

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

南方基金篇

应届生论坛南方基金版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-664-1.html>

应届生求职大礼包 2019 版-其他行业及知名企业资料下载区:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛(推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 南方基金简介.....	4
1.1 南方基金概况.....	4
1.2 南方基金企业文化.....	4
1.3 南方基金公司大事记.....	5
第二章 南方基金笔试资料.....	8
2.1 18 年校招南方基金测评是行测还是性格测试呀?	8
2.2 南方基金 2017summer 笔试+一面.....	9
2.3 2016 暑期南方基金网测.....	9
2.4 京港地铁公司笔试题目分享-20130402 交大.....	10
2.5 南方基金笔试信息汇总.....	11
2.6 南方基金的笔经.....	11
2.7 在人大南方基金的笔试.....	11
2.8 南方基金笔试.....	12
第三章 南方基金面试资料.....	12
3.1 南方基金合肥理财中心面经+了解.....	12
3.2 南方基金实习生面试经验贴.....	13
3.3 南方基金电商业务专员整个面试过程.....	14
3.4 面试南方基金的 暑期实习生.....	14
3.5 南方基金管理有限公司实习生面经.....	15
3.6 南方基金 - 实习生面试经历	15
3.7 软件工程师面试经验(深圳) - 南方基金.....	15
3.8 渠道经理助理实习生面试过程.....	16
3.9 南方基金 2016summer 一面.....	16
3.10 南方基金暑期实习 1、2 面面经.....	17
3.11 南方基金 2014 暑期实习面试.....	17
3.12 南方基金产品设计终面回忆。.....	18
3.13 南方基金面试经验.....	22
3.14 南方基金面试经验.....	23
3.15 南方基金一面面经.....	23
3.16 南方基金一面二面.....	24
3.17 南方基金管培一面.....	24
3.18 南方基金面经.....	25
第四章 南方基金综合求职经验.....	26
4.1 【2018 校招】全程经验帖-公募产品岗	26
4.2 南方基金的海笔及一面经过.....	27
4.3 我知道的南方基金.....	29
附录：更多求职精华资料推荐.....	30

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2019 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

第一章 南方基金简介

1.1 南方基金概况

南方基金官网：

<http://www.nffund.com/main/>

南方基金公司盛大简介

南方基金管理有限公司成立于 1998 年 3 月 6 日，为国内首批获中国证监会批准的三家基金管理公司之一，成为中国证券投资基金行业的起始标志。

公司注册资本 1.5 亿元，股东结构为：华泰证券股份有限公司（45%），深圳市机场（集团）有限公司（30%），厦门国际信托有限公司（15%），兴业证券股份有限公司（10%）。

公司从事基金的发起、发行、设立与管理业务，吸收、培养了一支高度专业化的人才队伍。公司现有员工 190 多人，硕士以上学历超过 55%，近 70% 的员工具有 5 年以上证券从业经验，超过 30% 的员工具有海外学习与工作经验，成为公司持续快速发展的坚实基础。

南方基金继发起、设立、管理国内首只证券投资基金之后，又首批获得全国社保基金投资管理人、企业年金基金投资管理人资格。目前，公司业务覆盖公募基金、全国社保基金、企业年金基金，是我国业务领域最广的基金管理公司之一。公司管理着 14 只公募基金，4 个全国社保基金组合，企业年金签约客户超过 70 家。公司管理的公募基金包括 12 只开放式基金和 2 只封闭式基金，在品种上覆盖股票、债券、保本、货币市场基金等各种风险收益特征，在形式上覆盖 LOF、复制、封转开、QDII 等多种特色，是我国产品创新能力最强的基金管理公司之一。

公司以“一切为了客户，做受人敬重的理财专家”为长期奋斗目标，坚持“专业、稳健、规范”的经营理念，以持续优秀的管理业绩、完善周到的客户服务，赢得了 800 多万客户的信赖，向基金持有人累计分红达到 230 亿元，资产管理规模超过 2400 亿元。（2007 年 12 月）

1.2 南方基金企业文化



LOGO 释义：

- 1、Southern（南方）之 S 的变形设计
- 2、椭圆外形——活泼、稳定→稳健发展
- 3、对称相嵌——平等、和谐→团队合作
- 4、内聚为圆——凝聚、抱团→海纳百川、目标一致

5、旋转外延——张力、拓展→以人为本、开拓创新

企业精神：

以人为本、专业诚信、勤勉尽责、团队合作、开拓创新

经营理念：

专业、稳健、规范、创新

企业宗旨：

为客户提供专业化、个性化的投资理财服务

为员工提供自我实现的发展平台

致力于股东长期利益的最大化

扎根社会、回馈社会

企业愿景：

做受人敬重的理财专家

1.3 南方基金公司大事记

2008年6月18日 发行、成立旗下第14只开放式证券投资基金——南方优选价值（股票型），募集规模11.39亿元

2008年3月21日 发行、成立旗下第13只开放式证券投资基金——南方盛元红利（股票型），募集规模62.17亿元

2008年2月18日 首批获得特定客户资产管理业务资格

2007年12月6日 南方隆元产业主题基金集中申购，募集规模92.61亿元

2007年11月9日 基金隆元终止上市，并成功实现封转开，变更为旗下第十二只开放式证券投资基金——南方隆元产业主题（股票型）

2007年9月19日 发行、成立国内首只股票型QDII基金产品、旗下第十一只开放式证券投资基金——南方全球精选配置，募集规模限额300亿元

2007年8月22日 资产管理规模突破2000亿元大关

2007年7月26日 首家获得基金QDII业务资格

- 2007年7月11日 南方多利中短期债券基金成功转型，变更为南方多利增强债券型证券投资基金
- 2007年5月23日 南方成份精选基金集中申购，当天募集 107.59 亿元
- 2007年5月14日 基金金元终止上市，并成功实现封转开，变更为旗下第十只开放式证券投资基金——南方成份精选（股票型）
- 2007年4月9日 南方稳健贰号基金实施拆分，并限量申购
- 2007年1月 资产管理规模突破 1000 亿元大关
- 2006年11月16日 发行、成立旗下第九只开放式证券投资基金——南方绩优成长（股票型），募集规模 124.77 亿元
- 2006年7月25日 发行、成立国内首只复制型基金、旗下第八只开放式证券投资基金——南方稳健贰号（股票型），募集规模 52.57 亿元
- 2006年3月27日 提前结束发行期、成立旗下第七只开放式证券投资基金——南方多利中短期债券，募集规模 89.77 亿元
- 2006年2月27日 中国证监会批准公司注册资本转增至 15000 万元
- 2006年2月5日 南方现金增利基金成为 2006 年公开市场业务一级交易商，属行业第一例
- 2006年1月20日 南方避险增值基金第二次开放提前结束申购，基金资产规模超过 51 亿元
- 2006年1月9日 发布南方中证小康产业指数
- 2005年12月27日 公布国内首个 ETF 产品订制指数方案
- 2005年12月5日 中信南方基金联名信用卡首发新闻发布会
- 2005年11月8日 启用全国统一客服号 400-889-8899
- 2005年11月5日 南方高增长第一届投资理事会成功召开
- 2005年9月21日 南方高增长基金上市交易
- 2005年8月22日 南方积极配置基金 (LOF) 开放场内申购、赎回
- 2005年8月2日 首批入选企业年金基金投资管理人
- 2005年7月14日 发行、成立旗下第六只开放式证券投资基金——南方高增长（LOF、股票型），募集规模 12.76 亿元

