

最新银行职业生涯规划 银行招聘职业生涯规划分析(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行职业生涯规划篇一

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20财务报告。据统计，年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。

一位国际四大会计师事务所银行业主管合伙人告诉记者，年报里计算得出的员工人均薪酬通常并不精确，但基本反映了员工的薪酬收入状况。

就职于某国有四大行总行的李先生告诉记者，每年国有四大行的高收入都令人艳羡。像他这样刚工作一年多的理财部门一线员工，年均收入约为18万元。据他了解，总行员工平均年薪可以达到20多万元。

招商银行总行届管理培训生魏女士告诉记者，当年拿到的招行总部offer年薪为18万元左右，包括每月基本工资、福利津贴、公司为员工上缴公积金、年终奖等各项，实际到手收入约为14万元。工作两年后的她，现在年薪约为27万元，实际到手收入约为22万元。

了解银行需要什么样的人

银行，一直是求职者心目中的理想选择，不论从稳定性还是待遇方面都令人向往。一般而言，进银行主要有两种途径，一是校园招聘，这是最常规也最容易的办法；二是社会招聘，有大规模存款资源的人，基本上比较容易在银行找到工作。

在一家国有商业银行人力资源部工作的刘女士告诉记者，毕业生要想求职银行，首先得知道银行需要什么样的人。

那么银行需要什么样的人呢？刘女士总结了几点。“从相貌来说，五官端正，形象好或气质佳即可；其次是通过英语等级考试，在校成绩一般即可；然后具备一定的解决问题的能力和学习能力，反应速度快，愚钝、一根筋的同学不适合。要性格开朗，乐观积极，书面和口头表达能力好，具备一定的沟通协调能力。另外，如果有银行实习经验，会很有帮助，但这个条件不是必要条件。”

知道银行招聘的公开条件

现在各个单位招人，基本的程序都是发公告、收简历、筛简历、笔试、面试、签约。通常，用人单位都会在招聘公告中写明具体的要求，总结起来无外乎以下几个条件：

一是专业。在专业方面，银行的要求并不是很严格。二是学历。硬性标准非常严格，如果写明招硕士，那本科以下的根本就不考虑了。另外，很多银行都写明非211工程学校不招，或者非某几所学校不招等。这些标准，通常在筛选简历的时候还是比较严格的。三是英语四、六级。绝对的硬性标准，没商量。虽然这个标准人人都知道不合理，但是所有单位都这么要求。

至于其他标准，比如表达能力强、善于沟通等，这些条件基本上很难通过简历来判断，所以只要在简历上写上具备这些条件，基本就能过关。

备齐银行工作需要的证件

要想进入银行工作，一些专业资格证件是必须具备的。如专门的会计从业资格证、银行从业资格证。

进银行工作，竞争压力很大，要想银行看上你的才能，还要多具备一些自己的专业资格证明。比如有证券从业资格证，就可以办理推荐股票一类的业务；有保险代理证，可以具备卖保险资格。

重庆某银行人力资源部负责人表示，当下几乎所有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，才能真正成为业务骨干。afp为cfp的第一阶段。假如你获得了**cfp**，那么你就是金融机构里的业务骨干，各大银行相互之间挖人，也将此作为衡量理财经理的基本标杆。

明白正式工和派遣工差别大

对于想从事银行工作的人来说，一定要做好职业规划。银行工作看起来是个收入高、体面的职业，实际上，大多数基层银行职员的压力是非常大的，除了要完成每天日常的工作，还要完成各项营销任务，而且正式工和劳务派遣员工差别大。

“银行正式员工和劳务派遣员工的`差距非常大，正式员工平均薪酬属于绝对的白领乃至金领水平，国有大行的人均薪酬均在20万元左右，而劳务派遣员工的保底薪水每月不足元。但现在想加入银行的正式编制是很困难的，做柜员虽然无聊点、累点，但是福利与其他行业比还算不错，至少在银行工作，面子上还说得过去。不过，这里面的人才交替十分频繁，很多时候银行不会辞退你，而是让你知难而退，变相淘汰。”北京某银行人力资源部的负责人王先生说。

某劳务派遣公司负责人对记者说：“一般员工很难事先约定在什么样的工作绩效下，可以转成银行的合同制员工，转编制与否完全要看银行的态度，员工并没有主动权，有些人做了十多年，还是个劳务派遣员工。”

进银行工作后的职业规划

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。

光大银行私人银行客户经理李松告诉《投资与理财》记者，在光大银行，更高的职位向同行“挖角”的并不多，反而是在内部提拔，如在基层的一条工作线或好几条工作线上工作了几年，业绩不错，大客户维护得也不错，是可以往上提拔的。

银行职业生涯规划篇二

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！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，可以吸引商户货款增加网点存款，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，从细节上完善服务水准。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。

