银行私行人才招聘重心转移



近期，多家银行将私人银行招聘重心从一线拓客岗转向总行中台投顾岗，行业正告别单兵冲规模的旧模式，向“投顾中台+一线服务”的综合财富管理架构转型。

本报综合报道 近期，商业银行持续加码布局私人银行业务。与以往侧重一线营销岗不同，部分银行本轮招聘重心由拓客转向投研配置，推出总行中台投顾岗位，抬高专业门槛，优先吸纳持有CFP（国际金融理财师）、CFA（特许金融分析师）、CPB（认证私人银行家）证书的复合型人才。

专家认为，这意味着部分银行私人银行业务正在告别客户经理单兵拓客、冲刺AUM（管理资产规模）的模式，转向“总行中台投顾+一线客户经理”的1+N服务架构，由产品销售向综合财富服务转型。

在业内人士看来，银行大力拓展私人银行业务已是必由之路。一方面近期多家银行私人银行客户数量持续增加，引发行业效仿；另一方面传统的零售信贷对银行贡献日趋减少，亟需转型。

私行扩招投顾岗位

近期，多家银行发布社会招聘公告，招揽私人银行业务相关人才，发力布局私人银行赛道。

11月2日，上海银行通过“上海银行招聘”微信公众号，为其财富管理与私人银行部招聘私人银行投资顾问。上海银行对该岗位提出多项申请条件，包括具备财富管理、投资管理、个人金融、公司金融等相关领域的知识储备，熟悉市场与相关行业；具备5年以上银行、券商、投行、信托、基金、保险等金融机构工作经历，有私人银行客户经营、产品投研等相关工作经历者优先。此外，持有CFP、CFA、CPB等证书者同样优先录用。

据介绍，上述岗位的主要工作是持续跟踪市场动态、经济趋势和投资产品，进行深度研究和分析，整合提炼市场动态资讯；做好私人银行重点客户陪谈与活动支撑，对分支行私人银行业务与目标完成进行推进与督导；根据客户需求挖掘市场优质产品，推动定制化产品的需求发起与落地等。

事实上，除了上海银行，兴业银行北京分行、浦发银行北京分行、民生银行西安分行、宁波银行上海虹口支行等分支机构，也在密集发布私行岗位招聘计划。

例如，浦发银行北京分行招募理财经理岗（私人银行）人才，应聘条件包括本科及以上学历；具有3年及以上相关岗位工作经验；熟悉私人银行金融产品与服务，具备较强的客户市场开拓能力，能够根据客户的个性化需求，提供专业资产配置等综合金融服务方案等。同时，具有AFP、CFP、CFA资格、基金保险等销售资格证书优先。

宁波银行上海虹口支行招聘支行私人银行经理，要求应聘者为本科及以上学历，具备银行相关工作经验，熟悉银行私人银行、财富管理业务，CFA、CFP、CPA等专业资格持有人优先。同时，还要求对方能吃苦耐劳，具有良好的抗压性，沟通能力较强等。

该岗位的职责包括开拓私人银行新客户及新增客户总资产，提升潜力客户及客户总资产，同时维护现有达标客户及提升客户的总资产等工作；负责分行私人银行产品的销售推进和营销，销售过程风险把控，已销售客户定期反馈，持续跟踪等。值得一提的是，该支行还公开了相关岗位的薪资标准，为10000~20000元/月。

此外，兴业银行北京分行招募的岗位包括私人银行中心团队负责人、私人银行客户经理等，民生银行西安分行则招聘私人银行财富经理。

多家银行加码私人银行人才布局，背后是行业经营环境的深刻变化。在净息差持续收窄、理财净值波动拖累中间业务收入的背景下，发力资产配置与综合财富服务、深耕高净值客群，已成为银行稳住财富手续费收入的必然选择。