2004年12月20日 南方积极配置基金上市交易

2004年10月14日 发行、成立国内首只上市开放式基金（LOF）、旗下第五只开放式证券投资基金——南方积极配置（股票型），募集规模 35.36 亿元

2004年8月31日 与香港恒生投资管理有限公司签约，为香港恒生提供投资咨询服务，协助其设计、发行和投资管理 QFII 基金产品

2004年5月17日 旗下南方避险增值基金首次开放申购，在 10 天的开放申购期内，申购金额达 15.2 亿元

2004年3月5日 发行、成立旗下第四只开放式证券投资基金——南方现金增利（货币市场基金），募集规模 80.49 亿元，再创行业历史新高

2003年9月10日 中国证监会批准公司股东南方证券股份有限公司、陕西省国际信托投资股份有限公司、华西证券有限责任公司将全部出资转让给深圳市机场股份有限公司、华泰证券有限责任公司、厦门国际信托投资有限公司，公司股东结构变为：华泰证券有限责任公司（45%），深圳市机场股份有限公司（30%），厦门国际信托投资有限公司（15%），兴业证券股份有限公司（10%）

2003年8月12日 开通开放式基金网上直销通道——“南方 e 站通”

2003年6月27日 发行、成立国内首只保本基金、旗下第三只开放式证券投资基金——南方避险增值，募集规模 51.93 亿元，再创行业历史新高

2003年3月3日 中国证监会批准公司股东长城证券有限责任公司、海通证券有限公司将全部出资转让给华泰证券有限责任公司，公司股东结构变为：华泰证券有限责任公司（30%），南方证券有限公司（30%），厦门国际信托投资有限公司（10%），兴业证券股份有限公司（10%），华西证券有限责任公司（10%），陕西省国际信托投资股份有限公司（10%）

2002年12月 首批入选全国社会保障基金投资管理人

2002年9月30日 发行、成立国内首只债券型基金、旗下第二只开放式证券投资基金——南方宝元债券型，募集规模达 49 亿元，创行业历史新高

2001年9月28日 发行、成立旗下第一只（国内第二只）开放式证券投资基金——南方稳健成长（股票型），募集规模 34.8 亿元

2001年2月21日 与汇丰投资管理（香港）有限公司在深圳签署全面合作协议

2000年12月 中国证监会批准公司增资扩股至 1 亿元，公司股东结构变为：南方证券有限公司（30%）、厦门国际信托投资公司（10%）、陕西省国际信托投资股份有限公司（10%）、海通证券有限公司（10%）、长城证券有限责任公司（10%）、华泰证券有限责任公司（10%）、华西证券有限责任公司（10%）、兴业证券股份有限公司（10%）

2000年11月1日 中国证监会批准陕西省国际信托投资股份有限公司通过竞拍获得广西信托投资公司持有的本公

司股权出资 1000 万元，公司股东结构变为：南方证券有限公司（60%）、厦门国际信托投资公司（20%）、陕西省国际信托投资股份有限公司（20%）

2000 年 7 月 24 日 接管、规范清理“大连证券公司利民证券投资基金”、“中国工商银行大连信托投资股份有限公司可转换债券”、“中国建设银行信托投资公司共同投资基金券”、“大连信托投资公司信托投资受益证券”等，并发起、增发募集设立旗下第四只封闭式证券投资基金——基金隆元（股票型），规模 5 亿元

2000 年 3 月 28 日 接管、规范清理“兴龙投资基金”、“北疆投资基金”、“大庆投资基金”等三只老基金，并发起、增发募集设立旗下第三只封闭式证券投资基金——基金金元（股票型），规模 5 亿元

1999 年 8 月 18 日 公司与股东南方证券有限公司联合大鹏证券有限责任公司发起、公开募集旗下第二只封闭式证券投资基金——基金天元（股票型），规模 30 亿元，首次引入“指标股”基金投资标的

1998 年 3 月 27 日 经中国证监会批准，公司股东南方证券有限公司、厦门国际信托投资公司、广西信托投资公司联合发起、通过深圳交易所上网发行方式向社会公开募集设立中国第一只规范运作的证券投资基金——基金开元（封闭式、股票型），规模限额 20 亿元，网上认购倍数超过 42 倍

1998 年 3 月 6 日 经中国证监会批准，南方基金管理有限公司在深圳成立，注册资本 5000 万元，发起人为南方证券有限公司（60%）、厦门国际信托投资公司（20%）、广西信托投资公司（20%）

1998 年 3 月 3 日 首家获得中国证监会开业批准

1998 年 2 月 5 日 首批（三家）获得中国证监会筹建批准

如果你想了解更多南方基金的概况，你可以访问南方基金官方网站：<http://www.nffund.com/main/>

第二章 南方基金笔试资料

南方基金的笔试题内容都是行政职业能力测试题。

2.1 18 年校招南方基金测评是行测还是性格测试呀？

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 29 日

地址：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=2122728&pid=16480315&fromuid=9854836>

行测

2.2 南方基金 2017summer 笔试+一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2100881-1-1.html>

上周参加了南方基金在线测评，有幸顺利通过，参加第二天举行的第一轮面试。

在线测评内容大体是行测，有语文、图形推理、资料分析、智力题等等（考试太紧张有点记不住了...），大概一共六个模块吧。

除了智力题部分是七道题十分钟之外，其他每部分都是十道题十分钟，时间还是比较紧张的。

印象比较深刻的是智力题，大概楼主脑子不太好使，小学也没学过数学竞赛，智力题部分竟然一道都不会... 简直是耻辱...

大概是申请岗位竞争不算激烈，楼主竟然神奇地收到了面试通知，于第二天下午四点半参加在海淀区某酒店参加面试。

面试为群面，整个过程有些混乱。四点二十到达面试地点，发现三点半那一拨竟然还没有开始面试。不过好在会议室比较大，等了一会之后我们跟上一波三点半的同学一起进去面试。（ps：申请人数较少的岗位都混在一起面试，楼主面的那场有销售岗、债券交易岗、稽查岗等）

大概二十多个人，环坐在椭圆形会议桌，两位面试官（一男一女，都是 HR）坐在会议桌尽头。

第一个环节是自我介绍。跟之前的面经分享的一样，HR 给出了要点，包括姓名、出生年月、籍贯、本硕学校专业、应聘岗位、是否服从调剂、选择岗位的原因、优劣势、兴趣爱好及特长、分享一句话，限时一分钟。

第二个环节是自我评价。1 为内向，10 为外向，从 1-10 中选择一个整数来描述自己的性格。大家的打分基本集中在 6-8 分，7 分最多。楼主那场一个女生给自己打了 7.5 分，被面试官强调了整数分，有点尴尬...。另外一个问题是选择用三个词形容自己的性格，大家的答案也都如出一辙，细心、耐心、负责、靠谱等等。

第三个环节，也是楼主最烂的部分是辩论。楼主这场题目是“为了融入集体要不要伪装自己？”（貌似是奇葩说讨论过的辩题...）全场分为两组，正方和反方，正方和反方先分别讨论十分钟（讨论过程中 HR 到两组瞄了一眼就聊天去了...），每组选出三名代表担任一二三辩，每组辩论时间为三分钟，第一轮辩论之后开始自由辩论，时间限制也是三分钟？大家都非常积极踊跃，楼主没有抢上话...

