**零售财富管理总部（养老金融部）选聘岗位描述和**

**任职要求**

**岗位1：账户管理团队主管**

**岗位描述：**
1.深入研究市场发展趋势、客户需求及同业业务，根据行业政策及监管要求，制定借记卡及电子账户业务发展规划和年度工作计划。

2.推进借记卡建设，服务零售客户账户服务，保证借记卡发卡侧功能正常使用，包括丰富借记卡产品种类，提供分行特色卡产品。

3.负责根据监管要求及行内需求不断完善优化借记卡产品体系建设，包括卡片管理、卡号规则及芯片管理。丰富借记卡开卡渠道和方式，优化账户管理流程及体验。

4.负责借记卡制卡工作管理及供应商管理。

5.负责根据监管要求对电子账户进行建设及优化，保证业务合规发展。

6.负责电子账户管理和对外输出，满足总、分行电子账户类合作项目的需要。

7.负责数字人民币的账户建设和管理。

8.负责监管政策外规内化，按时报送监管数据，应对监管检查及落实整改。

9.负责借记卡和电子账户的日常运营，包括分行培训、项目对接、解决客户投诉等工作。 10.负责个人外汇业务账户管理。

11.负责完成部门领导交办的其他工作任务。

12.主要任务指标：零售客户增长、零售有效客户增长、账户类项目带动客户AUM增长、借记卡产品建设等。

**任职要求：**
1.专业要求/资格证书：金融、经济、财务、法律、IT等专业或相关金融行业从业经历。
2.知识技能：了解国家经济、金融方针政策、相关法律法规、行业政策、人民银行、金融监管局、外管局等相关规则指引。熟悉人民银行对各类银行个人账户管理规定。

**岗位2：存款理财团队主管**

**岗位描述：**

1.负责本行本外币一般性个人存款、结构性存款产品及服务制度建设。

2.负责各项存款产品研发、市场调研、产品及系统架构设计、营销推广、分析评价等工作。

3.负责各类存款基础产品、智能化产品、大额存单、结构性存款等产品运营、系统优化、维护测试、营销管理、报表开发、各类培训等工作；统筹个人存款来源渠道，负责存款业务跨条线跨部门协调沟通。

4.负责本行自营理财、代销理财业务相关的制度和流程建设。

5.负责理财公司的筛选、准入、跟踪评价，负责理财产品及代销理财产品的市场调研、产品研发、产品准入、产品后续管理、风险监测，定期撰写产品管理报告和产品后评价。

6.负责相关市场、机构舆情的常态化监测，不定期进行风险评估分析。

7.负责牵头一般性存款、结构性存款、代理理财业务产品系统的需求撰写、机构对接、测试及运营维护，负责存款及理财产品手机银行渠道、UCR渠道的管理和运营维护；负责相关风险测评、合格投资者认证以及理财产品双录等系统的开发和运营管理。

8.负责组织产品发行、销售统筹，业务分析、业务督导、培训支持，负责产品手册和营销指引等营销支持工具的设计和管理；

9.负责落实监管的合规要求，做好销售合规管理、销售人员资质管理等，落实销售的规范要求，及时做好信息披露、数据报送、业务管理报告报送、系统优化改造等。

10.完成上级领导交办的其它工作。

11.主要任务指标：存款规模增长、存款付息率、理财规模增长、理财中收等。

**任职要求：**

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、财务、法律、工学等专业或相关金融行业从业经历。

2.知识技能：熟悉银行相关业务和监管要求，具有较强的综合分析能力，熟悉存款、理财产品、业务流程及各项制度体系。

3.能力素质要求：具备优秀的领导能力、管理能力，具备较强的组织和协调能力，具备较强的问题解决能力及抗压能力。

**岗位3：代销产品团队主管**

**岗位描述**：

1.负责制定和完善本行代销基金、基金专户、阳光私募产品、第三方证券投资产品、信托、保险、贵金属等产品的规章制度、业务发展规划、风险管理机制。

2.负责信托、证券公司、券商资管、保险资管、期货公司、人寿保险公司、养老保险、贵金属合作机构等第三方机构的筛选、准入、跟踪评价，相关市场风险、机构舆情的常态化监测，对机构及产品准入清单进行动态管理；