服务架构全面升级

天府立言金融研究院院长曾刚表示，总行中台投顾岗位扩招，意味着私行业务从支行分散销售，转向总行集中赋能的体系化模式。以往私行依靠客户经理单兵拓客、代销产品、冲刺AUM，投研分散、服务标准不一。如今中台投顾作为全行资产配置中枢，统一输出市场观点、搭建配置方案、支撑一线陪谈，形成“总行中台投顾+一线客户经理”的1+N架构。银行不再单纯依靠一线营销冲规模，而是在总行搭建买方投顾能力，承接资产配置、波动管理、财富传承等需求，推动私行从“卖产品”向“做方案”转型。

星图金融研究院高级研究员付一夫则表示，岗位定位的更迭，背后是私人银行竞争逻辑的切换。过去业务发展高度依附客户经理个人资源；而中台体系建成后，专业能力不再绑定个体，转化为银行可沉淀、可复制的组织能力，行业竞争主线由此从关系驱动转向专业驱动。

曾刚进一步分析，招聘重心转向投研配置，将加剧行业马太效应。搭建投顾中台投入较高，中小银行难以落地成熟体系，网点人脉、营销激励等传统优势弱化，赛道门槛抬升。头部及区域优质银行依托标准化投顾体系，能够缓解人员流动带来的业务波动，客户留存与价值挖掘能力更强。行业竞争的焦点，也从获客、增值权益，转向大类资产研究、组合管理、法税家业规划等综合服务能力。部分中小银行选择差异化布局，深耕本地企业家、家族信托等细分赛道，避免与全国性银行在投研体系上的正面竞争。

曾刚还表示，私行核心竞争力不在于短期产品收益，而在于成熟的买方投顾体系与全周期服务能力，涵盖资产配置、信托法税方案、中台人才机制、客户预期管理等维度，打通投研、信托、投行等生态，站在客户视角做长期规划，才能沉淀高净值客户价值。

付一夫补充说，刚性兑付打破后，客户关注点已从单品收益转向组合稳健性与服务连续性。财富管理是长周期信任业务，长期竞争力是专业配置能力与客户信任的结合。家族信托这类长周期业务，考验机构投研实力、陪伴能力和品牌积累。

赛道转向专业驱动

为何近期各大银行持续加大对私人银行岗位人员的招聘力度？多位业内人士介绍，近两年来各大银行私人银行的客户数量仍在持续增长，显示该业务依然存在较大的开拓空间。

查询各大银行三季度报告发现，目前招商银行、平安银行等机构的最新私人银行客户数量仍维持显著增长。

招商银行三季度报告显示，私人银行业务方面，截至9月末，该行私人银行客户（指在该行月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户）达219449户，较上年末增长10.10%。对比来看，2025年底该行私人银行客户19.93万户，这意味着招行年内成功迈过私行客户20万户的门槛。

此外，平安银行三季度报告披露，报告期内，财富客群与AUM稳步扩容。截至9月末，私人银行客户11.20万户，增幅6.1%；私人银行客户AUM余额20951.82亿元，较上年末增长5.2%。

“我行私人银行的客户数量今年也有所增长，不过尚未突破3万户门槛”，一家全国性商业银行人士表示，尽管该行没有披露最新数据，但从业务角度来看，继去年该行在全国范围内大幅度增设私人银行客户中心后，今年相关服务机构仍在进一步扩张中。另外，部分城商行人士也透露，年内的财富管理中，私人银行的业务被领导重点提及，银行方面年内在拓展新客户方面力度很大。

另外，多名银行人士介绍，私人银行业务已经被普遍看作零售信贷转型的重点。

“在原来的零售业务中，一个客户经理可以通过服务数十名客户来帮助银行获得收益。但是在近年零售风险不断暴露的背景下，目前此类‘人海战术’已不可取。客观来说，一个私行经理服务一个高端客户所能获得的收益，已经超过服务近百名普通客户的效果。”有地方银行相关人士透露，从投入产出比的角度考量，当前挖掘高端客户的增长潜力，已经成为零售业务的重中之重。

不过，有银行人士透露，银行私人银行客户数量能否上量，和其所在地区的经济环境、头部企业数量有关。这也是今年江浙沪地区的银行机构在私行业务能快速上量的一大原因。因此，尽管近期部分中西部地区城商行和农商行都发布公告称要拓展私行客户，但“行业并不看好”。

