

2023 年银行职业规划（精选 11 篇）

银行职业规划 篇 1

银行的薪资待遇和福利以及工作所具备的稳定性质令很多职场人向往，但银行人也需面临一个问题，就是在单位里多少也会讲究资历、排辈，所以大家说的从业经验、工作经历就很重要，如果要在工作岗位上有计划赢得高职位，银行资历和经验是前提，一些专业资格证也必须要具备，如专门的会计从业资格证、银行从业资格证。

同时，银行工作竞争很大，要想在银行工作中长久发挥自己的才能，在工作中游刃有余，好的职业生涯规划很重要。除了需要给自己定工作方向，参加银行安排组织的培训和学习业务也很重要，等业务熟练之后，可以根据自身的所长和能力，去选择工作方向，比如去做理财规划、资产管理、投资风险分析或者业务营销工作。在选择自己擅长和爱好的工作岗位方面，依据自己的业务所长来规划职场生涯就等同于规划自己的人生。

所以，对于从事银行工作的员工来说，要有个好的职业规划不仅是在规划自己的人生，更是助力工作成长和进步的助推器。

银行人才需要具备的能力

各行各业都存在一定程度的竞争现实，银行也不例外。虽然银行一再强调专业营销、专业服务，所以金融产品的销售与客户服务是银行就被看的很重要，也绝对占主要地位。

工作中，首先要具备很好的营销能力，更要善于跟客户交流沟通，做到这两点就会在银行职场受欢迎；而在专业方面，银行对工作要求和规定并不是很死。但从学历、一些硬性的标准来说是非常严格的，对英语也是有要求的，这些就是

硬性标准，比如，在面对办理一些外籍客户业务时，要求英语就绝对不过分。对于其他标准，比如表达能力强、善于沟通等，这些条件是基本的要求。

如今多数银行的理财经理都必须拿到 AFP(金融理财师)或 CFP(国际金融理财师)的证件，只有拿到这两个证书才能真正成为理财部的业务精英，先拿到 AFP，这是第一步，随后还要考 CFP，这是第二阶段。假如真的获得了 CFP，那么就可能成为单位或金融机构里面的业务“主心骨”，这样不仅提高了自己的职场竞争力，同时也达到了各大银行之间相互挖掘人才的标准，同时，也会将此证书作为衡量理财经理的一个基本考核标准。

如果遇到行业内跳槽的问题，高职位对外“挖人”的情况并不多，反而是在内部提拔更有效，所以拿到 AFP、CFP 证书的理财经理们注意了，如在基层工作或在其他岗位工作几年的员工，如果您的业绩不错，大客户维护的也不错，还是有机会可以往上提拔的，但必须要做到每一步的规划都谨慎周密。

如果工作岗位是客户经理，刚开始也许很辛苦，但如果有客户资源可能就会轻松些，有资源关系再去开拓市场，精神压力也会小一些，客户经理的工作目标就是业绩任务。如果再拉些存款放在银行，领导也会觉得员工努力工作有了成绩。所以，工作中要搞清楚自己在什么环境下工作，需要怎么面对自己未来工作中的各种情况或压力，不同环境还有不同的工作规划。

例如，柜面、对公业务、对私业务，营销方面的工作，还有有信贷客户经理、VIP 客户经理或个贷客户经理，能把这些工作做好的前提就需要了解自己适合哪方面性质的工作，当走到这个环节的'时候就要积极主动发挥自己的优势和特点了，力争在所工作的岗位和职位上有所成绩，同样这也需要职业规划。

如何做好职场规划

接下来说下根据自己的优点和缺点来规划工作，首先先对照一下自己所选择的岗位是否可行。这就要了解自己的优势和劣势，以及岗位对自身的要求和特质，最后再来看两者是否吻合。比如，有些员工认为只要确定自己的职业生涯和目标，

奔着这个目标努力和付出就可以了，结果不重要，重要的是过程。其实，只有这些想法还是不够的，要有想法可能实现自己的目标才算合理。

然后要立足现有岗位，利用空闲时间学习与银行业务相关的业务知识对自己充电，从而进一步明确自己的职业目标。同时注意积累与客户相处的沟通技能与技巧，更要积累与金融市场相关的专业知识。如果条件允许，参加一些金融行业的培训课程和进修，也是很好的自我提升机会。如果再有机会通过银行现有资源进行内部岗位调换，从事与理财规划师相关的工作，并给自己下设目标，用 2-3 年的时间，积累工作经验与专业技能水平，再借助银行平台，积累自己的客户资源和人脉资源，朝着资深业务管理方向迈进，这种学习的过程不会感觉枯燥无味，只要想到为自己的将来努力，规划现在何乐而不为？

