

恒丰银行青岛分行社会招聘岗位情况表-2024年5月11日

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
1	青岛分行	零售客户经理岗	销售类	1	莱西	<p>(1) 通过多种渠道积极引进新客户、开发存量客户，提升个人管理客户资产规模。</p> <p>(2) 重点负责本网点内有效客户的营销触达与维护提升，包括但不限于资产配置、财富产品营销、资产类业务营销、产品到期提前提示、节日祝福等。</p> <p>(3) 负责零售业务外拓，通过公私联动、代发薪、收单等业务进行批量获客。</p> <p>(4) 运用客户关系管理系统中客户管理、日常事务管理、营销管理等功能分层营销、管理维护客户。</p> <p>(5) 负责妥善登记、保管有关客户风险评估、信贷业务资料等其他客户资料，严禁以任何形式外传带有客户敏感信息的电子、纸质资料。</p> <p>(6) 严格执行监管法律法规和行内规章制度，确保销售环节与业务发展的合规性，杜绝“飞单”及违规销售行为。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 45周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>(3) 具有较强的营销能力，熟悉市场环境，具有评估客户的能力，能够及时发现业务机会；具有良好的综合素质，能向客户提供优质的服务；</p> <p>(4) 通过银行业从业人员职业资格考试(个人理财或个人贷款) 优先；</p> <p>(5) 如有能对分行产生重大贡献的业务资源，以上条件可适当放宽。</p>
2	青岛分行	对公客户经理岗	销售类	1	胶州	<p>(1) 负责对客户的各项授信、贷款、贸易融资、票据、投资银行、担保、类信贷等业务进行授信前尽职调查、撰写调查报告，实行贷后检查、存续期管理、监督信贷资金的收回；</p> <p>(2) 积极调查市场，主动接触客户，通过不断密切的合作关系，提高已有客户在分行的综合收益，并通过各种合规途径挖掘新客户；</p> <p>(3) 在选择优良客户、及时准确掌握市场动态和客户经营情况变化的基础上，及时发现风险并采取有效措施化解风险；</p> <p>(4) 推进新的金融产品和服务项目，积极为客户办理代收代付、票据解付、信息咨询、财务顾问、资信调查、中介服务等中间业务。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 45周岁（含）以下；</p> <p>(3) 具有相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>(4) 熟悉商业银行公司业务操作；熟悉当地市场，具有丰富的客户资源；</p> <p>(5) 具备较强的营销意识，具备广泛的政府机关、事业单位资源关系和较强的营销能力者优先考虑；</p> <p>(6) 通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷) 优先；</p> <p>(7) 如有能对分行产生重大贡献的业务资源，以上条件可适当放。</p>
3	青岛分行	零售客户经理岗 (财富管理中心)	销售类	1	青岛	<p>(1) 对业务的营销工作进行有效管理，确定及调整团队营销策略，组织推动各项营销工作的落地；</p> <p>(2) 积极调查市场，主动接触客户，通过不断密切的合作关系，提高已有客户在分行的综合收益，并通过各种合规途径挖掘新客户；</p> <p>(3) 在选择优良客户、及时准确掌握市场动态和客户经营情况变化的基础上，及时发现风险并采取有效措施化解风险；</p> <p>(4) 带领团队完成分行下达的各项业务指标。</p>	<p>(1) 年龄45周岁（含）以下，大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上（县域支行可放宽至大专（含）以上）；</p> <p>(2) 相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>(3) 熟悉银行业务、企业财务和相关经济政策，拥有较丰富的客户资源，有较强的市场开发维护能力、公关能力和客户评价能力；</p> <p>(4) 具备较强的营销意识、团队管理及协调能力，业绩表现良好；</p> <p>(5) 通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷或个人理财或个人贷款) 优先；</p> <p>(6) 如有能对分行产生重大贡献的业务资源，以上条件可适当放宽。</p>

