找到及

发挥自己的优势，也没有看清楚银行岗位的竞争环境，更加没有把握住改善职业生涯发展方向的机会，所以才出现与另一位新员工迥然不同的职业发展之路。

因此，她们的案例值得每一个从柜员岗位开始工作的银行职员们反思，如何才能让自己在工作中更加受到重视，如何才能规划好自己的职业之路。

通过反思，银行基层柜员们在实际工作中务必要认清自己所处的环境、认清自己的能力，更加要学会善于看准机遇，实现职业生涯发展的突破。

做好了这些，柜员们的职业之路才会更加清晰。

看透自己

基层行员(包括柜员)在做出职业生涯决定时首先要看透自己，对自己的素质和能力有一个基本的了解和把握，对自己的素质和能力来确定自己的未来发展。

对自己看得越透，越容易确定自己向哪儿走，越容易知道自己能走多远。

看透自己才能更好地凭借自己的素质和能力在银行职场上拼争，才能不遗余力，又不做非分之想，实现自己职业生涯发展与个人生涯的平衡，享受自己为职业生涯发展付出的过程和所取得的成果。

同时，看透自己的目标是要自己做自己的主宰。

很多柜面人员都认为，通常一个基层员工的职业生涯发展状况是由组织和领导决定的，工作岗位、职务责任等都是领导给的，表现出个人在职场中无能为力的情绪，从而对自己缺乏信心，这在职业生涯发展中是不可取的。

一个人一旦看透了自己，知道自己能做什么，有多大的潜力，能发挥到什么程度，自己就能主宰自己的未来，自己就能给自己的一生做出一个合理的安排。

因为只有自己才是是职业生涯发展的内因，组织、领导等环境条件只是外因。

所以只有自己本身过得硬，组织和领导就能给你创造适宜于个人发展的环境条件，从这个意义上讲说，自己就是自己职业生涯发展的真正主宰。

现在都讲定位，只有看透自己才能给自己一个准确的定位。

有些人的职业生涯发展不尽如人意，很重要的原因就是自己的定位不够准确，自己能干的事没有去干，自己干不了的事却勉强从事，耽误了自己的时间和精力，影响了自己的职业生涯发展的进程。

看透自己才容易实现个人素质能力与岗位任务的匹配，适应自己职业生涯发展的需要。

在实际生活和工作中，人们容易高估自己，导致自己的素质能力与自己的发展任务不匹配，最后还可能埋怨组织和领导对自己不重视。

看透自己，就是真正确认自己的素质能力与职业责任是否相互匹配，真心实意地去弥补自己素质能力上的不足，靠自己的内在素质去推动自己的职业生涯的发展。

看清环境

经济社会以及政策环境对银行的影响非常大，一个银行柜员所受到的职业环境影响就更大。

环境的支持度越大，职业生涯发展才会越好。

准确了解外在环境能允许自己干什么，自己的职业生涯活动是否与外在环境相融合，当外在环境不适合自己的现在发展时应该做什么样的调整，以保持职业生涯发展状态与外在环境尽可能统一。

除了外在大方向的经济政策、社会环境因素以外，还涉及管理因素、岗位因素、领导风格因素、家庭因素等等。

所以，职业生涯不仅仅是个人问题，同时也是银行网点的发展问题。

如何面对这些问题，并重视它，利用它，改变它，才能更好地为自己的职业生涯发展创造良好的环境，推动自己的职业生涯顺利发展。

在职业生涯发展中，有许多不由自主或是不得已的事情让你左右为难，环境成为重要的约束条件。

这就是说，职业生涯的决定不可能单单从主观出发就能解决问题，还必须充分顾及与自己职业生涯发展相关的各项约束条件。

只有职业生涯决定不与客观环境产生大的冲突，把约束条件变为适宜条件，让客观环境朝着有利于自己职业生涯发展的方向改变，这样的职业生涯决定才是可行的，才能把职业生涯发展的想法变为现实。

如互联网金融的快速发展，给银行的金融服务带来了挑战，对于基层柜员来说，如能更多地了解互联网金融方面的知识，那么在领导方面也能有更多地话题，在向客户的产品推荐方面也能更加了解互联网金融产品和银行产品的差异，也会在领导和同事面前展现更多的能力，打下良好的印象。

