



# भारतीय स्टेट बैंक

केन्द्रीय भर्ती एवं पदोन्नति विभाग कॉरपोरेट केन्द्र, मुंबई

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

## भारतीय स्टेट बैंक में विशेषज्ञ संवर्ग में अधिकारियों की वेल्थ मैनेजमेंट व्यवसाय इकाई के लिए संविदा आधार पर भर्ती

(विज्ञापन संख्या: CRPD/SCO-WEALTH/2022-23/14)

आवेदन के ऑनलाइन पंजीकरण और शुल्क का भुगतान: दिनांक 31.08.2022 से 20.09.2022 तक

भारतीय स्टेट बैंक निम्नलिखित विशेषज्ञ संवर्ग के अधिकारियों के पदों पर नियुक्ति के लिए भारतीय नागरिकों से ऑनलाइन आवेदन आमंत्रित करता है। उम्मीदवारों से अनुरोध है कि बैंक की वेबसाइट पर दिए गए <https://bank.sbi/careers> या <https://www.sbi.co.in/careers> लिंक के माध्यम से ऑनलाइन आवेदन करें।

- पंजीकरण की प्रक्रिया तभी पूरी होगी जब बैंक में ऑनलाइन तरीके से शुल्क भुगतान की अंतिम तिथि को या उससे पहले जमा करवा दिया गया है।
- आवेदन करने से पहले, उम्मीदवारों से अनुरोध है कि वे यह सुनिश्चित करें कि वे पात्रता की तिथि को उक्त पद के लिए दिए गए मानदंडों को पूरा करते हैं।
- उम्मीदवार एक से अधिक पदों के लिए आवेदन कर सकते हैं।
- उम्मीदवारों से अपेक्षा है कि वे अपेक्षित सभी प्रलेख अपलोड करें (संक्षिप्त जीवन वृत्त, आईडी प्रमाण, आयु प्रमाण, जाति प्रमाणपत्र, पीडब्ल्यूडी प्रमाणपत्र (यदि लागू हो), शैक्षणिक योग्यता, अनुभव आदि) ऐसा नहीं करने पर उन्हें योग्य उम्मीदवारों की सूची में शामिल करने/साक्षात्कार के लिए बुलाए जाने हेतु उनकी अभ्यर्थिता पर विचार नहीं किया जाएगा।
- योग्य उम्मीदवारों की सूची प्रलेखों के सत्यापन के बिना अनंतिम होगी। साक्षात्कार के समय (यदि बुलाया जाता है तो) उम्मीदवार द्वारा मूल प्रतियों सहित सभी विवरणों/प्रलेखों का सत्यापन करवाए जाने पर ही उसकी अभ्यर्थिता मानी जाएगी।
- यदि उम्मीदवार को साक्षात्कार के लिए बुलाया जाता है और वह पात्रता मानदंडों को पूरा नहीं करता/करती है (आयु, शैक्षणिक योग्यता और अनुभव आदि) तो उसे न तो साक्षात्कार में उपस्थित होने दिया जाएगा और न ही वह यात्रा व्ययों की प्रतिपूर्ति के लिए पात्र होगा/होगी।
- उम्मीदवारों को सलाह दी जाती है कि वे बैंक की वेबसाइट <https://bank.sbi/careers> या <https://www.sbi.co.in/careers> को नियमित रूप से विवरणों और नई जानकारी हेतु देखें (इसमें शॉर्टलिस्ट किए गए/चयनित उम्मीदवारों की सूची शामिल है)। आवश्यक होने पर कॉल लेटर/सूचना मात्र ई-मेल द्वारा भेजी जाएगी (कागजी प्रति नहीं भेजी जाएगी)।
- सभी संशोधन/शुद्धि पत्र (यदि कोई) बैंक की उपर्युक्त वेबसाइटों पर ही अपलोड किया जाएगा।
- यदि एक से अधिक उम्मीदवारों को समान अंक आते हैं जो कि फाइनल मेरिट लिस्ट में कट ऑफ अंक हैं (कट ऑफ प्वाइन्ट पर समान अंक), तो ऐसे उम्मीदवारों को मेरिट में उनकी आयु के अवरोही क्रम में रखा जाएगा।
- इस कार्यालय को कागजी आवेदन और अन्य प्रलेखों की प्रतियां न भेजें।

### क. पद/रिक्तियों/पात्रता मापदंड/पदस्थापन का संभावित स्थान/चयन प्रक्रिया का विवरण:

क्र.सं.	पद नाम@	रिक्तियां						पीडब्ल्यूडी (क्षेत्र रिक्तियां)				आयु 01.04.2022 को		पदस्थापन का संभावित स्थान	चयन प्रक्रिया
		कुल	यूआर	अ.पि.व.	अ.जा.	अ.ज.जा.	ईडब्ल्यूएस^	वीआई	एचआई	एलडी	डी और ई*	न्यूनतम	अधिकतम		
1	प्रबंधक (व्यवसाय प्रक्रिया)	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	30	40	मुंबई	शॉर्टलिस्टिंग, व्यक्तिगत/टेलीफोन/विडियो साक्षात्कार के एक या उससे अधिक चक्र एवं सीटीसी समझौता करार
2	केंद्रीय परिचालन टीम - सपोर्ट	2	2	-	-	-	-	1	-	-	-	30	40		
3	प्रबंधक (व्यवसाय विकास)	2	2	-	-	-	-	1	-	-	--	30	40		
4	परियोजना विकास प्रबंधक (व्यवसाय)	2	2	--	--	--	--	1	--	--	--	30	40		
5	संपर्क प्रबंधक	335	136	86	55	25	33	4	4	3	3	23	35	विभिन्न ई-वेल्थ सेंटर / केंद्र संपूर्ण भारत	
6	निवेश अधिकारी	52	23	13	8	3	5	1	1	--	--	28	40		
7	वरिष्ठ संपर्क प्रबंधक	147	61	37	24	11	14	2	2	1	1	26	38		
8	संपर्क प्रबंधक (टीम लीड)	37	17	9	6	2	3	1	1	--	--	28	40	संपूर्ण भारत में विभिन्न केंद्र	
9	क्षेत्रीय प्रमुख	12	7	3	1	--	1	1	--	--	--	35	50		
10	ग्राहक संपर्क अधिकारी	75	32	19	12	5	7	1	1	1	--	20	35		
	कुल	665	283	167	106	46	63	14	9	5	4	--	--		

संक्षेपाक्षर: यूआर - अनारक्षित; अ.पि.व. - अन्य पिछड़ा वर्ग; अ.जा. - अनुसूचित जाति, अ.ज.जा. - अनुसूचित जनजाति; ईडब्ल्यूएस - आर्थिक रूप से पिछड़ा वर्ग; वीआई - दृष्टि बाधित; एचआई - श्रवण दोषी; एल.डी. - लोकोमोटिव अशक्तता;

\* डी और ई में दिव्यांग व्यक्ति अधिकार अधिनियम, 2016 के खंड (डी) और (ई) में उल्लिखित दिव्यांग शामिल हैं।

@ उम्मीदवार एक से अधिक पदों के लिए आवेदन कर सकते हैं।

^आर्थिक रूप से पिछड़े वर्ग की रिक्तियां अनंतिम हैं और भारत सरकार के अतिरिक्त निर्देशों और किसी भी मुकदमे के परिणाम के अधीन हैं।

