

# 银行职业规划

## 银行职业规划 1

### 1. 柜员

这个岗位工作比较单一，主要就是办理开销户、存取款、签协议等具体的银行业务，大部分进入银行的人都要先从这个岗位开始来熟悉和掌握银行的业务。

柜员一般有两条出路：

(1) 在会计条线精耕细作，做成业务标杆，升为柜长，然后竞聘为支行的会计主管，再竞聘为基层网点的副行长，到这里一般需要 5 到 8 年。再往上可以爬到省分行的会计部门做个小领导，然后竞聘会计部总经理，再向总行进军。

(2) 转岗做客户经理，走营销条线。一般需要在做柜时有较强的营销意识，转岗一般需要参加笔试和面试。

### 2. 大堂经理

主要负责管理大厅设施，引导和分流客户，知道客户填写单据，发现有价值客户，向客户推介新品，处理紧急事件等。大堂经理就是“跑堂”的。既要熟悉柜台业务，也要有较强的沟通和营销能力，要不断地跟客户打交道，询问客户要办理的业务。

银行大堂经理岗位涉及的业务内容非常广泛，因此这一职位要熟悉几乎所有的银行服务内容，对综合素质的要求也较高。银行大堂经理一般是由银行的综合柜员在积累一定的工作经验后发展而来，其未来的发展方向可以是支行行长，也可以向一些专门的业务经理发展。

### 3. 客户经理

客户经理属于银行的营销岗，分为对私客户经理、对公客户经理和个贷客户经理。

客户经理一般有三条路：

(1) 一直做客户经理：客户经理助理→客户经理→高级客户经理助理→高级客户经理→私人银行顾问，需要 5 年以上的时间，随着级别的不断升高，工资收入也不断提高，管理的客户也是不断的高端起来，主要靠专业知识推动业绩增长来增加收入，但是就一直在支行工作，受支行长的管理。

(2) 竞聘支行行长。支行的行长一般 3 年就要换一次，而且每年总有行长因为业绩不佳被开牌，所以如果你喜欢做领导，通常有 3 年的工作经验之后，就可以去参加每年的支行长竞聘。做支行长压力非常大，每年背负着 50 多个指标，做不好就亮红牌，直接下课。

(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。

其他的银行职位

银行的基本业务分为三个部分：公司业务、零售业务和个贷业务。

公司业务方面，包括审贷员、风险经理、法律合规、公司产品经理、同业产品经理、国际业务产品经理、票据产品经理等；

零售业务方面，包括零售产品经理、零售客户经理；

个贷业务，包括个贷客户经理、个贷产品经理、个贷审批人员。

其他还有计划财务、办公室、审计等。

在银行里，能不能升级，大部分是要靠业绩说话的，所以只有当你的业绩做到出类拔萃的时候，在竞聘中才可能胜出，当然每往上升一级，你身上背负的任务就要加一级。

银行职业规划 2

银行面试常见问题：在五年的时间内，你的职业规划

一般这种问题只是考察你有没有认真思考过所在行业的发展，还是看见公司就投，只是抱着一种试试看的态度，抑或是只要专业差不多对口，甚至能找到工作就行的态度；对方考察的是更多的是你的求职态度。对方不希望招到一个来混日子的人，而是有职业抱负的人，有抱负的人才干劲。

回答提示：五年分 3 个阶段：

N01. 第一年：熟悉工作环境，同公司文化融为一体。熟悉行业背景，进而深入的了解本行业，不断发现自己需要学习改进的地方。提升自己，进而为自己提出切合实际的目标，同时注意自己的人际关系。

N02. 第二、三年：丰富自己的专业知识，根据自己的工作表现适时调整自己的规划，成为本领域的专家。同时培养自己的人际关系

N03. 第四、五年：调整自己的规划，进入一个新的层次，向更高点看齐。

参考答案：

如果你报考的是行政助理之类的岗位，所以你在被问及职业规划的时候需要你能够结合具体的工作岗位来谈，比如是行政文员，因为这个岗位算是初级岗位，要求不是很高，最主要的就是能够按部就班的做事，不出错就可以了，至于发展方向就是做到行政经理，最后是行政总监了。那么你回答的时候首先就说由于你的性格比较踏实，做事比较细心，所以前期就是希望能够在在这个岗位好好积累，然后在做好本职工作和听从领导安排的基础上进一步锻炼自己的沟通和协调能力，让自己逐渐胜任为一名行政经理。

