



भारतीय स्टेट बैंक

केंद्रीय भर्ती एवं पदोन्नति विभाग,
कॉरपोरेट केन्द्र, मुंबई

(फोन: 022-22820427; फैक्स: 022-22820411; ईमेल: crpd@sbi.co.in)

भारतीय स्टेट बैंक में विशेषज्ञ संवर्ग के अधिकारियों की भर्ती (संविदा आधार पर)

विज्ञापन संख्या : सीआरपीडी/एससीओ/डब्ल्यू एम/2017-18/09

**आवेदन का ऑनलाइन पंजीकरण और शुल्क का भुगतान:
31.01.2018 से 15.02.2018**

भारतीय स्टेट बैंक द्वारा अपने यहाँ वेल्थ मैनेजमेंट के लिए विशेषज्ञ संवर्ग के अधिकारियों के निम्नलिखित पदों पर नियुक्ति हेतु भारतीय नागरिकों से ऑनलाइन आवेदन आमंत्रित किए जाते हैं। उम्मीदवारों से अनुरोध है कि वे बैंक की वेबसाइट <https://bank.sbi/careers> या <https://www.sbi.co.in/careers> में दिए गए लिंक के माध्यम से ऑनलाइन आवेदन करें।

कृपया ध्यान दें कि

1. एक उम्मीदवार यदि पात्रता मानदंडों को पूरा उतरता है, तो वह एक से अधिक पदों के लिए अलग-अलग आवेदन कर सकता/सकती है।
2. आवेदन के पंजीकरण की प्रक्रिया तभी पूरी होगी जब शुल्क के भुगतान हेतु अंतिम तारीख को या उससे पहले ऑनलाइन के माध्यम से बैंक में शुल्क जमा करवा दिया गया होगा।
3. आवेदन करने से पहले, उम्मीदवारों से अनुरोध है कि वे यह सुनिश्चित कर लें कि पात्रता की तारीख को वे पात्रता मानदंडों को पूरा करते हैं। शॉर्टलिस्टिंग और साक्षात्कार पूर्ण रूप से अनंतिम और दस्तावेजों के सत्यापन के बिना होंगे। यदि उम्मीदवार को साक्षात्कार के लिए बुलाया जाता है, तो उसकी उम्मीदवारिता उसके द्वारा प्रस्तुत विवरणों/दस्तावेजों का मूल प्रति के साथ सत्यापन करने के अधीन रहेगी।
4. यदि उम्मीदवार को साक्षात्कार हेतु बुलाया जाता है, तो और वह पात्रता मानदंडों (आयु, शैक्षणिक योग्यता और अनुभव आदि) को पूरा नहीं करता/करती है, तो न तो उसे साक्षात्कार में भाग लेने दिया जाएगा और न ही वह किन्हीं यात्रा व्ययों की प्रतिपूर्ति के लिए पात्र होगा/होगी।
5. उम्मीदवारों को सलाह दी जाती है कि वे नियमित रूप से बैंक की वेबसाइट <https://bank.sbi/careers> या <https://www.sbi.co.in/careers> पर विवरणों और अद्यतन जानकारी (शॉर्टलिस्ट किए गए/योग्य पाए गए उम्मीदवारों की सूची सहित) को देखते रहें। जहाँ आवश्यक होगा वहाँ कॉल लेटर/सूचना ईमेल के माध्यम से ही भेजी जाएगी (हार्ड कॉपी नहीं भेजी जाएगी)।

नीचे यथा उल्लिखित विभिन्न पदों के संबंध में रिक्त-पद और अन्य ब्यौरा

क्रमांक	पद (संविदा गत आधार पर)	श्रेणी-वार रिक्त-पद								आयु (वर्ष) 01.12.2017 को		01.12.2017 को न्यूनतम शैक्षणिक योग्यता	01.12.2017 को अनुभव/विशिष्ट कौशल (प्रशिक्षण और शिक्षण अनुभव के अलावा)
		सामा.	अपिव	अजा	अजजा	कुल	ओएच	वीआई	एचआई	न्यूनतम	अधिकतम		
1	रिलेशनशिप मैनेजर	56	57	34	21	168	02	02	02	23	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	किसी प्रमुख सार्वजनिक/निजी/विदेशी बैंकों/ब्रोकिंग/सिक्युरिटी फर्मों के वेल्थ मैनेजमेंट में रिलेशनशिप मैनेजर के रूप में 3 वर्ष से अधिक का अनुभव। उम्मीदवार को हाई नेटवर्थ क्लाइंटों (कुल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) कम से कम ₹20.00 लाख की हो) से संपर्क कर कार्य करने का पर्याप्त अनुभव हो।
2	रिलेशनशिप मैनेजर - ईवेल्थ	11	05	03	01	20	-	-	-	23	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> • किसी प्रमुख सार्वजनिक/निजी/विदेशी बैंकों/ ब्रोकिंग/ सिक्युरिटी फर्मों के वेल्थ मैनेजमेंट में रिलेशनशिप मैनेजर के रूप में 3 वर्ष से अधिक का अनुभव जिसमें से कम से कम एक वर्ष फोन/वीडियो/डिजिटल चैनलों पर एचएनआई क्लाइंटों से संपर्क करने का अनुभव। या, • डिजिटल माध्यम (फोन/वीडियो या वेब) के माध्यम से हाई वैल्यू फाइनेंशियल उत्पादों के विक्रय/सेवा में 3 वर्ष का अनुभव।
3	रिलेशनशिप मैनेजर - एनआरआई	07	02	01	-	10	-	-	-	23	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	किसी प्रमुख सार्वजनिक/निजी/विदेशी बैंकों/ब्रोकिंग/सिक्युरिटी फर्मों के वेल्थ मैनेजमेंट में रिलेशनशिप मैनेजर के रूप में 3 वर्ष से अधिक का अनुभव। उम्मीदवार को हाई नेटवर्थ एनआरआई क्लाइंटों से संपर्क बनाने और कार्य करने का पर्याप्त अनुभव होना चाहिए।
4	रिलेशनशिप मैनेजर - कॉरपोरेट	03	01	-	-	04	-	-	-	23	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	कॉरपोरेटों/संस्थों/एसएमईज़, टीएसीएस आदि हाई वैल्यू रिलेशनशिप बनाने और कार्य करने का 3 वर्ष से अधिक का अनुभव।
5	एक्वीजीशन रिलेशनशिप मैनेजर	40	19	13	08	80	01	01	01	22	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	प्रमुख सार्वजनिक/निजी/विदेशी बैंकों/ब्रोकिंग/सिक्युरिटी फर्मों और अन्य वित्तीय संस्थानों के वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार में हाई नेटवर्थ क्लाइंटों (कम से कम कुल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) 20.00 लाख रुपए हो) के एक्वीजीशन में 2 वर्ष से अधिक का अनुभव।
6	इन्वेस्टमेंट काउन्सलर (प्रभारी)	11	12	07	03	33	01	-	-	28	40	<ul style="list-style-type: none"> • सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक/स्नातकोत्तर. • एम्फी (AMFI)/एनआईएसएम (NISM) (माइयूएल-V) प्रमाणन अनिवार्य • सीएफपी को वरीयता. 	<ul style="list-style-type: none"> • वेल्थ मैनेजमेंट संगठन में इन्वेस्टमेंट एडवाइज़र/ काउन्सलर/ प्रोडक्ट टीम के भाग के तौर पर कम से कम 5 वर्ष का अनुभव। • इन्वेस्टमेंटों और तरह-तरह की संपत्तियों के बाज़ारों का अच्छा अनुभव। • क्लाइंट पोर्टफोलियो का प्रबंध करने और सलाह देने का अनुभव। • संपत्तियों के आवंटन और पुनः संतुलन तकनीकों का अच्छा ज्ञान। • बेहतर प्रस्तुतीकरण कौशल तथा नेतृत्व और टीम वर्क जैसी अन्य मूल सक्षमताएं • स्थायी आय, इक्विटी और वैकल्पिक बाज़ारों के उत्पादों का अनुभव।
7	रिलेशनशिप मैनेजर - टीम लीड	11	07	03	01	22	-	-	-	28	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> • वेल्थ मैनेजमेंट में रिलेशनशिप प्रबंधन में 8 वर्ष से अधिक का अनुभव। • टीम लीड के रूप में अनुभव को वरीयता

(अगले पृष्ठ पर जारी...)