# आरक्षित श्रेणी के लिए ऊपरी आयु सीमा में छूट भारत सरकार के दिशानिर्देशों के अनुसार है।

### महत्वपूर्ण नोट:

- ऊपर उल्लिखित आरक्षित रिक्त-पदों सहित रिक्तियों की संख्या अनंतिम है और यह बैंक की वास्तविक आवश्यकता के अनुसार बदल सकती है।
- विभिन्न पदों के लिए निर्धारित शैक्षणिक योग्यता न्यूनतम है। उम्मीदवार को निर्दिष्ट तिथियों के अनुसार योग्यता और प्रासंगिक पूर्णकालिक अनुभव होना चाहिए।
- दिव्यांग व्यक्ति, जिनके लिए कोई आरक्षण का उल्लेख नहीं किया गया है, सहित आरक्षित श्रेणी से संबंधित उम्मीदवार सामान्य श्रेणी के लिए घोषित रिक्तियों के लिए आवेदन करने के लिए स्वतंत्र हैं, बशर्ते वे सामान्य श्रेणी के लिए लागू सभी पात्रता मानदंडों को पूरा करते हों।
- विभिन्न श्रेणियों के तहत आरक्षण प्रचलित सरकारी दिशानिर्देशों के अनुसार होगा।
- पीडब्ल्यूडी उम्मीदवार को भारत सरकार के दिशानिर्देशों के अनुसार एक सक्षम अधिकारी द्वारा जारी प्रमाण पत्र प्रस्तुत करना चाहिए। नियोक्ता से संबंधित अनुभव प्रमाण पत्र में विशेष रूप से उल्लेख होना चाहिए कि उम्मीदवार को संबंधित क्षेत्र में अपेक्षित अनुभव है।
- पीडब्ल्यूडी उम्मीदवारों के लिए आरक्षण समस्तरीय है और संबंधित मूल श्रेणी की रिक्ति में शामिल है।
- ओबीसी श्रेणी के लिए आरक्षित रिक्तियां 'गैर-क्रीमी लेयर' से संबंधित ओबीसी उम्मीदवारों के लिए उपलब्ध हैं। ओबीसी श्रेणी से संबंधित लेकिन क्रीमी लेयर में आने वाले उम्मीदवार ओबीसी श्रेणी के लिए उपलब्ध किसी भी छूट/आरक्षण के हकदार नहीं हैं। उन्हें अपनी श्रेणी को सामान्य या सामान्य (LD/VI/Hi/ d&e), जैसा भी मामला हो, के रूप में इंगित करना चाहिए।
- ओबीसी श्रेणी के उम्मीदवार को भारत सरकार द्वारा निर्धारित प्रारूप में ओबीसी प्रमाणपत्र जमा करना चाहिए। यदि चयनित होने पर नियुक्ति लेने की तिथि से 01.04.2022 की अवधि के दौरान गैर-क्रीमी लेयर खंड जारी किया गया है।
- अजा/अजजा/ओबीसी (नॉन क्रीमी लेयर) उम्मीदवारों को भारत सरकार द्वारा निर्धारित प्रारूप में सक्षम प्राधिकारी द्वारा जारी किया गया जाति प्रमाण-पत्र जमा करना होगा।
- भर्ती में आर्थिक रूप से कमजोर वर्ग के लिए आरक्षण कार्मिक एवं प्रशिक्षण विभाग, कार्मिक मंत्रालय (डीओपीटी), लोक शिकायत एवं पेंशन, भारत सरकार के दिनांक 31.01.2019 के कार्यालय ज्ञापन सं.36039/1/2019-ईएसटीटी(आरईएस) द्वारा शासित होता है। अस्वीकरण: आर्थिक रूप से कमजोर वर्ग की रिक्तियां अनंतिम हैं तथा भारत सरकार के आगे के निर्देशों और किसी भी कानून के परिणाम के अधीन हैं। नियुक्ति अनंतिम है और उचित चैनलों के माध्यम से सत्यापित किए जाने वाले आय एवं आस्ति प्रमाणपत्र के अधीन है।
- आर्थिक रूप से कमजोर वर्ग (ईडब्ल्यूएस) श्रेणी के तहत आरक्षण का लाभ कार्मिक एवं प्रशिक्षण विभाग के मौजूदा दिशानिर्देशों के अनुसार संबंधित वित्तीय वर्ष के लिए भारत सरकार द्वारा निर्धारित प्रारूप पर सक्षम प्राधिकरण द्वारा जारी 'आय और संपत्ति प्रमाण पत्र' के प्रस्तुतीकरण पर प्राप्त किया जा सकता है।
- आर्थिक रूप से कमजोर वर्ग के उम्मीदवारों को यह नोट करना चाहिए कि यदि उनके पास ऑनलाइन आवेदन के बंद होने की तारीख को या उसके पहले कार्मिक एवं प्रशिक्षण विभाग के मौजूदा दिशा-निर्देशों के अनुसार संबंधित वित्तीय वर्ष के लिए आय और संपत्ति प्रमाण पत्र नहीं हैं, तो ऐसे उम्मीदवारों को "सामान्य" जनरल श्रेणी के तहत ही आवेदन करना चाहिए।
- आरक्षित श्रेणी के उम्मीदवार, जिनके लिए किसी आरक्षण का वर्णन नहीं किया गया है, अनारक्षित श्रेणी के लिए घोषित रिक्त पदों के लिए आवेदन करने के लिए स्वतंत्र हैं बशर्ते वे अनारक्षित श्रेणी के लिए लागू पात्रता की सभी शर्तें पूरी करते हों।
- बैंक को अधिकार होगा कि वह किसी भी अवस्था में पूरी भर्ती प्रक्रिया को रद्द कर दे।

**स्थानांतरण अवधि:** बैंक ऐसे ओईसी (संविदा पर संबद्ध अधिकारियों) की सेवाओं का स्थानांतरण भारत में स्थित भारतीय स्टेट बैंक के किसी भी कार्यालय में करने या उन्हें अपने किन्हीं सहयोगियों/अनुषंगियों के पास या किसी अन्य संस्था के पास तैनात करने का अधिकार सुरक्षित रखता है, जो सेवा की अनिवार्यताओं पर निर्भर होगा। किसी विशिष्ट स्थान/कार्यालय पर नियुक्ति/स्थानांतरण के अनुरोध पर विचार नहीं किया जाएगा।

**मेरिट सूची:** चयन के लिए मेरिट सूची केवल साक्षात्कार में प्राप्त अंकों के आधार पर अवरोही क्रम में तैयार की जायेगी। एक से अधिक उम्मीदवारों द्वारा निर्दिष्ट अंक प्राप्त करने पर (निर्दिष्ट सीमा पर एक समान अंक होने पर), ऐसे उम्मीदवारों की मेरिट में उनकी आयु के आधार पर अवरोही क्रम में रैंक प्रदान की जायेगी।

न्यूनतम योग्यता और अनुभव होने मात्र से उम्मीदवार को साक्षात्कार के लिए बुलाये जाने का कोई अधिकार नहीं होगा। बैंक द्वारा गठित शार्टलिस्टिंग समिति शार्टलिस्टिंग मानदंड निर्धारित करेगी और उसके बाद बैंक द्वारा लिये गये निर्णय के अनुसार पर्याप्त संख्या में उम्मीदवार शार्टलिस्ट कर साक्षात्कार के लिए बुलाये जायेंगे। साक्षात्कार के लिए उम्मीदवारों को बुलाये जाने का बैंक का निर्णय अंतिम होगा। इस संबंध में किसी पत्राचार पर विचार नहीं किया जायेगा।

**ख. पारिश्रमिक और संविदा अवधि:**

क्र.सं.	पद नाम	सीटीसी सीमा	अन्य अनुलाभ	संविदा अवधि
		लाख रु. में		
1	प्रबंधक (व्यवसाय प्रक्रिया)	18.00 से 22.00	बैंक की नीति (वर्तमान में पीएलपी के लिए बैंडविड्थ 0 से 35% और वेतन वृद्धि के लिए 0% से 20% है) के अनुसार मापित प्रदर्शन रेटिंग के आधार पर प्रदर्शन से जुड़े वेतन और वार्षिक वेतन वृद्धि के लिए पात्र. * सीटीसी समझौता करार योग्य है। वार्षिक सीटीसी अनुभव और वर्तमान नियोजन में उम्मीदवारों की परिलब्धियों और तैनाती के स्थान पर निर्भर करेगा।  बैंक की नीति (वर्तमान में पीएलपी के लिए बैंडविड्थ 0 से 45% और वेतन वृद्धि के लिए 0% से 20% है) के अनुसार मापित प्रदर्शन रेटिंग के आधार पर प्रदर्शन से जुड़े वेतन और वार्षिक वेतन वृद्धि के लिए पात्र. * सीटीसी समझौता करार योग्य है। वार्षिक सीटीसी अनुभव और वर्तमान नियोजन में उम्मीदवारों की परिलब्धियों और तैनाती के स्थान पर निर्भर करेगा।	5 वर्ष
2	केंद्रीय परिचालन टीम - सपोर्ट	10.00 से 15.00		
3	प्रबंधक (व्यवसाय विकास)	18.00 से 22.00		
4	परियोजना विकास प्रबंधक (व्यवसाय)	18.00 से 22.00		
5	संपर्क प्रबंधक	5.00 से 15.00		
6	निवेश अधिकारी	12.00 से 18.00		
7	वरिष्ठ संपर्क प्रबंधक	10.00 से 22.00		
8	संपर्क प्रबंधक (टीम लीड)	10.00 से 28.00		
9	क्षेत्रीय प्रमुख	20.00 से 35.00		
10	ग्राहक संपर्क अधिकारी	2.50 से 4.00		