面试的时候，以下 3 个素质是银行最看重的：

### 1、抗压能力

一个普通的银行柜员，一天要操作 100 笔以上的业务。大型国有银行，如工商银行的客户接待量就更大，这些客户中有 30%以上的人可能会存在不太礼貌，不太尊重人的情况，甚至会被客户投诉，所以，作为柜员或客服人员一定要能够抗压。

### 2、善于沟通

每天操作大量的业务，还可能有营销任务，即对客户销售银行的理财产品，所以应聘银行的人一定要善于与人沟通，要有一定的人际沟通技巧。

### 3、注意形象

银行通常会以貌取人，因为银行的柜员代表着银行的形象。比如我们自己去银行办事的时候，如果柜员形象不好、不礼貌，也会影响我们对这家银行的认可。所以，应聘银行的岗位一定要注意外表，面试时一定要穿正装。

另外，面试过程对面试官一定要有礼貌，银行是服务行业，非常重视这个。

当然，以上 3 项是银行招聘普遍关注的特点，不同的的银行在招聘时也会有各自的关注重点。有心进银行的大学生，可以通过去银行办理业务，直接观察柜员的工作，更直观地了解这个岗位的工作要求。

求职者在面试中会遇到各种各样的招聘官提问其中关于职业规划的问题越来越受企业 HR 重视。近期前来向阳生涯做职业咨询的许多客户都反映，他们在求职面试时，常常会被面试官问至自己是如何做职业规划的。到底怎样的回答才会受到 HR 的欣赏

当 HR 问：请问你为什么选择来我们公司你对自己未来五年的职业规划是什么

方法与策略：

这个问题的背后是了解求职者的求职动机和对自己中长期职业发展的思考。而此时需要传递给 HR 的信息是：1、你是有备而来的，因为对自己是有职业规划的，所以求职投简历都是经过一番思考的，而不是海投盲投的结果。2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。3、你有着良好的职业规划，清楚地知道未来三到五年的计划和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

回答：

我希望从现在开始，五年之内能够在目前申请的这个职位上沉淀下来，通过不断的努力后，最好能有几次晋升，希望可以从培训助理做到培训主管，最后成为培训经理甚至是行业内出色的培训专家。未来的五年，不管是向上提升，还是在企业内横向调动，对我个人来说，希望找到一家愿意做相互投入的企业待上一段时间。希望我的加入可以给公司带来更大的商业价值，同时我也希望自己能够在企业的平台上得到进一步的职业能力提升。

效果及分析：

真诚的表述和对自己明确的定位让 HR 觉得你很是培训助理的不二人选，同时也充分表现出她对自己的职业定位以及发展路径是十分清晰的，因而会让你在众多应聘者中脱颖而出，顺利拿到了这个 offer。

专家点评：

其实求职面试远没有想象中那么难。能够做好工作的人，并不一定能找到好的工作，找到好工作的人，是那些会找工作的人。所以，不管就业环境多恶劣，也不论面试中的提问如何复杂，如果你对自己有着明确的职业定位和清晰的发展目标，掌握求职中的游戏规划，你会发现找工作其实很简单。

### 银行职业规划 3

#### 一、确立发展目标：

##### 1、总体目标：成为一名高级秘书。

“凡事预则立，不预则废。”如果人生没有目标、没有进行合理的规划，可想而知，这种人生将会一无所获。我是一个外向开朗的女孩，具有良好的沟通能力和语言表达能力，具有很强的责任心，我爱好文秘方面的工作，希望通过不懈的努力成为一名高级秘书。按照老师的指导，我参与职业素质测评，结果显示，我属于“高资料型”的人才，办事高效率、严谨，有强烈的责任感，选择秘书工作较适合我的个性和能力特点。因此，我的总体目标是：成为一名高级秘书。

##### 2、阶段性目标：

第一学年：努力掌握专业基础知识，考取计算机办公软件初级操作证。参加学校计算机培训以及公软件初级操作考证，获得相关证书。

第二学年：积累专业素养，通过计算机办公软件高级操作资格考证和速记员资格考证。第三学期购买计算机和速录机，每天坚持训练四小时。第四学期参加学校组织的培训，获得相关证书。

