附件1

社会招聘岗位职责及任职要求

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **招聘岗位** | **岗位职责** | **任职条件** |
| 党委办公室负责人 | （1）统筹推动基层党组织建设，落实“三会一课”等制度，负责党员教育管理、党委中心组学习服务，抓好意识形态、精神文明、思想政治工作。  （2）负责党委相关制度文件制定、会议组织与材料撰写，落实上级党委要求，安排党委领导公务活动，做好信息管理、重大事项报告等。  （3）承担收发文、证照、印章等管理工作，监督指导下级机构相关工作，撰写综合性材料，督办重要事项。  （4）负责内宣、外宣、品牌管理和企业文化建设，落实公司战略规划。 | （1）年龄45周岁以内，大学本科及以上学历，中共党员，政治立场坚定，对党忠诚。  （2）具有5年及以上党政机关、国有企业、事业单位党建管理岗位工作经验。  （3）擅长文字工作，熟悉公文处理流程和写作，有独立撰写报告等经验。  （4）工作严谨细致，有团队精神、抗压能力和良好的沟通协调能力。 |
| 党委办公室党建专岗 | （1）协助制定和执行年度党建工作计划，使党建活动与公司发展战略相契合。  （2）指导下级党支部规范组织建设，包括基层党组织设置、换届选举等工作。  （3）协助组织实施“三会一课”、主题党日、民主评议党员等活动，负责党员信息管理、党员发展、党费收缴等工作。  （4）负责党委文件的起草、收发、归档等工作，组织安排党委会等党内重要会议，做好会议记录和纪要整理。 | （1）年龄38周岁以内，大学本科及以上学历，中共党员，政治立场坚定，对党忠诚。  （2）具有3年及以上党政机关、国有企业、事业单位党建管理岗位工作经验。  （3）擅长文字工作，熟悉公文处理流程和写作，有独立撰写报告等经验。  （4）工作严谨细致，有团队精神、抗压能力和良好的沟通协调能力。 （5）符合条件者聘任为党建专岗，条件优秀者可聘任为党委办公室负责人。 |
| 风险管理与合规法务部负责人 | （1）负责制定、修订和完善风险管理、合规法务相关制度与流程，监督制度执行，定期检查评估并改进。  （2）建立风险识别、评估和预警机制，组织风险评估，制定应对策略，监控风险状况，及时报告重大风险。  （3）确保公司运营符合法律法规、监管要求和内部规定，开展合规审查、检查和培训，处理合规问题与举报。  （4）审核重要业务合同、制度和文件，参与重大决策、商务活动提供法律意见，处理诉讼、仲裁事务，管理外聘律师。  （5）与监管部门保持联系，及时了解政策法规动态，报送相关报告和信息，协助应对监管检查。 | （1）年龄45周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有5年及以上保险行业风险管理、合规法务工作经验，或相关从业经验。  （3）精通保险法、公司法等法律法规，熟悉保险业务流程和风险管理知识。  （4）具备较强的风险识别与分析能力、法律专业能力、沟通协调能力、团队管理能力和抗压能力。  （5）品行端正，廉洁奉公，具有良好的职业道德和保密意识。 |
| 风险管理与合规法务部法务岗 | （1）参与分公司重要规章制度的制定和实施，对公司各类规章制度进行法律审核并出具意见。  （2）负责分公司及所辖机构各类诉讼/仲裁案件管理，参与处理公司诉讼/仲裁案件，对所辖机构法务工作进行管理和指导。  （3）参与分公司各项工作及重大经济活动相关法律事务的处理，并对合法合规性提出法律意见，参与分公司重大案件会商，给予相关法律支持。  （4）负责法务审查、法律咨询、法律培训与宣导工作，在授权范围内对法律性文件（各类合同/协议/文件）进行审查。 | （1）年龄38周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有3年及以上保险行业风险管理、合规法务工作经验，或相关从业经验。  （3）精通保险法、公司法等法律法规，熟悉保险业务流程和风险管理知识。  （4）具备较强的风险识别与分析能力、法律专业能力、沟通协调能力、组织协调能力和抗压能力。  （5）品行端正，廉洁奉公，具有良好的职业道德和保密意识。 （6）符合条件者聘任为法务岗，条件优秀者可聘任为风险管理与合规法务部负责人。 |