所以，在职业生涯发展中，职业生涯环境利用的越好越充分，对职业生涯的发展越有利。

此外，在日常工作中，人际关系也是职业生涯环境中的重要一环。

首先最好是能了解上司和上司的领导的基本情况，如了解领导们的工作经历、职业升迁过程、在银行内的重要贡献等等，这些不仅能帮自己了解人际关系背后的东西，也能发现一些职业升迁的素质和个人能力，并且还能为深入这些人际网络中打下基础。

其次，最好能了解一个单位中核心人物的人脉关系，以期在日后的职业生涯发展中创造良好的人际环境。

最后，尽可能地了解自己的上司和周围同事的人格特点，与他们建立和发展良好的关系。

看准机会

职业生涯管理是否能解决个人职业生涯发展问题，关键是能否看准发展的机会。

职业生涯发展之路是不是有更多的机会适合自己的发展，看准机会、找到机会、及时利用机会，便成为职业生涯决定的重要一环。

看到和找到机会才是整个职业生涯发展过程中的连续工作，机会找准，找的合适就会成为自己职业生涯发展的跳板，收到事半功倍的效果。

很多时候，职业发展机会常常比较随机，很多时候会在苦苦寻找的它业不出现，却常常看到其他人总是能有好的机会。

其实机会经常隐藏在繁复的事物背后，它更偏向那些有韧性的人，忙乱而粗糙的人是难以得到机会偏爱的。

最好的办法就是做某一专业的行家里手，把手上的事情做得精确到位，机会就隐藏在这种精确和到位的背后。

自己的专业水平达到什么程度，职业生涯发展的机会就会在不同的时间里或快或慢地走近。

只要对自己的专业了解的越透彻，业务能力就越强，就越容易解决更多的专业和工作中的问题，就会有更多的人与自己共同分享精确到位的专业能力给大家带来的好处，就会得到大家的认可，对自己职业生涯发展有举足轻重影响的人就会注意到自己，机会就会主动找上门来，甚至有时想推都推不掉。

总之，基层柜员如果能够看透自己、看清环境、看准时机，在做职业决定的时候就会更容易，更主动；而越是看得透、看得清、看得准，决定就会越正确，越具可行性。

近年来银行管理学的学科发展日新月异，新的管理手段和管理技术层出不穷。

刚刚阅读完《金融道》，描述的是广东发展银行杭州分行从只有一个光杆司令的弱势银行到致力发展为浙江第一金融品牌的崛起史。

杭州广发在短短十年间取得骄人成绩的事实印证了这样一句话：金融之道，常常在金融之外。

这本书给我的触动很大，它告诉我想要在金融业做出一番成绩，单靠过强的专业知识是远远不够的。

我们不仅要具备全面的金融知识，较强的分析与综合能力、

高超的沟通技巧与应变能力、专业的服务意识、坚忍不拔的拼搏精神等等也都是不可或缺的。

彭老师课堂上讲过的银行客户经理为客户母亲千方百计买来所需中药还熬好后在送到客户家里，也是暗含此理吧。

谈到职业规划，我的职业理想是一名理财师，并且希望终有一天能有一个自己的理财师事务所，专门为客户做规划，就像今天遍布各地的律师事务所那样。

在毕业前考取证券从业资格证等基本证书，提高自己的外语能力，夯实自己的专业基础。

毕业后三年内在金融业(首选是银行私人银行部门)打下基础，争取三至五年拿下cfp等相关含金量高的证书。

我知道要成为一个真正的理财师并非拿到一个证书就可以，而是要看他为客户能够创造多大价值。

如果只有证书，不能得到客户的认可，那么证书将毫无意义。

但是我更愿意将其证书的取得看成是事业的发展的分水岭。

人说 三十而立 ，我想那时应该正是我为之奋斗促成事业腾飞之时。

20xx年，因三家中资商业银行 中国银行、中信银行、招商银行，相继成立私人银行部，开展私人银行业务，而被银行业称为中国 私人银行元年 银行职业生涯规划银行职业生涯规划。

今年，国内的主要商业银行，如中国工商银行、交通银行等，也陆续开展了这一业务。

可见，私人银行业务将成为中外资金融机构竞争的又一个重点。

privatebanking的发展已有400余年的历史，它通过客户经理向拥有高额净资产的私人客户及其家庭提供以财富管理为核心的、高质量、专业化金融及相关服务获取收入。