**ग. आवश्यक शैक्षणिक योग्यता/योग्यता के बाद का अनुभव/विशिष्ट कौशल आदि का विवरण.**

क्र.सं.	पद नाम	शैक्षणिक योग्यता (01.04.2022 को)	योग्यता के पश्चात् कार्य अनुभव (01.04.2022 को)	आवश्यक विशिष्ट कौशल (यदि कोई है)
1.	प्रबंधक (व्यवसाय प्रक्रिया)	सरकार द्वारा मान्यताप्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/ पीजीडीएम	<ul style="list-style-type: none"> <li>बैंक/संपत्ति प्रबंधन फर्मों/ ब्रोकिंग फर्मों में न्यूनतम 5 वर्ष का योग्यता पश्चात अनुभव.</li> <li>संपत्ति प्रबंधन क्षेत्र में व्यवसाय प्रक्रिया में अनुभव</li> </ul>	निरंक
2.	केंद्रीय परिचालन टीम - सपोर्ट	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>वित्तीय सेवाओं, निवेश सलाहकार, निजी बैंकिंग या धन प्रबंधन समाधान प्रदाताओं में न्यूनतम 3 वर्ष का योग्यता पश्चात अनुभव, जिसमें से धन प्रबंधन व्यवसाय में केंद्रीय संचालन में न्यूनतम दो वर्ष का अनुभव.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>इंफ्रिटी उत्पादों, संरचित उत्पादों, पीएमएस, म्यूचुअल फंड और सलाहकार की उत्कृष्ट जानकारी.</li> </ul>
3.	प्रबंधक (व्यवसाय विकास)	सरकार द्वारा मान्यताप्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/ पीजीडीएम	<ul style="list-style-type: none"> <li>बैंक/संपत्ति प्रबंधन फर्मों/ ब्रोकिंग फर्मों में न्यूनतम 5 वर्ष का योग्यता पश्चात अनुभव.</li> <li>संपत्ति प्रबंधन क्षेत्र में व्यवसाय प्रक्रिया में अनुभव</li> </ul>	निरंक
4.	परियोजना विकास प्रबंधक (व्यवसाय)	सरकार द्वारा मान्यताप्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से एमबीए/ पीजीडीएम	<ul style="list-style-type: none"> <li>बैंक/संपत्ति प्रबंधन फर्मों/ ब्रोकिंग फर्मों में न्यूनतम 5 वर्ष का योग्यता पश्चात अनुभव.</li> <li>संपत्ति प्रबंधन क्षेत्र में व्यवसाय प्रक्रिया प्रबंधन में पर्यवेक्षी कार्य में अनुभव को वरीयता दी जाएगी.</li> </ul>	निरंक
5.	संपर्क प्रबंधक	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>योग्यता के बाद प्रमुख सार्वजनिक/ निजी/ विदेशी बैंकों/ ब्रोकिंग/ प्रतिभूति फर्मों के साथ धन प्रबंधन में संपर्क प्रबंधक के रूप में न्यूनतम 3 वर्ष का अनुभव. उम्मीदवार को उच्च मालियत वाले ग्राहकों (न्यूनतम टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) 20.00 लाख रुपये) के साथ संबंध बनाने और बनाए रखने का पर्याप्त अनुभव होना चाहिए.</li> </ul>	निरंक
6.	निवेश अधिकारी	शासकीय मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक/स्नातकोत्तर. <b>अनिवार्य:</b> एनआईएसएम/सीडब्ल्यूएम द्वारा प्रमाणन (01/04/2022 को) <b>वरीयता:</b> सीए/सीएफपी (01/04/2022 को)	<ul style="list-style-type: none"> <li>धन प्रबंधन संगठन में निवेश सलाहकार/ परामर्शदाता/ प्रोडक्ट टीम के हिस्से के रूप में योग्यता के बाद का न्यूनतम 5 वर्ष का अनुभव.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>परिसंपत्ति वर्गों में निवेश और बाजारों का अच्छा ज्ञान.</li> <li>क्लाइंट पोर्टफोलियो के प्रबंधन और मार्गदर्शन में अनुभव.</li> <li>परिसंपत्ति आवंटन और पुनर्संतुलन तकनीकों का अच्छा ज्ञान.</li> <li>बेहतर प्रस्तुति कौशल और नेतृत्व और टीम वर्क जैसी अन्य मुख्य दक्षताएं.</li> <li>स्थिर आय, इंफ्रिटी और वैकल्पिक बाजारों के उत्पादों में अनुभव.</li> </ul>
7.	वरिष्ठ संपर्क प्रबंधक	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>योग्यता के बाद प्रमुख सार्वजनिक/ निजी/ विदेशी बैंकों/ ब्रोकिंग/ प्रतिभूति फर्मों के साथ धन प्रबंधन में संपर्क प्रबंधक के रूप में न्यूनतम 6+ वर्ष का अनुभव. उम्मीदवार को उच्च मालियत वाले ग्राहकों (न्यूनतम टोटल रिलेशनशिप वैल्यू (टीआरवी) 100.00 लाख रुपये) के साथ संबंध बनाने और बनाए रखने का पर्याप्त अनुभव होना चाहिए.</li> </ul>	निरंक

क्र.सं.	पद नाम	शैक्षणिक योग्यता (01.04.2022 को)	योग्यता के पश्चात् कार्य अनुभव (01.04.2022 को)	आवश्यक विशिष्ट कौशल (यदि कोई है)
8.	संपर्क प्रबंधक (टीम लीड)	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>प्रमुख सार्वजनिक/ निजी/ विदेशी बैंकों/ ब्रोकिंग/ प्रतिभूति फर्मों के साथ धन प्रबंधन में संपर्क प्रबंधन में योग्यता के बाद न्यूनतम 8 वर्ष का अनुभव.</li> <li>टीम लीड के रूप में अनुभव को प्राथमिकता दी जाती है.</li> </ul>	निरंक
9.	क्षेत्रीय प्रमुख	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>प्रमुख सार्वजनिक/ निजी/ विदेशी बैंकों/ ब्रोकिंग/ प्रतिभूति फर्मों के साथ धन प्रबंधन में संपर्क प्रबंधन में योग्यता के बाद न्यूनतम 12+ वर्ष का अनुभव.</li> <li>संपर्क प्रबंधक की एक बड़ी टीम या धन प्रबंधन में टीम का नेतृत्व करने का 5+ वर्ष का अनुभव अनिवार्य है.</li> </ul>	निरंक
10.	ग्राहक संपर्क अधिकारी	सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय या संस्थान से स्नातक.	<ul style="list-style-type: none"> <li>वित्तीय उत्पादों की प्रलेखन आवश्यकताओं में अनुभव और अच्छा संप्रेषण कौशल वांछनीय होगा.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>दोपहिया वाहन के लिए वैध ड्राइविंग लाइसेंस होना चाहिए.</li> </ul>

घ. जॉब प्रोफाइल और प्रमुख उत्तरदायित्व के क्षेत्र:

