

最新银行柜员职业规划(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行柜员职业规划篇一

- 1、领发、登记和保管储蓄所的有价单证和重要空白凭证，办理各柜员的领用、上交；
- 2、负责各柜员营业用现金的内部调剂和储蓄所现金的领用、上缴，并做好登记；
- 3、处理与管辖行会计部门的内部往来业务；
- 5、监督柜员工作班轧帐；
- 6、银行科技风险识别与控制
- 8、编制营业日、月、季、年度报表。

柜员的主要职责

- 2、办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿；
- 4、掌管本柜台各种业务用章和个人名章；
- 5、办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

银行柜员职业规划篇二

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。

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。

银行柜员职业规划篇三

近年来，银行职位一直是毕业生求职的热点。工资高、福利好、工作体面、社会地位高。正是由于毕业生的追捧，现在毕业生进入银行时，一般都是从最基本的银行柜员开始做起。

但是在进入这个行业之前，你有没有想过，自己是否适合这一行业？能否有所发展？

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和职业所要求的特质，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了。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理业务的同时，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。

确定职业生涯目标：

一般来讲，银行柜员有两个发展方向：专业类和管理类。

所谓专业类，就是“柜员—理财师—资深理财规划师—第三方理财公司—成立理财工作室”的发展模式，管理类自然就是往银行高管方向发展了。

制定行动方案：

光是确定了职业生涯目标是不够的，还要有具体的行动方案来支撑，才有可能一步步实现自己的目标。下面是专业类发展路线比较可行的行动方案。

第一步：立足现有岗位，利用空闲时间学习理财知识，进一步明确职业目标。

第二步：学习充电，最迟在明年底考取行内认可的金融理财师证书。

第三步：积累与客户相处的沟通技能与技巧，积累金融市场相关专业知识。如果条件允许，参加理财进修学院更多的培训课程。通过银行现有资源进行内部岗位调换，从事理财规划师相关的工作。

第四步：用2-3年的时间，积累工作经验与专业技能水平。借助银行平台，积累自己的客户资源和人脉资源，朝着资深理财规划师方向迈进。

第五步：未来3-5年，加盟第三方理财机构。目前理财市场已

经开始细分，各类第三方的理财机构将来会越来越多。

第六部：积累了丰富的理财工作经验后，如果条件允许，有强烈的创业意愿，可考虑开设自己的理财工作室，成为专家型人才，满足自由工作的愿望。

银行柜员职业规划篇四

柜员职业规划，下面小编为你整理推荐如何制定个人职业规划，欢迎阅读参考。

近年来，银行职位一直是毕业生求职的热点。工资高、福利好、工作体面、社会地位高。正是由于毕业生的追捧，现在毕业生进入银行时，一般都是从最基本的银行柜员开始做起。但是在进入这个行业之前，你有没有想过，自己是否适合这一行业？能否有所发展？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和职业所要求的特质，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了。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理业务的同时，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。确定职业生涯目标：一般来讲，银行柜员有两个发展方向：专业类和管理类。所谓专业类，就是“柜员—理财师—资深理财规划师—第三方理财公司-成立理财工作室”的发展模式，管理类自然就是往银行高管方向发展了。制定行动方案：

光是确定了职业生涯目标是不够的，还要有具体的行动方案来支撑，才有可能一步步实现自己的目标。下面是专业类发展路线比较可行的行动方案。 第一步：立足现有岗位，利用空闲时间学习理财知识，进一步明确职业目标。

第二步：学习充电，最迟在明年底考取行内认可的金融理财师证书。

第三步：积累与客户相处的沟通技能与技巧，积累金融市场相关专业知识。如果条件允许，参加理财进修学院更多的培训课程。通过银行现有资源进行内部岗位调换，从事理财规划师相关的工作。 第四步：用2-3年的时间，积累工作经验与专业技能水平。借助银行平台，积累自己的客户资源和人脉资源，朝着资深理财规划师方向迈进。 第五步：未来3-5年，加盟第三方理财机构。目前理财市场已经开始细分，各类第三方的理财机构将来会越来越多。

近年来，银行职位一直是毕业生 求职 的热点。工资高、福利好、工作体面、社会地位高。正是由于毕业生的追捧，现在毕业生进入银行时，一般都是从最基本的银行柜员开始做起。

但是在进入这个行业之前，你有没有想过，自己是否适合这一行业?能否有所发展?

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了。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理业务的同时，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。

银行柜员职业规划篇五

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。