由于国内银行业仍处在转型改革之中，各项操作流程及法律法规与国际接轨时日不久，精通银行业的本土专业人士的储备还处在积累阶段，外籍银行专业人才在本地化中面临着漫长的磨合期，专业人才的匮乏是当前我国私人银行业务发展的重要障碍。

近年来随着中国经济持续高速增长，居民的私人财富不断积累，一个稳定的高收入富裕人群已经形成，我国银行业开展私人银行业务已具备一定的市场条件。

2015年爆发全球金融危机，对我国的金融业肯定有很大的影响，尤其我们这些看似生不逢时的金融学生。

但是我想这其中一方面对我国金融业的完善有很大的促进作用，另一方面优秀的人才更容易脱颖而出。

首先我要把知识基础夯实。理财是一个宽口径的专业，涉猎知识广博，不仅要有经济、金融等基本知识，还要了解理财行业以及收藏、房产等相关的知识。

特别注意对这些知识和信息的积累，运用联系的、发展的眼光辩证地看待，因为知识膨胀、信息爆炸，某个时间点上正确的信息长期来看也许就是谬误了。

第二是丰富我的社会经验，学习一点心理学，懂待人接物察言观色的方法，学会挖掘客户内心的真实需求，如何与人沟通。

客户的真实需求往往和语言表露出来的并不一致，如何识别客户的真正的风险取向，是从书本上学不来的。

人要树立正确的职业理想，首先必须全面地认识自己。

要通过科学认知的方法和手段，正确全面地认识自己的过去、现在、未来。

我特意做了一份专业的职业性格测试，分析表明我的性格属教导型，愿意帮助别人解决问题、了解自己、并且与他人分享自己的价值观，比较适宜在咨询业或教育界发展。

报告还指出某些既要求懂技术，又要有很强的交际、交流能力的复合型工作是我需要考虑的。

其中重点推荐的岗位就有财务咨询顾问。

报告中指出的 不够坚持 容易松懈 等工作劣势是我现在就应该努力克服的缺点。

俄国的托尔斯泰曾说过 理想是指路的明灯，没有理想就没有坚定的方向，就没有生活 。

每个人的人生目标是通过职业理想来确立，并最终通过职业理想来实现。

我的人格属enfj型(mbti理论)，我有很强的 利他主义 情感，我也非常认同经济学家茅于軾先生晚年悟出的 享受生活，并且帮助被人享受生活 的人生意义银行职业生涯规划职业规划。

我愿意把 享受生活，并且帮助被人享受生活 当做我的人生追求

我想 理财师 的职业就可以帮助我实现这一追求。

目录 1、序言 2、自我认知

1 序言

根深才能叶茂，志远才能高飞。

每个人通向成功的路都不一样，走的路不同，迈的步子不一样大，感受的喜悦与难过自然就是不同的，所以请珍惜，每个时刻的每一个点滴。

2自我认知

2.1职业生涯规划测评

(1)职业兴趣自我测评：管理型

个性特点：做事情时具有超强能量，高度热忱，冒险精神，具有关键作用和促进作用。

自由、交友广泛、精力旺盛、善于表达自己的意见、凡事都有自己的看法。

4、个性特点：做事稳妥严谨、但缺乏敢做的精神、感情不易外泄、心理活动倾向于内部。

(4)职业价值测评：志愿型

个性特点：这类人富有同情心，看到别人有困难就想要给予他们帮助。

‘送人玫瑰，手留余香’这句话，是我一直非常欣赏的。

2.2自我分析

(一)我的价值观：我喜欢有条不紊的生活，不喜欢变化过多

的事情， 一直认为安安稳稳就是最大的幸福。

5、我的性格： 比较外向， 开朗， 幽默， 乐观， 有冒险精神， 也很率性。

做事有很强的原则性， 喜欢交朋友， 擅长于与人沟通， 人际关系佳， 忠实可靠。

(二)兴趣爱好:喜爱欣赏交响乐， 痴迷于那种将自己的情感通过乐符表达出来的感觉。

2.3他人评价

3职业认知 3.1外部环境分析 (1)家庭环境分析:

