|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 岗位名称 | 岗位主要职责 | 招聘要求 |
| 投资顾问岗 | 1.完善与推广高净值客户金融服务体系，协同各相关业务部门制定相关管理办法与操作流程，以及合作机构引入、专家资源库建设等，并采取积极举措在分行进行业务实施与推广； 2.参与高端客户的经营与维护，具体为根据分行需求，陪访超高净值客户或分行级重点客户，参与客户洽谈、拟定客户综合规划方案、协助提供持续服务等； 3.提供财富管理领域专业支持，包括分行财富管理专题活动/讲座支持、日常咨询支持等； 4.从事资产配置报告及相关工作，包括但不限于进行资产配置领域的持续研究与分析，定期发布研究成果，并制定相关流程与规范，推广资产配置工具与方式方法的应用； 5.进行全行财富顾问体系搭建与管理，主要包括制定财富顾问队伍管理办法、认证考核指引、职业发展规划等，组织实施对全行财富顾问队伍进行日常指导与绩效监控，并通过培训、参与权威性评选赛事活动等持续提升队伍专业性，打造品牌。 | 1.硕士研究生及以上学历，年龄35岁以下； 2.3年及以上商业银行或其他金融机构相关工作经验； 3.持有CFP、CFA等专业资格证书者优先； 4.具备英语听说读写能力，熟练使用主流办公软件、金融分析软件等； 5.具备财经、金融及相关领域（税务、法律等）的专业知识和技能，并能够在实际工作中有效应用，为财富顾问提供专业指导； 6.逻辑思维、研究分析、组织协调、沟通交流能力突出，能适应较高工作强度，进行有效的时间管理和压力管理。 |
| 市场活动与增值服务岗 | 1.组织私人银行品牌的整体规划与宣传推广，以及相关物料的设计、制作与投放； 2.进行私人银行微信平台的建设与运营维护； 3.对私人银行俱乐部活动进行整体规划，制定相应会员制度管理办法，创建批量获客的平台与渠道，并组织方案的实施与落地，规划实施私人银行俱乐部的宣传推广活动；  4.负责总行境内外特色市场主题活动的策划、立项、组织落实与后续跟进； 5.规范属地化市场活动，并进行指导与监督； 6.负责市场活动宣传物料设计及制作。 | 1.全日制大学本科以上学历，市场、营销、金融等相关专业，年龄35岁以下； 2.有3年以上的银行、金融业同岗位从业经历； 3.有一定的市场资源，策划组织能力出众，创意新颖，写作能力和语言表达能力突出，擅长撰写文案或活动企划书，有成功的大型项目经验； 4.有较强的沟通协调能力、抗压能力，和良好的团队意识。 |
| 产品管理岗 | 1.跟踪研究宏观经济形势与金融市场变化，组织制定投资策略，构建金融产品组合，指导分行运用资产配置方法进行产品销售； 2.负责公募基金、券商集合计划等金融产品的产品研究、评价和精选，制定相关产品的投后服务策略等工作； 3.根据客户需求及市场变化，策划公募基金、券商集合计划、贵金属等金融产品的营销方案； 4.制定及完善公募基金、券商集合理财、贵金属等金融产品的销售制度及流程，负责对分行进行销售合规管理等工作； 5.定期对分行进行业务培训。 | 1.全日制本科及以上学历，有经济学类或管理学类专业背景，年龄35岁以下； 2.具有在商业银行或其它金融机构从事投资理财类产品研究或销售管理等相关工作三年及以上的工作经验； 3.具有一定的市场能力和产品研究能力、具有良好的语言表达能力与组织协调能力； 4.拥有证券投资基金从业资格证书或证券从业资格证书优先。 |
| 系统及数据支持岗 | 1.协调相关部门、分行提出重点客群、重点渠道客户获取和经营方案； 2.针对零售业务和客户经营指标进行督导和推动； 3.对零售业务指标、客户经营进行数据分析，并通过分析结果提供决策依据。 | 1.全日制本科及以上学历，年龄35岁以下； 2.有3年以上商业银行或其他金融机构相关从业经历，且具有市场营销经验。 3.了解统计学及数据分析基本知识，熟练掌握EXCEL、SPSS等基础数据分析软件，有数据分析从业经验者优先。 |
| 出国金融运营管理岗 | 1.组织出国金融产品和营销培训，提高全行出国金融队伍的业务素质和营销能力； 2.编写营销推动指引和产品服务手册； 3.跟踪市场和行业动态，捕捉市场机会； 4.了解市场需求，开发出国金融客户增值服务； 5.配合业务重点，组织全行性市场营销活动； 6.进行出国金融业务品牌宣传规划； 7.拟定出国金融业务的考核和激励方案。 | 1.全日制本科及以上学历，年龄35岁以下； 2.3年及以上商业银行或其他金融机构相关工作经验； 3.大学英语六级及以上水平。 |