第四个环节是比较轻松的提问环节，大家对 HR 进行提问。楼主没有很深刻的印象，就记得 HR 说对于申请人数较多的岗位大概会在五月中旬进行下一轮面试，届时老板们会来北京，申请人数较少的岗位大概要等到五月底所有城市一面都结束之后统一推荐到深圳进行面试。

整个笔试面试就是这样，大概楼主会止步一面吧... 不过鉴于楼主申请岗位比较特殊，也有可能侥幸获得去深圳面试的机会，谁知道呢... 发现自己总是蜜汁自信...

最后希望大家顺利拿到 summer offer~撒花~

2.3 2016 暑期南方基金网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2041984-1-1.html>

题目分六个部分

第一部分：语文，同义词， 类比等

第二部分：算数

第三部分：忘记了，好像也是逻辑算数什么

第四部分：图形推理

第五部分：数据分析题，比较简单

第六部分：考智商，蒙着做吧

希望能进面试

2.4 京港地铁公司笔试题目分享-20130402 交大

时间：2 个小时

一、120 分的行测

1.数字推理

2.图形推理

3 逻辑推理

4 资料分析

二、15 分的英译汉

题目：

In order to ensure the orderly operation of metro and create a safe, convenient and harmonious environment for the passengers, this by-laws is made in accordance with “Method for the Operation Management of Urban Railway Transport” and “Method for the Management of Safe Operation of Urban Railway Transport of Beijing”.

Any person who entered the premises of metro (Including entrance/ext, pass way, platform, concourse, car) should follow the by-laws, traffic notices and social moralities conscientiously. He/she should pay attention to civilization and politeness, accept and cooperate the management and security check of BJJ4 staff, so as to maintain the orderliness of the train services.

Passenger must have a valid ticket to take the train service. Anyone who use fake ticket, invalidated ticket or invalid ticket is subject to punishment stipulated in the “Method for the Use of Ticket of Metro in Beijing”.

Each adult can bring a child under 1.2m free of fare. Passenger bringing more than 1 child under 1.2m should buy ticket for the other child/children.

Disabled passengers such as blind, deaf, mentally handicapped persons, passengers have difficulty in actions, children before schooling and psychiatric patients should be accompanied by healthy adult when taking the train service. When there is no accompany, station staff should be contacted timely to provide relevant assistance.

Dangerous goods such as inflammables, explosives, toxic, corrosive and lethal items (Blasting cap, dynamite, fireworks, gas, diesel, kerosene, paint, calcium carbide, liquefied gas, acids etc.) as well as serious odorous items or items can easily foul the metro facilities or station/train environment are prohibited in the railway premises.

答案：为保障地铁运营秩序，为乘客创造安全、便捷、和谐的乘车环境，依据《城市轨道交通运营管理办法》、《北京市城市轨道交通运营管理办法》等规定，特制定本守则。

凡进入地铁范围（含出入口、通道、站台、站厅、车厢）者均须自觉遵守本守则、运营通告和社会公德，讲究文明礼貌，接受、配合地铁工作人员的管理和安检，共同维护乘车秩序。

乘客须持有效车票乘车。对使用假票、废票、无效票证者，依据《北京市地下铁道列车车票使用办法》处理。

一名成年乘客可免费带领一名身高 1.2 米以下的儿童乘车，超过一名的，按超过人数购票乘车。

失明、失聪、弱智等残障人士，以及行动不便者、学龄前儿童、精神病患者须在健康成人陪同下乘车，无人陪同同时，请及时联系站务人员，以获得相应帮助。

严禁携带易燃、易爆、有毒、腐蚀性和杀伤性等危险品（如雷管、炸药、鞭炮、汽油、柴油、煤油、油漆、电石、液化气、各种酸类等）以及有严重异味或容易污损地铁设备和车站、列车环境的物品乘车。

三、15 分的简答：你为什么选择京港，京港为什么要你？

2.5 南方基金笔试信息汇总

1.今天那 HR 很坦率...

行业规则，不招本科生，所以，你还是考虑其他公司，或者读个研吧……

2.我感觉许久不做这些题目，生疏的很，速度很慢~)

3.我没做完。。。推图题就做了几个比较简单的，其余全猜

4.我是没做完了，做了 75 道好像，而且前面还有几道题是猜的

5.我前一天晚上练了些行测的数字推理图形题。。。笔试那天先跳过前面的语文题，从数字题开始做起的……

2.6 南方基金的笔经

发个南方基金的笔经

也不知道我这么攒 RP 什么时候能爆发啊……

一大早把人拉到人大……绝对的海笔，一共三场，下面还有两场等着。

笔试时间一共是 90 分钟，要涂答题卡，标准的行测，不过感觉比较难。

数学题有 N 多道，都是小学奥数应用题；图形题 15 道，有些看了老半天愣没看出啥规律；

居然还有个第六部分，也是数学题，10 道吧，比前面的数学题反而简单。

总之，南方基金很重视小学奥数水平，嗯~当过小学奥数家教的应该没啥问题。

然后资料题，有一个是关于所得税的计算，虽然我学过税收的课，依然不会，一个选项都没算出来，然后只得选了相近的选项。建议大家把所得税的计算好好研究研究。

BTW，我在算所得税的时候，因为算出的数都不少，都是成百上千的数，于是心里不断地说，税收真是剥削啊……

2.7 在人大南方基金的笔试

考试内容都是行政职业能力测试题

分两批考的，每批大约 150 号人

考试时间仅仅 50 分钟，但试题竟有 100 道，fz!!