3.负责相关市场的分析研判、同业监测、产品准入、产品创新及后续管理，负责开展产品风险监测，定期撰写产品管理报告和产品后评价。

4.负责牵头相关产品系统的需求提出、机构对接、测试及运营维护，代销产品合格投资者认证、线上双录等系统的完善和运营。

5.负责组织产品发行、营销推动、业务分析、业务督导、培训支持，各类营销支持工具的设计和管理，开展销售人员从业资格管理等。

6.负责建立重点基金池及定期评价，负责牵头智能投资顾问，基金组合管理、智能定投、财富体检等相关系统的创新研发。

7.负责搭建客户陪伴服务体系、资讯发布与管理、组织召开投资策略会、客户活动等，从客户需求出发开展同业调研、提供支持维护策略。

8.及时做好信息披露、数据报送、业务管理报告报送等工作。

9.负责落实基金、信托、保险、贵金属业务相关监管规定，执行监管及总行风险管理、内控合规工作及操作风险管理的相关要求，落实销售的规范、销售人员资质管理等要求，定期开展业务合规自查、分行检查，并做好系统整改。

10.完成上级领导交办的其他工作任务。

11.主要任务指标：代销产品规模、代销产品中间业务收入等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、财务、法律、工学等专业或相关金融行业从业经历。具备基金、保险等从业资格证者优先。

2.知识技能：熟悉财富管理市场和资产配置，掌握财富产品的筛选、准入及运营。能够解读宏观经济走势对各类代销产品策略的影响。熟悉代销产品的相关政策和监管要求。

3.能力素质要求：具备较强的组织和协调能力。具备较强的问题解决能力和抗压能力。

**岗位4：企业机构团队主管
岗位描述**：
1.负责牵头建设企业代发、机构合作、入企营销、智慧校园、智慧食堂等场景获客体系，制定零售批量获客项目方案，推动零售客户快速增长。

2.负责设计机构、企业、场景客户服务体系及增长策略，跟踪分析运营数据并提出优化方案。

3.负责加强公私联动，建立入企营销机制，针对各类机构、企业制定差异化服务方案并组织拓客。

4.负责搭建智慧食堂、智慧校园等获客场景，迭代场景服务功能，提升综合贡献度，实现零售客户增长。

5.负责编制代发业务绩效考核方案及预算、业务指标，监督指导分行指标完成。

6.负责与合作机构共同优化客户服务标准、流程和体验，配置增值服务和权益。

7.负责代发业务平台和系统建设、工作计划制定以及经营策略推进。

8.负责代发业务的拓展和代发个人客户的可持续经营，开展代发客群价值提升工作。

9.牵头健全企业代发、入企拓客、生态场景业务风险管理、内部控制与合规体系，组织推动各项工作的实施、督查和评价。

10.负责组织推动分行批量拓客工作，定期对相关岗位人员开展培训及督导。

11.完成上级领导交办的其他工作任务。

12.主要任务指标：代发个人客户新增、企事业单位员工客户新增、新增客户有效率、代发客群AUM等。

**任职要求**：
1.专业要求/资格证书：金融、经济、财务、法律、IT等专业或相关金融行业从业经历。
2.知识技能：了解国家经济、金融方针政策、相关法律法规、行业政策、人民银行、金融监管局、外管局等相关规则指引。
3.熟悉代发业务、场景拓客及批零联动获客模式，具有分、支行项目营销经验的优先。