क्रमांक	पद (संविदा गत आधार पर)	श्रेणी-वार रिक्त-पद								आयु (वर्ष) 01.12.2017 को		01.12.2017 को न्यूनतम शैक्षणिक योग्यता	01.12.2017 को अनुभव/विशिष्ट कौशल (प्रशिक्षण और शिक्षण अनुभव के अलावा)
		सामा.	अपिव	अजा	अजजा	कुल	ओएच	वीआई	एचआई	न्यूनतम	अधिकतम		
8	कस्टमर रिलेशनशिप एक्जिक्यूटिव (सीआरई)	30	14	08	03	55	01	-	01	-	-	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> वित्तीय उत्पादों की दस्तावेजी अपेक्षाओं में अनुभव और अच्छा संप्रेषण कौशल वांछनीय है। दुपहिया का वैध ड्राइविंग लाइसेन्स होना चाहिए (अनिवार्य)
9	सेन्ट्रल रिसर्च टीम (सीआरटी-वीपी पोर्टफोलियो विश्लेषण और डाटा एनालिटिक्स)	01	-	-	-	01	-	-	-	30	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/पीजीडीएम या सांख्यिकी/डेटा एनालिटिक्स में स्नातकोत्तर.	वैलथ मैनेजमेन्ट फर्म/बैंक/इक्रिटी ब्रोकिंग फर्म/एमसी में स्थायी आय अनुसंधान/एमएफ अनुसंधान/इक्रिटी और डेरीवेटिव रिसर्च/पोर्टफोलियो एनालिटिक्स में न्यूनतम 5 वर्ष का अनुभव।
10	जोनल हेड सेल्स (रिटेल)	02	-	-	-	02	-	-	-	35	50	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> वैलथ मैनेजमेन्ट/रिटेल बैंकिंग/वित्तीय सेवा उद्योग में निवेशों के विक्रय का प्रबंधन करने में कम से कम 15 वर्ष का अनुभव। जिसमें से कम से कम 5 वर्ष का अनुभव रिलेशनशिप मैनेजर्स की एक बड़ी टीम के मुखिया के तौर पर और वैलथ मैनेजमेन्ट के कारोबार में टीम लीड का अनुभव हो।
11	हेड (ऑपरेशन्स)	01	-	-	-	01	-	-	-	35	45	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/पीजीडीएम	<ul style="list-style-type: none"> वित्तीय सेवाओं, निवेश सलाह और निजी बैंकिंग में कम से कम 15 वर्ष का अनुभव जिसमें से कम से कम 8 साल वैलथ मैनेजमेन्ट सेट अप के मिड ऑफिस, बैंक ऑफिस और ब्रान्च स्थापित कर उनको चलाने का अनुभव हो। वैलथ मैनेजमेन्ट हेतु सीआरएम प्लेटफार्म का एक्सपोजर वांछनीय होगा। इक्रिटी, बॉन्ड, म्यूचुअल फंड और अल्टरनेट जैसी तरह-तरह की संपत्ति श्रेणियों के व्यापार और लेनदेन के लिए डेटा संभालने का अनुभव। वैलथ मैनेजमेन्ट कारोबार की बड़ी ऑपरेशन टीम का प्रबंधन किया होना चाहिए।
12	अनुपालन अधिकारी (कम्लायन्स ऑफिसर)	01	-	-	-	01	-	-	-	25	40	<ul style="list-style-type: none"> सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक। कम्लायन्स में प्रोफेशनल योग्यता को वरीयता दी जाएगी। एनआईएसएम सर्टीफिकेशन: 3 (ए) अनिवार्य है। 	वैलथ मैनेजमेन्ट के कारोबार में कम से कम 5 वर्ष का अनुभव, जिसमें से कम से कम 3 वर्ष वैलथ मैनेजमेन्ट में कम्लायन्स का अनुभव हो।
13	प्रोजेक्ट डेवलपमेंट मैनेजर - बिज़नेस	01	-	-	-	01	-	-	-	25	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/एमएमएस/पीजीडीएम	बैंकिंग में कम से कम 4 वर्ष का अनुभव पर्यवेक्षीय कार्य को वरीयता।
14	प्रोजेक्ट डेवलपमेंट मैनेजर - टेक्नोलॉजी	01	-	-	-	01	-	-	-	25	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/पीजीडीएम/एमईएम/एम.टेक/बीई/बी.टेक	बैंकिंग टेक्नोलॉजी में कम से कम 4 वर्ष का अनुभव बिज़नेस फंक्शन को वरीयता।
15	मैनेजर (बिज़नेस डेवलपमेंट)	01	-	-	-	01	-	-	-	30	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/पीजीडीएम	बैंक/वैलथ मैनेजमेन्ट फर्मों/ब्रोकिंग फर्मों में कम से कम 5 वर्ष का अनुभव। वैलथ मैनेजमेन्ट एरिया में बिज़नेस डेवलपमेंट का अनुभव।
16	इन्वेस्टमेंट एडवाइज़र (रिटेल और कॉरपोरेट)	02	-	-	-	02	-	-	-	28	40	<ul style="list-style-type: none"> सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक सर्टीफाइड एडवाइज़र एनआईएसएम/सीडब्ल्यूएम अनिवार्य सीएफपी वांछनीय 	<ul style="list-style-type: none"> वैलथ मैनेजमेन्ट में प्रोडक्ट एक्सपर्ट इनपुट्स के रोल में 5 वर्ष से अधिक का अनुभव। जिसमें से वैलथ मैनेजमेन्ट में इन्वेस्टमेंट काउंसलिंग के रोल में 3 वर्ष से अधिक का अनुभव को वरीयता दी जाएगी। इन कौशलों को वरीयता दी जाएगी: विभिन्न श्रेणियों की संपत्तियों में निवेशों और इनके बाजारों का अच्छा ज्ञान क्लाइंट प्रोफाइलों का प्रबंधन करना और परामर्श देने का अनुभव संपत्ति आवंटन और पुनः संतुलन तकनीकों का अच्छा ज्ञान बढ़िया प्रस्तुतीकरण कौशल और अन्य मूल सक्षमताएं जैसे कि नेतृत्व और टीम वर्क स्थायी आय के उत्पादों, इक्रिटी और वैकल्पिक बाजारों का अनुभव
17	सेन्ट्रल ऑपरेशन्स टीम सपोर्ट	02	-	-	-	02	-	-	-	30	40	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> वित्तीय सेवाओं, इन्वेस्टमेंट एडवाइज़री, प्राइवेट बैंकिंग या वैलथ मैनेजमेन्ट सॉल्यूशन्स प्रोवाइडर्स में कम से कम 3 वर्ष का अनुभव जिसमें से कम से कम दो साल का अनुभव वैलथ मैनेजमेन्ट बिज़नेस के सेन्ट्रल ऑपरेशन्स का हो। इन कौशलों को वरीयता दी जाएगी: इक्रिटी प्रोडक्ट्स, स्ट्रक्चर्ड प्रोडक्ट्स, पीएमएस, म्यूचुअल फंड और एडवाइज़री का उत्कृष्ट ज्ञान।
18	सेन्ट्रल रिसर्च टीम सपोर्ट	01	-	-	-	01	-	-	-	25	35	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से वाणिज्य/वित्त/अर्थशास्त्र/प्रबंधन/गणित/सांख्यिकी में स्नातक/स्नातकोत्तर.	<ul style="list-style-type: none"> रिसर्च/प्रकाशन विभागों को सपोर्ट करने वाली वित्तीय सेवाओं में कम से कम 3 वर्ष का अनुभव। इन कौशलों को वरीयता दी जाएगी: उम्मीदवार माइक्रोसॉफ्ट एक्सेल, पावर पॉइंट, वर्ड, आउटलुक में कुशल होना चाहिए उम्मीदवार का झुकाव विभिन्न रिपोर्टें या वेबसाइट पढ़ कर अनुसंधान करने का होना चाहिए। उम्मीदवार इस योग्य हो कि वह ब्लूमबर्ग, रियूटर्स, क्राइसिल, इक्रा आदि जैसे विभिन्न अनुसंधान टूलों/सॉफ्टवेयर के माध्यम से डेटा विश्लेषण हेतु इनको एकत्र कर तथा सहायता उपलब्ध कराकर रिसर्च टीम को सहयोग कर सके।

(...पिछले पृष्ठ से जारी)

क्रमांक	पद (संविदा गत आधार पर)	श्रेणी-वार रिक्त-पद								आयु (वर्ष) 01.12.2017 को		01.12.2017 को न्यूनतम शैक्षणिक योग्यता	01.12.2017 को अनुभव/विशिष्ट कौशल (प्रशिक्षण और शिक्षण अनुभव के अलावा)
		सामा.	अपिव	अजा	अजजा	कुल	ओएच	वीआई	एचआई	न्यूनतम	अधिकतम		
19	जोनल हेड - ईवेल्थ	01	-	-	-	01	-	-	-	35	50	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	<ul style="list-style-type: none"> वेल्थ.मैनेजमेन्ट/रिटेल बैंकिंग/वित्तीय सेवा उद्योग में निवेशों के विक्रय का प्रबंध करने में कम से कम 15 साल का अनुभव। जिसमें से कम से कम 5 वर्ष का अनुभव रिजेशनशिप मैनेजर्स की बड़ी टीम के मुखिया के तौर पर हो। डिजिटल चैनलों के माध्यम से वित्तीय उत्पादों के विक्रय और सेवाओं का प्रबंध करने के अनुभव को वरीयता दी जाएगी।
20	जोनल हेड/ टीम लीड एनआरआई	01	-	-	-	01	-	-	-	35	50	सरकारी मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक	वेल्थ मैनेजमेन्ट/रिटेल बैंकिंग/वित्तीय सेवाओं के उद्योग में निवेशों के विक्रय का प्रबंध करने में कम से कम 15 वर्ष का अनुभव। जिसमें से कम से कम 5 वर्ष का अनुभव एनआरआई वेल्थ मैनेजमेन्ट में हो।

संक्षिप्ताक्षर:

श्रेणी: जनरल-सामान्य, अजा-अनुसूचित जाति, अजजा-अनुसूचित जन जाति, अपिव-अन्य. पिछड़ा वर्ग, पीडब्ल्यूडी-अशक्त व्यक्ति, ओएच-अस्थि विकलांग, एचआई-श्रवण बाधित, वीआई-दृष्टि बाधित.

