

恒丰银行福州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	福州分行	支行正职	管理类岗位	1	福建	<p>(1) 负责支行全面工作。</p> <p>(2) 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，负责组织完成本支行各项计划和任务。</p> <p>(3) 统筹安排支行工作，推进支行市场开拓，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。</p> <p>(4) 根据总、分行相关规章制度、管理办法、操作规程，指导管理支行各项工作，加强支行合规内控管理。</p> <p>(5) 根据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>(6) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 大学本科（含）以上学历，50周岁（含）以下，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。</p> <p>(2) 具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。</p> <p>(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。</p> <p>(4) 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，并拥有一定社会资源。</p> <p>(5) 符合监管部门要求的任职资格条件。</p>
2	福州分行	支行副职	管理类岗位	1	福建	<p>(1) 围绕年度经营计划，在总行及上级行各条线制度指引下，协助支行行长管理、决策、指导各项业务发展。</p> <p>(2) 协助支行行长推进市场开拓，督导工作进展，建立健全考核机制，传达上级行各条线工作指引。</p> <p>(3) 根据市场动态和客户经营情况变化，加强支行业务的风险管理。</p> <p>(4) 完成职责范围内的其他工作。</p>	<p>(1) 全日制大学本科（含）以上或硕士学位以上（银行从业10年以上者，可以放宽至大学本科（含）以上），45周岁（含）以下，相关岗位工作年限3年（含）以上。</p> <p>(2) 具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。</p> <p>(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。</p> <p>(4) 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，并拥有一定社会资源。</p> <p>(5) 符合监管部门要求的任职资格条件。</p>

恒丰银行福州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
3	福州分行	对公客户经理岗 (团队长)	销售类岗位	2	福州、泉州、龙岩、漳州	(1) 根据总分行整体发展战略规划、中长期经营目标、年度经营计划, 制定团队实施方案并组织实施。 (2) 负责存款、贷款、中间业务等各类业务和产品的营销。 (3) 对有授信需求的公司客户开展授信调查, 收集并核实授信材料, 撰写授信调查报告。 (4) 根据授信批复要求落实核保、办理抵质押等放款工作, 并根据行内授信管理办法做好存续期管理。 (5) 根据贷后管理的有关要求实施资金监控、贷后检查、风险分类等贷后管理工作, 有效控制风险。 (6) 负责存量客户的维护工作, 定期拜访、联络客户、建立良好的客户关系。	(1) 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 45周岁(含)以下, 具备2年(含)以上相关岗位工作经历, 或金融类、工商管理类、经济学类、市场营销类专业毕业。 (3) 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, 具有丰富的客户资源。
4	福州分行	同业客户经理 (团队长)	销售类岗位	2	福州	(1) 拓展优质同业客户, 建立、维护和发展客户关系。 (2) 根据本行同业业务政策和产品业务导向, 进行同业产品的市场营销和业务操作, 有效防控风险并提升资产质量。 (3) 掌握我行同业产品及其他同业业务, 制定和落实满足客户全面需求的金融服务方案等。 (4) 完成行内布置的其他营销任务。	(1) 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 45周岁(含)以下。 (3) 具备2年(含)以上相关岗位工作经历, 或金融类、工商管理类、经济学类、市场营销类专业毕业。 (4) 了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度, 掌握市场营销、财务和法律等知识, 熟悉同业相关产品。 (5) 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, 具有丰富的同业客户资源。

恒丰银行福州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
5	福州分行	零售客户经理岗 (团队长)	销售类岗位	8	福州、泉州、龙岩、漳州	<p>(1) 拓展优质零售客户，建立、维护和发展客户关系。</p> <p>(2) 根据本行零售信贷政策和产品业务导向，进行零售信贷产品的市场营销和业务操作，有效防控风险并提升资产质量。</p> <p>(3) 掌握我行零售信贷产品及其他零售业务，制定和落实满足客户全面需求的金融服务方案等。</p> <p>(4) 团队负责人需带领员工做好零售金融服务，不断发掘客户潜在金融需求。</p>	<p>(1) 大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。</p> <p>(2) 45周岁(含)以下。</p> <p>(3) 具备2年(含)以上相关岗位工作经历，或金融类、工商管理类、经济学类、市场营销类专业毕业。</p> <p>(4) 了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度，掌握市场营销、财务和法律等知识，熟悉零售相关产品。</p> <p>(5) 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，具有丰富的零售客户资源。</p> <p>(6) 熟悉商业银行各类个人业务产品及业务流程；取得银行业从业资格证书、个人理财证书(或AFP/CFP/CHFP/RFP/CFA)、基金/理财销售资格者优先。</p>
6	福州分行	综合柜员岗	技能类岗位	2	福建	<p>(1) 受理客户业务办理申请，正确、高效地处理各项业务。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(5) 负责办理职责权限范围内的其他业务。</p>	<p>(1) 大学本科(含)以上(县域支行可放宽至大专(含)以上)学历。</p> <p>(2) 35周岁(含)以下，具备2年(含)以上相关岗位工作经历，或金融类、工商管理类、经济学类专业毕业。</p> <p>(3) 具有银行业从业资格、会计从业资格、反洗钱从业资格以及反假货币等上岗资格者优先。</p>

