

恒丰银行成都分行社会招聘岗位情况表-2025年6月19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	成都分行	支行班子副职	管理类	1	成都	(1) 围绕年度经营计划,在总、分行条线相关制度指引下,根据业务发展需要,协助支行行长落实支行业务拓展计划,挖掘开发新客户等市场工作,确保完成上级下达的各项任务指标; (2) 管理支行业务拓展、授信项目开发和管理、客户服务与维护等工作; (3) 根据总、分行相关规章制度、管理办法、操作规程,做好工作支配及人员管理; (4) 准确把握市场动态和客户经营情况变化,加强支行业务的风险管理,及时发现风险并采取有效措施化解风险; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历:全日制大学本科(含)以上或硕士学位(含)以上(银行从业10年以上者,可放宽至大学本科及以上); (2) 年龄:45周岁(含)以下; (3) 中共党员优先; (4) 相关岗位工作年限3年(含)以上,具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (5) 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、人民银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,具有较强的团队管理能力,拥有丰富的客户资源,具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力; (6) 无不良从业记录,符合监管部门要求的任职资格。
2	成都分行	法律事务岗	专业类	2	成都	(1) 负责全行法律事务牵头管理;围绕分行工作重心,采取有效法律手段,为业务发展提供法律服务; (2) 负责对外签订的非格式合同、协议、保函等法律性文件的审查工作; (3) 做好案件的总结工作,向有关业务部门提出防范风险的措施和意见; (4) 负责法律事务业务培训,有针对性开展普法教育工作; (5) 律所及相关诉讼事务管理; (6) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历:全日制大学本科(含)以上; (2) 年龄:40周岁(含)以下; (3) 中共党员优先; (4) 相关岗位工作年限3年(含)以上; (5) 具备法律职业资格证书(A证)优先; (6) 具备良好的职业操守、较强的目标导向和执行力,具有较强的外部沟通协调能力及良好的心理调节能力,服从组织安排。
3	成都分行	综合柜员岗	技能类	1	乐山、南充	(1) 受理客户业务办理申请,正确、高效的处理各项业务; (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; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历:大学本科(含)以上; (2) 年龄:35周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上,或相关专业毕业; (4) 具有较强的敬业精神和良好的职业操守。
4	成都分行	普惠客户经理岗	销售类	2	成都、达州、乐山	(1) 负责开展小微客户营销活动,分析和发现客户需求,实现恒丰银行金融产品的销售,落实营销任务指标; (2) 做好客户尽职调查,合理评估客户的还款意愿和还款能力,控制信用风险; (3) 维护客户关系,不断深入挖掘客户价值,防止客户流失; (4) 严格执行业务流程和管理办法,控制操作风险,保证业务运作符合监管政策、法规; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历:大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄:45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上,具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力,具有较强的工作责任心和团队协作精神,具有一定的客户资源。
5	成都分行	经营团队负责人	销售类	2	成都、达州、乐山、南充、自贡	(1) 负责市场业务开发,加快业务发展步伐,负责对目标市场的调研和根据客户需求对金融产品开发设计,创新金融产品等职能; (2) 负责对市场跟踪检查,有效控制信贷风险; (3) 负责制定市场营销计划,参与新产品、新客户的营销和开发; (4) 负责对部门客户经理的管理、评定与考核; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历:大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄:45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上,具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 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,了解人民银行、外汇管理局等监管部门的管理要求,掌握市场营销、财务和法律等知识,熟悉银行相关产品; (5) 具有较强的团队管理能力,拥有丰富客户资源,具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。