नोट:

- ऊपर उल्लिखित आरक्षित रिक्त-पदों सहित रिक्त-पदों की संख्या अनंतिम है और बैंक की वास्तविक आवश्यकता के अनुसार इसमें परिवर्तन हो सकता है।
- विभिन्न पदों हेतु निर्धारित शैक्षणिक योग्यता न्यूनतम है. उम्मीदवार के पास 01.12.2017 को योग्यता और संबद्ध पूर्ण कालिक अनुभव/विनिर्दिष्ट कौशल हो।
- दिव्यांग (अशक्त) व्यक्ति सहित आरक्षित श्रेणी के ऐसे उम्मीदवार जिनके लिए आरक्षण का कोई उल्लेख नहीं किया गया है, अनारक्षित श्रेणी के लिए घोषित रिक्त-पदों के लिए आवेदन करने हेतु स्वतंत्र हैं, यदि वे अनारक्षित श्रेणी के लिए लागू सभी पात्रता शर्तों को पूरा करते हों।
- पीडब्ल्यूडी उम्मीदवारों के लिए ऊपरी आयु सीमा में छूट सरकारी दिशा-निर्देशों के अनुसार होगी।
- पद हेतु समग्र रिक्त-पदों में पीडब्ल्यूडी का आरक्षण समस्तर है।
- पीडब्ल्यूडी उम्मीदवार जो भारत सरकार के दिशा-निर्देशों के अनुसार सक्षम प्राधिकारी द्वारा जारी किया गया प्रमाणपत्र प्रस्तुत करें।
- अपिव से संबंधित उम्मीदवार जो क्रीमी लेयर में आते हैं वे अपिव आरक्षण और आयु में छूट पाने के पात्र नहीं होंगे। उन्हें अपनी श्रेणी यथा प्रयोज्य सामान्य, या "सामान्य" (ओएच/वीआई/एचआई) लिखें।
- अपिव श्रेणी में आरक्षण मांगने वाले उम्मीदवारों को निर्धारित प्रारूप में भरकर यह घोषणा करनी होगी कि वह 01.12.2017 को क्रीमी लेयर में नहीं आता/आती है। ऐसे उम्मीदवारों को यदि साक्षात्कार के लिए बुलाया जाता है तो उन्हें 01.04.2017 से साक्षात्कार की तिथि तक जारी किया हुआ "नॉन-क्रीमीलेयर" वाक्यांश वाला ओबीसी प्रमाणपत्र प्रस्तुत करना चाहिए।
- अजा/अजजा/अपिव अभ्यर्थियों को यदि साक्षात्कार के लिए बुलाया जाता है तो भारत सरकार द्वारा निर्धारित प्रारूप में सक्षम प्राधिकारी द्वारा जारी किया गया जाति प्रमाणपत्र प्रस्तुत करना होगा।

ए. कार्य का स्वरूप

क्रम संख्या	पद	संक्षेप में कार्य का स्वरूप और केआरए
1	रिलेशनशिप मैनेजर	<ul style="list-style-type: none"> कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए समृद्ध और एचएनआई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मजबूती प्रदान करना। ग्राहकों के वित्तीय योजना उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उन्हें निवेश और बीमा उत्पादों की बिक्री करना और वेल्थ मैनेजमेन्ट कारोबार के राजस्व उद्देश्यों की पूर्ति करना। कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेन्ट (एयूएम) में बढ़ोतरी पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> एचएनआई और समृद्ध ग्राहक बनाना संबंधों में प्रगाढ़ता लाना <ul style="list-style-type: none"> समृद्ध/एचएनआई ग्राहकों के तौर पर पहचाने गए शाखा के ग्राहकों से संबंधित प्रबंधन करना इस पोर्टफोलिया का सीएसए (CASA) बढ़ाना क्रॉस-सेल मॉर्गेंज, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन एक ही परिवार से और ग्राहक लाना इन ग्राहकों को सर्विस देना वेल्थ मैनेजमेन्ट <ul style="list-style-type: none"> पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण करना और उनके जोखिम के स्वरूप को बताना सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना क्रॉस-सेल इन्वेस्टमेन्ट, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेश के लिए सीएसए (CASA) है। अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों पर उसी दिन कार्रवाई कर दी गई है सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज-पत्रों को सुनिश्चित करना शाखा विकास <ul style="list-style-type: none"> वित्तीय जागरूकता लाने के लिए शाखा बीमा और निवेश सेमिनार आयोजित करना
2	रिलेशनशिप मैनेजर - ईवेल्थ	<ul style="list-style-type: none"> कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए समृद्ध और एचएनआई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मजबूती प्रदान करना। ग्राहकों के वित्तीय योजना उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उन्हें निवेश और बीमा उत्पादों की बिक्री करना और वेल्थ मैनेजमेन्ट कारोबार के राजस्व उद्देश्यों की पूर्ति करना। कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेन्ट (एयूएम) में बढ़ोतरी पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ईवेल्थ केन्द्र के लिए एचएनआई और समृद्ध ग्राहक बनाना संबंधों में प्रगाढ़ता लाना <ul style="list-style-type: none"> बैंकों के वेल्थ सेन्टर्स के माध्यम से समृद्ध/एचएनआई ग्राहकों के तौर पर पहचाने गए शाखा के ग्राहकों से संबंधित प्रबंधन करना इस पोर्टफोलिया का सीएसए (CASA) बढ़ाना क्रॉस-सेल मॉर्गेंज, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन एक ही परिवार से और ग्राहक लाना और ईवेल्थ केन्द्रों के माध्यम से उन्हें सेवा प्रदान करना इन ग्राहकों को सर्विस देना वेल्थ मैनेजमेन्ट <ul style="list-style-type: none"> पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण करना और उनके जोखिम के स्वरूप को बताना सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना क्रॉस-सेल इन्वेस्टमेन्ट, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेश के लिए सीएसए (CASA) है अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों पर उसी दिन कार्रवाई कर दी गई है सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज-पत्रों को सुनिश्चित करना शाखा विकास <ul style="list-style-type: none"> वित्तीय जागरूकता लाने के लिए शाखा बीमा और निवेश सेमिनार आयोजित करना

(अगले पृष्ठ पर जारी...)