**岗位5：民生消费团队主管
岗位描述**：
1.负责牵头建设基于网点的拓客生态，全面整合本行线上及线下、金融和非金融服务资源，制定网周拓客专项方案，有效提升网点拓客产能，实现零售客户快速增长的目标。

2.负责在充分市场调研的基础上，拟定网点周边拓客策略；根据周边社区居民等重点客群需求，牵头制定社区金融综合服务方案。

3.负责根据部门确定的年度拓客指标及考核方案，结合同业调研，编制拓客费用方案及预算。

4.负责牵头拓展总行级合作渠道，如连锁商超、社区养老服务企业等民生、消费领域合作方，制定联合拓客方案，提供辐射全行的网点周边拓客资源。

5.负责推动/协助分行建立地区级拓客渠道，如当地有关政府机构、行业协会、连锁商户等，组织推动分行落实网点周边拓客生态建设。

6.负责根据网点周边拓客的不同场景、渠道、活动，加强对优秀拓客案例的总结推广，丰富面向分支行的业务培训内容及形式，提升活动组织管理及营销能力。

7.负责建立常态化业务督导机制，及时跟进分支行拓客措施执行情况及指标完成进度；协调相关资源，解决分行在业务拓展中遇到的问题。

8.负责手机银行“社区通”板块功能建设与运营管理，配合进行“渤揽惠”商城商户的拓展入驻等生命周期管理的运营工作，加强本行线上平台在民生、消费领域的服务能力，形成线上线下融合的拓客模式。

9.负责牵头制定网点周边拓客、手机银行“社区通”板块等相关业务管理制度，配合制定“渤揽惠”商城相关业务管理制度；配合部门的相关业务检查，推动业务合规、健康发展。

10.负责持续对拓客数据进行多维度的跟踪及分析，不断优化业务策略及实施方案，助推业务快速、高质量发展。

11.完成上级领导交办的其他工作任务。

12.主要任务指标：网点周边客户新增数、新增客户有效率、新客AUM等。
**任职要求**：
1.专业要求/资格证书：金融、经济、财务、法律、IT等专业或相关金融行业从业经历。
2.知识技能：了解国家经济、金融方针政策、相关法律法规、行业政策、人民银行、金融监管局、外管局等相关规则指引。
3.熟悉网点周边社区、商圈等获客模式，具有分、支行项目营销经验的优先。

**岗位6：养老金融团队主管**

**岗位描述**：

1.负责整体牵头推动养老金融业务发展，跟踪研究养老金融领域的政策法规、市场动态、行业趋势等，为业务发展提供前瞻性的研究报告和建议；

2.负责制定养老金融中心的长期发展战略和短期经营计划，明确业务发展方向和重点。

3.负责根据客户备老和养老需求进行客户画像和客群细分，制定不同阶段营销服务方案；策划各类金融和非金融活动，丰富老年客户精神文化生活；

4.负责打造各类获客场景，如老年大学、老年活动中心等；研发和推广我行养老品牌。

5.负责牵头推动我行养老服务金融业务发展，牵头完善备老客群、养老客群资产与负债端产品货架和规划服务，建立服务老年金融人才队伍；

6.负责协同开展网点、自助设备和电子渠道的适老化改造，打造特色网点。

7.负责协同推动我行养老产业（银发经济）金融业务发展，推动对养老产业的金融支持；挖掘养老产业资源优势，建设我行特色养老生态圈。

8.负责个人养老金账户经营和系统维护，推动个人老年客群专属账户业务发展，推动对公养老账户资格申请和业务发展。

9.完成上级领导交办的其他工作。

10.主要任务指标：个人养老金账户增长；渤泰客群AUM增长；养老场景建设数量。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、营销、法律等专业或相关金融行业从业经历。

2.知识技能：熟悉金融方针政策，人行及监管机构对银行业务的要求。熟悉金融产品法律法规，熟悉金融产品流程管理，具有合规管理知识。能够掌握和熟悉养老金融和服务相关制度规范，熟悉营销管理组织流程，具有统筹规划和协同能力。