क्र.सं.	पद नाम	जॉब प्रोफाइल	प्रमुख उत्तरदायित्व के क्षेत्र
1.	प्रबंधक (व्यवसाय प्रक्रिया)	<ul style="list-style-type: none"> <li>बिक्री दल के लिए आवश्यक गतिविधियों की निगरानी करना.</li> <li>सीआरएम ड्राइव करना और लागू करना.</li> <li>सेल्स फोर्स ऑटोमेशन जैसे एफडी रोल ओवर परियोजना, अंतर्वाह बहिर्वाह प्रबंधन, क्षमता योजना.</li> <li>बिक्री टीम और बैंक ऑफिस टीमों के माध्यम से प्रक्रिया कार्यान्वयन का प्रबंधन करना.</li> <li>डिज़ाइन को प्रबंधित और अनुकूलित करना और चुने हुए खंडों में धन प्रस्ताव वितरित करना.</li> <li>बिक्री और ग्राहक शिक्षा कार्यक्रम.</li> <li>वार्षिक योजना और बजट बनाने में मदद करना.</li> <li>लाभ एवं हानि का प्रबंधन, विकास व्यय को प्राथमिकता देने में व्यवसाय प्रमुख को सहयोग करना.</li> <li>व्यवसाय समीक्षा प्रक्रिया और मानदंड स्थापित करना.</li> <li>उद्योग के रुझान, संरचना, बाजार के प्रतिद्वन्द्वियों और अन्य प्रतिस्पर्धियों को ट्रैक करना.</li> <li>एसबीआई वेल्थ के बेहतर कार्रवाई समय और प्रस्ताव के लिए आंतरिक बैंक टीमों के साथ संपर्क करना.</li> <li>संपूर्ण ग्राहक जीवन चक्र को शामिल करते हुए व्यावसायिक प्रक्रियाओं और नीतियों को डिज़ाइन करना.</li> <li>सहायता प्रदान करने और बिक्री क्षतिपूर्ति नीतियों के अनुप्रयोग को स्पष्ट करने के लिए एचआर के साथ कार्य करना.</li> <li>मौजूदा गतिविधि के साथ-साथ नई बाजार गतिविधियों का विश्लेषण करने के लिए पहल विकसित करने और लॉन्च करने में बिक्री प्रमुख का समर्थन करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>बिक्री बल के लिए आवश्यक गतिविधियों की निगरानी करना.</li> <li>सीआरएम ड्राइव करना और लागू करना.</li> <li>सेल्स फोर्स ऑटोमेशन जैसे एफडी रोल ओवर परियोजना, अंतर्वाह बहिर्वाह प्रबंधन, क्षमता योजना.</li> <li>बिक्री टीम और बैंक ऑफिस टीमों के माध्यम से प्रक्रिया कार्यान्वयन का प्रबंधन करना.</li> <li>डिज़ाइन को प्रबंधित और अनुकूलित करना और चुने हुए खंडों में धन प्रस्ताव वितरित करना.</li> <li>बिक्री और ग्राहक शिक्षा कार्यक्रम.</li> <li>वार्षिक योजना और बजट बनाने में मदद करना.</li> <li>लाभ एवं हानि का प्रबंधन, विकास व्यय को प्राथमिकता देने में व्यवसाय प्रमुख को समर्थन करना.</li> <li>व्यवसाय समीक्षा प्रक्रिया और मानदंड स्थापित करना.</li> <li>उद्योग के रुझान, संरचना, बाजार के खिलाड़ियों और अन्य प्रतिस्पर्धियों को ट्रैक करना.</li> <li>एसबीआई वेल्थ के बेहतर कार्रवाई समय और प्रस्ताव के लिए आंतरिक बैंक टीमों के साथ संपर्क करना.</li> <li>संपूर्ण ग्राहक जीवन चक्र को शामिल करते हुए व्यावसायिक प्रक्रियाओं और नीतियों को डिज़ाइन करना.</li> <li>सहायता प्रदान करने और बिक्री क्षतिपूर्ति नीतियों के अनुप्रयोग को स्पष्ट करने के लिए एचआर के साथ कार्य करना.</li> <li>मौजूदा गतिविधि के साथ-साथ नई बाजार गतिविधियों का विश्लेषण करने के लिए पहल विकसित करने और लॉन्च करने में बिक्री प्रमुख का समर्थन करना.</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं.</li> </ul>
2.	केंद्रीय परिचालन टीम - सपोर्ट	<ul style="list-style-type: none"> <li>दैनिक परिचालन, एएमसी समन्वय, सीपीए जनरेशन और अपलोड, दिन का अंत गतिविधियों आदि का समय पर और प्रभावी समापन.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>दिनांत गतिविधियाँ.</li> <li>सीपीए जनरेशन और अपलोड करना.</li> <li>आरटीए/डीडब्ल्यूपी/क्रिसिल से फीड फाइनल लाना</li> <li>नए निवेशक दस्तावेज़ अपलोड करना.</li> <li>एएमसी समन्वय.</li> <li>आदेश समाधान • पीएमएस डेटा अपलोड.</li> <li>केंद्रीय परिचालन टीम संचालन से संबंधित सभी समस्या निवारण/सुधार कार्य</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं.</li> </ul>
3.	प्रबंधक (व्यवसाय विकास)	<ul style="list-style-type: none"> <li>वेबिनार मेल कैम्पेन, सीखने की पहल की व्यवस्था जैसे ग्राउंड और ऑनलाइन पहल पर ग्राहक नियोजन गतिविधियां शुरू करना.</li> <li>डेटाबेस प्रबंधन, लीड जनरेशन गतिविधियों का संचालन करना और कॉर्पोरेट कार्यस्थल, स्थल विपणन, टेली-कॉलिंग गतिविधियों और आवासीय सोसायटी गतिविधि का मानकीकरण करना.</li> <li>ई-वेल्थ उपयोग और एलएमएस उपयोग, डिज़ाइन/अनुकूलन और वेल्थ क्लाइंट जीवनचक्र को लक्षित करना. डिवाइस बिक्री किट और उपयोग सुनिश्चित करना.</li> <li>एनपीएस अध्ययन से अंतर्दृष्टि प्राप्त करना और उनका उपयोग करना.</li> <li>केंद्रीय अग्रणी पीढ़ियों के लिए विक्रेताओं के साथ सौदा करना (लिंकड इन, मनी कंट्रोल, एनवाईकेए आदि)</li> <li>बाजार और ग्राहक अंतर्दृष्टि का उपयोग शुरू करना और प्रबंधित करना. प्रतियोगी बेंचमार्किंग. डिजिटल रणनीति का समर्थन और विकास.</li> <li>लीड प्रबंधन और आरएम से फीडबैक लेना.</li> <li>ईएमएस का उपयोग सुनिश्चित करना. मार्केटिंग टीम के साथ संपर्क करना और लीड की दक्षता में सुधार के लिए माइक्रो साइट, लैंडिंग पेज बनाने में मदद करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>वेबिनार मेल अभियान, सीखने की पहल की व्यवस्था जैसे ग्राउंड और ऑनलाइन पहल पर ग्राहक नियोजन गतिविधियां शुरू करना.</li> <li>डेटाबेस प्रबंधन</li> <li>लीड जनरेशन गतिविधियों का संचालन करना और कॉर्पोरेट कार्यस्थल, स्थल विपणन, टेली-कॉलिंग गतिविधियों और आवासीय सोसायटी गतिविधि का मानकीकरण करना.</li> <li>ई-वेल्थ उपयोग और एलएमएस उपयोग</li> <li>डिज़ाइन/अनुकूलन और वेल्थ क्लाइंट जीवनचक्र को लक्षित करना.</li> <li>डिवाइस बिक्री किट और उपयोग सुनिश्चित करना.</li> <li>एनपीएस अध्ययन से अंतर्दृष्टि प्राप्त करना और उनका उपयोग करना.</li> <li>केंद्रीय अग्रणी पीढ़ियों के लिए विक्रेताओं के साथ सौदा करना (लिंकड इन, मनी कंट्रोल, एनवाईकेए आदि)</li> <li>बाजार और ग्राहक अंतर्दृष्टि का उपयोग शुरू करना और प्रबंधित करना.</li> <li>प्रतियोगी बेंचमार्किंग.</li> <li>डिजिटल रणनीति का सहयोग और विकास.</li> <li>लीड प्रबंधन और आरएम से फीडबैक लेना.</li> <li>ईएमएस का उपयोग सुनिश्चित करना.</li> <li>मार्केटिंग टीम के साथ संपर्क करना और लीड की दक्षता में सुधार के लिए माइक्रो साइट, लैंडिंग पेज बनाने में मदद करना.</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं.</li> </ul>

क्र.सं.	पद नाम	जॉब प्रोफाइल	प्रमुख उत्तरदायित्व के क्षेत्र
4.	परियोजना विकास प्रबंधक (व्यवसाय)	<ul style="list-style-type: none"> <li>विभिन्न व्यावसायिक भागीदारों के साथ संबंधों का प्रबंधन करना.</li> <li>मौजूदा और साथ ही नई व्यावसायिक धाराओं के लिए नई व्यावसायिक साझेदारियों की खोज करना और उनमें प्रवेश करना.</li> <li>रणनीति तैयार करने और शीर्ष प्रबंधन को रिपोर्ट करने पर व्यवसाय प्रमुखों के साथ मिलकर काम करना.</li> <li>रोलआउट के दौरान व्यवसाय परिचालन दल और मंडल टीमों के साथ समन्वय करना.</li> <li>मौजूदा और नई व्यावसायिक लाइनों के लिए पालन की जाने वाली मानक संचालन प्रक्रियाओं को बनाना और उनका दस्तावेजीकरण करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>बिक्री बल के लिए आवश्यक गतिविधियों की निगरानी करना.</li> <li>सीआरएम ड्राइव करना और लागू करना.</li> <li>सेल्स फोर्स ऑटोमेशन जैसे एफडी रोल ओवर परियोजना, अंतर्वाह बहिर्वाह प्रबंधन, क्षमता योजना.</li> <li>बिक्री टीम और बैंक ऑफिस टीमों के माध्यम से प्रक्रिया कार्यान्वयन का प्रबंधन करना.</li> <li>डिजाइन को प्रबंधित और अनुकूलित करना और चुने हुए खंडों में धन प्रस्ताव वितरित करना.</li> <li>बिक्री और ग्राहक शिक्षा कार्यक्रम.</li> <li>वार्षिक योजना और बजट बनाने में मदद करना.</li> <li>लाभ एवं हानि का प्रबंधन, विकास व्यय को प्राथमिकता देने में व्यवसाय प्रमुख को समर्थन करना.</li> <li>व्यवसाय समीक्षा प्रक्रिया और मानदंड स्थापित करना.</li> <li>उद्योग के रुझान, संरचना, बाजार के खिलाड़ियों और अन्य प्रतिस्पर्धियों को ट्रैक करना.</li> <li>एसबीआई वेल्थ के बेहतर कार्रवाई समय और प्रस्ताव के लिए आंतरिक बैंक टीमों के साथ संपर्क करना.</li> <li>संपूर्ण ग्राहक जीवन चक्र को शामिल करते हुए व्यावसायिक प्रक्रियाओं और नीतियों को डिजाइन करना.</li> <li>सहायता प्रदान करने और बिक्री क्षतिपूर्ति नीतियों के अनुप्रयोग को स्पष्ट करने के लिए एचआर के साथ कार्य करना.</li> <li>मौजूदा गतिविधि के साथ-साथ नई बाजार गतिविधियों का विश्लेषण करने के लिए पहल विकसित करने और लॉन्च करने में बिक्री प्रमुख का समर्थन करना.</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं</li> </ul>
5.	संपर्क प्रबंधक	<ul style="list-style-type: none"> <li>व्यवसायिक उद्देश्यों को पूरा करने के लिए ग्राहकों के संपन्न और उच्च नेट वर्थ वाले खंड के भीतर संबंध अर्जित, पोषित, विकसित करना और मजबूत बनाना.</li> <li>इन ग्राहकों को उनकी वित्तीय योजना पूरा करने के लिए निवेश और बीमा उत्पादों की श्रृंखला बेचना और इस प्रकार वेल्थ मैनेजमेंट व्यवसाय के राजस्व उद्देश्य प्राप्त करना.</li> <li>व्यवसायिक उद्देश्यों के अनुसार ग्राहकों का कुल संबंध मूल्य (टीआरवी) और प्रबंधनाधीन आस्तियाँ (एयूएम) बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>उच्च: नेट वर्थ वाले और संपन्न ग्राहकों को प्राप्त करना</b></li> <li><b>संबंध मजबूत बनाना:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>उच्च नेट वर्थ वाले और संपन्न ग्राहकों के रूप में परिभाषित शाखा के ग्राहकों का प्रबंधन करना</li> <li>इस पोर्टफोलियो का सीएएसए बढ़ाना</li> <li>बंधक, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन बेचना</li> <li>एक ही परिवार से और अधिक ग्राहक प्राप्त करना और इन ग्राहकों की सेवा करना</li> </ul> </li> <li><b>वेल्थ मैनेजमेंट</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकता विश्लेषण और जोखिम की रूपरेखा तैयार करना.</li> <li>सभी ग्राहकों के लिए समय-समय पर पोर्टफोलियो समीक्षा करना.</li> <li>निवेश, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी बेचना.</li> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेशों का अनुमार्गण करने के लिए सीएएसए है.</li> </ul> </li> <li><b>अनुपालन</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना</li> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहक निर्देश उसी दिन निष्पादित किए जाएं</li> <li>सभी लेनदेनों का 100% प्रलेखन सुनिश्चित करना.</li> </ul> </li> <li><b>शाखा विकास</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए शाखा बीमा और निवेश संगोष्ठी आयोजित करना</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं</li> </ul> </li> </ul>
6.	निवेश अधिकारी	<ul style="list-style-type: none"> <li>विभिन्न वित्तीय सेवा योजनाओं के बारे में ग्राहकों को सलाह प्रदान करना.</li> <li>विभिन्न श्रेणियों का व्यापक अनुभव जैसे एमएफ, एफआई, संरचित योजनाएं, विवेकाधीन पोर्टफोलियो.</li> <li>सम्यक तत्परता, मात्रात्मक तकनीक और आस्ति आबंटन पर सुदृढ़ फोकस.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>निवेश के संबंध में विशेषज्ञ राय प्रदान करने के लिए संपर्क प्रबंधक को सहायता प्रदान करना</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>संपर्क प्रबंधकों के साथ उनकी वित्तीय योजनाओं के सृजन और कार्यान्वयन के लिए गहनता से कार्य करना</li> <li>ग्राहकों के लिए सार्थकता तय करने हेतु नये निवेश अवसरों का अनुसंधान एवं खोज करना</li> <li>ग्राहकों को उनकी जरूरतों के आधार पर सही निवेश योजना के बारे में सलाह प्रदान करना और जटिल एवं संरचित योजनाओं के बारे में ग्राहक की समझ को बढ़ाना. संबंध प्रबंधकों द्वारा बताई गई वित्तीय योजनाओं और रणनीतियों के उद्देश्यों एवं ब्योरे के बारे में ग्राहकों के प्रश्नों का उत्तर देना.</li> <li>निवेश योजनाओं और बाजार के बारे में अनुसंधान/अपना दृष्टिकोण तैयार करना</li> <li>अद्यतन घटनाक्रमों और निवेश योजनाओं के बारे में संबंध प्रबंधक टीम की कोचिंग एवं नियमित रूप से अद्यतन करना</li> </ul> </li> <li><b>वेल्थ मैनेजमेंट</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>पोर्टफोलियो में ग्राहक की वित्तीय जरूरतों का विश्लेषण और जोखिम रूपरेखा तैयार करना</li> <li>सभी ग्राहकों के लिए आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा करना</li> </ul> </li> <li><b>अनुपालन:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं</li> </ul> </li> </ul>