部分银行人士表示，前几年私人银行客户对于高端保险的需求量、咨询量都比较大，但今年的情况有所改变，部分客户对于保险类业务的兴趣有所下降，和跨境金融相关的业务咨询量也有所增加。客观来看，银行也需要针对私人银行客户的真实需求转变服务模式，以免客户流失。

本轮银行私行招聘重心从一线拓客岗转向总行中台投顾岗，本质上是行业从“关系驱动”向“专业驱动”转型的标志性转折。过去依靠客户经理个人资源、单兵冲刺AUM的粗放模式，已经难以适配高净值客户日益多元的大类资产配置、家业传承、跨境金融等复杂需求。搭建“总行中台投顾+一线客户经理”的1+N服务架构，把分散的投研能力沉淀为银行可复用的组织化能力，既能降低人员流动带来的客户流失风险，也能在净息差持续收窄的背景下，大幅提升财富管理中间业务的投入产出比。后续行业马太效应将进一步加剧，头部银行与区域优质银行将凭借成熟的买方投顾体系拉开服务差距，中小银行唯有深耕本地细分客群、走差异化路线才能在赛道中找到立足空间。

关 注

南通农商银行 跨境金融服务迈出稳外贸新步伐

今年以来，江苏南通农商银行紧扣稳外贸、稳外资政策导向，坚持把合规底线挺在前面，国际收支申报保持零差错，合规案防管理及时、准确。围绕外贸客群拓展、本外币协同、产品迭代和队伍赋能等方面，全行上下打通营销、结算、融资、避险等服务链条，推动跨境金融业务从“办得顺”向“拓得开、撑得牢”升级。

全域走访摸底数，网格推进扩版图

该行把拓客增户摆在靠前位置，锚定年度规划，将营销半径由单点突破转向全辖覆盖，向23家支行统一下发外贸企业外汇账户新开重点客户台账，明确走访标准、节点要求和对接责任，确保完成逐户实地走访、需求摸排和业务对接，目前台账任务已全部清零。机关职能部门主动下沉一线，嵌入支行日常走访、业务复盘和月度例会，督包户、盯包效，把责任压到网点、把服务送到企业门口。三季度全行新增跨境业务账户47户，外贸客群底盘进一步夯实，形成上下联动、精准攻坚的拓客态势。

本外币贯通强结算，信贷赋能促发展

该行立足本币结算传统优势，按照跨境人民币专项方案逐月对接、逐户跟进，把政策红利转化为企业看得见的结算便利。至9月末，全行跨境人民币结算量达5.07亿元，较上年同期增加6600万元，本币渗透率稳步抬升。信贷端把进出口客户新增、投放新增纳入核心考核，采取部门直拓、支行联动、多部门协同上门等方式，为企业定制“结算+融资+避险”综合方案。三季度以来，累计新增进出口信贷合作客户15户，进出口信贷余额达1.88亿元，金融“活水”精准流向外贸实体经济。

产品迭代破壁垒，同业赛道扩增收

该行瞄准外汇产品矩阵短板，主动对接江苏农商联合银行推进福费廷平台开发调试与落地测试，成功落地网内首笔二级市场电证福费廷买入业务，以跨区域电证交易打破传统跨省资金清算的地域壁垒。三季度末，累计办理同业福费廷买入175笔，其中电证交易75笔、占比42.86%，存量余额23.06亿元，较年初增长6.95亿元，规模与收益实现双增。在产品扩容的同时，同步把合规嵌入交易全流程，做到平台测试、业务准入、资料审核、数据报送等环环把关，不让创新跑在风控前面。

分层实训筑防线，政策直达优体验

该行构建全员、全流程、全客户培训宣传体系，把专业能力建在网点前端。条线人员按月开展实操和政策精讲，柜面人员紧盯个人外汇易错点线上排查与流程规范，组织客户经理开展“小班授课+实地教学”，把营销话术、展业规范、风险防控等同步送到一线。面向外贸企业，依托经常项目直联网点渠道推广“苏汇e站”便民小程序，滚动投放LED标语、定制折页、公众号科普等，常态化解读资本项目和个人外汇政策。让前台懂政策、柜面守规矩、客户少跑腿，合规防线与服务体验同向加固。