**岗位7：权益运营团队主管**

**岗位描述**：

1.负责搭建零售客户成长及权益体系，管理零售权益费用预算及使用。

2.负责推动零售常态化积分系统建设及优化，构建常态化客户积分权益体系，有效提升客户满意度。

3.构建差异化的客户积分成长路径及权益方案，有效促进客户价值的提升及转化。

4.负责分析客户行为数据，优化客户成长策略，评估权益使用效果，设计客户分层权益策略，实现权益合规性管理。

5.落实商城“渤揽惠”系统建设及运营管理，构建外部生态场景合作，实现商户入驻及产品线上销售，通过系统数据监控，分析用户行为需求，制定运营方向。

6.负责统筹并落地零售客户线上化权益营销活动，持续优化权益场景构建，协同客户拓展与客群经营工作。确保活动合规性，处理活动相关客户投诉及处置事项。

7.完成上级领导交办的其他工作任务。

8.主要任务指标：有效户新增、零售客户AUM新增、零售客户权益投入产出比等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融学、统计学、金融工程、计算机等相关专业背景，具备金融与科技复合型工作和学习背景者优先，具备积分权益项目管理经验者优先。

2.知识技能：了解国家经济、金融方针政策、人行及监管机构对银行业务的要求，熟悉积分和权益体系框架，了解人工智能技术在权益体系中的运用，熟悉零售银行和财富管理相关产品和服务。

**岗位8：私行客户经营团队主管**

**岗位描述**：

1.负责私人银行业务的经营和管理，制定全行私人银行客户准入、退出标准和操作规则，建立和完善私人银行客户规范服务流程。

2.负责健全私人银行业务联动机制，牵头与行内相关部门及第三方的协调、合作和业务联动。

3.负责结合私人银行客户需求，发行专属产品，并组织开展私人银行各类产品的营销推动工作，制定客群资产配置策略，丰富私人银行客户产品配置，提升产品覆盖度。

4.负责家庭服务信托、保险金信托及家族信托业务的推动、管理，以及重点项目创新与推进。

5.负责搭建家族办公室业务体系，制定家族办公室、财富管理服务信托相关业务的管理办法与业务流程，为分行提供营销支持、需求会商与陪访工作。

6.负责私人银行非金融服务体系的搭建、优化、运营维护及供应商管理。

7.负责策划组织以私人银行服务品牌为核心的全渠道营销活动以及外部奖项申报，提升私行品牌价值和影响力。

8.负责财富管理服务信托业务系统、手机银行私行专区等私人银行相关系统的开发、建设、优化与运营管理，推动系统应用和创新。

9.负责牵头已批复私人银行中心和财富中心的建设与管理，组织开展私人银行中心、财富中心产能提升工作。

10.负责私人银行队伍专业能力培养和考核评价，组织开展系统化的赋能培训。

负责落实私人银行业务与财富管理服务信托相关监管规定，健全风险管理、内部控制与合规体系，组织推动各项工作的实施、督查和评价。

11.完成上级领导交办的其它工作。

12.主要任务指标：私人银行客户数增长、私人银行客户AUM增长、财富管理服务信托规模、私行客户产品覆盖度等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、财务、法律等专业或相关金融行业从业经历。具备CPB、CFP或CFA等相关资格证书。

2.知识技能：精通投资组合管理、资产配置策略及风险管理。熟悉全球资产配置、税务规划、家族信托、保险等综合财富管理工具。

3.能力素质要求：具备较强的组织和协调能力。具备较强的开拓创新、问题解决能力及抗压能力。

**岗位9：数字化营销团队主管**

**岗位描述**：

1.负责零售全量客户系统化、数字化经营，负责建立零售客户数字化营销的运营体系，包括应用场景设计、推广方案设计、迭代优化提升、分行落地产能提升等。

2.负责拟定零售客户数字化营销中长期发展规划、战略，年度计划及各项制度。

3.负责线上、线下、远程、外部渠道的系统化协同，通过系统化落地渠道联动策略，构建客户引入、激活的经营体系。

4.负责基于客户分层模型，提出不同客群的营销策略、资产组合策略，并组织数字化营销策略落地实施。

5.负责形成数字化运营客群标准化模板和内容素材，为总、分行用户运营工作提供营销方案支持。

6.负责数字化营销工具的系统建设及使用推广，以及数字化营销工具的使用效果监测、测评，包括不限于掌上渤海APP零售销售管理模块、数字化分析与运营平台、智能全资产配置平台、埋点平台、5G消息平台等；