如果没有考过公务员进行过行测题的专业训练

都很难在这么短的时间内做完这么多的题

我只做了 2/3 的题，汗，其他都是懵的了

你做的已经不错了

我旁边那哥们们在离结束还有五分钟的时候才做到数字题

估计只做了 30 道题左右吧

我数了一下，题应该是 100 道吧

可能我是数错了
题不是很难
但大部分题都要耗几个脑细胞才能做出来
先做的图形推理题
觉得是 8 个选项，最后懵填的时候都很难
A、B 场总共 335 人

2.8 南方基金笔试

前些天笔的，没过，发点笔经攒人品。

笔试 80 题 50 分钟，分为 4 部分，每部分 20 题。

第一部分，言语理解。跟高考语文差不多，主要考察语文功底吧。例如，选词，找语病，补充句子使得上下文衔接上等等。

第二部分，数字推理。这部分比较难，跟公务员考试的数字题差不多，其中一题就是公务员考试参考书上的，数字都没变过。建议多练习，一时做不出来别花太多时间。

第三部分，逻辑推理。题目很长，经常用只有...才或者只要....就这两组连词，判断一些逻辑关系。不难，但是题目长，耗时间。

第四部分，图形推理。也跟公务员考试的图形题差不多。

希望对以后笔试的人有用。

第三章 南方基金面试资料

3.1 南方基金合肥理财中心面经+了解

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 2 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2143578-1-1.html>

写这个主要是给安徽的老乡们介绍下这个地方吧，因为我之前去的时候也不是很了解，通过实习我感觉我了解了一些，写出来给老乡同学们做个参考吧。

这个合肥理财中心讲白了就是深圳客关部放在合肥的电话联络中心，主要工作就是客服，但是他不是一般的销售性质的客服，而是纯后台的答疑和维护。大家想一想他是客户关系部下的就能理解了吧。

2018 年据说要以合肥理财中心为据点，发展安徽分公司，如果是这样的话，过不了几年，南方基金安徽分公司就会做得很大，业务也偏高端。因为安徽省内是没有基金公司的，这块比较空白。

工作讲起来就是那个样子，大家都懂，不懂的话就打下南方基金的客服热感受一下，但是福利待遇给的还是蛮体面的。他们自己挂出来的应届毕业生就是 8-10 万了，还有一些福利很好的。反正薪资对标工作强度还是性价比很

高的。

里面的学历构成，研究生不少，但是绝大多数还是本科生，以安大和安财的居多，相对来说，在合肥这个学历水平比较高了。

最重要的我觉得是公司的规范和新员工的培训，这个真是没话说的，做的非常好。安徽省内我去过实习的单位很多，省内的银行、券商、金融机构都去过，合肥理财中心的培训吊打这一帮机构，如果是实习的话，我强烈建议大家去合肥理财中心实习，是实实在在能学到好多东西。。。而且他的实习工资真是很高，我相信去了的合肥小伙伴听到一定不会失望的。

公司氛围非常好，因为是后台部门吧，没什么太大的业绩压力，所以人文气息比较浓厚，公司内部经常组织活动，互帮互助。感觉他们都比较开心。

因为公司的人太 Nice 了，搞的我现在非常不好意思说我要走。

以下是面经

一面是在政务区的蔚蓝商务港 A 座 7 楼，是单面，公司的两个领导面试，先做个自我介绍，然后就问问有没有基金从业啊，问问实习经历啊，问问了不了解这个工作，家是哪里的，男朋友在哪里，期望薪资多少。是不是要留在合肥。我总结就是想看看你

- 1、是不是性格和以前的实习内容体现出的兴趣偏好适合客服的工作。
- 2、家庭、男女朋友、户籍啥的有没有留在合肥的强烈稳定性。

没多久就 2 面了，同样的地方，然后室视频面，还是单面，还是先做个自我介绍。据说是总部的人要看一下。问的还是一面想强调的问题。问问学习成绩啥的，稳定性之类的。

然后就会安排你实习 2-3 周，合适了再签约。实习有单独的卡座，然后办公用品，电脑，饭卡等都会给配好。

我当时也是非常愿意实习的，我想的是公司考察我，我也要考察考察这份工作我到底做起来有没有幸福感。

我觉得合肥理财中心非常好。能学到很多基金的知识，以后做投顾发展前景也不错。

但是我现在心气一时间还是有点不切实际的高，其实通过培训我能感受到这份工作能学到东西，而且有挑战性。

但是我还是觉得做客服有点委屈。工作很好，只是我做了以后想哭。



其实里面也有不少科大硕士，但是我做不出来幸福感。感觉对里面的哥哥姐姐们很抱歉吧。

3.2 南方基金实习生面试经验贴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108655-1-1.html>

一面是群面，明天参加二面，个人面，一面首先是一分钟自我介绍，不喜欢背诵式的自我介绍，面试官会规定自我介绍内容，主要是籍贯、出生年月日、为什么选择该岗位，优势是什么，分享一句话给大家。然后是作为本城市成员若有合作企业贵宾来这边怎么带他游览城市。还有就是从 1-10 中选择一个数对自己的内外向程度进行打分。选择一个自己最喜欢的动物。最后是小组讨论每组推选出 2 个人进入下一轮面试。第二天进行二面

问小组推荐出 2 个人参加下一轮面试

答我们是通过小组投票，每个人选出 2 个人，记票选出 2 个人参加二面

3.3 南方基金电商业务专员整个面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108656-1-1.html>

宣讲会+行测+群面+单面。

暑期实习招聘。

- 1.参加宣讲会拿到测评条，晚上在网上测评，题目主要是行测（数学、图形、语文等），当晚凌晨 1 点多发短信通知面试时间地点。（简历淘汰率 80%，主要与投的职位、简历内容及行测分数相关）
- 2.第二天群面，和网上说的面经一样，25 个人 1 个小时的群面，首先每个人按 HR 要求 1 分钟自我介绍，然后给自己的内外向程度打分 1-10，然后说一个喜欢的动物（不用理由），然后用 1 分钟介绍所在地的一个景区，最后是 2 队无领导小组讨论出两个应该进入下一个面试的人。当晚十点多发短信通知面试时间地点。
- 3.第三天单面，主要围绕简历问问题。感觉 HR 随意发挥。

问实习与在学校有什么不同？

问电商推广方面的经验？

3.4 面试南方基金的 暑期实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108657-1-1.html>

人多，竞争多，HR 进行一面。

近 30 人围坐一圈，每个人做自我介绍，HR 可能会打断有提问，也可能没有。然后 HR 问一个问题，每个人用简短的话进行回答。回答后，HR 会对感兴趣的人发问，不是每个人都会被问。

面试官的问题：

问你喜欢什么动物？为什么？

答老鹰。因为敏锐，能够觉察到更多信息。

3.5 南方基金管理有限公司实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108658-1-1.html>

面试结构化面试：自我介绍+回答问题。

面试人数有点多，十多个人一批一起面试，都是渠道经理助理的销售类岗位。1.一分钟自我介绍；2.只需回答问题，不需解释原因：（1）1 代表内向，10 代表外向，你给自己打几分；（2）用三个词语形容自己的性格；3.作为某矿泉水商竞标失败了，再给你一分钟，你如何争取；4.你有什么问题要问的吗？

3.6 南方基金 - 实习生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108659-1-1.html>

第一轮是群面，一组大致 6-8 个人，面试官没有给题目，小组自由讨论，推选出 2 个童鞋。

第二轮面试要等到全国校园宣讲结束后开始，直接去深圳总部面试，报销来回路费，2 对 1 面试，主要是 3why 问题以及对基金行业和岗位的一些看法等等。

：第二轮面试主要是 3why 问题以及对基金行业和岗位的一些看法等等。

首先是简单的自我介绍，这时候注意突出自己和岗位匹配的部分。由于本人之前并没有基金相关的实习经历，所以侧重介绍了我所申请岗位所需要的软实力部分。面试官问你觉得适合前中后台哪个部分的岗位，根据自己的性格回答就行了，外向的人偏向于前台业务，内向的人在基金公司也可以从事后台的工作。