稳外贸的考卷，从来不是一季一度的阶段性交卷。南通农商银行将继续以合规为底盘、以客户为中心，把网格化走访、本外币协同、贸易融资创新和政策直达贯通起来，让更多本地外贸企业敢接单、快收汇、稳经营，为地方开放型经济留足金融底气。 **（通讯员 张伊旻）**

动 态

海门农商银行举办2026年新员工入职暨师徒结对仪式



近期，江苏海门农商银行举办“筑梦新征程 师者传匠心”2026年新员工入职暨师徒结对仪式。该行董事长姜丰平、副行长耿玉培出席仪式，总行相关部门负责人、全体结对导师、员工代表及23名新入职员工与家属齐聚一堂，共迎青春新力量，共启成长新征程。

殷殷寄语明方向，锤炼本领担使命。该行董事长姜丰平向全体新员工致以亲切寄语。一要转变心态、主动求学，尽快完成从“要你学”到“你要学”的转变，保持终身学习姿态，立足岗位深耕专业，善用碎片化时间勤学精进、主动考证赋能，不断丰富知识储备、提升专业素养，为职业生涯行稳致远夯实基础。二要磨砺心性、迎难而上，基层成长贵在沉淀历练，要放下身段、虚心求教，不惧批评、不畏挫折，主动在一线实战、困难磨砺中积累经验、锤炼心性，扛得住压力、经得住考验，在攻坚克难中实现快速成长。三要锚定目标、笃行实干，青年员工是全行事业发展的新生力量与未来希望，要永葆进取争先的青春姿态，扎根岗位、深耕实干，久久为功、持续精进，努力成长为敢担当、善作为、能扛事的业务骨干和中流砥柱，助推全行高质量发展迈上新台阶。

师徒结对传薪火，家园共建促成长。该行副行长耿玉培围绕师徒结对赋能、新人成长成才、家园共建共生等方面提出明确要求。对全体结对师傅，要坚守匠心传薪、履职尽责，立足经营实战和岗位需求，扎实做好“传、帮、带”，既传授营销、操作、服务等实战本领，也传递合规从业、廉洁自律的底线思维，因材施教、用心带教，助力新员工少走弯路、快速成才。对全体新员工，要找准定位、珍惜平台，勤学善思、虚心求教，坚守合规底线，主动扎根一线，将个人成长融入全行发展大局。对家属，恳请一如既往地理解并支持员工工作，携手同心，共同守护员工成长、助力企业发展。

仪式庄重暖人心，青春誓言启新程。仪式现场庄重温馨。全体人员共同观看总行宣传片，新员工与家属一同观看感恩短片、互递家书。随后，新员工依次领取董事长签名赠书，庄严完成入职宣誓，并递交入职首年个人发展愿景，明确成长目标。拜师环节，23组师徒依次互递拜师帖、回师帖，正式建立师徒结对关系；新员工代表、师父代表、优秀员工代表先后发言，分享成长感悟、表达履职决心。 **（通讯员 杨晨、施添文）**

河南锦方苑置业股份有限公司重整执行法律服务机构招募公告

郑阳市中级人民法院于2022年4月28日裁定受理河南锦方苑置业股份有限公司（以下简称“锦方苑公司”）破产重整，于2022年5月29日指定河南锦方苑置业股份有限公司清算组担任管理人，于2022年9月9日裁定批准《河南锦方苑置业股份有限公司重整计划（草案）》，锦方苑公司进入重整计划执行阶段。

为保障重整计划顺利执行，现面向专业法律服务机构辅助管理人履职，管理人现面向社会公开招募法律服务机构，招募事项公告如下：

一、招募目的和内容

（一）招募目的

引进具备相应重整执行能力的相关法律服务的专业法律服务机构，协助管理人完成锦方苑公司的后续相应开办及破产重整事宜，并按照重整计划清偿债权，包括但不限于对债权人合法权益、资产处置、经营管理的事项但不限于：