ए. कार्य का स्वरूप

क्रम संख्या	पद	संक्षेप में कार्य का स्वरूप और केआरए
3	रिलेशनशिप मैनेजर-एनआरआई	<ul style="list-style-type: none"> कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए समृद्ध और एचएनआई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मज़बूती प्रदान करना। ग्राहकों के वित्तीय योजना उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उन्हें निवेश और बीमा उत्पादों की क्रॉस सेलिंग करना और वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार के राजस्व उद्देश्यों की पूर्ति करना। कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेंट (एयूएम) में बढ़ोतरी पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> एनआरआई खंड से एचएनआई और समृद्ध ग्राहक बनाना संबंधों में प्रगाढ़ता लाना <ul style="list-style-type: none"> एनआरआई खंड के संपन्न/एचएनआई ग्राहकों के रूप में पहचाने गए शाखा के ग्राहकों से संबंधित प्रबंधन करना इस पोर्टफोलियो का सीएएसए (CASA) बढ़ाना क्रॉस-सेल मॉर्टगेज, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन एक ही परिवार से और ग्राहक लाना इन ग्राहकों को सर्विस देना वेल्थ मैनेजमेंट <ul style="list-style-type: none"> पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण करना और उनके जोखिम के स्वरूप को बताना सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना क्रॉस-सेल इन्वेस्टमेंट, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेशों के लिए सीएएसए (CASA) है अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों पर उसी दिन कार्रवाई कर दी गई है सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज-पत्रों को सुनिश्चित करना शाखा विकास <ul style="list-style-type: none"> वित्तीय जागरूकता लाने के लिए शाखा बीमा और निवेश सेमिनार आयोजित करना
4	रिलेशनशिप मैनेजर-कॉरपोरेट	<ul style="list-style-type: none"> कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए कॉरपोरेट और एसएमई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मज़बूती प्रदान करना। ग्राहकों के वित्तीय योजना उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उन्हें अनुपूरक निवेश और बीमा उत्पादों की बिक्री करना और वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार के राजस्व उद्देश्यों की पूर्ति करना। कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेंट (एयूएम) में बढ़ोतरी पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> पात्रता मानदंडों को पूरा करने वाले कॉरपोरेट/एसएमई/संस्थानों/न्यासों आदि को लाना संबंधों में प्रगाढ़ता लाना <ul style="list-style-type: none"> शाखा के वे ग्राहक जो कि कॉरपोरेट और एसएमई खंड के ग्राहकों के रूप में दर्शाए गए हैं उन ग्राहकों से संबंधित प्रबंधन करना इस पोर्टफोलियो का सीएएसए (CASA) बढ़ाना क्रॉस-सेल मॉर्टगेज, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन इन ग्राहकों को सर्विस देना वेल्थ मैनेजमेंट <ul style="list-style-type: none"> पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण करना और उनके जोखिम के स्वरूप को बताना सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना क्रॉस-सेल इन्वेस्टमेंट, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेशों के लिए सीएएसए (CASA) है अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों पर उसी दिन कार्रवाई कर दी गई है सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज-पत्रों को सुनिश्चित करना शाखा विकास <ul style="list-style-type: none"> वित्तीय जागरूकता लाने के लिए शाखा बीमा और निवेश सेमिनार आयोजित करना
5	एक्वीज़ीशन रिलेशनशिप मैनेजर	<ul style="list-style-type: none"> कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए समृद्ध और एचएनआई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मज़बूती प्रदान करना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार हेतु बैंक में नए संपन्न ग्राहक लाना वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार के लिए बैंक के नए ग्राहक बनाना ग्राहकों के समक्ष बैंक की वेल्थ मैनेजमेंट पहल के विभिन्न लाभ और सेवाओं को प्रस्तुत करना एक ही परिवार से और ग्राहक लाना रैफरल और लीड प्राप्त करना
6	इन्वेस्टमेंट काउन्सलर	<ul style="list-style-type: none"> वित्तीय सेवा उत्पादों की रेन्ज के बारे में क्लाइंटों को सलाह देना एमएफ, एफआई, स्ट्रक्चर्ड उत्पाद, डिस्क्रेशनरी पोर्टफोलियो जैसी विभिन्न श्रेणियों में व्यापक स्तर पर अनुभव उचित सत्यनिष्ठा, परिमाणत्मक तकनीक और परिसंपत्ति आवंटन का कार्य करना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> निवेशों के संबंध में विशेषज्ञ राय देने में रिलेशनशिप मैनेजर की सहायता करना <ul style="list-style-type: none"> आरएम की वित्तीय योजनाओं के सृजन और कार्यान्वयन हेतु उनके साथ मिलकर कार्य करना क्लाइंटों के अनुकूल नए निवेश अवसरों का अनुसंधान और अन्वेषण करना ग्राहकों की आवश्यकताओं के अनुरूप उन्हें सही निवेश उत्पादों के बारे में सलाह देना और जटिल तथा स्ट्रक्चर्ड उत्पादों के बारे में ग्राहकों की समझ में सुधार लाना। आरएम द्वारा बताई गई वित्तीय योजनाओं और कार्यनीतियों के प्रयोजनों तथा विवरण के बारे में ग्राहक के प्रश्नों का उत्तर देना। निवेश उत्पादों और बाज़ार पर अनुसंधान/संस्थागत विचार बनाना नवीनतम विकासों और निवेश उत्पादों पर आरएम टीम की कोचिंग और नियमित रूप से उन्हें अद्यतनीकृत करना वेल्थ मैनेजमेंट <ul style="list-style-type: none"> पोर्टफोलियो में ग्राहकों हेतु वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण और उनके जोखिम का स्वरूप बताना सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन को सुनिश्चित करना
7	रिलेशनशिप मैनेजर टीम लीड	<ul style="list-style-type: none"> वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार हेतु रिलेशनशिप मैनेजरों की टीम का प्रबंध करना कारोबार के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए समृद्ध और एचएनआई खंड के ग्राहकों के साथ संबंध स्थापित करना, निकटता बनाना, संबंधों को आगे बढ़ाना और उन्हें मज़बूती प्रदान करना। ग्राहकों की वित्तीय आयोजना उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उन्हें अनुपूरक निवेश और बीमा उत्पादों की बिक्री करना और वेल्थ मैनेजमेंट कारोबार के राजस्व उद्देश्यों की पूर्ति करना। कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेंट (एयूएम) में बढ़ोतरी पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> एचएनआई और संपन्न ग्राहक लाना रिलेशनशिप मैनेजरों की टीम का प्रबंधन करना और यह सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्यों की प्राप्ति कर रही है। रिलेशनशिप मैनेजर की टीम द्वारा मार्गदर्शी सिद्धांतों की प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना टीम के उचित सदस्यों को लीड और ग्राहक आवंटित करना