4	青岛分行	营业室负责人	管理类	1	胶州	<p>(1) 负责组织所在网点执行各项会计、结算、出纳、储蓄、反洗钱、电子银行等业务制度，组织各项业务具体核算；</p> <p>(2) 负责总分行运营条线相关的各类培训、宣传、会议等活动在网点的落地执行；</p> <p>(3) 负责办理柜员卡权限内的业务授权，审批规定金额的大额支付；</p> <p>(4) 负责落实按日、按周、按月、按季等日常检查事项，并组织开展内部检查和整改内外部检查发现的问题；</p> <p>(5) 负责日常网点反洗钱管理工作，监控、甄别、报告异常支付交易及反洗钱系统报送信息审核工作；</p> <p>(6) 负责柜员日常管理，并组织开展业务理论、业务技能、规范服务等方面的培训、考试；</p> <p>(7) 负责在支行的统一领导下组织会计人员开展各种突发事件的应急演练和应急处置。</p>	<p>(1) 全日制大学（含）以上或硕士学位（含）以上学历（银行从业10年以上者，可放宽至大学（含）以上）；</p> <p>(2) 45周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限3年（含）以上；</p> <p>(3) 具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力；</p> <p>(4) 具备银行业从业资格、会计从业资格、反洗钱从业资格及反假货币上岗资格证书者优先考虑。</p>
5	青岛分行	投资银行部产品经理岗	专业类	1	青岛	<p>(1) 负责分行财富类产品销售制度、流程建设，并确保有效执行和落实。</p> <p>(2) 负责财富类产品销售组织工作，拟定全年销售计划、分解销售任务、制订销售策略，按照制度规定做好辖内每款产品的发行前、中、后的营销组织，确保完成销售任务，达成各类财富类业务指标。</p> <p>(3) 负责财富类产品的培训工作，包括产品培训材料组织、对接产品路演，组织辖内销售人员参加总分行培训活动；做好销售队伍产品知识和销售能力培养，确保销售人员取得相应产品的销售资质，具备相应的销售能力。</p> <p>(4) 负责协同投资顾问、客户经理做好资产配置工作，根据客户需求在总行产品货架内提供相应的产品组合或定制产品。</p> <p>(5) 负责做好产品销售合规管理，包括但不限于合格投资者认定、双录，以及其他产品销售过程涉及的消费者权益保护工作，并做好产品销售资料归档。</p>	<p>(1) 全日制大学本科（含）以上；</p> <p>(2) 40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上或金融、经济、法律、管理、会计等相关专业毕业；</p> <p>(3) 通过银行业专业人员职业资格考试等证书者优先。</p>
6	青岛分行	零售金融部产品经理岗	专业类	3	青岛	<p>(1) 负责分行财富类产品销售制度、流程建设，并确保有效执行和落实。</p> <p>(2) 负责财富类产品销售组织工作，拟定全年销售计划、分解销售任务、制订销售策略，按照制度规定做好辖内每款产品的发行前、中、后的营销组织，确保完成销售任务，达成各类财富类业务指标。</p> <p>(3) 负责财富类产品的培训工作，包括产品培训材料组织、对接产品路演，组织辖内销售人员参加总分行培训活动；做好销售队伍产品知识和销售能力培养，确保销售人员取得相应产品的销售资质，具备相应的销售能力。</p> <p>(4) 负责协同投资顾问、客户经理做好资产配置工作，根据客户需求在总行产品货架内提供相应的产品组合或定制产品。</p> <p>(5) 负责做好产品销售合规管理，包括但不限于合格投资者认定、双录，以及其他产品销售过程涉及的消费者权益保护工作，并做好产品销售资料归档。</p>	<p>(1) 全日制大学本科（含）以上；</p> <p>(2) 40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>(3) 通过银行业专业人员职业资格考试（个人理财专业科目），持有基金从业资格证书，具备AFP、CFP等证书者优先。</p>
7	青岛分行	计划财务部统计管理岗	专业类	1	青岛	<p>(1) 负责管理制度和管理机制，提高统计数据质量；</p> <p>(2) 负责实施统计现场和非现场检查；</p> <p>(3) 负责统计人员及系统管理；</p> <p>(4) 负责牵头各经营单位统计数据报送、责组织撰写监管及调研报告；</p> <p>(5) 负责统计培训与指导负责统计条线合规风险管理。</p>	<p>(1) 全日制大学本科（含）以上；</p> <p>(2) 40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>(3) 通过银行业专业人员职业资格考试等证书者优先。</p>