क्र.सं.	पद नाम	जॉब प्रोफाइल	प्रमुख उत्तरदायित्व के क्षेत्र
7.	वरिष्ठ संपर्क प्रबंधक	<ul style="list-style-type: none"> <li>व्यावसायिक उद्देश्यों को पूरा करने के लिए ग्राहकों के समृद्ध और यूएचएनआई/एचएनआई सेगमेंट के भीतर संबंधों को अधिप्राप्त करना, पोषित करना, बढ़ाना और मजबूत करना</li> <li>इन ग्राहकों को उनके वित्तीय नियोजन उद्देश्यों को पूरा करने और इस प्रकार धन प्रबंधन व्यवसाय के राजस्व उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए निवेश, बीमा उत्पादों और अन्य परिसंपत्ति वर्गों की एक श्रृंखला की परस्पर बिक्री करना</li> <li>पूर्ण संबंध मूल्य (TRV), प्रबंधन के तहत संपत्ति (AUM), निवेश AUM और व्यावसायिक उद्देश्यों के अनुसार प्रति ग्राहक उत्पाद में वृद्धि पर ध्यान केंद्रित करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>यूएचएनआई/एचएनआई और समृद्ध ग्राहक प्राप्त करना</b></li> <li><b>रिश्तों को मजबूत करना</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>शाखा के ग्राहकों को प्रबंधित करना जिन्हें समृद्ध/ यूएचएनआई/ एचएनआई ग्राहकों के रूप में परिभाषित किया गया है</li> <li>इस पोर्टफोलियो और अन्य परिसंपत्ति श्रेणियों के कासा/निवेश AUM को बढ़ाना</li> <li>क्रॉस सेल मॉर्गेज, क्रेडिट कार्ड की परस्पर बिक्री करना और चैनल माइग्रेशन को संचालित करना.</li> <li>एक ही घर से अधिक ग्राहक प्राप्त करना</li> <li>इन ग्राहकों को सेवा प्रदान करना.</li> </ul> </li> <li><b>वेल्थ मैनेजमेंट</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकता विश्लेषण और जोखिम प्रोफाइलिंग करना.</li> <li>सभी ग्राहकों के लिए आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा</li> <li>क्रॉस-सेल निवेश, जीवन बीमा, सामान्य बीमा, पीएमएस, एसआईपी और कोई भी नया निवेश उत्पाद.</li> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेश को रूट करने के लिए कासा है.</li> </ul> </li> <li><b>अनुपालन:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>एएमएफआई, आईआरडीए और एनआईएसएम प्रमाणन सुनिश्चित करना</li> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहक निर्देश उसी दिन निष्पादित किए जाएं</li> <li>सभी लेनदेनों का 100% प्रलेखन सुनिश्चित करना.</li> </ul> </li> <li><b>शाखा विकास</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए शाखा बीमा और निवेश संगोष्ठी आयोजित करना</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं</li> </ul> </li> </ul>
8.	संपर्क प्रबंधक (टीम लीड)	<ul style="list-style-type: none"> <li>वेल्थ मैनेजमेंट व्यवसाय के लिए रिलेशनशिप मैनेजर्स की टीम का प्रबंधन करना.</li> <li>व्यवसायिक उद्देश्यों को पूरा करने के लिए ग्राहकों के संपन्न और उच्च नेट वर्थ वाले खंड के भीतर संबंध अर्जित, पोषित, विकसित करना और मजबूत बनाना.</li> <li>इन ग्राहकों को उनकी वित्तीय योजना पूरा करने के लिए निवेश और बीमा उत्पादों की श्रृंखला बेचना और इस प्रकार वेल्थ मैनेजमेंट व्यवसाय के राजस्व उद्देश्य प्राप्त करना.</li> <li>व्यवसायिक उद्देश्यों के अनुसार ग्राहकों का कुल संबंध मूल्य (TRV) और प्रबंधनाधीन आस्तियाँ (AUM) बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>उच्च: नेट वर्थ वाले और संपन्न ग्राहकों को प्राप्त करना</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>रिलेशनशिप प्रबंधकों की टीम का प्रबंधन करना और सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्य प्राप्त करे</li> <li>रिलेशनशिप प्रबंधकों की टीम द्वारा दिशानिर्देशों, प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना</li> <li>टीम के उपयुक्त सदस्यों को लीड्स और ग्राहकों का आवंटन</li> </ul> </li> <li><b>संबंध को मजबूत बनाना:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>उच्च नेट वर्थ वाले और संपन्न ग्राहकों के रूप में परिभाषित शाखा के ग्राहकों का प्रबंधन करना</li> <li>इस पोर्टफोलियो का सीएसएए बढ़ाना</li> <li>बंधक, क्रेडिट कार्ड और ड्राइव चैनल माइग्रेशन बेचना</li> <li>एक ही परिवार से और अधिक ग्राहक प्राप्त करना</li> <li>इन ग्राहकों को सेवा प्रदान करना.</li> </ul> </li> <li><b>वेल्थ मैनेजमेंट</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकता विश्लेषण और जोखिम की रूपरेखा तैयार करना.</li> <li>सभी ग्राहकों के लिए समय-समय पर पोर्टफोलियो समीक्षा करना.</li> <li>निवेश, जीवन बीमा, सामान्य बीमा और एसआईपी बेचना.</li> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहकों के पास अपने निवेशों का अनुमार्गण करने के लिए सीएसएए है.</li> </ul> </li> <li><b>अनुपालन:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>सुनिश्चित करना कि सभी ग्राहक निर्देश उसी दिन निष्पादित किए जाएं</li> <li>सभी लेनदेनों का 100% प्रलेखन सुनिश्चित करना.</li> </ul> </li> <li><b>शाखा विकास</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए शाखा बीमा और निवेश संगोष्ठी आयोजित करना</li> <li>कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं</li> </ul> </li> </ul>
9.	क्षेत्रीय प्रमुख	<ul style="list-style-type: none"> <li>आवंटित मंडलों के धन प्रबंधन व्यवसाय के लिए संपर्क प्रबंधकों और आरएम (टीम लीड) और निवेश अधिकारियों की एक टीम का प्रबंधन करना</li> <li>व्यावसायिक उद्देश्यों को पूरा करने के लिए ग्राहकों के समृद्ध और यूएचएनआई/एचएनआई सेगमेंट के भीतर संबंधों को विकसित करने और मजबूत करने के लिए टीम के लक्ष्य को प्राप्त करना</li> <li>इन ग्राहकों को उनके वित्तीय नियोजन उद्देश्यों को पूरा करने के लिए और इस प्रकार आवंटित मंडलों के धन प्रबंधन व्यवसाय के राजस्व उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए निवेश, बीमा उत्पादों और अन्य परिसंपत्ति वर्गों की एक श्रृंखला का क्रॉस-सेलिंग करना.</li> <li>पूर्ण संबंध मूल्य (TRV), प्रबंधन के तहत संपत्ति (AUM), निवेश AUM और व्यावसायिक उद्देश्यों के अनुसार प्रति ग्राहक उत्पाद में वृद्धि पर ध्यान केंद्रित करना.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>एचएनआई और समृद्ध ग्राहक प्राप्त करना</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>संपर्क प्रबंधकों, टीम लीड्स और निवेश अधिकारियों की टीम का प्रबंधन करना और यह सुनिश्चित करना कि टीम अपने लक्ष्यों को प्राप्त करे.</li> <li>संबंध प्रबंधकों/संपर्क प्रबंधकों (टीम लीड)/निवेश अधिकारियों द्वारा दिशा-निर्देशों, प्रणालियों और प्रक्रियाओं का अनुपालन सुनिश्चित करना.</li> <li>टीम के उपयुक्त सदस्यों को लीड और क्लाइंट्स का आवंटन</li> </ul> </li> <li><b>रिश्तों को मजबूत करना</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>शाखा के ग्राहकों को प्रबंधित करना जिन्हें समृद्ध/ यूएचएनआई/ एचएनआई ग्राहकों के रूप में परिभाषित किया गया है</li> <li>इस पोर्टफोलियो और अन्य परिसंपत्ति श्रेणियों के कासा/निवेश AUM को बढ़ाना</li> <li>बंधक, क्रेडिट कार्ड की परस्पर बिक्री करना और चैनल माइग्रेशन को संचालित करना.</li> <li>एक ही घर से अधिक ग्राहक प्राप्त करना</li> </ul> </li> </ul>