(...पिछले पृष्ठ से जारी)		
ए. कार्य का स्वरूप		
क्रम संख्या	पद	संक्षेप में कार्य का स्वरूप और केआरए
7	रिलेशनशिप मैनेजर टीम लीड	<ul style="list-style-type: none"> ➤ संबंधों में प्रगाढ़ता लाना <ul style="list-style-type: none"> ○ समृद्ध/एचएनआई ग्राहकों के तौर पर पहचाने गए शाखा के ग्राहकों से संबंधित प्रबंधन करना ○ इस पोर्टफोलियो का सीएएसए बढ़ाना ○ क्रॉस-सैल मॉटगोज, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन ○ एक ही परिवार से और ग्राहक लाना ○ इन ग्राहकों को सर्विस देना ➤ वैल्थ मैनेजमेन्ट <ul style="list-style-type: none"> ○ पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं का विश्लेषण करना और उनके जोखिम के स्वरूप को बताना ○ सभी ग्राहकों की आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना ○ क्रॉस-सैल इन्वेस्टमेन्ट, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी ➤ अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> ○ यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों पर उसी दिन कार्रवाई कर दी गई है ○ सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज-पत्रों को सुनिश्चित करना ➤ शाखा विकास <ul style="list-style-type: none"> ○ वित्तीय जागरूकता लाने के लिए शाखा बीमा और निवेश सेमिनार आयोजित करना
8	कस्टमर रिलेशनशिप एक्जिक्यूटिव	<ul style="list-style-type: none"> ● सीआरई की यह जिम्मेदारी है कि वह रिलेशनशिप मैनेजरों को ग्राहकों से कागज पत्र लेकर संबंधित विभाग से सेवा अनुरोध करे जहां प्रलेखन किया जाना हो या फिर जहां ग्राहक से व्यक्तिशः मिलना हो वहां आधारभूत सहयोग करें। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ वैल्थ ग्राहकों से/को कागज पत्र लेने/देने में रिलेशनशिप मैनेजरों की सहायता करना ➤ प्रलेखन का कार्य पूरा करने में सेवा प्रबंधकों की सहायता करना ➤ बैंक के विभिन्न विभागों को कागज पत्र लेने और देने में रिलेशन मैनेजरों/सर्विस मैनेजरों की सहायता करना
9	सेन्ट्रल रिसर्च टीम (सीआरटी-वीपी पोर्टफोलियो विश्लेषण और डेटा एनालिटिक्स)	<ul style="list-style-type: none"> ● पोर्टफोलियो एनालिस्ट प्रोडक्ट और रिसर्च हेड के साथ मिलकर कार्य करेगा और विभिन्न ग्राहकों के पास जो पोर्टफोलियो हों उनके निष्पादन पर नज़र रखना, मार्केट डेटा एग्जीग्रेटर्स और रिसर्च प्रदाताओं से संपर्क करना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ संपत्तियों का आवंटन करना और जोखिम के स्वरूपों के मॉडल पोर्टफोलियो बनाना ➤ विभिन्न ग्राहकों के पोर्टफोलियो के निष्पादन पर नज़र रखना ➤ परामर्श देने के लिए सर्वश्रेष्ठ प्रकार के प्रौद्योगिकी चालित समाधानों हेतु अन्य विभागों और बाहरी अभिकरणों से संपर्क ➤ वैल्थ मैनेजमेन्ट बिज़नेस से संबंधित समस्त डेटा अपेक्षाओं हेतु संपर्क का एकल बिंदु ➤ विक्रय कार्यनीति निरूपण हेतु विक्रय टीम का सहयोग करने के लिए डेटा एनालिटिक्स/बिग डेटा एनालिटिक्स
10	जोनल हैड सेल्स (रिटेल)	<ul style="list-style-type: none"> ● आवंटित ज़ोन में वैल्थ मैनेजमेन्ट विक्रय का प्रबंध ● कारोबार के उद्देश्यों के अनुसार ग्राहकों की टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और असेट्स अन्डर मैनेजमेन्ट (एयूएम) को बढ़ाने पर बल देना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ वैल्थ मैनेजमेन्ट बिज़नेस हेतु ज़ोनल विक्रय का प्रबंध करना ➤ रिलेशनशिप मैनेजर टीम लीड्स और रिलेशनशिप मैनेजरों का प्रबंधन कर आरएम टीमों द्वारा बजट की उपलब्धियों को सुनिश्चित करना। ➤ एचएनआई और समृद्ध ग्राहक लाना ➤ रिलेशनशिप मैनेजरों की टीम का प्रबंधन और यह सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्य प्राप्त कर रही है ➤ रिलेशनशिप मैनेजर टीम द्वारा मार्गदर्शी सिद्धांतों की प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना ➤ अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> ○ यह सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के अनुदेशों का पालन कर लिया गया है ○ यह सुनिश्चित करना कि सभी लेनदेनों के 100 प्रतिशत कागज पत्र बना लिए गए हैं ➤ ज़ोन का विकास <ul style="list-style-type: none"> ○ वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए ज़ोन इन्वेस्टमेन्ट सेमिनारों को आयोजित करना ○ ग्राहकों की बैठकें और अभियान आयोजित करना ➤ ग्राहकों की संतुष्टि को सुनिश्चित करना
11	हैड (ऑपरेशन्स)	<ul style="list-style-type: none"> ● बैंक के वैल्थ मैनेजमेन्ट बिज़नेस का पर्यवेक्षण और सुचारु प्रचालन सुनिश्चित करना जिसमें शामिल है: डेटाबेस मैनेजमेन्ट से यह सुनिश्चित होता है कि आरटीए/निर्माताओं और क्लाउन्ट की रिपोर्टें विधिवत रूप से प्राप्त हो गई हैं और ये सटीक तथा एमआईएस की समय सीमा के अनुरूप हैं। सभी उत्पादों, ट्रेकर और मास्टर अनुरक्षण, फोलियो समाधान, एप्लीकेशन तथा एक्सेस नियंत्रण का दैनिक डेटा अपलोड करना। ● रिसेिवेबल प्रोसेस करना: आय/ट्रेल रसीदों को ट्रेक करना, आय और दर भिन्नताओं को रिकॉन्साइल करना, रेट मैनेजमेन्ट और परिभाषित समय सीमाओं में रेवेन्यू क्रेडिट की प्रक्रिया करना। परिभाषित नियमों के अनुसार कम्प्यूटिंग वेरिफेबल पे. वेन्डर मैनेजमेन्ट और एसएलए का आंतरिक विभाग। क्लाउन्ट मैनेजमेन्ट: जोखिम के स्वरूप सहित बोर्डिंग प्रक्रिया पर क्लाउन्ट. क्लाउन्ट मैपिंग, क्लाउन्ट वैलकम कॉल। मिड ऑफिस: जोखिम विचलन फार्मों की ट्रेकिंग और इसका ट्रेक रखना, अन-मैपड कस्टमरों का प्रबंधन, ब्रान्चों और आंतरिक ग्राहकों के सेवा अनुरोधों का प्रबंधन, ग्रीन पिन संबंधी मुद्दे और अकार्य मुद्दों की प्रणाली। ● डी-बोर्डिंग अपात्र ग्राहकों की एसओपी, ईयूआईएन/एनआईएसएम विचलनों की प्रक्रिया के अनुसार सभी लेनदेनों और रिपोर्ट विचलन पर नज़र रखना। ● सेल्स टीम का सहयोग: सेल्स टीम को बढ़ाने और वैल्थ ग्राहकों को सक्रिय करने, गहन सुविधाओं की पहल, ग्राहकों को संतुष्टि प्रदान करने में सुनिश्चित करना, एआरएन परिवर्तन प्रक्रिया, एफडी रोलओवर ट्रेकिंग और रिपोर्टिंग, लीड्स फ्लो में सहयोग करना, एसआईएस सटीकता में सहायता करना। ● क्लाउन्ट पोर्टल मैनेजमेन्ट, कर्मचारी प्रशिक्षण <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ डेटाबेस मैनेजमेन्ट ➤ यह सुनिश्चित करना कि आरटीए/निर्माताओं और क्लाउन्टों से विधिवत रूप से लेनदेन फीड प्राप्त हो गई हैं और सभी उत्पादों के सही तरह से दैनिक डेटा को दर्शाने वाली एमआईएस अपलोड कर दी गई हैं। ➤ ट्रेकर और मास्टर मेन्टेनेन्स फोलियो रिकॉन्सीलेशन, एप्लीकेशन और एक्सेस कन्ट्रोल ➤ रिसेिवेबल प्रोसेसिंग ➤ आय/ट्रेल रसीदों को ट्रेक करना, आय और दर भिन्नताओं को रिकॉन्साइल करना, दर प्रबंधन और परिभाषित समय सीमा के भीतर रेवेन्यू क्रेडिट की प्रक्रिया करना। ➤ परिभाषित नियमों के अनुसार वेरिफेबल भुगतान की गणना करना। ➤ वेन्डर मैनेजमेन्ट और एसएलए का आंतरिक विभाग प्रबंधन ➤ क्लाउन्ट मैनेजमेन्ट: जोखिम के स्वरूप, क्लाउन्ट मैपिंग, क्लाउन्ट वैलकमकॉल सहित बोर्डिंग प्रक्रिया पर क्लाउन्ट ➤ मिड ऑफिस: जोखिम विचलन फार्मों की ट्रेकिंग और ट्रेक रखना, अन-मैपड कस्टमरों का प्रबंधन, शाखाओं और आंतरिक ग्राहकों की सेवा अनुरोधों का प्रबंधन, ग्रीन पिन संबंधी मुद्दे और अकार्य वाले मुद्दों की प्रणाली ➤ एसओपी, ईयूआईएन/एनआईएसएम विचलनों के अनुसार सभी लेनदेनों और रिपोर्ट विचलन को ट्रेक करना, आवश्यक होने पर ग्राहक को किस तरह से डाउनग्रेड किया जाए। ➤ सेल्स टीम सपोर्ट: सक्रिय वैल्थ ग्राहकों को बढ़ाने में सेल्स टीम की सहायता करना, क्लाउन्ट डीपनिंग पहले प्रदान करना, ग्राहक संतुष्टि, एआरएन परिवर्तन प्रक्रिया, एफडी रोलओवर, लीड्स फ्लो सपोर्ट, एमआईएस सटीकता। ➤ क्लाउन्ट पोर्टल मैनेजमेन्ट ➤ प्रशिक्षण
12	कम्प्लायन्स ऑफिसर	<ul style="list-style-type: none"> ● विनियामक मार्गदर्शी सिद्धांतों के साथ निवेश सलाह गतिविधियों सहित वैल्थ मैनेजमेन्ट कारोबार का अनुपालन सुनिश्चित करना। <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ इन्वेस्टमेन्ट एडवाइजरी विभाग सहित वैल्थ मैनेजमेन्ट हेतु सेबी, आरबीआई और अन्य विनियामक निकायों के विभिन्न विनियमों का अनुपालन सुनिश्चित करना। ➤ वैल्थ मैनेजमेन्ट और एडवाइजरी टीमों (सेल्स, सर्विस, ऑपरेशन्स और एडवाइजरी) द्वारा अपनाए जाने के लिए आंतरिक अनुपालन मार्गदर्शी सिद्धांतों का सृजन करना। ➤ अद्यतनीकरण किए जाने के लिए विनियामक निकायों से संपर्क करना। प्रमुख भौगोलिक स्थानों (यूएसए, यूके, सिंगापुर, मध्य-पूर्व, ऑस्ट्रेलिया) में आईआरडीए, एएमएफआई, आरबीआई, एनआरआई मार्गदर्शी सिद्धांतों का करना ➤ भारत और विश्व भर में वैल्थ मैनेजमेन्ट रीतियों पर विनियामकों द्वारा पालन किए जाने का संकल्प ➤ विनियामक मार्गदर्शी सिद्धांतों, अधिसूचनाओं और समय-समय पर जारी अनुदेशों की अपेक्षाओं के संबंध में एडवाइजरी टीमों सहित वैल्थ मैनेजमेन्ट द्वारा अनुपालन पर नज़र रखना। ➤ सेबी और अन्य विनियामक निकायों को आवश्यक जानकारी प्रदान करना