1、协助管理人对重整计划执行中不当行为，确保重整计划得到顺利实施；

2、协助管理人管理债务人财产，处理与重整计划执行相关的财产处分、资金监管等事务；

3、代表债务人参加与重整计划执行相关的诉讼、仲裁或其他法律程序；

4、协助管理人实施债务人的日常经营、后续投资建设等与法律事务；

5、协助管理人处理债务人的员工安置、职工代表大会、管理人报告重整计划执行情况；

6、监督债务人的日常经营、债务人的财务状况、资产处置、管理人报告重整计划执行情况；

7、协助管理人处理重整计划执行期间的其他法律事务。

（二）招募方式

面向全国公开招募法律服务机构，通过公开竞争的方式，确定法律服务机构。

二、企业基本情况

（一）基本工商信息

河南新方苑置业股份有限公司成立于2016年4月7日，法定代表人：张国锋，注册资本10000万元，股东为苏富平、张国锋，企业类型为股份有限公司（非上市、自然人投资或控股），统一社会信用代码：91410100MA3X872826，公司住所：郑州高新技术产业开发区科学大道与长椿路交叉口向东300米路北锦艺国际商务中心，经营范围：房地产开发与经营；房屋建筑工程施工；市政公用工程施工；公路工程施工；水利水电工程施工；园林绿化工程施工；汽车销售；农业技术开发；物业服务；商务咨询服务；文化艺术交流活动服务。

（二）企业资产现状

“锦艺国际”地块广场项目总规平县政府规划调整后区块项目，原规划总用地面积124.89亩，实测地面积84.376亩，其中：路宽38.6亩，路石45.8亩，道路、河道、绿化占地37.8亩（代征道路占29.83亩，绿地上占6.366亩，河道占1.371亩）。规划总建筑面积：310,260.71平方，地下室18,813.75平方，生活169,895.27平方，商业58,799.18平方，公寓21,031.77平方，写字楼14,031.77平方，公建4,710.03平方。

已经拆迁，实际占地面积54.6亩，应建筑面积约213.5万平方米。其中路东占地38.6亩，应建筑面积16.5万平方米，路西占地约15.9亩，计划规划建筑面积4.7万平方米。

该项目施工及现场情况如下：路东地块1#、2#、3#、5#、6#、7#楼已取得一地使用权，其中2#、3#、5#、6#、7#楼基本已竣工，未验收，1#楼基坑已成，前六建设，路西地块8#、9#、10#土地使用权未取得，未建设。

三、招募方案及流程

（一）法律服务机构的条件

1.依法设立的法律事务所，拥有与锦方苑公司经营规模相适应的原始产重整/破重整经验。

2.具有一级破产管理人资质。

3.最近三年未被列入失信被执行人。

（二）报名资料

1.律师简介；

2.机构营业执照副本复印件、法定代表人身份证明原件、法定代表人身份证复印件；

3.书面的报名申请书；

4.曾担任破产重整/和重整计划执行人；

5.组织服务团队相关资料；

6.服务方案；

7.服务报价；

8.报名者认为需要提交的其他相关材料。

以上报名材料应密封成册提交纸质版，封面加盖公章。

（三）报名时间

报名时间：自发布本公告之日起至2026年11月16日18:00整。

报名地点：管下县老四路与二生路交叉口向北行驶方向左侧管理人办公室。

联系方式：张坤，13733013868。

（四）公开竞争，择优并确定法律服务机构

截至2026年11月16日，若两个条件的法律服务机构为一家的，自动确定为锦方苑公司重整执行期间法律服务机构；若两个或两个以上的法律服务机构为二家或二家以上的，管理人将按重整受理人利益最大化原则，结合法律服务机构综合能力、服务方案、报名报价等因素进行评选确定。

