

## 恒丰银行成都分行社会招聘岗位情况表-2025年12月29日

序号	一级（直属）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	2	成都	<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 准确掌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；</p> <p>(5) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 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）；</p> <p>(2) 年龄45周岁（含）以下；</p> <p>(3) 中共党员优先；</p> <p>(4) 相关岗位工作年限3年（含）以上，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历；</p> <p>(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；</p> <p>(6) 无不良从业记录，符合监管部门要求的任职资格。</p>
2	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	<p>(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；</p> <p>(2) 负责对市场跟踪检查，有效控制信贷风险；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 负责对部门客户经理的管理、评定与考核；</p> <p>(5) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 年龄50周岁（含）以下；</p> <p>(3) 相关岗位工作年限3年（含）以上，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历；</p> <p>(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；</p> <p>(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。</p>
3	成都分行	对公客户经理岗	销售类	1	成都、达州、乐山、自贡	<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(5) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 年龄45周岁（含）以下；</p> <p>(3) 相关岗位工作年限2年（含）以上，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历；</p> <p>(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。</p>
4	成都分行	普惠客户经理岗	销售类	1	成都	<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(3) 维护客户关系，不断深入挖掘客户价值，防止客户流失；</p> <p>(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；</p> <p>(5) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 年龄45周岁（含）以下；</p> <p>(3) 相关岗位工作年限2年（含）以上，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历；</p> <p>(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。</p>
5	成都分行	理财经理岗	销售类	2	成都、达州、乐山、南充、自贡	<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(3) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上；</p> <p>(2) 年龄45周岁（含）以下；</p> <p>(3) 相关岗位工作年限2年（含）以上，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历；</p> <p>(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；</p> <p>(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证书及证券、保险、外汇、基金从业资格证书者优先。</p>