| 车险部负责人 | （1）根据公司经营战略制定车险业务发展规划，负责制定、完善车险业务政策、管理制度与流程。  （2）统筹车险业务的承保、理赔等环节，监控业务运行质量，负责保费、费用等经营管控指标的预算与控制。  （3）组织开展市场调研，收集分析市场动态和业务数据，制定市场竞争策略，做好客户和续保管理工作。  （4）负责车险部团队建设，包括人员招聘、培训、考核和激励，提升团队整体素质和业务能力。 | （1）年龄45周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有5年及以上保险行业车险相关工作经验，有3年以上管理岗位工作经验优先。  （3）精通车险业务的承保理赔和经营管理，熟悉保险法律法规和监管政策，掌握数据分析和风险评估方法。  （4）具备较强的领导能力、组织协调能力、沟通能力。 |
| 销售管理部负责人 | （1）依据总公司战略与市场状况，制定省级公司销售规划、策略和年度目标，分解并落实到各渠道与机构。  （2）监控销售业务进展，分析数据，定期汇报，对问题提出解决措施，确保完成保费任务。  （3）负责部门团队建设，包括人员招聘、培训、考核和激励，提升团队整体素养与业务能力。  （4）管理和拓展销售渠道，评估渠道绩效，优化合作模式，协调渠道间业务，推动跨渠道合作。  （5）落实总公司销售政策与制度，结合实际制定实施细则，监督执行，确保合规。 | （1）年龄45周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有5年及以上保险行业销售管理相关工作经验，熟悉保险市场和销售渠道，有3年以上管理岗位工作经验优先。  （3）精通保险产品、销售技巧、市场推广等知识，熟悉相关法律法规和监管政策。  （4）具备较强的领导、组织、沟通、协调和团队管理能力，能承受工作压力，有良好的市场分析和决策能力。  （5）品行端正，具有良好的职业道德和团队合作精神，严守公司机密和客户信息。 |
| 销售管理部人员管理岗 | （1）负责分公司渠道销售队伍发展规划，协助渠道进行队伍建设。  （2）建立以销售基本法为基础的销售人员绩效考核体系。  （3）负责分公司销售人员考核得分计算，反馈沟通后进行职级调整。  （4）建立销售队伍人力管理监控追踪制度，按照总公司要求对各渠道人力核心指标追踪、分析及督导。  （5）执行总公司销售人员基础人事管理工作规范。  （6）负责销售人员从业资格证及执业证管理。 | （1）年龄38周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有3年及以上保险行业销售管理相关工作经验，熟悉保险市场和销售渠道。  （3）熟悉保险理论知识、保险相关法律法规，熟练使用日常办公软件，具有较好的文字表达能力。  （4）有责任心、工作积极主动，有团队合作精神，具备较强的沟通能力、学习能力和服务意识，能够承担一定的工作强度及压力。  （5）符合条件者聘任为人员管理岗，条件优秀者可聘任为销售管理部负责人。 |
| 销售管理部渠道推动与中介业务管理岗 | （1）制定并执行渠道业务发展计划，根据市场动态和公司战略，策划并组织实施渠道营销活动，追踪业务进度，分析销售数据，推动渠道业务达成保费目标。  （2）负责合作中介机构的资质审核、协议签订与管理，建立健全中介业务档案，维护中介机构信息系统。  （3）定期进行渠道业务和中介业务分析，评估业务效果，为公司决策提供数据支持和建议，及时反馈业务问题及市场变化情况。  （4）合作关系维护与拓展：维护与现有渠道和中介机构的良好合作关系，挖掘合作潜力，同时开拓新的渠道和中介资源，扩大业务覆盖范围。 | （1）年龄38周岁以内，大学本科及以上学历。  （2）具有3年及以上保险行业销售管理相关工作经验，熟悉保险市场和销售渠道。  （3）熟悉保险法律法规和监管政策，掌握财产保险产品知识和销售技巧，具备较强的数据分析能力。  （4）有责任心、工作积极主动，有团队合作精神，具备较强的沟通能力、学习能力和服务意识，能够承担一定的工作强度及压力。  （5）符合条件者聘任为渠道推动与中介业务管理岗，条件优秀者可聘任为销售管理部负责人。 |
| 财务综合岗（鄂州、荆州、黄石、咸宁、汉江、恩施） | （1）负责日常财务核算工作，编制各类财务报表，确保数据准确、账目清晰。  （2）审核机构的费用报销，确保费用支出符合公司规定和相关法律法规。  （3）办理税务申报及相关涉税事项，确保依法纳税。  （4）参与资产清查和盘点，保障公司资产安全，做好固定资产及其他资产的财务管理。  （5）负责财务单证的征订、保管、发放、盘点等工作。 | （1）年龄38周岁以内，大学本科及以上学历，会计、财务等相关专业。  （1）具有3年及以上财务工作经验。  （2）熟悉财务软件和办公软件。  （3）工作细致、责任心强、品行端正，严守公司机密和财务数据，具有良好的职业道德。 |