第三学年：参加全国秘书资格的证书考试，取得中级资格证书。积极参加课外实习、实践活动，掌握职业技能。参加学校组织的实习和实践活动，利用节假日到企业兼职，加深自己的专业知识，提高自己社会实践能力。

第四学年，即毕业第三年，参加全国秘书资格等级证书考试，取得高级秘书资格证书或者涉外高级秘书资格证书。……

#### 二、了解自己和环境

我是一个外向开朗、责任心强、办事严谨的女孩，我具有较强的文字表达能力、交往与合作能力、收集和处理信息资料的能力。经过两年多时间的中技学

习，我的计算机操作技能得到了提高，能够独立进行文件处理等相关工作，能熟练运用办公软件，如 WORD。对照企业招聘秘书的职业标准，我基本上符合要求，这将更加坚定我实现职业理想的信心。

自身条件分析从以上分析可以看到，我的职业兴趣、职业性格和职业能力基本上可以达到一个初级秘书人员的资格，但我的职业素养距离高级秘书的要求还有一定的距离。尤其是我的英语水平还远不能达到涉外秘书的标准，以目前学校的英语教学状况看，我必须把提高英语文字表达和口语表达能力作为长期的任务，通过参加英语等级考证，逐步完成这个任务。三、职业发展阶段目标以及实施措施

### 三、职业生涯设计修正方案

这是一份初步的规划书。当企业的目标，或者我个人的能力与经验等因素发生变化时，我需要调整个人的目标和实施措施，及时修正以上的设计方案。我坚信，将自己的理想与社会需要结合起来，脚踏实地、奋斗不息，我就一定会到达胜利彼岸。

### 银行职业规划 4

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫 xxx，一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出银行个人工作计划。

我所在的岗位是 xx 的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自

己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，在银行工作计划就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行职业规划 5

根据中国职业规划师协会的定义，职业规划是对职业生涯乃至人生进行持续

的系统的计划的过程，它包括职业定位、目标设定和通道设计三个要素。职业规划也叫“职业生涯规划”。职业生涯规划的好坏必将影响整个生命历程。那银行面试官问职业规划怎么办呢？请参考！

面试官问职业规划，如何回答 问题分析： 职场的法则是 If you fail to plan, you plan to fail. 面试官当然喜欢对自己前途做过认真规划的申请人。同时， 他必须考虑自己的公司是否能帮助你实现自己的职业梦想。

很差回答： 我希望在第一年的时间里通过公司培训和自我学习迅速适应工作， 成为一名合格的员工。在未来的三年之内， 我希望靠自己优秀的业绩进入管理层。

点评： 听到这样的回答， 一部分面试官可能会心生不悦： “老子熬了五六年之后才升职……” 此外， 这样的回答毫无特色， 可以被任何人用在任何面试上， 丝毫没有展示出你对这家公司 career structure 的了解。

回答示范 1： 我的职业规划很清晰， 就是在银行销售岗位上做下去。我现在申请的职位是销售代表， 我希望尽快学会基本的营销技巧， 成为一名合格的销售人员。 在工作中多多扩展人际关系， 争取为咱银行带来更多的新客户， 并尽心维护好老客户， 这个就是我近期的目标。至于长远的职业目标， 我想， 等我有了足够的能力， 相信公司会给我更大的发展空间， 希望我未来也能更好的完成公司交给的任务。

点评 1： 个人的职业规划恰恰是每个公司能够提供并且乐于提供的职业发展平台， 个人与公司达到了一拍即合的效果！很多申请人会说， 哎呀， 我怎么可能知道我所申请的公司会提供什么样的职业平台其实， 只要你耐心在网络上进行搜索， 或者多多请教有工作经验的人士， 这个问题就迎刃而解了。

回答示范 2： 说实话， 我目前的职业规划还不是特别清晰， 毕竟这是我的第一份销售职位， 和以前做老师的工作内容完全不同。所以说， 我还没有给自己制订一个明确的规划， 比如三年之内做好销售代表， 三年之后做销售主管这样的职业规划。不过， 我有一个很清晰的“自我发展”的规划： 我希望在专业性上和人际交往上都能够有所突破， 成为一个很优秀的人。从专业性上来说， 我要成为一个“行家里手”， 要非常了解咱银行的产品 特性， 能给银