(...पिछले पृष्ठ से जारी)		
ए. कार्य का स्वरूप		
क्रम संख्या	पद	संक्षेप में कार्य का स्वरूप और केआरए
13	प्रोजेक्ट डेवलपमेंट मैनेजर-बिज़नेस	<p>कार्य का स्वरूप और संक्षिप्त केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ विभिन्न कारोबारी भागीदारों के साथ संबंधों का प्रबंधन ➤ विद्यमान और नई कारोबारी धाराओं की तलाश और नई कारोबारी भागीदारियां करना ➤ उच्च प्रबंधन की कार्यनीति निरूपण और रिपोर्टिंग पर बिज़नेस हैडों के साथ मिलकर कार्य करना ➤ रोलआउट के दौरान पीएमओ टीम और एलएचओ टीम के साथ समन्वयन ➤ विद्यमान और नई कारोबार लाइनों के लिए अपनाए जाने के लिए नई मानक प्रचालन प्रक्रियाएं बनाना और उनका प्रलेखन करना
14	प्रोजेक्ट डेवलपमेंट मैनेजर-टैक्नोलॉजी	<p>कार्य का स्वरूप और संक्षिप्त केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ प्रौद्योगिकी भागीदारों के साथ संबंधों का प्रबंधन करना ➤ आईटी टीम और प्रौद्योगिकी भागीदारों की कारोबारी अपेक्षाओं को समझना और संप्रेषण करना ➤ विकास को समय पर पहुंचाया जाना सुनिश्चित करने के लिए बैंक आईटी टीमों के साथ मिलकर कार्य करना ➤ नए विकासों, समेकनों या विद्यमान बैंक प्लेटफॉर्मों में समस्याओं के निपटान (बग-फिक्सेटज) के लिए विभिन्न बैंक आईटी टीमों और कारोबारी टीमों के साथ समन्वय करना ➤ प्रयोक्ता स्तर पर टैक्नोलॉजी इंटरफेसों हेतु प्रचालन मैनुअल को बनाना और उनका प्रलेखन करना
15	मैनेजर (बिज़नेस डेवलपमेंट)	<p>कार्य का स्वरूप और केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ वेबिनारों के मेल अभियानों, शिक्षण पहलों जैसी ज़मीनी और ऑनलाइन तरीके से क्लाइन्ट इंगेजमेंट गतिविधियों को आरंभ करना ➤ डेटाबेस मैनेजमेंट ➤ लीड जेनरेशन कार्य और मानक कॉरपोरेट वर्कसाइट, वेन्यू मार्केटिंग, टेलीकॉलिंग कार्य, और आवासीय सोसायटी के कार्य करना ➤ ई-वेल्थ प्रयोग और एलएमएस प्रयोग ड्राइव ➤ वेल्थ क्लाइन्ट लाइफसाइकिल को डिज़ाइन/कस्टमाइज़ करना ➤ सेल किट को बनाना और इसका प्रयोग सुनिश्चित करना ➤ एनपीएस अध्ययनों से ज्ञान प्राप्त कर उसे प्रयोग में लाना ➤ सेन्ट्रल लीड जेनरेशन के लिए वेन्डरों से डील करना (लिव्डा इन, मनी, कोन्ट्राल, एनवाईकेए आदि) ➤ बाज़ार और क्लाइन्ट के ज्ञान को आरंभ करना और इसके प्रयोग का प्रबंध करना ➤ प्रतियोगियों की बैन्च मार्किंग ➤ डिजिटल कार्यनीति का सहयोग और विकास ➤ लीड मैनेजमेंट और आरएम से फीडबैक लेना ➤ ईएमएस प्रयोग सुनिश्चित करना ➤ मार्केटिंग टीम से संपर्क करना और माइक्रो साइट बनाने में सहायता देना, लीड के कौशल सुधार हेतु पेज देना.
16	इन्वेस्टमेंट एडवाइज़र (रिटेल और कॉरपोरेट)	<ul style="list-style-type: none"> ● बैंक एसआईडीडी/इसके कॉरपोरेट की अनुषंगी और अलग-अलग क्लाइन्टों से प्राप्त इन्वेस्टमेंट एडवाइज़री मैनडेट का प्रबंध करना ● क्लाइन्ट पोर्टफोलियो का विश्लेषण करना ● निवेश सलाह परफॉर्मन्स आदि की निगरानी करना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ सेवानिवृत्ति निधियां, धर्मादा न्यासों, एलएलपी, क्लबों आदि जैसी विभिन्न प्रकार की संस्थाओं के लिए विनियामक और क्लाइन्ट के आंतरिक निवेश मार्गदर्शी सिद्धांतों को समझना ➤ ग्राहकों के निवेश उद्देश्यों को समझना और मौजूदा पोर्टफोलियो, विनियामक/आंतरिक मार्गदर्शी सिद्धांतों, बाजार मूल्यांकन और प्रत्याशित निवेश प्रवृत्तियों के आधार पर निवेश की सलाह देना। ➤ क्लाइन्ट के पोर्टफोलियो का विश्लेषण करना और निष्कर्षों पर एक विस्तृत प्रस्तुतीकरण तैयार करना ➤ क्लाइन्ट को अद्यतन जानकारी देते रहना और अधिदेश के अनुसार पोर्टफोलियो की समीक्षा करना ➤ बैंक एसआईडीडी/इसकी कॉरपोरेट अनुषंगी और अलग-अलग क्लाइन्टों से प्राप्त इन्वेस्टमेंट एडवाइज़री अधिदेशों (मैन्डेट) का प्रबंध करना
17	सेन्ट्रल ऑपरेशन्स टीम सपोर्ट	<ul style="list-style-type: none"> ● दैनिक परिचालनों, एएमसी समन्वय, सीपीए जेनरेशन और अपलोड, एन्ड ऑफ डे एक्टिवेट्स आदि को समय पर और कारगर तरीके से पूरा करना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ एन्ड ऑफ डे गतिविधियां ➤ सीपीए जेनरेशन और अपलोड ➤ आरटीए/डीडब्ल्यूपी/क्राइसिल से फील फाइलें लाना ➤ नए निवेशक के कागज पत्र अपलोड करना ➤ एएमसी समन्वय ➤ आदेश रिकॉन्सीलेशन ➤ पीएमएस डेटा अपलोड ➤ सेन्ट्रल ऑपरेशन्स टीम ऑपरेशन से संबंधित ट्रबलशूटिंग/त्रुटि सुधार के समस्त कार्य करना
18	सेन्ट्रल रिसर्च टीम सपोर्ट	<ul style="list-style-type: none"> ● मैक्रो इकॉनॉमी, स्टॉक और सेक्टर रिसर्च, फिक्स्ड इन्कम रिसर्च, पोर्टफोलियो बनाना टेम्पलेटों की समीक्षा आदि से संबंधित एक्सेल वर्क शीटें बनाना और उन्हें अद्यतन करना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ इनसे संबंधित एक्सेल वर्क शीटें बनाना और अद्यतन करना <ul style="list-style-type: none"> ○ मैक्रो इकॉनॉमी ○ स्टॉक और सेक्टर रिसर्च ○ फिक्स्ड इन्कम रिसर्च ○ म्यूचुअल फंड, पीएमएस और अन्य उत्पाद अनुसंधान ○ मॉडल पोर्टफोलियो ➤ पोर्टफोलियो बनाना और इन्वेस्टमेंट काउन्सिलरों और रिलेशनशिप मैनेजरों का सहयोग करने के लिए प्रयुक्त टेम्पलेटों की समीक्षा करना ➤ पोर्टफोलियो बनाना टेम्पलेटों की समीक्षा करना और इन्वेस्टमेंट काउन्सिलरों और रिलेशनशिप मैनेजरों का सहयोग करना ➤ डिज़ाइनिंग के साथ-साथ दैनिक, साप्ताहिक, मासिक प्रकाशनों/प्रस्तुतीकरणों को नियमित रूप से करने के लिए अनुसंधान टीम के साथ मिलकर कार्य करना
19	जोनल हैड ईवेल्थ	<ul style="list-style-type: none"> ● ईवेल्थ सेन्टर के माध्यम से आवंटित ज़ोन में वेल्थ मैनेजमेंट सेल्स का प्रबंधन ● कारोबारी उद्देश्यों के अनुसार ग्राहकों की टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और एसेट अन्डर मैनेजमेंट (एयूएम) को बढ़ाने पर बल देना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ईवेल्थ सेन्टर टीमों का प्रबंधन (आरएम, एआरएम, एसएम, सीआरई) और उन्हें प्रोत्साहित करना कि वे कारोबारी/सेवा गुणवत्ता के लक्ष्य प्राप्त करें ➤ रिलेशनशिप टीम की लीडों को प्रबंधित करना और यह सुनिश्चित करना कि आरएम टीमों द्वारा रिलेशनशिप मैनेजरों द्वारा बजट की उपलब्धियों को प्राप्त किया जा रहा है। ➤ कॉल और कॉल की गुणवत्ता पर निगाह रखना और गुणवत्ता में निरंतर सुधार लाने के लिए फीडबैक देना, प्रोफाइल बेस सेलिंग आदि को जांचना और बढ़ोतरी हेतु इसको प्रयोग में लाना ➤ बैंक के ईवेल्थ सेन्टर से एचएनआई और समृद्ध ग्राहकों को लाना ➤ रिलेशनशिप मैनेजर की टीम का प्रबंध करना और यह सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्य प्राप्त कर रही है ➤ रिलेशनशिप मैनेजर की टीम द्वारा दिशा-निर्देशों प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना ➤ अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> ○ यह सुनिश्चित करना कि ग्राहक के सभी अनुदेशों का अनुपालन उसी दिन हो गया है ○ सभी लेनदेनों को 100 प्रतिशत लिख लिया गया है ➤ जोन विकास <ul style="list-style-type: none"> ○ वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए ज़ोन इन्वेस्टमेंट सेमीनारों का आयोजन करना ○ ग्राहक बैठकें और अभियान ➤ यथावश्यक रूप से एनआरआई क्लाइन्टों के साथ आवधिक रूप से आमने-सामने बैठक करना