银行职场规划其实就是这样悄悄的影响我们日常的工作，但无论工作怎样，银行员工都要保持一份良好的心态，这也是很重要的一点。

如今，很多银行都在提倡全员学习营销理念。这种营销理念是要有一定的心里承受能力的，前台柜员在为客户办业务的同时，不仅应该主动与客户沟通，了解客户的需求，更要建立良好的客户关系，适时合理地向客户推荐银行的产品，这是上面我们说的银行职场规划也是需要好的工作心态，和明确自身优势来匹配适合银行要求员工的标准。

银行的工作性质特点就是服务，银行柜员每天都要接触很多顾客，办理各种业务，因此工作压力相当大。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，因此顾客常会有一些冲动性的言行，在这种时候，银行柜员仍要面带微笑，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。这种服务意识就体现在银行要求员工的标准上，如果你不能积极面对任何压力和挫折，就有可能不适应这种环境下的工作。

其实大部分银行的支行网点都会实行综合柜员制，一名柜员做多项业务，因此银行的员工还真的需要向更多方面发展自己，让自己的工作能力更有余力发

挥，这也是上面说的自己还要不断的充电学习，不仅要学习许多岗位上能用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，要有很强的学习能力，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，这些学习也是需要合理的规划，自己适合做什么，擅长哪方面技能，都是需要好好规划的。

所以，银行员工需要具备的基本素质就是：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，准确办理业务的能力、要能吃苦耐劳，有很强的抗压性，外加有点人脉关系……如果以上条件都能做到，那么证明你是名优秀、全面的银行职员。好的银行员工是后天养成的，但在这里更需要自身规划！

银行职业规划 篇 2

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“体面”的职业

(3) 每日都工作在完全动态化的市场环境中

(4) 有才华的员工可以得到快速的晋升

(5) 优厚的待遇和休假福利

(6) 低损耗率，行业平均志愿周转率为 16%

2、不利因素：

(1) 工作时间长，工作压力相对较大

(2) 容易受商业及股票市场周期的影响

(3) 大公司高度结构化的环境容易让人有被隔离和被忽略的感觉

(4) 有些大公司不愿意改变和尝试新想法

(5) 时常会面临“道德”与“利益”的两难选择

(6) 金融业的体制完善，规章制度严格，不需要创新，只需要遵守

五、总结

作为一名大二的学生，即将面临着大三找实习的问题，充分利用现在的学习时间，为将来的工作打好基础是一个很重要的环节。只有在明确了目标，真真实实知道了自己将来的发展方向，确定了发展方案，认真严格实施，才能够到达最终的目的地。所以，在剩余不到一年的时间里，做好学生的工作，拿到相关的证书，为一年后找工作搭好台阶。

银行职业规划 篇 3

基层的情况：

首先我认为无论是哪个地方工作，都存在 忙的忙死、闲的闲死 这种苦乐不均的情况。并不是你忙收入就一定比不忙的人高，也不是你闲就表明你没有地位。我有在支行工作的经历，当时做的是信贷。主要工作就是每天拜访客户。由于行长比较喜欢我，基本上是行长开车带着我去跟他的老朋友、老客户聊天。中午跟客户吃饭，晚上就更不用说，自然是跟客户喝酒。每天如此，业务做起来也轻松，虽然实习期间没有考核指标，但是半年下来大概也有 3000 万贷款这样的业绩。说来惭愧，这业绩也主要是行长谈的，不过算在我名下而已。但是实际上银行内压力最大的就是基层的客户经理，不论是对公还是对私，都有一系列指标需要完成，这些都与你的收入密切挂钩。除了对业务要熟悉，还要能说会道，善于交际。另外运气和环境也很重要。我认识的一哥们，刚从内地银行跳槽过来，人生地不熟，有天在写字楼里等人，发现有家公司正在装修，哥们就跟人聊了几句，没想到一起聊的人就是那公司的财务总监，而且更没想到的是这是一家台湾前三名的 IT 厂商，这下就发大了，半年就搞到几个亿的存款，还做了无数贷款和贴现。一年后，这哥们就正式提拔为支行信贷经理，堪称我们那年的传奇。我还认识一个朋友，本来是一家支行的业务骨干，每年排名都靠前，因为调动到另一家支行，环境不适应，一连几个月都没有完成目标，工资奖金被扣了又扣，半年收入只有 2 万块。这些都是我亲眼见到的真实情况。