行带来业务，也更好的给客户带来方便，等等。从人际交往上来讲，我是一个很敏感的人，能够敏感地觉察到别人想得到什么，然后尽量去满足他。我觉得不论是做销售还是做人，只要能够敏感地了解别人，就很容易成功。

点评 2：真诚的分享，很容易触动对方。我们列举这个回答示范，并不是想鼓励你一律实话实说，告诉面试官你还没有想好自己的职业规划。其实，做出这个回答的申请人已经对自己的职业有了相当清晰的规划：做一名专业的、敏锐的好销售！

## 银行职业规划 6

首先，是要有很强的学习能力。

目前，银行大部分网点都实行综合柜员制，一个做多项业务，因此银行柜员需要学习许多岗位上用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，只有很强的学习能力，才能够迅速的掌握新的金融产品，学会如何熟练快捷地为客户办理业务，才不至于影响工作效率。

其次、沟通与表达

近些年，随着银行竞争的加剧，许多银行提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办事业务的同时，应主动与客户沟通，了解客户的需求，建立良好的客户关系，适时合理地向客户推介银行的产品。

再次，服务意识

银行业是典型的服务业，银行柜员每天都要接触上百个顾客，办理各种业务，因此工作压力相当大。另外，由于银行业务具有一定的专业性，很多顾客对此并不是很了解，因此顾客常有一些非理性的言行，在这种时候，银行柜员还是要面带微笑，耐心的为顾客讲解问题，提供解决方案，这就需要良好的心态和一流的服务意识。

再有，工作速度与准确性

为了减少银行排队现象，提高每一个柜员的工作效率是非常重要的。银行柜员的工作操作性特别强，需要在短时间内快速处理业务，并避免在过程中不出现失误。

综上，银行柜员需要具备的基本素质有：很强的学习能力，良好的沟通与表达，服务意识，快速处理问题的能力，准确解决业务、要能吃苦耐劳，有很强的抗压能力……如果以上条件你都可以做到，那么证明你是适合银行柜员这个岗位的。

入职后，银行通常会有半年到一年的实习期，在紧张慌乱的渡过实习期后，你慢慢的适应了银行柜员紧张忙碌的工作，那么几年之后呢这就需要有详细的职业规划来引导了。

在充分认识了自己的优势和不足，以及行业和职业的发展前景及要求后，接下来就是要根据个人情况来确定职业生涯目标了。

### 【真题还原】

如果你成功进入本行，谈谈你今后的工作计划。

### 【考题目的】

银行职员入职后有一定试用期，考察学员在实际工作中是否能胜任岗位，通过此类型题考察学员对未来工作是否有正确的认识以及是否做好了胜任岗位的准备。

### 【答题思路】

#### 1、认清职位

了解职位、认清职位，才能正确的定位自己，才能根据工作做好自己的长短期规划。这是规划自己工作的前提与基础。

#### 2、长短期规划

短期工作计划主要以了解、融入、掌握为关键词进行计划。具体了解工作，了解公司文化理念、规章制度、办事流程、部门设置。融入工作环境、通入集体团队。掌握专业技能、掌握工作方法。长期规划以学习成长为主，向公司、向老员工学习提高自己，成就自我。

#### 3、职业规划

个人与组织相结合，在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特点进行综合分析与权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目

标做出行之有效的安排。

**【答题误区】**

1、长短期相结合，切忌好高骛远或者安于现状不思进取。

2、脱离组织过于自我，答题习惯用我觉得、我认为……忽视应该是先融入组织，学习组织，认真思考组织及其运作价值，再谈改进问题。

3、眼见狭隘，考虑问题没有全局性，思考问题只顾眼前、局部，忽视长远、整体。

4、个人价值实现与公司发展脱离，忽视工作要以完成为导向。

**【参考要点】**

良好的工作规划是工作成功的一半，进入公司后，我会认真规划自己的工作，制定详实的计划，认认真真踏踏实实的完成自己的工作，努力学习不断进步。

首先，我会尽快的融入公司。通过不断的学习、请教领导、老同事，尽快的了解公司，了解自己的职位……并以此为基础尽快开展工作。

其次，在刚进入公司主要通过学习不断地掌握提高，做好自己的本职工作，认真圆满的完成领导布置的各项任务，虚心接受领导、同事的帮助教诲，快速提升自己的能力。融入团队和大家一起把工作做到最完善。

