

恒丰银行青岛分行社会招聘岗位情况表-2025年4月18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	招聘条件
1	青岛分行	支行主要负责人	管理类	1	青岛	(1)围绕年度经营计划，在总分行条线相关制度指引下，管理、决策、指导支行各项业务发展，负责组织完成本行各项计划和任务； (2)统筹安排支行工作，督导工作进展，建立健全考核机制，传达总分行相关业务条线工作指引； (3)根据当地市场环境特点，分析、预测市场前景，提出发展战略计划； (4)根据总分行相关规章制度、管理办法、操作规程，指导管理支行会计工作，加强支行合规内控管理及反洗钱管理。	(1)年龄50周岁（含）以下，大学（含）以上学历； (2)相关岗位工作年限5年（含）以上，具有同级职务或在下一级职务任职年限满2年； (3)具有较强的市场开拓能力和营销能力，了解国家经济、金融方针政策，熟悉财政、税务、人行和监管部门的管理要求； (4)熟悉银行业务和当地金融市场状况，具有较强的市场开拓和团队管理能力，并拥有丰富的客户资源； (5)具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力； (6)符合监管部门要求的任职资格条件。
2	青岛分行	支行副职	管理类	1	青岛	1.根据支行零售业务发展规划和经营目标，组织开展各项营销活动和客户维护工作，达成支行KPI考核指标； 2.负责支行零售条线员工的日常管理，包括员工的业绩评价与反馈，培训和发展等； 3.组织制定和实施零售业务资源配置、业务考核激励等方案与措施； 4.负责支行零售业务与上级行、监管机构及外部单位的沟通和协调。	1.年龄45周岁（含）以下，全日制大学本科（含）以上或硕士学位（含）以上（银行从业10年（含）以上者，可放宽至大学（含）以上）； 2.具有相关岗位工作经验年限3年（含）以上； 3.具有较强的人际沟通能力，团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强。
3	青岛分行	投资银行部主要负责人	管理类	1	青岛	(1) 完成总分行下达的各项业务指标，重点完成各类承销业务及财务顾问业务的营销推动，实现分行承销规模及业务收入； (2)负责投行条线债券承销类、项目融资类、资产证券化类、投资顾问类等投行产品的营销和推动，为分行对公业务提供产品支持； (3)负责所在分行产品经理、客户经理培训，提升所在分行投行业务水平。	(1)年龄50周岁（含）以下，大学（含）以上学历； (2)相关岗位工作年限5年（含）以上，具有同级职务或在下一级职务任职年限满2年； (3)了解国家经济、金融方针政策，熟悉财政、税务、人行和监管部门的管理要求，熟悉银行业务和当地金融市场状况； (4)具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。
4	青岛分行	公司金融部营销推动岗	专业类	1	青岛	（1）市场拓展与客户营销：负责市场调研与客户挖掘，制定营销策略； （2）客户关系管理：客户需求分析，协助制定综合金融服务方案； （3）营销支持与流程推动：组织营销活动，优化营销策略，优化业务流程； （4）数据管理与分析：对业务数据进行维护和分析； （5）团队协作与培训：协助制定培训计划，提升团队专业能力；传导总、分行政策导向，推动执行落地。	（1）全日制大学（含）本科以上学历； （2）40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； （3）具有较强的营销推动能力、人际沟通能力、团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强； （4）熟练使用EXCEL、PPT等办公软件，具备较强的文字综合能力； （5）具备丰富的客户资源优先考虑。
5	青岛分行	普惠金融部贷后管理岗	专业类	1	青岛	(1)负责督促、指导各经营单位客户经理完成涉及业务的开发商检查、日常贷后检查等贷后管理工作； (2)负责督促、指导客户经理对逾欠客户进行电话、上门催收等催收工作； (3)负责个人消费贷款的检查监测工作； (4)负责整理贷后资料档案，做好向保管部门的移交管理工作。	(1)全日制大学本科（含）以上或硕士学位（含）以上； (2)年龄40周岁（含）以下，具有2年（含）以上银行业从业经验； (3)具备风险管理、内控合规、信用审批、授信管理、贷后管理、数据建模、风险评级、产品研发相关工作经验优先； (4)具备良好的职业操守； (5)熟练掌握wps应用，具备良好的文字写作能力、制表能力，能够高质量完成总分行贷后管理报送、统计等工作； (6)具备较强的抗压能力、表达能力、逻辑思维能力以及沟通协调能力，能够协调相关部门、经营单位及时完成不良资产清收、诉讼等工作。
6	青岛分行	授信管理部风险经理岗	专业类	1	青岛	（1）负责组织辖内授信客户风险预警信号的收集、过滤和排查工作，对预警信号进行核定并建立预警客户台账，组织经营机构等制定具体可行的风险化解方案； （2）负责组织辖内大户分类管理、跟踪监测、现场走访、评价报告工作。协助分行人行领导召开辖内大户评价会议，形成授信策略或评价意见。对辖内大户按要求组织开展现场走访、非现场监测，检视经办机构大户管理工作要求落实情况； （3）负责组织开展辖内潜在风险客户风险排查、识别、确认和名单管理，建立潜在风险客户动态管理台账，定期通报督导压降退出，制定潜在风险化解和退出方案，并督导实施； （4）负责制定分行授信后管理实施细则，指导、督导经营机构执行与落实总、分行授信后管理政策制度要求，督导客户经理做好贷后管理规定动作并进行监督检查。对辖内经营机构各类授信业务实施常规检查、专项或全面授信后现场检查；对检查发现的问题出具检查意见和整改建议，督导相关经营机构整改落实； （5）负责分行及所属经营机构授信资产风险分类的组织指导、管理和检查工作，对辖内授信资产的分类结果认定和复核； （6）负责组织分行授信资产减值准备金管理工作的实施，牵头评估机构内授信资产减值准备的准确性、充足性和及时性，监测和分析减值准备的变化情况； （7）负责监督或参与客户经理核保面签工作，负责集中办理抵（质）押登记手续。	（1）全日制大学（含）以上； （2）40周岁（含）以下，具有商业银行信贷或相关工作经验2年（含）以上； （3）熟悉金融法律和监管规定，具有较强的信贷管理能力； （4）具备较强的风险把控能力及综合分析判断能力； （5）具备一定的文字组织能力； （6）具备良好的个人品质、职业道德修养及较强的敬业精神，无违规违纪行为及其他不良行为。