支行客户经理压力大，但相对来说激励也高，我知道最高的一年可以拿到 20 多万。而柜台人员包括会计和储蓄情况就另外一回事。会计岗位目前还比较稳定，因为需要相关的知识和学历，另外，一般银行的会计制度都比较完善。当然，中国的银行也发生过高山那样离谱的事情。不过在我所在的银行，支行的会计主管都不一定给行长足够的面子，一切按照制度办事，没有任何通融的余地。会计人员以前收入不差，大概也能 7、8 万的样子，不过目前降了很多，具体我也不知道了。

储蓄岗位相对比较简单，但更辛苦更劳累。银行的制度是如果长短款找不回来的话，肯定是自己掏钱赔的。我问过很多储蓄的同事，特别是刚开始工作的时候，赔上 1、2 千块是家常便饭。这也难怪，每天接待 1、2 百的客户，经手那么

多钱，大厅里面空气污浊，声音吵杂，人总是难免犯错。储蓄的收入比会计人员还低。算是银行正式员工里面最少的一档了。

支行的其他岗位：

行长，我所在的支行规模不大，一共大概 20 多人，行长就是这 20 多人的领导。他一年收入大概 34 万左右，还不包括职务消费，比如吃饭、电话、汽油报销等等。但这是效益不错的情况，如果效益差，没有完成任务，那他就只能拿到 10 多万。总体来说是好差事。不过没有 30 多岁，是混不到这个地位的。

信贷主管、会计主管，支行最重要的干部，除了受行长领导还要受到其直属部门的管理。我们都知道中层干部最累，除了要完成自己的任务，还要负责手底下人的大小事务。手底下人出了问题他们也脱不了关系。因此过得战战兢兢。年收入大概 10 多万。

大堂经理，临时工、见习员工。一般都不算成银行的正式编制，不过听说这几年开始陆续转为长期合同工了。这些人收入最低，大概一个月 1、2 千不等，包括司机、文员等。

在银行基层，最主要的工作就是完成各种指标任务。累不累看你怎么想了。我个人觉得最辛苦的是信贷人员，每天在外边跑，还没有保障。不过好歹比保险公司业务强，好多公司门口都贴 推销保险勿入 ，至少还没有不允许银行客户经理进去的地步。

银行职业规划 篇 4

一、确定目标：

总的目标：顺利完成学业、研究生的学习，根据自己的职业兴趣和个人能力，最终成为一名在保险精算专业的工作者。进入保险公司或银行工作，成为公司的上层人士。大体可归二个阶段。

1、在校期间，以优异的成绩完成学业，并要提升自己一些技能;培养自己的交际能力以及对新事物的适应能力

2、离校以后，不做金钱的奴隶。不断学习，提高自己的各种能力，希望有属于自己的事业。

二、可行性分析

1、自我分析：

我认为自己明确职业兴趣及方向，有一定的能力优势，但是也有一定的能力劣势。

1)能力优势：头脑灵活, 有较强的上进心, 逻辑推理能力比较强;相信自己行, 能全神贯注, 能够客观地分析和处理问题, 对自己要求严格, 经常制定目标、2)能力劣势：一件事做第二遍定会出错;做事过于理性, 而有时候应该是按常规出牌的;有严重的个人中心主义, 有时听不进别人的劝导。

所以要发挥自己的优势，培养自己不够的能力。平时要多对自己的不足进行强化的训练，譬如，要多练练写作，多看一些课外书，拓宽自己的视野，等等。

2、家庭环境分析：

家庭经济能力仅能维持正常的生活，我的学习费用为全额贷款。我的父母亲的工作不够稳定，所以经济收入不稳定。家庭文化氛围一般, 弟弟上高三，父母亲均未完成九年义务教育，但支持我们最低完成大学教程。

3、学校环境分析：

我就读于北方民族大学，生活环境一般，教学设施齐全，且比较先进，教学水平也较先进。

4、社会环境分析：

我国人才的竞争日趋激烈，大学生就业难、失业率居高不下等等，都使我们的就业环境看起来不容乐观，而现在大学生毕业渐渐增多，而且需求量渐饱和。不过，我国统计学正处于发展的初级阶段，我正在提高自己的专业才能，希望在千万应聘者中脱颖而出。

5、职业环境分析：

在我国，由于保险精算为新兴专业，这方面的人才需求量目前很大，社会需求供不应求，前景不错，但也因此，专业知识技能不够发达，（要干实事最好去国外进修发展），报酬也非常高。

6、行业环境分析：

将来我希望进保险公司工作。精算学目前在我国还处于幼童期，不够壮大；但就业范围比较广，现在的医学、保险、经济等方面均可，容易找工作，待遇也很高，且国内此类高端人才及技术缺乏；正提倡培养该方面人才；现在自己多考些证，以更易游刃于上述就业范围。