7.负责零售一体化营销项目的整体设计、实施和推进工作，负责项目核心 “三中心+两平台”建设的具体组织协调和开发。

8.负责数字化策略的审批管理和评价工作；

9.负责策略运营配套功能建设，如策略库、内容库、话术库、产品库等辅助营销工具的建设和评价体系；

10.负责保证数字化营销中的品牌形象和银行安全；

11.完成上级领导交办的其他工作任务。

12.主要任务指标：零售客户AUM新增、有效户新增、中高端客户新增；数字化策略投放数量、客户营销覆盖度、AUM营销覆盖度等。

**任职要求**:

1.专业要求/资格证书：金融、市场营销、经济学、计算机等专业，熟悉金融行业基础知识与零售业务运营逻辑。持有金融行业相关证书者优先。

2.知识技能：精通数字化营销系统、平台或工具，具备融合线上、线下推动数字化营销整体思维；具备客户大数据分析、客户画像构建能力，具备营销过程数据分析、营销策略设计及优化能力。能够将总行数字化能力与一线营销相结合，为精准客户运营和整合营销提供一体化基础能力保障。

3.工作经验要求：具备深度参与客户拓展、产品推广、活动执行等一线工作经验；熟悉银行各类零售产品、渠道的营销模式，有成功策划并落地全渠道数字化营销活动的案例。

4.能力素质要求：具备优秀的团队管理与领导能力，能有效制定团队目标与绩效考核体系；拥有敏锐的市场洞察力与用户需求分析能力，擅长整合线上线下资源；具备较强的跨部门协作能力，能与产品、技术、风控等部门高效协同；凭借基层工作积累，可精准把握一线营销痛点，制定切实可行的管理推动策略。具有创新意识，能适应快速变化的市场环境，抗压能力强。

**岗位10：数据模型团队主管**

**岗位描述**：

1.负责零售一体化数据的整体设计、实施和推进工作；负责管理零售负债业务数据。

2.负责建立个人客户分层分类标签体系和画像体系；建设和维护个人客户负债端标签、画像，推动个人客户资产端标签质量提升；负责对接行外数据，补充客户画像。

3.负责建立以客户为中心的零售业务数据分析架构，包括客户规模、资产持有、资产迁移等维度，构建模板化和自动化能力提高分析效率。

4.负责推动零售数据集市的建设；整合内外部数据；建设能够快速响应业务数据需求的各类数据基础表和技术路径。

5.负责建立零售条线数据管理相关制度；负责对接全行数据治理体系在部门的落地工作，包括：数据质量问题的识别、分析和推动整改，零售负债业务的数据标准制定，数据安全管理，数据资产共享和应用，数据治理评估等。

6.负责为零售营销策略、管理决策提供数据、模型、分析支持；通过数据分析引领营销客群、拓客渠道的选择和管理决策的制定，形成科学决策。

7.负责协助分行构建数字化能力，提供分析工具、分析数据、分析方法的指导。

8.负责牵头零售条线大模型等前沿大数据技术在管理决策、客户服务等场景下的应用，迈向智能化。

9.完成上级领导交办的其他工作任务。

10.主要任务指标：零售客户AUM新增、有效户新增、标签、模型有效率等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：计算机、数学等专业背景及金融行业复合型从业经历。具备大数据分析、建模经验者优先。

2.知识技能：熟悉数据采集、数据清洗、挖掘与分析建模；熟悉机器学习、深度学习、大模型等人工智能技术及在零售领域中的应用；熟悉数字化营销体系及数据模型支撑、协同内容；熟悉零售数据集市建设和管理决策等相关场景下的业务应用；熟悉数据质量管理等数据治理领域。熟练掌握各类数据应用工具。具有零售数据分析、应用落地经验。牵头条线级数据应用项目或体系建设者优先。