3.7 软件工程师面试经验(深圳) - 南方基金

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108660-1-1.html>

大家到一个房间里面，每个人说一下自己的基本信息，然后说一下自己的爱好，说一下自己爱好的动物。最后分为两个小组，每个小组推荐两名人进入第二轮。其实最后进入下一轮的人还是最后面试官定。

面试官问的问题：

你的本科学校

你的爱好

你喜欢的动物

你推荐谁进入下一轮

为什么选择南方

你的优点

你的缺点

3.8 渠道经理助理实习生面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108661-1-1.html>

面试官很和蔼。先是进行自我介绍，然后问对渠道经理助理这个职位的了解，然后说了一大串渠道经理助理的职能以及公司对渠道经理助理实习生的各种培训。最后问我有没有什么问题。感觉比较注重个人表达和沟通能力，还有时间要保证。

请先做一下自我介绍

你对渠道经理助理这个岗位有什么了解？

你还有什么疑问吗？

感觉比较注重个人表达和沟通能力，还有时间要保证。

3.9 南方基金 2016summer 一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2037181-1-1.html>

嗯，今天面的广州场，在国德国际酒店。这酒店名字也是醉了，英文叫 Good International Hotel....

投的是行业研究员，分到一起面的大约 30 个人，中间有投债券研究员、债券交易员、量化研究员、HR 等岗位，投行研的占一半吧，面试官是两个 HR，一男一女。

面试的问题其实跟之前在应届生上看到的完全一样，流程如下：

1、1 分钟自我介绍，超时不中断，自我介绍限定格式，必须包含八个方面：

- 姓名
- 出生年月日
- 籍贯
- 本科学校专业、研究生学校专业
- 所投岗位
- 选择该岗位的原因
- 优势/劣势（个人感觉也就这里可以多说几句了）
- 最喜欢的一句话

2、1 分到 10 分，分别表示非常内向和非常外向，给自己打一个分。说一个自己最喜欢的动物（不需要说理由）。

3、分成两组，15 个人一组，分组讨论，讨论的内容是选出组内的两个人进入下一轮面试，讨论时间 15 分钟。讨论结束后，会随机抽两到三个人问问题。所问问题是：“为什么你们组选了你/没选你？”

4、自由提问。

因为人比较多，所以大部分时间在听自我介绍了，自我介绍大概花了一个小时，自由提问十分钟，讨论 15 分钟，约一个半小时。

我特别不喜欢这个讨论的问题，感觉一点意义没有，面得也挺糟糕。祝大家好运

3.10 南方基金暑期实习 1、2 面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969955-1-1.html>

回馈应届生论坛。

一面：

- 按以下八个方面进行自我介绍：姓名、籍贯、出生年月、报的岗位、为什么报这个岗位、自己的优势、劣势、和大家分享一句话。
- 不讲理由地说一个自己最喜欢的动物，并对自己外向程度打分。
- 八人小组讨论 15 分钟，推荐出两人进入下一轮面试。

二面：

我报的产品岗，二面主要问简历。

自我介绍 2 分钟。之前没有做过产品这次为什么投产品岗？为什么选择南方基金？买方和卖方有什么区别？你有女朋友吗？讲一讲对基金产品的认识和理解。英语自我介绍一分钟。

希望对大家有帮助。

3.11 南方基金 2014 暑期实习面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1866567-1-1.html>

我是上午 9:30 的一批，9:20 到，被告知 8:20 的一批还在面，坐在外面沙发上等了一刻钟，9:35 开面。进去是一个大型会议室，HR 一个人坐一边，我们坐在其它三边。一共 16 个人，群面的。11 个复旦，3 个财大，2 个交大的。11 个男生，5 个女生。申不同岗位的同学都是混在一起面的。

面试很简单，先是从左到右依次按照 HR 给的要点做自我介绍，每个人不超过一分钟。HR 会对感兴趣的点提问题，不过问题非常少，问的也都是很悠闲的问题。

接着问两个问题：1. 1 表示很内向，10 表示很外向，你会用从 1 到 10 中的哪一个整数描述自己？2. 你会用哪一种动物描述自己？还是从左到右依次回答，只要回答数字和动物即可。很多人回答老虎狮子老鹰之类。。

最后大家自由向 HR 提问。10:30 结束。

HR 给的自我介绍要点：姓名、籍贯、出生年月、本硕学校和专业、所申报岗位、是否服从调剂、特长与爱好、优势及不足、给各位分享的一句话。

3.12 南方基金产品设计终面回忆。

地点:南方基金北京分公司

面试形式：二位面试官。一个是深圳的貌似产品总监，另一个是北京分公司的负责人力面。

持续时间：2012 年 5 月 9 日下午 2: 25 到 3:40 。

《《 写这篇文章时面试已经过去了 2 周多，其中的一些数字现在可能记错了。也可能遗漏过了部分问题。》》

感觉应聘南方基金的整个过程都很有戏剧性。从一面到二面，再到之后的结果出来，都发生了一些让我始料不及的事情。起初应聘的是投资账户助理，按照南方贴出的招聘计划，本科 2 个名额，硕士 4 个名额。虽然这是一个远离投研的打杂岗位，但是在今年这种招聘小年也应该算是非常非常难得的机会。

一面完之后过了几天收到深圳打来的电话，说临时增加了产品设计助理的岗位，问我愿不愿意尝试。当时以为是 2 个岗位都让我面，同时也因为自己在一家基金的产品部实习过便毫不犹豫地答应了。现在想来真的有点后悔，帐户投资助理 4 个招聘名额，并且一面时就已经知道竞争对手都很弱，而产品设计就只招 1 个人。也许不换会是另一种结果？？

面试在北京分公司的一个会议室里进行的。一位是深圳的产品总监进行远程面试(另一位人力在叫马总？下面用 A 替代)，另外一名是北京分公司的负责人力面试（以下用 B 替代）。

起初 30 多分钟是深圳的那个总在问问题，北京的面试官坐我对面，边看我简历边做标记，有时还在笔记本上写点什么。A 面的流程大致是这样的。

A: 同学你好，请先做一下自我介绍。

我：先简要介绍了下本硕的专业背景。然后从本科毕业论文切入，说从那时候起便对金融产生了浓厚的兴趣。进入研究生阶段以后，学习了更多的相关课程，考过一些什么证之类的。然后就是课外争取过一些实习，通过实习对整个资产管理行业有了更加深刻的认识。同时职业生涯规划也更加清晰。末尾以“我觉得找工作跟做投资一样，不仅要选对贝塔，还要选一个好的阿尔法。基金行业是一个很有光环的行业，这是很好的贝塔。南方基金作为国内基金行业的翘楚，无疑使一个最优的阿尔法。我这次面试的岗位是产品设计助理，希望能得到这次机会。”