家庭情况： 父亲母亲都在外工作。

经济情况还算可以， 父母身体健康， 我是家中的独生女。

家人期盼：

家庭影响： 慈祥的父亲严格的母亲， 导致我从小便和父亲比较亲近， 好动的性格没少让自己吃亏， 但还好我的童年因此多了好多欢乐。

(2)学校环境分析:

学校办学特色： 以学生为本， 以就业为指导

专业特色： 经济管理系会计学， 市场需求很大， 前途光明

就业情况： 我校就业率较高， 企业对专业需求空间大。

银行对此专业需求大， 就业竞争力较大， 要求高， 需要努力学习， 达到较高的水平。

(3) 社会环境分析：

社会发展：我国经济发展迅速，政治稳定。

国家对人才的需求越来越大，不断对高校投入经费，大学生越来越多，就业岗位增长速度慢，大学生就业激烈。

就业形势：会计学是热门的专业，现有的会计专业人才很多，但高级注册会计师及高级人才很少，对这类人才需求量大，其中理财人员需求量较大，但一般会计竞争较为激烈。

3.2 目标职业分析

(1) 目标职业名称：银行柜员

(2) 岗位说明：在业务权限内受理公司、个人、中间等各项业务，处理日常现金收付业务，完成储蓄、会计、出纳的各项业务操作，为储户提供方便、快捷的服务。

(3) 工作内容： 1、从事对外存取款业务的办理 2、完成本柜营业用有价单证、重要空白凭证、现金等的领缴、登记和保管 3、完成凭证出售，开收取手续费、凭证费、邮电费 4、实施现金支票开支范围和审批报帐制度 5、从事各项收支活动的记录工作，坚持日碰库制度，做到帐款相符、日清月结 6、从事人民币票据的清算工作以及结算部门的票据传递工作 7、完成现金收付以及残损票币的兑换 (4) 任职资格： 2年及以上银行工作经验 大专及以上学历，本岗位要求身体健康，精力充沛。

具有较强的亲和力和沟通协调能力，经济、金融、会计、审计、财务管理、市场营销、工商管理等 (5) 工作条件：本岗位属于在室内劳动，工作环境温、湿度适中、无噪音、粉尘，照明条件好。

(6) 就业和发展前景：比较稳定，做银行柜员，可以胜任银行主管。

3.3swot

分析(见下页)

3.4职业认知小结：人生的路上总会有些些困难阻止我们前进的脚步，它们就像一个个小石子一样，但如果缺了它们我们的人生路是否就会走的太过顺畅了。

我们要磨光它们的棱角，征服它们的意志，我期待，

期待那个更好的自己，我相信你们也在期待着。

4 职业生涯设计 4.1确立目标和路径

(二)中期职业目标：考上研究生：更深入了解会计知识，让自己文凭升高一级，为将来工作打下坚实的基础。

可以在银行当实习生，毕业后直接进入银行，在银行做柜员工作。

到公益组织做个职位。

(三)长期目标：升到银行主管，成为公益组织的领导，爸妈有自己的房子，我有自己的房子，到退休年龄可以到大学当讲师。

路径：大学-----研究生-----银行职员-----主管-----讲师

4.2制定行动计划 (1)短期计划：

一. 完成所剩下的课程学习，保证基础知识的沉淀。

二. 扎实的学习会计知识，打下坚实的基础。

三. 参加社会实践，参加公益组织，了解其组织内容，参加积极向上的活动。

四. 多进行英语口语的练习，增强表达能力，融入多元化社会

五. 丰富法律知识，在得到认可后做免费法律顾问

六. 做好考研准备，进行系统学习 (2) 中期计划：

一. 扎实基础，基础很重要 二. 考下各种会计证件

三. 我成为企业的一部分 四. 企业成为我的一部分 4.3 评估：

做银行职员实现几率大，实现可能性大。

律师资格证尽最大努力考下来。

公益领导实现可能性比较大。

4.4 备选方案：

积极参加企业的面试，寻找更多的机会，适应更多的 岗位。

5 结束语

斯迈尔斯先生曾说过：如果生活只是晴空丽日而没有阴雨笼罩，只有幸福而没有悲哀，只有欢乐而没有痛苦，那么，这样的生活根本就不是生活——至少不是人的生活。

挫折就如同茶水一样，头苦二甘三回味，我们一定要苦的了酸涩，品的了回忆。

let's hope that a better myself.