最后，在完成本职工作的基础上，继续努力学习，提升自我，将自我价值的实现与公司目标的达成相结合，不断地在更多刚搞的岗位上为公司做出贡献，同时也实现自身价值的升华。

**银行职业规划 7**

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”。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。20xx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。凡事都辩证的看吧，只要通过不懈努力，软硬件都达到一定水平，“塞翁失马，焉知非福”呢？

由此，我的未来职业发展前景既有机遇又充满了挑战。

理财是一种生活方式，它来源于生活同时也服务于生活，理财师的价值是在实践中体现的。一个称职的理财师应该能够在实践中为客户创造出最大价值，帮客户做好合理的财务安排才能够得到客户的认可。理财是一项终身学习的事业，只有在实践中不断学习，理财师的称号才有价值。

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。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。

## 银行职业规划 8

### SWOT 分析法分析你的优势和不足

在做职业规划之前，首先要对自己做一个深入的分析，SWOT 分析法就是一个比较实用的工具，S 指的是优势，W 劣势，O 机会，T 威胁。具体的方法可以这样，一张纸中间划一道线，两边分别列出自己的优点和不足，包括自己的性格、技能、学习经历等，越详细越好，并按照重要程度对其进行排序。另外，在不足的这方面，你还应当思考，这些不足是否是不能改进的，有哪些通过努力是可以弥补的。

这样你可以对自己的优势和不足有一个比较全面的了解。在选择职业和发展方向时，尽量选择自己比较有优势的那个方向。

### 进行行业分析和职业研究

根据自己的优点和缺点，再来对照一下自己选择的行业 and 职业所要求的特质，看两者是否吻合。如果比较吻合，那么恭喜你，你可以放心的在自己选择的道路上走下去。如果不吻合，你的职场道路可能会很艰难，我会建议你考虑改变行业或是职业，当然这一切都取决于你的决定。

银行柜员是在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工，要做好各种存取款、转账、查询、对账、结账等业务，工作量大，而且不容有差错，因而银行柜员需要以下几种能力：

首先，是要有很强的学习能力。

目前，银行大部分网点都实行综合柜员制，一个做多项业务，因此银行柜员需要学习许多岗位上用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，只有很强的学习能力，才能够迅速的掌握新的金融产品，学会如何熟练快捷地为客户办理业务，才不至于影响工作效率。

其次、沟通与表达

近些年，随着银行竞争的加剧，许多银行提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办事

业务的同时，应主动与客户沟通，了解客户的需求，建立良好的客户关系，适时合理地向客户推介银行的产品。

再次，服务意识

银行业是典型的服务业，银行柜员每天都要接触上百个顾客，办理各种业务，因此工作压力相当大。另外，由于银行业务具有一定的专业性，很多顾客对此并不是很了解，因此顾客常有一些非理性的言行，在这种时候，银行柜员还是要面带微笑，耐心的为顾客讲解问题，提供解决方案，这就需要良好的心态和一流的服务意识。

再有，工作速度与准确性

为了减少银行排队现象，提高每一个柜员的工作效率是非常重要的。银行柜员的工作操作性特别强，需要在短时间内快速处理业务，并避免在过程中不出现失误。

综上，银行柜员需要具备的基本素质有：很强的学习能力，良好的沟通与表

达，服务意识，快速处理问题的能力，准确解决业务、要吃苦耐劳，有很强的抗压能力.....如果以上条件你都可以做到，那么证明你是适合银行柜员这个岗位的。

入职后，银行通常会有半年到一年的实习期，在紧张慌乱的渡过实习期后，你慢慢的适应了银行柜员紧张忙碌的工作，那么几年之后呢这就需要有详细的职业规划 来引导了。

在充分认识了自己的优势和不足，以及行业和职业的发展前景及要求后，接下来就是要根据个人情况来确定职业生涯目标了

## 银行职业规划 9

### 一、金融专业毕业生就业去向

从近几年就业情况来看，金融学专业毕业通常有这样几种将趋向：

- 1、商业银行，包括四大行和股份制商行、城市商业银行、外资银行驻国内分支机构。
- 2、证券公司，含基金管理公司；上交所、深交所、期交所。
- 3、信托投资公司、金融投资控股公司、投资咨询顾问公司、大型企业财务公司。
- 4、金融控股集团、四大资产管理公司、金融租赁、担保公司。
- 5、保险公司、保险经纪公司。
- 6、中央(人民)银行、银行业监督管理委员会、证券业监督管理委员会、保险业监督管理委员会，这是金融业监督管理机构。
- 7、国家开发银行、中国农业发展银行等政策性银行。
- 8、社保基金管理中心或社保局，通常为保险方向。
- 9、国家公务员序列的政府行政机构如财政、审计、海关部门等；高等院校金融财政专业教师；研究机构研究人员
- 10、上市(欲上市)股份公司证券部、财务部、证券事务代表、董事会秘书处等