(...पिछले पृष्ठ से जारी) ए. कार्य का स्वरूप		
क्रम संख्या	पद	संक्षेप में कार्य का स्वरूप और केआरए
20	जोनल हैड/ टीम लीड एनआरआई	<ul style="list-style-type: none"> दिए गए जोन में वेल्थ मैनेजमेन्ट का प्रबंधन कारोबारी उद्देश्यों के अनुसार एनआरआई खंड के ग्राहकों की टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) और एसेट्स अन्डर मैनेजमेन्ट (एयूएम) को बढ़ाने पर बल देना <p>केआरए</p> <ul style="list-style-type: none"> रिलेशनशिप मैनेजर टीम लीड्स का प्रबंध और यह कि रिलेशनशिप मैनेजर आरएम टीमों द्वारा एनआरआई बजट खंडों की उपलब्धि सुनिश्चित करना कॉलें सुनना और उनकी गुणवत्ता पर नज़र रखना और गुणवत्ता में निरंतर सुधार हेतु फीडबैक देना, प्रोफाइल बेस सेलिंग को जांचना तथा बढ़ोतरी में इसका प्रयोग करना बैंक के इवेल्थ केन्द्र के माध्यम से एनआरआई खंड में एचएनआई और संपन्न ग्राहकों को लाना रिलेशनशिप मैनेजर की टीम का प्रबंधन और यह सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्य प्राप्त कर रही है रिलेशनशिप मैनेजर की टीम द्वारा मार्गदर्शी सिद्धांतों, प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना अनुपालन <ul style="list-style-type: none"> यह सुनिश्चित करना कि सभी एनआरआई ग्राहकों के अनुदेश उसी दिन पूरे कर दिए गए हैं सभी लेनदेन 100 प्रतिशत लिख लिए गए हैं। जोन विकास <ul style="list-style-type: none"> वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए जोन इन्वेस्टमेन्ट सेमीनार ग्राहक बैठकें और अभियान एनआरआई के साथ आमने-सामने मितिंग जहां कहीं भी आवश्यक हो
बी.	पात्रता मानदंड:	उम्मीदवार उपर्युक्त पदों के सामने दिए गए निर्धारित पात्रता मानदंड पूरा करें।
सी.	संविदा अवधि:	5 वर्ष और बैंक के विवेकानुसार इसे 5 वर्ष और बढ़ाया जा सकता है।
डी.	आवेदन कैसे करें:	उम्मीदवारों की मान्य ईमेल आईडी हो जो कि परिणामों के घोषित होने तक सक्रिय रखा जाए। इससे उसे ईमेल के माध्यम से कॉल लेटर/साक्षात्कार सूचना आदि प्राप्त करने में मदद मिलेगी।
ए)	ऑनलाइन आवेदन करने हेतु दिशा-निर्देश:	
i)	उम्मीदवारों से अपेक्षा की जाती है कि वे बैंक की वेबसाइट https://bank.sbi/careers या https://www.sbi.co.in/careers के माध्यम से ऑनलाइन अपना पंजीकरण करें और डेबिट कार्ड/क्रेडिट कार्ड/इंटरनेट बैंकिंग का उपयोग कर आवेदन शुल्क का भुगतान करें।	
ii)	सर्वप्रथम उम्मीदवार अपना नवीनतम फोटो और हस्ताक्षर स्कैन करें। ऑनलाइन आवेदन तब तक पंजीकृत नहीं होगा जब तक कि उम्मीदवार यथा विनिर्दिष्ट रूप से अपना फोटो और हस्ताक्षर अपलोड नहीं करता/करती। साक्षात्कार के समय प्रयोग में लाने हेतु इस फोटो की पर्याप्त प्रतियां अपने पास रखें। साक्षात्कार के समय यही फोटो प्रस्तुत न कर पाने की दशा में हो सकता है कि आपको अयोग्य घोषित कर दिया जाए।	
iii)	उम्मीदवारों को चाहिए कि वे आवेदन ध्यानपूर्वक भरें। आवेदन पूरा भरे जाने के बाद, उम्मीदवार डेटा प्रस्तुत करें। यदि उम्मीदवार डेटा एक बार में नहीं भर पाता/पाती है, तो पहले से भरे हुए डेटा को सेव कर सकता/सकती है। डेटा सेव हो जाने के बाद, एक अंतिम पंजीकरण नंबर और पासवर्ड सिस्टम देगा जो कि स्क्रीन पर दिखाई देगा। उम्मीदवार इस पंजीकरण नंबर और पासवर्ड को अपने पास लिख कर रख लें। इस पंजीकरण नंबर और पासवर्ड का प्रयोग कर वे सेव किए हुए डेटा को फिर से खोल सकते हैं और आवश्यक होने पर इन्हें बदल सकते हैं। यह सुविधा मात्र तीन महीने तक ही उपलब्ध रहेगी। आवेदन जब पूरी तरह से भर लिया जाएगा तब उम्मीदवार को चाहिए कि वह डेटा प्रस्तुत करे और ऑनलाइन शुल्क का भुगतान करें।	
बी)	शुल्क का भुगतान	
i)	आवेदन शुल्क और सूचना शुल्क (अप्रतिदेय) सामान्य और अपिव के लिए 600/-रुपए और अजा/अजजा/पीडब्ल्यूडी के उम्मीदवारों के लिए 100/- रुपए (मात्र इन्टीमेशन शुल्क)।	
ii)	उपलब्ध पेमेन्ट गेटवे के माध्यम से शुल्क का भुगतान ऑनलाइन करना होगा।	
iii)	आवेदन पत्र के विवरण सही हैं यह सुनिश्चित कर लेने के पश्चात उम्मीदवारों से अपेक्षा है कि वे आवेदन के साथ ही समेकित रूप से पेमेन्ट गेटवे के माध्यम से शुल्क का भुगतान करें। उसके बाद उसमें कोई परिवर्तन/संशोधन अनुमत नहीं होगा।	
iv)	स्क्रीन पर पूछे गए अनुसार जानकारी देकर डेबिट कार्ड/क्रेडिट कार्ड/इंटरनेट बैंकिंग आदि का उपयोग कर भुगतान किया जा सकता है। ऑनलाइन भुगतान के लिए यदि कोई लेनदेन शुल्क होगा तो वह उम्मीदवारों को वहन करना होगा।	
v)	लेनदेन सफलतापूर्वक हो जाने पर, ई-रसीद और उम्मीदवार द्वारा भरा गया आवेदन-पत्र जनरेट होगा जिसे उम्मीदवार प्रिन्ट कर लें और अपने पास रखें।	
vi)	यदि ऑनलाइन लेनदेन सफलतापूर्वक पूरा नहीं होता है, तो फिर से पंजीकरण करें और ऑनलाइन भुगतान करें।	
vii)	ऐसा भी प्रावधान है कि आप बाद में ई-रसीद और शुल्क के विवरण वाला आवेदन पत्र फिर से प्रिन्ट कर सकते हैं।	
ई.	आवेदन का ऑनलाइन पंजीकरण करते समय उम्मीदवार द्वारा निम्नलिखित दस्तावेज अपलोड किए जाने होंगे:	
i)	संक्षिप्त जीवन वृत्त (डीओसी या डीओसीएक्स)	
ii)	आईडी प्रमाण (पीडीएफ)	
iii)	जन्म तिथि का प्रमाण (पीडीएफ)	
iv)	शैक्षिक प्रमाण पत्र (पीडीएफ)	
v)	अनुभव प्रमाण पत्र (पीडीएफ)	
vi)	सीआरई के लिए मान्य ड्राइविंग लाइसेन्स (पीडीएफ)	
vii)	शुल्क भुगतान की ई-रसीद	
viii)	पीडब्ल्यूडी प्रमाण पत्र (यदि लागू हो तो)	
	दस्तावेज अपलोड करने के दिशा-निर्देश नीचे दिए गए हैं:	
i)	यह सुनिश्चित कर लें कि अपलोड किए गए प्रलेख स्पष्ट और पठनीय हैं।	
ii)	अपलोड कर प्रस्तुत किए जाने के बाद दस्तावेजों में फिर से संशोधन नहीं किया जा सकता।	
	दस्तावेज	
i)	जीवन वृत्त डीओसी या डीओसीएक्स प्रारूप में हो इसके अलावा सभी दस्तावेज पीडीएफ में हों।	
ii)	दस्तावेज के पेज का आकार ए4 हो	
iii)	फाइल का आकार 500 केबी से अधिक न हो	