目录 1、序言 2、自我认知

1 序言

根深才能叶茂，志远才能高飞。

每个人通向成功的路都不一样，走的路不同，迈的步子不一样大，感受的喜悦与难过自然就是不同的，所以请珍惜，每个时刻的每一个点滴。

2自我认知

2.1职业生涯规划测评

(1)职业兴趣自我测评：管理型

个性特点：做事情时具有超强能量，高度热忱，冒险精神，具有关键作用和促进作用。

自由、交友广泛、精力旺盛、善于表达自己的意见、凡事都有自己的看法。

4、个性特点：做事稳妥严谨、但缺乏敢做的精神、感情不易外泄、心理活动倾向于内部。

(4)职业价值测评：志愿型

个性特点：这类人富有同情心，看到别人有困难就想要给予他们帮助。

‘送人玫瑰，手留余香’这句话，是我一直非常欣赏的。

2.2自我分析

(一)我的价值观：我喜欢有条不紊的生活，不喜欢变化过多的事情，一直认为安安稳稳就是最大的幸福。

5、我的性格： 比较外向，开朗，幽默, 乐观，有冒险精神，也很率性。

做事有很强的原则性，喜欢交朋友, 擅长于与人沟通，人际关系佳，忠实可靠。

(二)兴趣爱好:喜爱欣赏交响乐，痴迷于那种将自己的情感通过乐符表达出来的感觉。

2.3他人评价

3职业认知 3.1外部环境分析 (1)家庭环境分析：

家庭情况： 父亲母亲都在外工作。

经济情况还算可以， 父母身体健康， 我是家中的独生女。

家人期盼：

家庭影响： 慈祥的父亲严格的母亲， 导致我从小便和父亲比较亲近， 好动的性格没少让自己吃亏， 但还好我的童年因此多了好多欢乐。

(2)学校环境分析：

学校办学特色： 以学生为本， 以就业为指导

专业特色： 经济管理系会计学， 市场需求很大， 前途光明

就业情况： 我校就业率较高， 企业对专业需求空间大。

银行对此专业需求大， 就业竞争力较大， 要求高， 需要努力学习， 达到较高的水平。

(3)社会环境分析：

社会发展：我国经济发展迅速，政治稳定。

国家对人才的需求越来越大，不断对高校投入经费，大学生越来越多，就业岗位增长速度慢，大学生就业激烈。

就业形势：会计学是热门的专业，现有的会计专业人才很多，但高级注册会计师及高级人才很少，对这类人才需求量大，其中理财人员需求量较大，但一般会计竞争较为激烈。

3.2 目标职业分析

(1) 目标职业名称：银行柜员

(2) 岗位说明：在业务权限内受理公司、个人、中间等各项业务，处理日常现金收付业务，完成储蓄、会计、出纳的各项业务操作，为储户提供方便、快捷的服务。

(3) 工作内容： 1、从事对外存取款业务的办理 2、完成本柜营业用有价单证、重要空白凭证、现金等的领缴、登记和保管 3、完成凭证出售，开收取手续费、凭证费、邮电费 4、实施现金支票开支范围和审批报帐制度 5、从事各项收支活动的记录工作，坚持日碰库制度，做到帐款相符、日清月结 6、从事人民币票据的清算工作以及结算部门的票据传递工作 7、完成现金收付以及残损票币的兑换 (4) 任职资格： 2年及以上银行工作经验 大专及以上学历，本岗位要求身体健康，精力充沛。

具有较强的亲和力和沟通协调能力，经济、金融、会计、审计、财务管理、市场营销、工商管理等 (5) 工作条件：本岗位属于在室内劳动，工作环境温、湿度适中、无噪音、粉尘，照明条件好。

(6) 就业和发展前景：比较稳定，做银行柜员，可以胜任银行主管。

3.3swot

分析(见下页)