6	成都分行	对公客户经理岗	销售类	3	成都、达州、乐山、南充、自贡	(1) 负责开展客户营销活动, 分析和发现客户需求, 实现恒丰银行金融产品的销售, 落实营销任务指标; (2) 负责制定营销方案及综合金融服务方案, 为客户提供优质、高效的服务; (3) 负责存量客户关系的维护与管理工作, 定期拜访、联络客户, 提高客户对恒丰银行的忠诚度和综合贡献度; (4) 负责执行业务相关政策制度及业务操作流程, 积极防范各类风险, 确保客户和恒丰银行的资产安全; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上; (4) 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力, 具有较强的工作责任心和团队协作精神, 具有丰富的客户资源。
7	成都分行	理财经理岗	销售类	2	成都、达州、乐山、南充	(1) 负责理财产品销售, 包括销售专区管理, 宣传销售文本管理, 对客户风险承受能力进行评估, 根据客户风险承受能力评估的等级和产品的等级建立对应关系进行匹配, 对产品销售过程进行录音录像, 通过电话银行向个人客户销售产品等; (2) 负责资管产品、保险产品、基金产品等产品的代理销售, 及品牌金买卖等业务, 包括根据客户风险承受能力向客户推介产品, 定期披露产品情况, 存续期管理等; (3) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上, 具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 具有较强的市场开拓能力和营销能力, 具有较强的工作责任心和团队协作精神; (5) 具有银行业从业人员职业资格考试(个人理财或个人贷款)、AFP/CFP等证书及证券、保险、外汇、基金从业资格证书者优先。
8	成都分行	个贷客户经理岗	销售类	2	成都、达州、乐山、自贡	(1) 按照总、分行经营目标, 积极拓展市场, 寻找客户, 完成职责范围内的业绩目标; (2) 负责对受理的贷款业务进行申请受理、贷前调查工作, 对受理、调查的贷款业务的合法性、合理性、真实性和完整性负责; (3) 负责贷款的发放与收回并按期收回利息; (4) 负责对客户进行贷后管理及不良贷款、应收利息、信贷退出的落实和清收; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上, 具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 具有较强的市场开拓能力和营销能力, 具有较强的工作责任心和团队协作精神, 具有丰富的客户资源。
9	成都分行	授信审查岗	专业类	1	成都	(1) 负责对客户授信业务进行审查和风险分析; (2) 负责撰写审查报告, 提出明确的审查意见; (3) 负责对信贷业务涉及区域的重点行业开展调研, 预测行业发展趋势; (4) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 全日制大学本科(含)以上; (2) 年龄: 40周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上, 具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 了解各项监管政策及我国金融法律法规; 对宏观经济形势、相关行业政策有深入的了解, 具备较强的宏观经济分析及行业、客户分析能力, 有较强的财务分析和风险把控能力; 处理问题综合能力强, 有良好的沟通协作精神, 服务意识强。
10	成都分行	财富管理中心负责人	销售类	1	成都	(1) 负责财富管理中心营销渠道搭建、营销活动组织与实施, 率先垂范, 带领中心队伍完成高端客户营销、拓展、服务维护工作; (2) 负责组织推动完成总分行下达的各类财富管理业务计划指标; (3) 负责按总行和分行要求组织财富管理中心的营运与管理; (4) 负责组织财富管理中心客户经理队伍的建设、培训、考核及管理工作; (5) 做好与总行相关部门、分行相关部门的沟通协调工作, 保证财富管理业务健康、有序发展; (6) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限5年(含)以上, 至少2年(含)以上金融机构高端客户维护经验, 以及3年(含)以上管理销售团队或分支机构负责人工作经验; (4) 熟悉高端财富业务, 具有良好的金融基础知识、投资理论知识, 充分了解和掌握行业相关法律法规、监管要求和行政规章; (5) 具有良好的行业资源或丰富的高端客户资源者优先。
11	成都分行	私行客户经理	销售类	1	成都	(1) 负责全行高净值客户的开发和维护; (2) 负责为全行高净值客户提供全方位的金融服务, 实现客户资产的保值增值; (3) 负责了解客户个性化产品和增值服务需求, 深入经营私人银行客户, 挖掘客户综合金融需求并匹配解决方案; (4) 协助支行开拓高净值客户工作、为高净值客户出具资产配置方案; (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 从事金融零售工作3年(含)及以上。 (4) 通过基金从业资格考试, 且至少持有AFP证书。 (8) 具有他行私人银行中心工作经验者优先。

12	成都分行	个贷直管团队负责人	销售类	1	成都	(1) 负责制定直管中心的经营管理目标和工作计划; (2) 负责组织推动直管中心的营销业务开展, 协助辖内分支机构个贷业务全面落地, 保证分行各项任务目标实现, 主要包括个人消费贷款、信用卡, 同时兼顾储蓄存款、借记卡、理财产品、客群经营、商户收单等零售业务的交叉营销工作; (3) 负责运用其市场拓展经验及资源, 开拓市场, 做好客户的开发与维护, 通过公私联动、代发薪等业务进行批量获客; (4) 负责组织下属成员贯彻执行业务流程及相关管理制度, 依法合规经营, 防控业务风险; (5) 负责组织直管中心开展贷后日常管理工作, 主要包括预警监测、贷后检查、催收管理、诉讼清收、呆账核销、押品管理和档案移交等; (6) 负责做好直管中心的内部管理、制度建设与团队建设; (7) 负责提高团队人员的工作能力与业务水平, 确保各项工作顺利开展; (8) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 学历: 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上; (2) 年龄: 45周岁(含)以下; (3) 相关岗位工作年限2年(含)以上, 具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历; (4) 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, 了解人民银行、外汇管理局等监管部门的管理要求, 掌握市场营销、财务和法律等知识, 熟悉银行相关产品; (5) 具有较强的团队管理能力, 拥有丰富客户资源, 具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。
----	------	-----------	-----	---	----	---	---