恒丰银行福州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
7	福州分行	泉州分行零售金融部产品经理岗	专业类岗位	1	泉州	<p>(1) 组织实施总分行零售业务产品的管理，包括维护、整合、提升，及对新产品的推动和考核。</p> <p>(2) 整合现有和创新零售财富产品，组织开展各类零售产品营销推动、培训推广，承担零售产品管理制度中分行需承担的管理职责。</p> <p>(3) 负责分行产品经理管理，组织产品经理评定及考试，组织产品类劳动竞赛及各类评比等工作。</p> <p>(4) 分行零售业务产品的研发，包括联动开发、引进、创新。制订与新产品相配套的管理制度和操作规程。</p> <p>(5) 负责组织实施产品推广和营销策划。</p> <p>(6) 指导、帮助经营单位根据客户的情况量身定做金融服务方案。</p> <p>(7) 针对新产品使用情况开展零售业务客户调研，及时向总分行反馈新产品的市场反应，并及时根据客户反应作出调整或向总行申请调整。</p> <p>(8) 负责新产品创新、市场趋势、同业现状等方面的调研工作，及时把握泉州当地金融市场的产品创新情况，向总行提出信贷产品研发需求。</p>	<p>(1) 全日制本科及以上学历。</p> <p>(2) 年龄40周岁以下，具有5年（含）以上银行工作经验，经济、财务、金融、管理、法律等相关专业优先。</p> <p>(3) 熟悉国家经济、金融方针政策；了解商业银行零售产品营销推动过程，对商业银行零售客群和产品运营有基本的认识和理解。</p> <p>(4) 具有较强的文字处理能力，逻辑思维清晰，具备较强的市场开发和营销组织推动能力，具有极强的沟通表达能力、责任心和团队意识。</p> <p>(5) 熟悉商业银行各类零售业务产品及业务流程，并取得AFP资格。</p>

恒丰银行福州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
8	福州分行	泉州分行公司金融部产品经理岗	专业类岗位	1	泉州	<p>(1) 组织实施总行公司业务、交易银行、业务产品、基础资产类产品及中间业务产品的管理，包括维护、整合、提升，及对新产品的推动和考核。</p> <p>(2) 整合现有和创新对公产品，组织开展各类对公产品营销推动、培训推广，承担对公产品管理制度中分行公司金融部需承担的管理职责。</p> <p>(3) 负责分行产品经理管理，组织产品经理评定及考试，组织产品类劳动竞赛及各类评比等工作。</p> <p>(4) 分行公司业务产品的研发，包括联动开发、引进、创新。制订与新产品相配套的管理制度和操作规程。</p> <p>(5) 负责组织实施产品推广和营销策划。</p> <p>(6) 指导、帮助业务部门根据客户的经营情况量身定做金融服务方案。</p> <p>(7) 针对新产品使用情况开展公司业务客户调研，及时向总分行反馈新产品的市场反应，并及时根据客户反应作出调整或向总行申请调整。</p> <p>(8) 负责新产品或新业务的培训。</p> <p>(9) 负责产品创新、市场趋势、同业现状等方面的调研工作，及时把握金融市场的产品创新情况，向总行提出信贷产品研发需求。</p> <p>(10) 领导交办的其他工作。</p>	<p>(1) 全日制本科及以上学历。</p> <p>(2) 年龄40周岁以下，具有5年（含）以上银行工作经验，经济、财务、金融、管理、法律等相关专业优先。</p> <p>(3) 熟悉国家经济、金融方针政策；了解商业银行对公产品营销推动过程，对商业银行对公客群和产品运营有基本的认识和理解。</p> <p>(4) 具有较强的文字处理能力，逻辑思维清晰，具备较强的市场开发和营销组织推动能力，具有极强的沟通表达能力、责任心和团队意识。</p>