3.4职业认知小结：人生的路上总会有些些困难阻止我们前进的脚步，它们就像一个个小石子一样，但如果缺了它们我们的人生路是否就会走的太过顺畅了。

我们要磨光它们的棱角，征服它们的意志，我期待，

期待那个更好的自己，我相信你们也在期待着。

4 职业生涯设计 4.1确立目标和路径

(二)中期职业目标：考上研究生：更深入了解会计知识，让自己文凭升高一级，为将来工作打下坚实的基础。

可以在银行当实习生，毕业后直接进入银行，在银行做柜员工作。

到公益组织做个职位。

(三)长期目标：升到银行主管，成为公益组织的领导，爸妈有自己的房子，我有自己的房子，到退休年龄可以到大学当讲师。

路径：大学-----研究生-----银行职员-----主管-----讲师

4.2制定行动计划 (1)短期计划：

一.完成所剩下的课程学习，保证基础知识的沉淀。

二.扎实的学习会计知识，打下坚实的基础。

三.参加社会实践，参加公益组织，了解其组织内容，参加积极向上的活动。

四. 多进行英语口语的练习，增强表达能力，融入多元化社会

五. 丰富法律知识，在得到认可后做免费法律顾问

六. 做好考研准备，进行系统学习 (2) 中期计划：

一. 扎实基础，基础很重要 二. 考下各种会计证件

三. 我成为企业的一部分 四. 企业成为我的一部分 4.3 评估：

做银行职员实现几率大，实现可能性大。

律师资格证尽最大努力考下来。

公益领导实现可能性比较大。

4.4 备选方案：

积极参加企业的面试，寻找更多的机会，适应更多的 岗位。

5 结束语

斯迈尔斯先生曾说过：如果生活只是晴空丽日而没有阴雨笼罩，只有幸福而没有悲哀，只有欢乐而没有痛苦，那么，这样的生活根本就不是生活——至少不是人的生活。

挫折就如同茶水一样，头苦二甘三回味，我们一定要苦的了酸涩，品的了回忆。

let's hope that a better myself.

银行未来的职业生涯规划篇五

笔者把银行员工职业生涯分为三个主要阶段：

一、第一个阶段，前台出纳。

一般来说，大学毕业生进入银行进行一年左右的实习阶段，这个阶段主要就是在前台出纳。从知识角度来说，只要学过《会计学》，了解基本的账务知识与收收付付，会一般的计算机操作，经过一年的实习后，就可以轻松上岗了。从综合素质方面，要求员工细致、对于数字要敏感，对于收收付付业务知识要熟悉，对于前台顾客要耐心有礼貌。

笔者把客户服务也放在了这个阶段分类，客服的上级一般是行政管理部门。还有银行卡服务，银行卡服务包括销售与办理等。

由于各大银行每年网点的增加，以及一些老员工岗位调整，每年都会新招一些刚毕业的大学毕业生进入，因而很多大学本科生与硕士研究生选择进入银行。从大学生专业角度，主要是计算机类、经济类、会计与财务管理等相关专业。前台出纳的薪金大约在3千左右，不同省份与市区或网点工资也有不同。

二、第二个阶段：四个方向。

1、第一个方向，金融分析。

主要岗位有：大客户经理、理财经理、风险管理、资金流量表分析信贷员等。可以考一个注册会计师、注册咨询师、注册理财师、注册金融师等相关考试。要求熟悉用指标来分析财务账务，会用计算机填制财务表格。

银行把资金贷款给一些中小企业，帮助这些企业融资以辅助其快速发展，那么贷款之前，需要对企业的经营状况进行账务分析，看你这个企业是否能够达到贷款条件，银行要有定量分析。

2、第二个方向：计算机技术。

由于各大银行都是用现代计算机来处理各种数据，并且是计算机网络。因而，银行有计算机技术部门。这些部门的工作人员对计算机要求非常高，对于大学计算机专业的毕业生来说，还需要一段时期的实践学习才可胜任。

3、第三个方向：市场方向。

这个方向很好理解，银行卡销售等。

4、第四个方向：外汇与票据方向。

还有比如银行间票据往来的结算、汇率业务等。所有这些岗位都需要你要有扎实的会计知识。

三、第三个阶段：高管方向。

几乎很少人可以做到银行高管。相关比如，银监会、证监会、金融财政专业教师，审计部门等。

进入银行工作，大约半年至一年实习期后，就可以转入前台出纳工作，然后学习分析一些财务分析报告，对中小企业账务做一些数据分析，然后会进入信贷、理财、风险、票据等更高岗位。