क्र.सं.	पद नाम	जॉब प्रोफाइल	प्रमुख उत्तरदायित्व के क्षेत्र
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• इन ग्राहकों को सेवा प्रदान करना.</li> <li>• पोर्टफोलियो में ग्राहकों के लिए वित्तीय आवश्यकताओं के विश्लेषण और जोखिम रूपरेखा की निगरानी करना.</li> <li>• सभी ग्राहकों के लिए आवधिक पोर्टफोलियो समीक्षा की निगरानी करना.</li> <li>• टीम के लिए ग्राहकों के उचित मानचित्रण की निगरानी करना.</li> <li>• टीम के सदस्यों के प्रशिक्षण का प्रमाणन सुनिश्चित करना.</li> <li>• टीम के बीच अवकाश अनुशासन सुनिश्चित करना/दौरा रिकॉर्ड का उचित रखरखाव करना.</li> <li>• शिकायत प्रबंधन: ग्राहकों की शिकायतों का समय पर निवारण</li> <li>• <b>शाखा विकास</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• वित्तीय जागरूकता फैलाने के लिए ग्राहक बैठक, सेमिनार और निवेश सम्मेलन आयोजित करना.</li> <li>• कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं.</li> </ul> </li> </ul>
10.	ग्राहक संपर्क अधिकारी	ग्राहक संबंध अधिकारी ग्राहकों से दस्तावेज एकत्र करने और सेवा अनुरोधों के लिए संबंधित विभाग को भेजने में रिलेशनशिप प्रबंधकों को जमीनी सहायता प्रदान करने के लिए जिम्मेदार हैं जहाँ प्रलेखन या ग्राहक के साथ व्यक्तिगत बैठक की आवश्यकता होती है.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• वेल्थ ग्राहकों से/को दस्तावेज एकत्र और डिलीवर करने में रिलेशनशिप मैनेजरों की सहायता करना.</li> <li>• ऑनबोर्डिंग प्रलेखन पूरा करने में सेवा प्रबंधकों की सहायता करना.</li> <li>• बैंक के विभिन्न विभागों में दस्तावेज एकत्र और डिलीवर करने में रिलेशनशिप मैनेजरों/सेवा प्रबंधकों की सहायता करना.</li> <li>• ग्राहकों के लिए घर पर बैंकिंग.</li> <li>• कोई अन्य विषय, जैसा कि समय-समय पर बैंक द्वारा सौंपे जा सकते हैं.</li> </ul>

टिप्पणी: ऊपर वर्णित कार्य रूपरेखा/केआरए उदाहरण रूप में हैं. बैंक द्वारा उपर्युक्त पदों के लिए ऊपर वर्णित भूमिका/कार्य/केआरए के अलावा समय-समय पर अन्य कार्य सौंपे जा सकते हैं.

घ. आवेदन कैसे करें: उम्मीदवारों का मान्य ईमेल आईडी हो जिसे परिणाम घोषित होने तक सक्रिय रखा जाए. इससे उसे अपना कॉल लेटर/साक्षात्कार संबंधी सूचना आदि ईमेल के माध्यम से प्राप्त करने में सहायता होगी.

#### ऑनलाइन आवेदन करने के लिए दिशा-निर्देश:

- उम्मीदवार एसबीआई की वेबसाइट <https://bank.sbi/careers> या <https://www.sbi.co.in/careers> पर उपलब्ध लिंक के माध्यम से अपना ऑनलाइन पंजीकरण करेंगे और इंटरनेट बैंकिंग/ डेबिट कार्ड/ क्रेडिट कार्ड आदि का उपयोग करके आवेदन शुल्क का भुगतान करें.
- उम्मीदवार पहले तो अपने हाल के फोटो और हस्ताक्षर स्कैन करें. ऑनलाइन आवेदन तब तक पंजीकृत नहीं होगा जब तक कि उम्मीदवार अपनी फोटो और हस्ताक्षर ऑनलाइन पंजीकरण पेज पर बताए अनुसार अपलोड ('दस्तावेज अपलोड कैसे करें' के अंतर्गत) नहीं कर देता/देती.
- उम्मीदवार आवेदन को ध्यानपूर्वक पढ़ें. आवेदन पूरी तरह से भरने के बाद ही उम्मीदवार इसे प्रस्तुत करें. यदि एक बार में उम्मीदवार आवेदन नहीं भर पाता है, तो वह पहले से प्रविष्ट जानकारी को सेव कर सकता/सकती है. जब जानकारी/ आवेदन को सेव किया जाएगा तो एक अनंतिम पंजीकरण नंबर और पासवर्ड सिस्टम द्वारा बन कर आ जाएगा और यह स्क्रीन पर दिखेगा. **उम्मीदवार इस पंजीकरण नंबर और पासवर्ड को अपने पास लिख कर रख लें.** वे इस सेव किए हुए आवेदन को पंजीकरण नंबर और पासवर्ड का प्रयोग कर फिर से खोल सकते हैं और यदि आवश्यक हो तो दिए गए विवरण में संशोधन कर सकते हैं. सेव की गई जानकारी को इस तरह से बदल कर संशोधन करने की अनुमति मात्र तीन बार तक करने के लिए ही होगी. आवेदन जब पूरी तरह से भरा जाएगा तब उम्मीदवार को चाहिए कि वह इसे प्रस्तुत करें और ऑनलाइन शुल्क का भुगतान करें.
- ऑनलाइन पंजीकरण हो जाने के बाद, उम्मीदवारों को यह सलाह दी जाती है कि वे सिस्टम के बनाए ऑनलाइन आवेदन प्रपत्रों का प्रिन्ट आउट ले लें.

#### शुल्क के भुगतान के लिए दिशा-निर्देश:

- सामान्य/ओबीसी/ईडब्ल्यूएस उम्मीदवारों के लिए आवेदन शुल्क और सूचना शुल्क (अप्रतिदेय) ₹750/- है (सात सौ पचास रुपए मात्र) और अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति/दिव्यांग व्यक्ति के उम्मीदवारों के लिए कोई शुल्क नहीं.
- आवेदन पत्र के विवरण सही हैं यह सुनिश्चित कर लेने के बाद उम्मीदवार द्वारा आवेदन के साथ समेकित रूप से भुगतान गेटवे के माध्यम से शुल्क का भुगतान करना होगा. इसके बाद आवेदन में कोई परिवर्तन/संशोधन की अनुमति नहीं दी जाएगी.
- शुल्क का भुगतान उपलब्ध भुगतान गेटवे के माध्यम से ऑनलाइन ही करना होगा. भुगतान डेबिट कार्ड/क्रेडिट कार्ड/इंटरनेट बैंकिंग आदि द्वारा स्क्रीन पर बताई जानकारी के अनुसार किया जा सकता है. ऑनलाइन भुगतान करते समय यदि कोई लेनदेन शुल्क लागू हो तो वह उम्मीदवारों को ही वहन करना होगा.
- भुगतान कार्य सफलतापूर्वक हो जाने के बाद उम्मीदवार द्वारा प्रस्तुत किए जाने की तारीख के साथ ई-रसीद और आवेदन फॉर्म बनेगा जिसे प्रिन्ट कर उम्मीदवार अपने पास रख ले.
- यदि पहली बार में शुल्क का भुगतान नहीं हो पाता है, तो ऑनलाइन भुगतान के लिए फिर से प्रयास करें.
- शुल्क विवरणों सहित ई-रसीद और आवेदन फॉर्म का प्रिन्ट फिर से करने का भी प्रावधान है.
- भुगतान किया गया आवेदन शुल्क किसी भी तरह से वापस नहीं लौटाया जाएगा, न ही इसे किसी अन्य परीक्षा या फिर भावी चयन के लिए समायोजित किया जाएगा.