**岗位11：客户经理团队主管**

**岗位描述**：

1.负责全行零售客户经理的队伍建设，制定岗位管理制度、准入规则、资格认证等。

2.负责制定全行零售客户经理考核激励方案，制定客户经理（含大堂经理）职等量化管理标准、绩效考核方案，完善客户经理职业发展规划和职级体系，搭建荣誉体系

3.负责制定客户经理营销标准化流程制定与优化，制定客户经理管理制度、厅堂营销标准化流程（如客户分层管理标准、厅堂营销流程优化等），推动数字化工具应用。

4.负责制定和管理客户经理日常行为规范，对客户经营过程管理进行监督指导，定期开展职业道德教育。

5.负责客户经理系统化培训，组织产品知识、营销技巧、合规风控等专项培训，开发线上课程库及案例库，定期开展客户经理技能测评或大赛。

6.负责统筹全行客户、重点客户的分配与协调，分支行CRS系统交叉管户调整

7.负责跨部门联动支持、支持科技部门开发管理工具、绩效系统需求跟进管理、客户经理营销工具使用及报表支持。5、完成上级领导交办的其它工作。

8.主要任务指标：客户经理人均客户增长、AUM增长、营业收入等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、财务、法律、工学等专业或相关金融行业从业经历。

2.知识技能：熟悉银行相关业务和监管要求，具有较强的综合分析能力，熟悉银行相关业务流程及各项制度体系。

3.能力素质要求：具备优秀的领导能力、管理能力，具备较强的组织和协调能力，具备较强的问题解决能力及抗压能力。

**岗位12：业务管理团队主管**

**岗位描述**：

1.牵头制定零售条线和部门业务发展策略、具体措施，协调推动业务发展。

2.负责组织制定零售条线和部门年度工作计划，明确部门年度工作目标并分解到各团队；负责组织制定零售条线财务、费用预算，牵头编制零售条线和部门绩效考核政策及业务经营预算，推动落实并组织开展对分行的考核评价和绩效分析。

3.负责部门年度、季度、月度等综合报告的组织、撰写和报送工作；负责部门相关会议纪要、规划报告等撰写工作。

4.负责数字化管理决策能力在经营分析、考核督导等管理环节的应用。

5.负责组织分支机构零售业务考核评价工作。

6.负责部门行政工作，包括员工考勤管理、劳动纪律管理、会议组织管理、档案管理、办公费用管理、固定资产管理、消防安全等。

7.负责部门公文管理工作，包括部门OA管理、公文审核、公共邮箱、内网管理，负责对需要跟进的事项进行督办落实等。

8.负责部门组织架构的调整、更新、确认等工作；负责组织实施员工绩效考核、评先评优等相关工作。

9.负责组织落实部门党建工作和党风廉政建设工作。

10.牵头零售条线与行内相关部门的协调沟通，并承担零售业务委员会办事机构相关职责。

11.负责牵头组织制定零售条线内控合规年度检查计划并推动落实；负责制定部门内控合规（含反洗钱）年度工作计划并组织实施。

12.负责组织零售条线内控合规（含反洗钱）制度建设；负责部门内控合规（含反洗钱）工作。

13.负责组织开展零售条线及本部门操作风险管理有关工作；

14.负责组织开展总行零售条线和分行零售条线内控考核和评价工作。

15.负责督导、跟进部门内外部检查发现问题整改落实。

16.完成上级主管交办的其他工作任务。

17.主要任务指标：部门营收、存款、客户数；部门降本增效指标；内控考核评分等。

**任职要求**：

1.专业要求/资格证书：金融、管理、经济、营销、法律、财会等专业或相关金融行业从业经历。

2.知识技能：熟悉金融方针政策，人行及监管机构对银行业务的要求。熟悉金融产品法律法规，熟悉金融产品流程管理，具有风险和合规管理知识。具有人员管理和行政事务管理知识和能力。具有较强的统筹规划和文字综合能力。