银行职业生涯规划篇三

在新学期认真贯彻学院心理健康的有关精神，积极配合院系相关工作，推动心理健康教育工作的开展。

以扎实开展心理危机预警工作为基础；

以朋辈辅导和心理委员辅导相结合为辅导模式

以寝室心理健康信息员、班级心理委员以及院系心理咨询工作组为信息链做好日常工作；

重点以“新生适应”为主题全面开展心理健康教育课外活动。

- 1、制定本学期心理健康工作计划。
- 2、建立好心理委员和寝室信息员的飞信群。
- 3、经常深入学生宿舍，走访、了解、熟悉、把握每个学生的思想状况。

- 4、做好心理危机干预的常规工作，严格落实“五早”信息预警机制，做好学生心理危机干预工作的月通报和周通报工作，确保心理预警学生稳定。定时更新预警库的信息。
- 5、配合院系，认真开展xx级新生心理健康教育系列活动，认真做好心理普查、心理访谈、心理档案的建设工作；完成新生班级心理委员、寝室心理健康信息员的选拔和培训工作；完成新生心理拓展训练活动等。
- 6、配合院系加强对我系任心理委员和寝室信息员的培训与指导，通过座谈会、案例交流、知识讲座等形式，提升心理健康教育工作专业水平。
- 7、加强班级心理委员和寝室信息员的队伍建设，围绕主题，召开朋辈辅导员经验交流会，构架沟通、交流的平台，加强对新生班级心理健康教育工作的指导，通过严格考核等形式，增强朋辈辅导员的角色归属感和责任感。
- 8、做好节假日心理危机干预和辅导工作。
- 9、对本学期开展的各项心理健康工作进行总结。
- 10、做好心理预警学生的寒假辅导安排工作。

银行职业生涯规划篇四

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；

第三阶段，职位升迁阶段。

光大银行私人银行客户经理李松告诉《投资与理财》记者，

在光大银行，更高的职位向同行“挖角”的并不多，反而是在内部提拔，如在基层的一条工作线或好几条工作线上工作了几年，业绩不错，大客户维护得也不错，是可以往上提拔的。

从支行到分行，再到总行，一步一个台阶的往上升迁。

一般而言，银行分三条线：操作、营销、行政。一般刚入行的大学生去的是操作和营销。操作岗以柜面为主，分为对公（会计、出纳）和对私（储蓄）；营销也分对公（信贷客户经理）和对私vip客户经理或个贷客户经理），其中vip客户经理主要是基于柜台进行营销的，也就是我们通常所说的贵宾理财中心。

制定银行的职业生涯规划可从以下三个方面入手：

俗话说：“计划赶不上变化。”是的，影响职业生涯规划的因素诸多。有的变化因素是可以预测的，而有的变化因素难以预测。在此状况下，要使职业生涯规划行之有效，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修订。其修订的内容包括：职业的重新选择；职业生涯路线的选择；人生目标的修正；实施措施与计划的变更等等。

在确定了职业生涯目标后，行动便成了关键的环节。没有达成目标的行动，目标就难以实现，也就谈不上事业的成功。这里所指的行动，是指落实目标的具体措施，主要包括工作、训练、教育、轮岗等方面的措施。例如，为达成目标，在工作方面，你计划采取什么措施，提高你的工作效率？在业务素质方面，你计划学习哪些知识，掌握哪些技能，提高你的业务能力？在潜能开发方面，采取什么措施开发你的潜能等等，都要有具体的计划与明确的措施。并且这些计划要特别具体，以便于定时检查。

职业生涯目标的设定，是职业生涯规划的关键点。一个人人事

业的成败，很大程度上取决于有无正确适当的目标。目标的设定，是在继职业选择、职业生涯路线选择后，对人生目标做出的抉择。其抉择是以自己的最佳才能、最优性格、最大兴趣、最有利的环境等信息为依据。通常目标分短期、中期、长期和人生目标。短期目标一般为一至二年，可以拆分成日目标、周目标、月目标、年目标。中期目标一般为三至五年。长期目标一般为五至十年。

银行职业生涯规划篇五

不是每个人都清楚的知道如何去规划自己的人生。unjs就业指导网小编提醒，要做好银行职业生涯规划，需要把握以下几方面因素：

第一，理清目前现状问题

第二，确定下步投入问题

定完目标后，下一步就是制定自己的投入问题，主要也分三个方面。

1， 人际关系投入。

银行作为大型的金融企业，本身内外部竞争就非常的激烈，你需要考虑自己有哪些潜在资源？找到20个比你强的朋友，深入联系，畅谈沟通，你就会发现每次见面彼此都会有新的共鸣，听君一席话，胜读十年书的感觉，不但让你们的感情持续升级，而且让你始终受益。

2， 知识提升投入

银行职员的专业知识提升投入，包括阅读与自我充电投入。根据自己的职业规划，需要什么硬件条件，就去准备。比如你想升任为银行管理人才，就必须学习管理知识，需要mba。

就mba一下。

同时，知识投入也包括行业发展研究学习和企业状况及竞争对手发展状况学习了解。只有深入了解了银行发展情况和未来趋势，才能更准确的为自己做好职业规划和定位发展。

第三，实施实践思路问题

发现问题，理清思路，做好规划，剩下的就是实施问题。当我们困惑的时候，应该静下来问问自己：五年后你最希望看到你自己在做什么？银行职业生涯规划如何做，也同样如此，如果你自己不去思考未来，谁又能帮助你做好规划，实现职业发展成功呢！

通过以上银行职业生涯规划步骤，职场人要善于思考，在思考中成熟，实践中超越，你得到的一定比只想不做多很多。