A:我看你在 XX 基金的产品部实习过，能说说当时所做的主要工作吗？

我：当时所做的主要工作包括两块：一是收集市场上新发基金和次新基金的募集情况，包括基金的特色，基金经理，募集情况等；二是利用 wind 和其他公开资料，将市场上与本公司类似的基金产品进行分类比较。形成报告后提交至产品经理，为公司开发新产品提供支持。

A: 那你当时对哪些基金的印象比较深刻呢？

我：当时给我影响最深刻的是南方恒元保本二期，短短一周便募集了 40 多亿，这在去年来说应该是相当不错的成绩。

然后就是几款抗通胀的产品，诺安全球黄金 31 亿份，汇添富全球黄金及贵金属

再就是两款医疗保健类的产品，如汇添富医疗保健 40 多亿，易方达医疗保健 38 亿。另外，整个去年引入分

级的债券类基金产品普遍募集都比较好。

停了大概 30 秒，那边没声音，我就接着说：

今年募集比较好的有华泰柏瑞 300ETF 329 亿份跟嘉实 300ETF 的 300 多份。再往前就是工银添颐的 80 多份，这是一只引入了生命周期理论的分级产品；工银宏观基本面量化 20 多亿份；广发聚瑞信用债 45 亿；易方达纯债 80 多亿。印象很深刻的大致就是这些。

A：那你觉得现在发行什么产品比较好呢？

我：首先肯定是信用债的产品。因为目前经济周期处于美林投资时钟的债券象限，同时利率很低，经济有企稳回身的迹象，尤其适合债券中的信用债产品。其次是指数产品，因为在股指筑底回升的过程中，最先受益的是指数基金，而目前正处于这样的阶段。

（一方面因为南方基金宣讲会时提供的小册子上宣传过他们公司的指数产品，另一方面南方基金在固定受益这一块做得很棒。）

A：你对我们南方基金的产品有什么了解呢？

我：我对南方基金的 34 只产品都有过一些研究。印象特别深刻的首先是南方货币增强，这是公募基金中唯一一只能够参与中国人民银行一级市场公开市场操作的基金，也使得南方基金成为 50 家成员中唯一的一家基金公司。其次是南方小康指数，这只基金的跟踪标的是南方基金与中国指数公司合作开发的，也是市场上首只跟踪自己公司开发指数的基金。再就是南方中债 50，这只基金是国内首支纯债基金，也是为数不多的被动投资债基；然后是南方恒元，南方避险增值，南方保本，应该说南方基金在保本类产品中时非常出色的，也开了国内保本基金的先河。再就是南方策略优化，这是刘志平先生管理的一只量化投资基金。我之前对量化投资有过专门研究，目前市场上有 14 只量化的公募产品，规模大概 200 多亿。

A：你觉得你应聘这个岗位有什么优势呢？

我：我觉得自己有如下几方面的优势：

首先是理工和金融的复合背景。不仅具有很扎实的数理统计基础，对各种软件对使用非常熟练。同时全面学习了金融类的课程，还考试通过了注册会计师。

其次是我对国内包括公募基金在内的整个资产管理都有很清晰全面的认识，职业生涯规划也很清晰。对产品设计的流程非常清楚。

再次是我觉得自己文笔还不错。

A：那你具体说下你文笔怎么不错呢？

我：我写过很多东西。

A：那你具体说下你写过什么东西吧？

我：我主要写的是博客。其中还给我一个同学写了很多诗。

A：那你的职业生涯规划是怎么样的呢？

我：我的目标是进一家像南方基金这样的大公司。也许刚开始我需要从事一些很基础的工作，譬如收集资料整理文档之类的，但这些我都愿意去做。如果在公司发展的好的话，我希望我在两三年之后，能够在业务技术上得到提身，成为独挡一面的技术骨干。

A：看你的实习经历，你做过产品，债券研究，金融工程，那你觉得自己最适合做的是什么呢？

我：这几个岗位我觉得都挺适合。我觉得做产品设计能最大限度地把我的专业以及知识积累运用到工作中来，

比如说开发指数型产品时可能就需要用到写金融工程的知识，比如南方小康指数开发标的指数时。另外，在开发固定受益产品时，我也可以把以前固定受益的知识应用到工作中去。所以我觉得最适合我的是产品设计助理这个岗位。

A: 你在人际沟通这方面怎么样呢？坐过什么社团活动吗？

我：把研究生本科待的社团各说了 1 个，然后每个社团里列举了 1 个参与的活动。

A: 你家是哪里的呢？父母是干什么的？有兄弟姐妹吗

（这是分开问的，每个问题我都如实说了）。

A: 你有什么 offer 吗？

我：拿到过 XX 银行总行的金融市场部，XX 银行总行的国际结算部，XX 公司的固定收益部。另外，因为一心想去深圳发展，中国证券投资者保护基金，中登公司的笔试都没去。还有华商基金一个校友推荐的岗位也因为地域原因没有去。

A: 投资者保护基金跟中登公司是什么职位呢？

我：都是金融工程的岗位。保护基金我了解得比较多，当时他们把我名字排在第三位，我觉得要是去的话机会应该挺大的。中登公司需要 先登陆网站回复，我连回复都没有，也就不知道那边的竞争情况怎么样了。

A: 好的，我的问题问完了。XX，下面由你面试。

接下来是北京那位女面试官现场面试。

再问第一个问题前女面试官很惊喜地看着我，说了句”你对我们公司的产品那么了解，又把富国基金那边研究了个遍“。我冲她笑了一下，然后开始问问题了。

B: 我看你的简历在基金产品部，券商资管这些都呆过。刚才你也提到了对整个资产管理行业比较了解。那你应该对我们基金公司，券商理财这些有所了解吧。

（我跟这位面试官面对面坐着，她在说这句话的时候边看简历，边看笔记本，中间抬头用很赞赏的目光看了我几次。）

我：应该说是了解得相当多吧。B 紧接着来了句

B: 那说说你认为最重要的，挑重点说

我：目前资产管理行业的格局是：银行理财产品市场大约 16 亿；公募基金 67 家，大约 2.3 万亿；券商集合理财产品去年年底的规模大概 1500 亿，但是膨胀的很迅速。再就是私募基金，也差不多 1600 亿左右的样子。

B: 刚才你提到的我们基金公司啊，银行理财产品，还有券商资管你觉得他们有什么不一样呢？

我：基金公司的产品包括公募基金产品，还有专户，年金，养老金等私募性质的产品。我下面主要说公募产品的情况吧

公募基金和其他两样相比，最显著的一个区别是基金提供的是相对收益，二另外 2 个是绝对收益。这也是为什么最近几年公募基金的发展停滞不前，甚至萎靡不振的一个原因。但是呢，公募基金目前也逐步开始做提供相对收益的产品了。比如在去年，具有专户资格的基金公司数量升到了 50 多家。

其次的一个区别就是基金公司对于产品销售没有自身的渠道，必须去依赖银行跟券商。这是阻碍公募发展的第二个原因，但我们看到这种障碍也在逐渐打破，比如出现了基金超市，第三方理财代销等。而银行跟券商都是有自身的销售渠道的。