ड. साक्षात्कार के लिए कॉल लेटर:

साक्षात्कार के लिए कॉल लेटर/सूचना ईमेल द्वारा भेजी जाएगी या बैंक की वेबसाइट पर अपलोड कर दी जाएगी. कागजी प्रति नहीं भेजी जाएगी.

च. प्रलेखों को अपलोड कैसे करें:

#### अ. अपलोड किए जाने वाले प्रलेखों का विवरण:

- संक्षिप्त रेस्यूम (पीडीएफ)
- आईडी प्रमाण (पीडीएफ)
- जन्म तिथि का प्रमाण (पीडीएफ)
- जाति प्रमाण-पत्र (पीडीएफ)
- पीडब्ल्यूडी प्रमाणन, यदि लागू हो (पीडीएफ)
- शैक्षणिक योग्यता: संगत अंक तालिका/ डिग्री प्रमाणपत्र (पीडीएफ)
- अनुभव प्रमाण पत्र (पीडीएफ)/ ड्राइविंग लाइसेंस (दुपहिया) (पीडीएफ)
- फॉर्म-16/प्रस्ताव पत्र/वर्तमान नियोक्ता से नवीनतम वेतन पर्ची (पीडीएफ)
- आपत्ति नहीं प्रमाणपत्र (एनओसी) (यदि लागू हो) (पीडीएफ)
- हाल ही का फोटोग्राफ
- हस्ताक्षर

#### आ. फोटोग्राफ फाइल टाइप/साइज़:

- पासपोर्ट आकार की हाल में खिंची हुई रंगीन फोटो.
- फाइल का आकार 20 केबी-50 केबी के बीच का और आयाम 200X230 पिक्सल (अधिमानत:) हो.
- यह सुनिश्चित कर लें कि फोटो रंगीन है, और सफेद या हल्के रंग की पृष्ठभूमि में लिया गया हो.
- तनावमुक्त होकर कैमरे में सामने की ओर देखें.
- फोटो यदि धूप में ली गई हो तो सूरज आपके पीछे रहे या आप छाया में हों ताकि आपकी नज़र में तिरछापन न आए या फिर कोई भारी छाया न पड़े.
- यदि आपको फ्लैश का प्रयोग करना होता है, तो आप यह सुनिश्चित करें कि इसमें रैड-आई नहीं है.

#### फोटोग्राफ फाइल टाइप/साइज़ (जारी.....)

- यदि आप चश्मा लगाते हैं, तो यह सुनिश्चित करें कि कोई परछाई नहीं पड़ रही है और आपकी आंखें साफ देखी जा सकती हैं.
- टोपी, हैट और गहरे रंग का चश्मा लगाया जाना स्वीकार्य नहीं है. धार्मिक प्रतीक पगड़ी आदि बांध सकते हैं लेकिन इससे आपका चेहरा न ढकने पाए.
- यह सुनिश्चित करें कि स्कैन किया गया चित्र 50 केबी से अधिक का नहीं है. फाइल का आकार यदि 50 केबी से अधिक का है, तो स्कैनिंग की प्रक्रिया के दौरान डीपीआई रिजोल्यूशन, रंगों की संख्या आदि जैसी बातें स्कैनर पर सेट करके समायोजित कर लें.

#### इ. हस्ताक्षर फाइल का प्रकार/आकार:

- आवेदक सफेद कागज पर काली स्याही के पैन से हस्ताक्षर करें.
- हस्ताक्षर आवेदक स्वयं करे न कि कोई अन्य व्यक्ति.
- कॉल लेटर तथा जहां आवश्यक होंगे वहां आपके हस्ताक्षर का प्रयोग किया जाएगा.
- यदि परीक्षा के समय उत्तर पुस्तिका पर आवेदक के हस्ताक्षर कॉल लेटर के हस्ताक्षर से मेल नहीं खाते तो आवेदक अयोग्य हो जाएगा/जाएगी.
- फाइल का आकार 10 केबी-20 केबी के बीच का हो और आयाम 140X60 पिक्सल (अधिमानत:) हो.
- यह सुनिश्चित करें कि स्कैन किए गए चित्र का आकार 20 केबी से अधिक नहीं है.
- अंग्रेजी के बड़े अक्षरों में किए गए हस्ताक्षर स्वीकार्य नहीं होंगे.

#### ई. प्रलेख की फाइल का प्रकार/आकार:

- सभी प्रलेख आवश्यक रूप से पीडीएफ प्रारूप में ही हों.
- प्रलेख के पेज का आकार ए4 का हो.
- फाइल का आकार 500 केबी से अधिक का न हो.

**प्रलेख की फाइल का प्रकार/आकार (जारी.....)**

- iv. प्रलेख को यदि स्कैन किया जा रहा है तो आप यह सुनिश्चित करें कि इसे पीडीएफ के रूप में सेव कर लिया गया है और इसका आकार पीडीएफ के तौर पर 500 केबी से अधिक का नहीं है। फाइल का आकार यदि 500 केबी से अधिक का है तो स्कैनर की सेटिंग की प्रक्रिया के दौरान डीपीआई का रिज़ोल्यूशन, रंगों की संख्या आदि समायोजित करें। यह सुनिश्चित कर लें कि अपलोड किए गए प्रलेख साफ और पढ़े जा सकने लायक हैं।

**उ. फोटो/हस्ताक्षर/प्रलेखों को स्कैन करने हेतु दिशा-निर्देश:**

- i. स्कैनर के रिज़ोल्यूशन को कम से कम 200 डीपीआई (डॉट्स प्रति इंच) पर रखें।  
ii. कलर को टू कलर पर सेट करें।  
iii. फोटो/हस्ताक्षर के किनारे तक क्रॉप करके फोटो को स्कैन करें फिर फोटो को अंतिम आकार (जैसा ऊपर बताया गया है) देने के लिए क्रॉप करने हेतु अपलोड एडिटर का प्रयोग करें।  
iv. फोटो/हस्ताक्षर की फाइल जेपीजी या जेपीईजी प्रारूप में हो (यानी फाइल का नाम image01.jpg या image01.jpeg दिखाई दे)।  
v. इमेज के आयाम फोल्डर/फाइल की लिस्टिंग कर जांचे जा सकते हैं या फिर फाइल इमेज के आयकॉन पर माउस को घुमाकर इसे जांचा जा सकता है।  
vi. जो उम्मीदवार एमएस विन्डोज़/एमएस ऑफिस का प्रयोग करते हैं, वे आसानी से फोटो और हस्ताक्षर जेपीईजी फॉर्मेट में पा सकते हैं जो कि क्रमशः 50 केबी और 20 केबी से अधिक न होगी, इसके लिए एमएस पेन्ट या एमएस ऑफिस पिक्चर मैनेजर का प्रयोग करना होगा। स्कैन किया गया फोटो या हस्ताक्षर किसी भी फॉर्मेट से जेपीजी (jpg) फॉर्मेट में सेव किए जा सकते हैं। इसके लिए फाइल मेन्यू में 'सेव ऐज' के विकल्प का प्रयोग करना होगा। इमेज मेन्यू द्वारा क्रॉप और रिसाइज़ (बिंदु 1 और 2 ऊपर देखें जो कि पिक्चर आकार के लिए दिया हुआ है) विकल्प चुनकर फाइल के आकार को 50 केबी (फोटो) और 20 केबी (हस्ताक्षर) से कम कराया जा सकता है। इसी तरह से अन्य फोटो एडिटर में भी विकल्प उपलब्ध हैं।  
vii. ऑनलाइन आवेदन फार्म भरते समय उम्मीदवार को एक लिंक उपलब्ध करवाया जाएगा ताकि वह अपने फोटो और हस्ताक्षर को अपलोड कर सके।