iv)	दस्तावेज को यदि स्कैन किया जा रहा हो, तो यह सुनिश्चित करें कि इसे पीडीएफ प्रारूप में सेव कर लिया गया है और इसका आकार पीडीएफ के तौर पर 500 केबी से अधिक का नहीं है। यदि फाइल का आकार 500 केबी से अधिक का है, तो स्कैनर की सेटिंग इस तरह से समायोजित करें कि डीपीआई रिजोल्यूशन, रंगों की संख्या आदि, स्कैनिंग प्रक्रिया के दौरान यह इतना हो जाए।	
	दस्तावेजों की स्कैनिंग:	
i)	स्कैनर के रिजोल्यूशन को कम से कम 200 डीपीआई (डॉट्स प्रति इंच) सेट करें।	
ii)	कलर में टू कलर पर सेट करें।	
iii)	फाइल का आकार ऊपर बताए अनुसार रखें।	
iv)	प्रमाणपत्रों जैसे दस्तावेजों के किनारे से स्कैनर में इसकी इमेज को क्रांप करें फिर पीडीएफ के रूप में इसे एक्सपोर्ट/सेव करें (ऊपर बताए अनुसार)	
v)	फाइल का आकार और प्रारूप यदि बताए अनुसार नहीं है तो संदेश में एरर लिखा दिखाई देगा	
	दस्तावेज को अपलोड करने का तरीका:	
i)	हर दस्तावेज को अपलोड करने के लिए अलग-अलग लिंक दिए गए हैं	
ii)	संबंधित लिंक पर अपलोड क्लिक करें	
iii)	जहां पीडीएफ, डीओसी या डीओसीएक्स फाइल सेव की गई है वहां ब्राउज़ कर उसे सेलेक्ट करें	
iv)	इस पर क्लिक कर फाइल को सेलेक्ट करें	
v)	अपलोड के बटन को क्लिक करें	
vi)	दस्तावेज अपलोड हो गया है इस बात की पुष्टि के लिए आप प्रिव्यू को क्लिक करें और देख लें कि आवेदन प्रस्तुत करने से पहले यह ठीक से दिख रहा है	
vii)	प्रस्तुत कर दिए जाने के बाद अपलोड हो चुके दस्तावेजों में कोई परिवर्तन नहीं किया जा सकेगा।	
	एफ. साक्षात्कार के लिए कॉल लेटर:	
	साक्षात्कार के लिए सूचना/कॉल लेटर ईमेल से भेजा जाएगा या फिर बैंक की वेबसाइट पर अपलोड कर दिया जाएगा। हार्ड कॉपी नहीं भेजी जाएगी।	
	जी. चयन प्रक्रिया: चयन शॉर्ट लिस्ट करके एक बार और व्यक्तिशः साक्षात्कार लेकर किया जाएगा। मात्र न्यूनतम योग्यता और अनुभव के होने से ही उम्मीदवार का यह अधिकार नहीं बन जाता है कि उसे साक्षात्कार के लिए बुलाया ही जाए। बैंक द्वारा गठित शॉर्टलिस्टिंग समिति शॉर्टलिस्ट किए जाने के मानदंड निर्धारित करेगी और उसके बाद पर्याप्त संख्या में उम्मीदवारों को बैंक द्वारा यथा निर्णीत रूप में साक्षात्कार हेतु शॉर्टलिस्ट किया जाएगा। साक्षात्कार में उम्मीदवारों को बुलाए जाने के लिए बैंक का निर्णय अंतिम होगा। इस संबंध में किसी पत्राचार का जवाब नहीं दिया जाएगा।	
	मेरिट लिस्ट: चयन की मेरिट लिस्ट मात्र साक्षात्कार में प्राप्त किए गए अंकों के आधार पर अवरोही क्रम में बनाई जाएगी। यदि एक से अधिक उम्मीदवारों के अंक कट ऑफ अंकों के बराबर आते हैं (कट ऑफ प्वाइन्ट पर एक जैसे अंक) तो इनमें से जिस उम्मीदवार की आयु इनमें से सबसे अधिक होगी उसे चयन सूची के साथ-साथ प्रतीक्षा सूची में सबसे ऊपर रखा जाएगा।	
	एच. परिलब्धियां: कम्पेनसेशन पैकेज (सीटीसी) में स्थायी और परिवर्तन घटक शामिल होंगे लेकिन उपयुक्त उम्मीदवार के लिए कोई सीमा नहीं होगी।	
	आई. तैनाती का स्थान: मुंबई या पूरे भारत के विभिन्न वैल्थ सेन्टर/हब	
	जे. सामान्य जानकारी:	
i)	आवेदित पद हेतु अपनी पात्रता के बारे में उम्मीदवार अपने स्तर पर आश्वस्त हो लें।	
ii)	जो उम्मीदवार सरकारी/अर्धसरकारी कार्यालयों, राष्ट्रीयकृत बैंकों तथा वित्तीय संस्थानों सहित सार्वजनिक क्षेत्र के प्रतिष्ठानों में सेवारत हैं उनके लिए यह सलाह है कि वे साक्षात्कार के समय अपने नियोक्ता से लिया “अनापत्ति प्रमाणपत्र” प्रस्तुत करें, ऐसा न कर पाने की दशा में उनकी उम्मीदवारिता पर विचार नहीं किया जाएगा और उनका यात्रा व्यय आदि जो बनता होगा उसका भुगतान नहीं किया जाएगा।	
iii)	चयन होने पर उम्मीदवारों से अपेक्षा होगी कि वे नियुक्त होते समय अपने नियोक्त से लिया गया उचित कार्यमुक्ति प्रमाणपत्र प्रस्तुत करें।	
iv)	उम्मीदवारों को उनके अपने हित में यह सलाह दी जाती है, कि वे अंतिम तारीख से पर्याप्त पहले ही ऑनलाइन आवेदन कर दें न कि वे अंतिम तारीख तक प्रतीक्षा ही करते रहें वरना हो सकता है कि इंटरनेट पर हैवी लोड होने के कारण या फिर वेबसाइट के जाम होने के कारण उन्हें डिसकनेक्शन/अक्षमता/एकाउन्ट में जाने के लिए वेबसाइट पर लॉग ऑन ही न कर पाने की स्थिति का सामना करना पड़े।	
v)	पूर्वोक्त कारणों या फिर एसबीआई के नियंत्रण से परे अन्य कारणों की वजह से यदि अंतिम तारीख के भीतर उम्मीदवार यदि आवेदन नहीं भर पाए, तो एसबीआई इसके लिए किसी भी तरह से जिम्मेदार नहीं होगा।	
vi)	भर्ती की किसी अवस्था में यदि ऐसा पता चलता है कि उम्मीदवार पात्रता मानदंडों को पूरा नहीं करता/करती है और/या उसने गलत/झूठी जानकारी प्रदान की है तो या फिर उसने कोई महत्वपूर्ण बात (तें) छुपाई है (हैं), तो उसकी उम्मीदवारिता रद्द हो जाएगी। नियुक्ति के बाद भी ऐसी किसी कमी/कमियों का पता चलता है, तो उसकी सेवाएं रद्द कर दी जाएंगी।	
vii)	उम्मीदवारों की पात्रता, साक्षात्कार का आयोजन, अन्य जांचें और चयन से संबंधित सभी मामलों में बैंक का निर्णय अंतिम और सभी उम्मीदवारों के लिए बाध्यकारी होगा. इस संबंध में बैंक किसी अभ्यावेदन या पत्राचार का जवाब नहीं देगा।	
viii)	चयनित उम्मीदवार की नियुक्ति तभी होगी जब वह बैंक की अपेक्षानुसार चिकित्सीय रूप से योग्य घोषित किया जाएगा। यह नियुक्ति बैंक में तैनात होते समय इस पद हेतु लागू बैंक के सेवा और आचरण नियमों के भी अध्याधीन होगी।	
ix)	एक ही पद के लिए कई आवेदनों की दशा में अंतिम मान्य (भरा हुआ) आवेदन ही रखा जाएगा और अन्य पंजीकरण हेतु दिया गया आवेदन शुल्क /सूचना शुल्क लिया जाएगा। एक ही पद के लिए साक्षात्कार में एक से अधिक बार आने की दशा में उसे बिना विचार किए रद्द कर दिया जाएगा/उसकी उम्मीदवारिता रद्द कर दी जाएगी।	
x)	इस विज्ञापन और/या इसके जवाब में प्राप्त हुए किसी आवेदन के कारण यदि किसी दावे या विवाद के उत्पन्न होने की स्थिति में हर कानूनी कार्यवाही मुंबई और मुंबई स्थित न्यायालयों/न्यायधिकरणों/मंचों पर ही की जा सकेगी और किसी भी दावे/विवाद का निपटान करने का केवल इन्हें ही एक मात्र एवं विशेष अधिकार प्राप्त होगा।	
	हर तरह की सिफारिश को अयोग्य माना जाएगा.	
	मुंबई – 400021	महाप्रबंधक
	दिनांक: 31.01.2018	
	छपाई में यदि कोई गलती हो तो उसके लिए बैंक जिम्मेदार नहीं है.	