### 二、金融业相关的热点岗位

- 1、银行客户经理

岗位要求：有金融专业背景、市场营销经验，具较强市场分析和市场开拓能力，应变力与亲和力强，精通外语。

入行门槛：本科学历证书、英语等级证书，如有“金融专业英语证书”(FECT)更好。

薪酬水平：弹性较大，和揽存业绩紧密挂钩，少则和普通银行员工持平，多则月入数万元。

职业前景：外资银行虎视眈眈，保险、证券、信托等金融机构也分走了居民手中的一部分货币，中资银行如何开发并稳定储户便显得十分关键。在此情况下，客户经理的重要性逐渐显露出来，不少国有商业银行动辄便招聘50、上百个人。如果做得好，可享受行长待遇，工资系数与行长相同

## 2、银行国际业务员

岗位要求：熟悉国家金融、外汇管理政策和制度，了解银行业务及其职能，掌握银行国际业务和信贷业务的管理规定、相关国际规则和操作流程，熟悉国际结算系统。清正廉洁，能保守秘密。

入行门槛：本科学历，英语六级以上。

薪酬水平：年薪6—10万元。

职业前景：各大银行的国际业务发展迅速，对此类人才的需求随之加大。具有国际业务和海外相关工作经验，又熟悉中国市场的“海归”国际业务员，年薪最高可达25万元。

## 3、银行风险管理主管

岗位要求：较强的逻辑能力和数据分析能力，熟悉授信政策，有5年以上证券、保险、信托等从业经验。

入行门槛：本科以上学历，英语六级以上

薪酬水平：年薪10万元左右

职业前景：风险管理是银行经营管理的核心，是建立在丰富的业务数据、科学的管理模型之上的风险控制。我国商业银行正处在由风险控制向风险管理转变的阶段，需要以有竞争力的薪酬，吸引这方面人才。

## 4、证券分析师



岗位要求：熟悉证券行业，有扎实的证券理论知识和丰富实践经验，有较高的经济理论素养和研究水平，能进行行业研究。

入行门槛：本科学历、证券从业人员资格证书。

薪酬水平：年薪 10—50 万元。

职业前景：全国 7000 万股民这一庞大的投资群体，为证券分析师的发展提供了坚实的基础。他们既可指导个人客户进行证券投资，还可去报刊、电视、广播等媒体担任评论员或特约撰稿人。随着证券品种的增多，证券分析师的用武之地会更大，收入也会逐渐增长。

## 5、保险经纪人

岗位要求：对非寿险、寿险、再保险、风险管理等精通，具备法律、金融、财务、统计学知识，丰富的风险管理、保险实践经验，良好的公关协调能力。

入行门槛：保险经纪从业人员资格考试证书。

薪酬水平：有一定客户群和知名度的保险经纪人年薪在 15—50 万元之间。

职业前景：中国保险经纪人市场 20xx 年才起步，目前从业人员为 1 万人，预计在 5 年到 10 年内发展到 20 万到 30 万人之间。在欧美，保险经纪人平均年薪为 30 万美元，相比之下，我国经纪人的薪酬还有较大的上涨空间。

三、根据以上资料可知，目前就业要求已经大大提高，要想在金融行业立足，就必需充足自己的知识量

### 1、不同阶段的知识储备

(1)基础期：基础知识和理论；

(2)职业储备：考取相关资格证书，如证券、期货、保险、基金、分析师、银行从业资格证书、金融英语 FEET、CFA 等；

(3)进阶准备：实习，具体接触阶段；

(4)从业：知识更新。

## 四、金融业就业的利与弊

### 1、有利因素：

(1)在各行业的薪酬横向比较中，金融业的平均薪酬与福利最高

(2)在全民市场经济的氛围中，金融业的从业者可以感受到正在从事着一份

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/118025074025007003>