**ऊ. प्रलेख अपलोड करने की प्रक्रिया:**

- i. हर प्रलेख को अपलोड करने हेतु अलग से लिंक दिए गए हैं।  
ii. "अपलोड" का संबंधित लिंक क्लिक करें।  
iii. ब्राउज़ करके उस जगह को चुनें जहां कि जीपीजी या जेईपीजी, पीडीएफ, डीओसी या डीओसीएक्स फाइल को सेव किया गया है।  
iv. फाइल पर क्लिक कर इसे चुनें और अपलोड का बटन क्लिक करें।  
v. आवेदन सबमिट करने से पहले प्रलेख अपलोड हो गया है और सही तरह से खुल रहा है, इस बात की पुष्टि करने के लिए प्रिव्यू क्लिक करें। यदि फाइल का आकार और प्रारूप बताए अनुसार नहीं है तो इसमें त्रुटि का संदेश आएगा।  
vi. प्रलेख अपलोड हो जाने के बाद/प्रस्तुत कर दिए जाने के बाद संशोधित/परिवर्तित नहीं हो सकेंगे।  
vii. ऑनलाइन आवेदन फार्म में फोटो/हस्ताक्षर अपलोड कर दिए जाने के बाद उम्मीदवार जांच लें कि फोटो साफ हैं और ये ठीक तरह से अपलोड हुए हैं। फोटो या हस्ताक्षर स्पष्ट रूप से यदि नहीं दिखें तो उम्मीदवार अपने आवेदन को संशोधित कर सकता/सकती है और अपने फोटो या हस्ताक्षर आवेदन फार्म प्रस्तुत किए जाने से पहले फिर से अपलोड कर सकता/सकती है। फोटो से चेहरा या हस्ताक्षर यदि स्पष्ट नहीं हैं तो उम्मीदवार का आवेदन अस्वीकार किया जाएगा।

**छ. सामान्य जानकारी:**

- i. पद के लिए आवेदन करने से पहले आवेदक को यह सुनिश्चित करना चाहिए कि वह पद के लिए उपर्युक्तवर्णित योग्यता और अन्य मानदंडों को निर्दिष्ट तारीख को पूरा करता/करती है और कि उसके द्वारा प्रस्तुत ब्यौरा सभी प्रकार से सही है।  
ii. आरक्षित श्रेणी के उम्मीदवार, जैसे उम्मीदवार जिनके लिए किसी आरक्षण का वर्णन नहीं किया गया है सहित, सामान्य श्रेणी के लिए घोषित रिक्त पदों के लिए आवेदन करने के लिए स्वतंत्र हैं बशर्ते वे सामान्य श्रेणी के लिए लागू पात्रता की सभी शर्तें पूरी करते हों।  
iii. भर्ती की किसी भी अवस्था में यदि ऐसा पता चलता है कि कोई उम्मीदवार पात्रता मानदंडों को पूरा नहीं करता/करती है, तो और/या यह कि उसने गलत/झूठी जानकारी दी है या उसने कोई महत्वपूर्ण जानकारी (रियां) छिपाई है तो उसकी अभ्यर्थिता को निरस्त कर दिया जाएगा। इनमें से यदि कोई बात उसकी नियुक्ति के बाद भी पता चलती है, तो उसकी सेवाएं समाप्त की जा सकती हैं।  
iv. आवेदक को सुनिश्चित करना चाहिए कि आवेदन पूरी तरह से निर्धारित प्रारूप के अनुसार है और सही एवं पूरी तरह से भरा गया है।  
v. चयनित उम्मीदवार की नियुक्ति इस शर्त पर होगी कि वह बैंक की आवश्यकता के अनुसार चिकित्सीय रूप से उपयुक्त हो। यह नियुक्ति बैंक में इस पद हेतु बैंक में कार्यभार संभालते समय जो भी सेवा और आचरण नियम लागू होंगे उनके अध्याधीन होगी।  
vi. उम्मीदवारों को सूचित किया जाता है कि वे संप्रेषण जैसे कॉल लेटर/साक्षात्कार की तारीख की सूचना, आदि प्राप्त करने के लिए अपने ई-मेल को सक्रिय रखें।  
vii. किसी पत्र के मिलने में विलंब होने या न मिलने के लिए बैंक की कोई जिम्मेदारी नहीं होगी।  
viii. जो उम्मीदवार सरकार/अर्ध-सरकारी कार्यालयों, बैंकों और वित्तीय संस्थानों सहित सार्वजनिक क्षेत्र के प्रतिष्ठानों में कार्यरत हैं, उन्हें सलाह दी जाती है कि वे साक्षात्कार के समय अपने नियुक्ता से अनापत्ति प्रमाणपत्र लेकर प्रस्तुत करें ऐसा न करने पर उनकी अभ्यर्थिता पर विचार नहीं किया जाएगा और वे यदि किसी यात्रा व्यय की प्रतिपूर्ति के लिए पात्र होंगे, तो उन्हें उसका भुगतान नहीं किया जाएगा।  
ix. चयन की दशा में, उम्मीदवार से अपेक्षा होगी कि वह नियुक्ति प्राप्त करते समय अपने नियुक्ता का उचित कार्यमुक्ति प्रमाणपत्र प्रस्तुत करें।  
x. उम्मीदवारों को उन्हीं के हित के लिए यह सलाह दी जाती है कि वे अंतिम तारीख से पहले समय रहते ही ऑनलाइन आवेदन प्रस्तुत कर दें और वे अंतिम तारीख का इंटरनेट न करते रहें क्योंकि बाद में हो सकता है कि वेबसाइट को लॉग ऑन करने में डिसकनेक्शन/अक्षमता/फेलियर की स्थिति बन जाए इंटरनेट पर हैवी लोड या फिर वेबसाइट जाम होने के कारण ऐसा हो जाए। यदि पूर्वोक्त कारणों से यदि एसबीआई के नियंत्रण से बाहर के किसी भी कारण से यदि उम्मीदवार अपना आवेदन समय रहते नहीं कर पाते हैं, तो इसके लिए एसबीआई किसी भी तरह से जिम्मेदार नहीं होगा।  
xi. पात्रता, साक्षात्कार आयोजित किए जाने, अन्य परीक्षाएं और चयन के सभी मामलों में बैंक के निर्णय अंतिम और सभी उम्मीदवारों के लिए बाध्यकारी होंगे। इस संबंध में किसी अभ्यावेदन पर विचार नहीं किया जाएगा और न ही इस संबंध में कोई पत्र-व्यवहार किया जाएगा।  
xii. आवेदन में दी गई जानकारी बाद में गलत पाए जाने पर आवेदक पर दीवानी/फौजदारी मुकदमा किया जा सकता है।  
xiii. पात्रता संबंधी मानदंड पूरा करने मात्र से उम्मीदवार साक्षात्कार के लिए बुलाये जाने का हकदार नहीं है। बैंक के पास उम्मीदवार की योग्यता, उपयुक्तता, अनुभव आदि के संबंध में प्रारंभिक जांच/शार्टलिस्टिंग करने के बाद उचित संख्या में ही उम्मीदवारों को साक्षात्कार के लिए बुलाये जाने का अधिकार सुरक्षित है।  
xiv. एकाधिक आवेदन के मामले में, केवल अंतिम वैध (पूर्ण) आवेदन को बरकरार रखा जाएगा और अन्य पंजीकरण के लिए भुगतान किया गया आवेदन शुल्क/सूचना शुल्क जब्त कर लिया जाएगा। एक ही पद के लिए उम्मीदवार के अलग-अलग तरह से प्रस्तुत होने पर उसे तुरंत ही अस्वीकार कर दिया जाएगा/ उसकी अभ्यर्थिता को निरस्त कर दिया जाएगा।  
xv. इस विज्ञापन और/या इसके जवाब में आए आवेदन के कारण किसी दावे या विवाद की दशा में कानूनी कार्यवाहियां मात्र मुंबई और मुंबई स्थित न्यायालयों/न्यायाधिकरणों/मंचों पर ही की जा सकती हैं। किसी भी मुकदमे/विवाद की सुनवाई का एकल व अनन्य अधिकार क्षेत्र मुंबई ही होगा।  
xvi. बाहरी उम्मीदवारों को, जिन्हें चयनित सूची के बाद साक्षात्कार के लिए बुलाया जा सकता है, को वास्तविक यात्रा के आधार पर भारत में सबसे लघुतर मार्ग से यात्रा की लागत या वास्तविक यात्रा की लागत (जो भी कम हो) की प्रतिपूर्ति की जाएगी। स्थानीय परिवहन व्यय की प्रतिपूर्ति नहीं की जायेगी। उम्मीदवार के पद के लिए अयोग्य पाये जाने पर उन्हें साक्षात्कार के लिए उपस्थित होने की अनुमति नहीं दी जायेगी और किसी प्रकार के किराये की प्रतिपूर्ति नहीं की जायेगी।  
**सभी पदों के लिए: रेलवे किराया - वातानुकूलित III टीयर (केवल मेल/एक्सप्रेस)**  
xvii. बैंक को अधिकार होगा कि वह किसी भी अवस्था में पूरी भर्ती प्रक्रिया को रद्द कर दे।  
xviii. साक्षात्कार के समय, उम्मीदवार को उसके विरुद्ध लंबित आपराधिक मामलों (यदि कोई हों) का विवरण देना आवश्यक होगा। बैंक अन्य बातों के साथ-साथ पुलिस रिकॉर्ड के सत्यापन सहित स्वतंत्र सत्यापन भी कर सकता है। बैंक ऐसे प्रकटनों और/या सत्यापन के आधार पर नियुक्ति से इनकार करने को अधिकार अपने पास सुरक्षित रखता है।

यदि कोई पूछताछ करनी हो, तो "CONTACT US" इस लिंक पर हमें लिखें जो कि बैंक की वेबसाइट पर उपलब्ध है।

(यूआरएल: <https://bank.sbi/web/careers/post-your-query> या [HTTPS://SBI.CO.IN/web/CAREERS/POST-YOUR-QUERY](https://SBI.CO.IN/web/CAREERS/POST-YOUR-QUERY))