7	青岛分行	营销团队负责人	销售类	1	临沂	(1)对分行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； (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； (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； (4)带领团队完成分行下达的各项业务指标。	(1)大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上； (2)50周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限3年（含）以上； (3)熟悉商业银行普惠业务操作；熟悉当地市场，具有丰富的客户资源； (4)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； (5)通过银行业从业人员职业资格考试优先。

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	招聘条件
8	青岛分行	综合柜员岗	技能类	2	临沂	(1)受理客户业务办理申请，正确、高效地处理各项业务； (2)按要求处理错账、挂账等特殊交易，配合做好查询、冻结、扣划等业务，积极配合各项内外部检查； (3)按要求领用及管理现金、重要空白凭证、有价单证、印章、机具等物品； (4)营业期间，按要求保管相关原始凭证、记账凭证及各类纸质表格等业务资料。	(1)大学本科（含）以上； (2)35周岁（含）以下； (3)相关岗位工作年限2年（含）以上； (4)具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力； (5)持有银行业从业资格证书、反洗钱从业资格证书以及反假货币上岗资格证书者优先。
9	青岛分行	对公客户经理岗	销售类	若干	青岛、潍坊、临沂	(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； (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； (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； (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 etc 中间业务。	(1)大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上； (2)45周岁（含）以下； (3)具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (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； (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； (6)通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷)优先。
10	青岛分行	零售客户经理岗	销售类	若干	青岛、潍坊、临沂	(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。 (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。 (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。 (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。 (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。 (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。	(1)大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上； (2)45周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (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； (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。
11	青岛分行	普惠客户经理岗	销售类	若干	青岛、潍坊、临沂	(1)负责开拓普惠业务渠道，寻求客户，了解客户需求，促成与客户的合作，完成普惠指标业绩。 (2)负责客户信息收集，为客户提供专业的普惠业务咨询。 (3)负责客户普惠贷款业务申请，并对客户的申请进行调查、分析、评估和初审，撰写调查报告。 (4)负责维护客户关系，为客户提供优质的普惠业务贷前、贷中、贷后服务； (5)跟进客户普惠贷款资金偿还，催收客户逾期融资。 (6)管理维护客户关系以及客户间的长期合作计划。 (7)与其他部门合作，完善核审流程，加强信用管理，降低风险及损失。	(1)大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上； (2)45周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (3)熟悉商业银行普惠业务操作；熟悉当地市场，具有丰富的客户资源； (4)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； (5)通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷或个人贷款)优先。