三、职业方案

即职业目标分解与组合，大致分三个阶段。

1、大学期间：～

1) 大三, 四学好各科专业知识，掌握保险精算学的基本知识。

2) 大四前英语 6 级争取过 600 分，积极考托福，希望能用英语与外国人自由交谈。

3) 大三前考取全国计算机三级证书。

4) 从大一我就开始学日语了，希望能用日语和商务伙伴自如沟通、

5) 假期实习(和本人专业相符合的)积累社会经验、

6) 坚持锻炼身体

7) 汲取他人各种优点，不断发现自己的不足, 并不大的予以改正，不断提高自身的修养。

8) 扩大自己的交际圈，享受友谊。

2、大学毕业的五年：～(随机应变)

学历目标：硕士研究生毕业，获得准精算师资格;通过 gre 和英语高级口译考试。

职务目标：合资保险机构预算助理。

能力目标：具备在经济领预算方面工作的理论基础，通过实习具有一定的实践经验;接触了解涉外商务活动;英语应用能力具备权威资格认证;有一定的学术能力，发表 5 以上论文。

经济目标：在校期间兼职，年收入 1 万元;预算助理年薪 7 万。

3、基本稳定阶段

学历目标：通过注册精算师考试

职务目标：各大保险公司总部预算工作者

能力目标：熟练处理本职务工作，工作业绩在同级同事中居于突出地位;熟悉保险行业各种技能，能与公司上层进行无阻碍地沟通。具备应付突发事件的心理素质和能力;有广泛的社交范围。

经济目标：年薪 20 万以上

四、实施办法

1、教育培训方法

(1)充分利用硕士研究生毕业前在校学习的时间，为自己补充所需的知识和技能。包括参与社会团体活动、广泛阅读相关书籍、选修、旁听相关课程、报考技能资格证书等。时间：以前。

(2)充分利用公司给员工提供的培训机会，争取更多的培训机会；拿到准精算师资格证。时间：长期。

(3)攻读精算师。时间：长期

2、讨论交流方法

(1)在校期间多和老师、同学讨论交流，毕业后选择和其中某些人经常进行交流。

(2)在工作中积极与直接上司沟通、加深了解；利用校友众多的优势，参加校友联谊活动，经常和他们接触、交流。

3、实践锻炼方法

(1)锻炼自己的注意力，在嘈杂的环境里也能思考问题，正常工作。在大而嘈杂的办公室里有意识地进行自我训练。

(2)养成良好的锻炼、饮食、生活习惯。每天保证睡眠6-8小时，每周锻炼三次以上。(3)充分利用自身的工作条件扩大社交圈、重视同学交际圈、重视和每个人的交往，不论身份贵贱和亲疏程度。

五、职业生涯检测与反馈

1 不断寻找差距：1 外资保险先进的精算理念和丰富的实践经验；2、作为精算师所必备的技能、预算能力；3、快速适应能力欠缺；4、身体适应能力有差距。5、社交圈太窄。

六、成功标准

我的成功标准是个人事务、职业生涯、家庭生活的协调发展。

只要自己尽心尽力，能力也得到了发挥，每个阶段都有了切实的自我提高，即使目标没有实现(特别是收入目标)我也不会觉得失败，给自己太多的压力本身就是一件失败的事情。

为了家庭牺牲职业目标的实现，我认为是可以理解的。在 28 岁之前一定要有自己的家庭。

银行职业规划 篇 5

进入银行的职业生涯规划，大致可分为三个阶段：

第一阶段，银行安排从事培训和学习业务为主，也就是柜台业务方面；

第二阶段，业务熟练之后，根据表现和能力，可以去做理财规划、资产管理、投资风险分析等；

第三阶段，职位升迁阶段。

对公司来说，人才很贵。每年的三四月份，都是上市公司密集披露年报的时候，除了晒出净利润，还晒出了员工福利榜。有媒体曝出，招商银行的职工平均年薪达 39.1 万元。听闻这年薪，不少网友抱怨自己拖了银行业的后腿，也让更多即将毕业或准备就业的朋友把目光瞄准了银行。

银行的高收入令人艳羡

日前，包括工农中建交五大行在内的 10 家上市银行已经披露了财务报告。据统计，招商银行员工平均年薪 39 .1 万元，位居榜首，民生银行以 36 万元、中信银行以 21.8 万元分列第二、第三。平安银行、浦发银行、农业银行、中国银行、建设银行和交通银行的平均年薪分别为 17.3 万元、15.7 万、9.4 万元、9.1 万元、8.94 万元和 5.7 万元。

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/296212043004010031>