第三点就是他们的投研实力。银行的投研实力最弱，券商次之，基金最强。应该说基金产品的创新是最有研究实力作为保障的。但是因为基金产品投资标的上的限制，目前反倒是券商资管走在基金前面。

B: 你谈谈券商跟基金产品的方向？

我：目前券商的创新方向大致有以下几方面：1.是以对冲手段提供绝对收益的产品越来越多。比如国泰君安在去年开发了几款对冲产品之后，近期又将推出一款以统计套利实现的对冲产品；2.以高息债为投资标的的产品开始出现。随着中国信用债市场的扩容和监管法律的放开，一些高息债产品开始出现。比如中信建投推出的；3.另类投资建有苗头、比如将会出现以红酒，艺术品等为投资标的的产品；4.盘活客户保证金的一些产品。保障金放着是由机会成本的，今后随着法律的放开，此类产品也会逐步出现。

基金公司我觉得未来发展的方向是：1，向全能资管公司转型；2，各个公司体现出差异化；3，逐步摆脱对银行的依赖，建立自己的渠道。

至于基金产品创新的方向，大致可来源于监管法律的放开和对投资者需求的提前捕捉与迎合。就拿最近的一些创新产品来说，比如有诺安全球黄金，是为了满足抗通胀；汇添富医疗保健，是捉住今后经济结构转型；工银添颐，是引入了生命周期理论，同时也是迎合人口老龄化这一趋势；再就是各类债券分级产品和量化投资的产品。

B: 刚才你说了市面上有 14 只量化产品，你觉得他们都是一样的吗？

我：不一样的。比如富国基金的量化产品，都是以沪深 300 为选股空间，然后再此基础上进行指数增强，选股优化等；嘉实量化阿尔法的选股样本是面向所有的股票，然后再这个股票池按他们的投资理念进行选股；出现最早的是光大保德信的一只量化投资产品，依赖的是一个双因子选股模型。

B: 那你觉得量化投资在国内会发展怎么样呢？

我：应该说，量化投资在国际市场上很流行，并且也是一种很有效的投资方法。比如李效薇呆过的 BGI 就是以此为主要投资手段的。但是在国内，量化投资产品的效果并不太好，这主要受制于一些客观因素，比如样本数据过小等。特别是 06 年经历过股权分置改革，很多时候的有效数据只能从这之后算起，以此便制约了量化投资的用武之地。但是随着今后 A 股容量的逐步扩大，相信受制于精力成本等的限制，量化投资的作用会逐步体现出来。

B: 你在 XX 公司固定收益部呆过，当时主要做的什么呢

我：主要研究信用债和可转债。包括利用传统模型进行系统评级，然后在此基础上用数量化方法进行一些优化。同时也做过些对可转债的定价研究，比如用二叉树对中行石化可转债进行过定价。

B: 我看你在不同的地方呆过，那你谈谈产品设计，固定受益研究员，金融工程这些岗位有什么区别呢？比如胜任能力

我：这三个岗位都或多或少会用到些数量化的知识。比如开发指数产品时，提取标的指数就会用到多次的模拟优化，跟踪误差的缩小等。

产品设计这个岗位相对而言会涉及到比较多的文案工作，因此要求比较细心。由于中国的债券市场容量还比较小，而债券研究总会用到利率分析，因此固定受益分析时会用到比较多的宏观经济学的知识，有时还会用到货币银行学，国际金融等。至于金融工程，国内的跟国外有很大区别，国内的金融工程主要用在量化选股择时以及一些套利策略的开发上。

B: 在你实习期间跟带你的人有过意见冲突吗？

我：从没有过。

B: 如果你和你的老板或者有意见不一样时, 你一般怎么处理的呢

我: 这种情况下, 我一般都会自己事后再好好想一下。如果觉得自己还是对的就会再去找老师详细地探讨, 直到弄清楚为止。

B: 你觉得你的性格有什么缺陷吗?

当时不知道该怎么回答。笑着看着面试官, 她也笑着等我回答。持续了将近 30 秒。接着开始说了

我: 我室友说我有时候过于执着。比如找工作时, 我一心想着去基金。把股份制银行的金融市场部都没要, 而我同学都说那是非常好的工作。

B 追问: 那还有吗?

我: 我觉得我是偏内向的那种吧。研究生 3 年, 一直在为进基金公司做准备, 参加的聚会很少, 甚至连女朋友都没找过。但我觉得这不是什么问题, 相信参加工作后聚会多了, 很快就会改过来。

B: 那你希望你未来的上司是个什么样的人呢?

我: 首先我希望他是个在业务方面比较强的人, 在所从事的领域有一定的成就; 其次, 我希望他是一个无论多忙都能抽出时间和我交流的人。

B 笑着反问: 交流什么? 是生活上面的吗?

我: 主要是工作上面的。我是一个应届毕业生, 很多东西都不懂, 希望将来工作后有个好的老板带我, 指导我成长。

B: 你参加过什么社团吗? 领导能力如何?

我: 把之前的重复了一遍。然后说我们专业上讨论班每次都是我通知同门的那些师兄姐妹。

能想起来的差不多就是这些吧。感觉当时面的时候现场这位面试官挺满意的。

另外, 我是周二晚上收到的面试通知, 周三去面的, 准备时间也是很匆促。相比他们也知道这些病不是突击二是靠平常的积累。一直都觉得这是在面过的基金公司中发挥得最好的一次, 本以为会顺利拿下, 想不到还是挂了。哎。

3.13 南方基金面试经验

记得 hr 说过, 周一会通知 offer, 如果有的话。事实上, 今天晚上或者明天早上南方基金的人就会离开北京到下一站了。深圳的企业效率的确是高啊。

虽然最终被鄙视, 但是能面到部门领导已经超出了我的预期。能看到自己的差距, 以后肯定还是有机会的。现在再说什么笔经面经之类没有太大的意义, 我就谈谈感想吧。

说实在的, 我不明白企业为什么用行测笔试, 但是大家还是练练吧, 毕竟是第一关, 卡在这里太可惜了。

一面是群面, 估计没人喜欢这种形式。但是考虑到竞争越来越激烈, 这应该是趋势。这个时候内向的同学肯定吃亏, 所以要想通过这一关, 大家必须敢说, 还要说得到位才行, 考察的是表达能力和领导能力吧。顺便说一下, 面试的 HR 很酷, 喜欢问让人不爽的问题, 个人感觉主要是看承受能力, 只要表现的冷静, 据实回答就可以了。二面英语小组讨论没有什么可说的, 是硬功夫, 大家都知道该怎么学。然后中文的单面那个 hr 和另一个 jj 一起, 因为是 hr, 所以仍然属于行为方面的问题。所以要想面好这一关, 主要就是把简历好好过一下, 然后注意自己说的每一句话都能例证, 南方不喜欢说空话的人。

三面就见到部门的领导了。人很和蔼，和前面那种有压力的感觉完全不一样了。除了自我介绍以外，问了一些业务的问题。自己金融知识实在有限，有一个 case 完全没有感觉。所以挂掉也不奇怪。