评选时间和地点：2026年11月11日上午9:00，管平县县府路与二生路交叉口向北行驶方向左侧管理人办公室。

四、特别申明

（一）管理人采取公开方式发布本招募公告，同时接受各方监督。

（二）报名者应严格按照此招募公告，提供的资料应符合本招募公告规定的原则、条件、规则，否则不予以受理或作否决性处理。

（三）本次参与方不得对选定服务机构中等额作，具有相同效力。

（四）本次选定公告由管理人负责解释。

特此公告

河南锦方苑置业股份有限公司管理人 二〇二六年十一月五日

佛山市铁师兄贸易有限公司与劳梓铭债权转让暨债务催收联合公告

佛山市铁师兄贸易有限公司已于[2026]年[9]月[16]日与劳梓铭签订了《债权转让协议》，将其在下表所列债务债务人作为被告的全部权益依法转让给劳梓铭。现以公告方式通知债务人和担保人上述转让事宜。截至本公告日，下列债务人/担保人仍未履行或未完全履行还款义务。

劳梓铭作为受让方，现要求下列债务人/担保人自公告之日起立即向劳梓铭履行相应合同约定的还款/担保义务。若债务人、担保人因各种原因更名、改制、破产、吊销营业执照或法人民事主体资格等情形，请相关承继主体，作为债务主体代为履行义务或承担清算责任。

特此公告。

佛山市铁师兄贸易有限公司 劳梓铭 二〇二六年十一月六日

序号	债务人名称	本金	借款合同编号	担保人	担保合同编号	案号
1	佛山市顺德区荣从镇大良市场有限公司	14,320,511.86	（2018）佛顺农商荣从借字第3401004号	佛山市顺德区荣从镇创兴担保投资有限公司、佛山市顺德区荣从镇创兴担保投资有限公司、佛山市顺德区荣从镇大良市场有限公司、佛山市顺德区荣从镇大良市场有限公司、李昌荣、陈初梅、保字第3401004B2、（2015）佛顺最高字第3401070号	（2013）佛顺高保字第3401004B1号、（2013）佛顺最高保字第3401004B2号、（2016）粤0606执3202号	（2015）佛顺农民二初字第2号

江苏省国大拍卖有限公司网络拍卖公告

受委托，公司将于2026年11月13日10时在金拍网拍卖厅公开拍卖位于云龙区津浦西路、鼓楼区泉山区五四路五段等地方的3千的程序使用权，建筑面积分别约69.19㎡、136㎡、完买登记截止日期：2026年11月12日17时。即日起在云龙区及鼓楼区标的所在地公开展示，实地踏勘。

凡有意竞买的自然人、营业执照和资质证书的复印件，到拍卖公司办理竞买登记手续并交纳一定数额的竞买保证金后方可成为竞买资格。详情咨询。

联系电话：13256259878、18752510165

公司地址：徐州市苏堤南路60号4楼

2026年11月6日

拍卖公告

受有关单位委托，我公司定于2026年11月16日上午9点在公司拍卖厅现场公开拍卖小拍卖会，公开拍卖标的：查扣财物1台，详见标的物清单。有意者欢迎到我公司咨询报名。

展示时间：即日起

展示地点：标的所在地

报名截止时间：2026年11月13日下午5时

咨询电话：13751319306

河南大月拍卖有限公司

本版广告资讯真实性、合法性及广告经营单位的经营行为，本报不承担责任，敬请读者注意风险，谨防上当受骗。

张家港农商银行 携手市人社局护航技能人才发展



近期，江苏张家港农商银行乘航支行深度参与张家港市人社局开展的“技绽港城 大有可为”全市技能嘉年华活动，以政银联动模式精准服务技能人才，助力港城人才建设与实体经济高质量发展。

本次技能嘉年华为全市技能人才提供专属服务平台，汇聚各类技能从业者、创业人才及市民。活动中，该行设立专属服务展位，组建专业服务团队，面向技能人才、新市民、小微企业等群体，提供金融咨询、产品推介、风险科普等一站式便民服务。

现场重点推介技能贷专属产品，精准解决技能人才融资难题，全面适配个人消费、创业经营、资金周转等多元化资金需求。同时，工作人员耐心解答贷款办理、征信查询、反诈防骗等群众高频疑问，普及金融安全知识，筑牢群众金融安全防线。

本次政企联合线下服务，有效拉近金融服务与群众的距离，进一步提升了张家港农商银行普惠金融产品知晓度与本土服务口碑。 **（通讯员 周天逸）**