总之，个人觉得想拿到 offer 其实就是三方面素质：笔试，shl 或者行测吧，当然还有其他的，但是这两个最常用吧；表达能力，这点在群面中格外重要，把 hr 的注意力从十几个人中吸引出来必须让他觉得你说得好；最后就是业务了，毕竟企业要人是干活的，虽然很多企业说专业不限，但是最后肯定会牵涉业务问题，如果没有点了解就挂了，所以有志于在某一个行业发展的同学还是多积累些知识和实习经历吧，尤其是后者，企业越来越看重这个，比学习成绩好管用。

这次面南方学到了很多，还认识了很多朋友。今年的形势的确不好，祝大家找到好工作吧。

3.14 南方基金面试经验

招 7 个岗位，每个岗位 1 个人。我报的是品牌，报品牌的人特别多，大概总共有 400 多份简历都是品牌的

第一轮是笔试，7 个岗位总共有 300 多人笔试

笔试是 50 分钟 80 道行测，我感觉时间还好，不是很紧张，除了数列其他都很简单，很多人说时间不够，我感觉还好。轻松搞定，进一面。

一面总共面了 100 多人，其中大概 60 多个都是品牌这个岗位的，北大的研究生居多，大概占了 60%。

一面是和 hr 姐姐聊天，基本上是一些很简单的问题，问你的经历，简述自己的发展史，家里几个人人均几亩地家里几头牛等等，每人时间不等，我大概面了 20 分钟，算长的 hr 姐姐会边问边记一些东西到纸上，好像是你的性格特点之类，我主要突出了一下自己作过什么事，对品牌这块比较有兴趣，在学校成绩比较好等等，那个 hr 好像还挺满意的样子，感觉不是很难，多讲讲自己做过哪些事就 ok 了，顺利通过。

然后就进终面了。

没想到到了终面品牌这个岗位还是群 p，烦死了。其他 6 个岗位，基本上都只在几个人中选一个。品牌这个岗位，一直都竞争超级大，我心里后悔死了，投这个

终面品牌岗位面了 12 个人，由部门经理和另一个很 pp 的高层 2 vs 1。因为品牌岗竞争比较激烈，我本来没想过会进终面。

很奇怪，我前面的 xdjm 们都继续问的是很 nice 很简单的问题，怎么和女朋友认识的啊，什么性格特点啊，觉得自己外向还是内向啊等等，想做销售还是市场啊等等

到我的时候比较 sui，问的是爆专业的问题。如果你是我们公司的品牌策划，你怎么设计我们公司的品牌，怎么开展工作，你觉得需要设计怎样良好的品牌，你觉得南方基金和其他基金公司要怎样差异化的品牌宣传，媒体公关要怎么做等等，把我问懵了，不过还是叽里呱啦的说了一通。结果那个部门经理一直说，我觉得你回答的不是我问的问题，ok，听到这个我就知道我肯定挂了

就这样，结束在终面。不知道有没有借鉴意义

3.15 南方基金一面面经

整个南方基金一面时间很蛮长，约三个小时吧
一次十个人

第一个环节是自我介绍，hr 拒绝背诵式的自我介绍
第二环节的情景分析，着重考察领导能力和团结精神
给以一个故事，让大家对里面的人物评论
发言不发先后

第三个环节是 5v5 的辩论
据说是一个典型的故事，那个故事还用在爱在哈佛和仁心仁术的 soap 上
没有对错
只有抓住对方的观点对砍就可以了。
最后就是貌似随意聊天了…
反正我蛮紧张，表现很差，嗯~~
据说今天晚上或者明天就能给二面通知了。
bless 各位了

3.16 南方基金一面二面

南方基金一面是小组讨论形式。

首先是自我介绍，其次是两个案例，其中一个是轮流发表意见，另一个是小组讨论后辩论。最后是提问时间。
总共大约 3 个小时。

人数为 14 个人，其中 12 个都是清华北大五道口中财的经济金融类 master，只有我和另一个哥们是非经济金融背景。里面各种牛，一开始自我介绍的时候算是被镇住了。面试的时候表现还好，不算出彩，也不至于太差。面官深不见底，所以大家发言基本上就是表现自己的真实一面了。做任何修饰可能都事与愿违。比较看重思维的逻辑性。所以在发言之前，一定要整理好自己的思路。在发言的过程中，也一定要时刻保持思路清晰。

南方基金 2 面

周四下午的~~

先半小时 4 个人的英文测试，小组讨论

然后半小时中文单面，2 对 1，主要问性格，经历之类的，感觉面世的时候，hrjj 好严肃阿，从来没有笑过，好像我说什么都不对的样子……弄得我越来越紧张 哎~
大家加油阿，别像我……

3.17 南方基金管培一面

等了一圈没见到有人发南方基金的面经。。。

攒 RP 攒 RP 努力攒 RP，发一下面经吧。。。

我是今天上午面的，小组，一组 14 个人，4 个女生，旁边的房间里还有另一组人同时在面，15 个人，0 个女生。。。这男女比例。。。

具体过程其实和网上搜到的差不多

首先是自我介绍，每个人 2 分钟，强调说不能讲简历上有的内容

然后发一份材料，2 页纸的内容，15 分钟阅读

然后针对材料，再每人 2 到 3 分钟阐述并说服面官支持自己的观点

之后是整个小组针对材料相关问题讨论，最后要意见达成一致，拿出一套应对措施解决方案之类的出来，时间好像是 40 分钟的样子

然后再根据当时的座位分成正反两方辩论，辩论的话题也是和材料相关的

先 15 分钟的讨论准备，半个小时左右的辩论

剩下的半个小时时间就是大家向面试官提问

面试官感觉非常资深非常有经验，然后对南方基金以及这个管培项目的介绍也非常有吸引力，据他说明后天应该还会有几轮的小组讨论面试，通知还在陆续发放中，BLESS&加油：)

3.18 南方基金面经

招 7 个岗位，每个岗位 1 个人。我报的是品牌，报品牌的人特别多，大概总共有 400 多份简历都是品牌的

第一轮是笔试，7 个岗位总共有 300 多人笔试

笔试是 50 分钟 80 道行测，我感觉时间还好，不是很紧张，除了数列其他都很简单，很多人说时间不够，我感觉还好。轻松搞定，进一面。

一面总共面了 100 多人，其中大概 60 多个都是品牌这个岗位的，北大的研究生居多，大概占了 60%。

一面是和 hr 姐姐聊天，基本上是一些很简单的问题，问你的经历，简述自己的发展史，家里几个人人均几亩地家里几头牛等等，每人时间不等，我大概面了 20 分钟，算长的 hr 姐姐会边问边记一些东西到纸上，好像是你的性格特点之类，我主要突出了一下自己作过什么事，对品牌这块比较有兴趣，在学校成绩比较好等等，

那个 hr 好像还挺满意的样子，感觉不是很难，多讲讲自己做过哪些事就 ok 了，顺利通过。

然后就进终面了。

没想到到了终面品牌这个岗位还是群 p，烦死了。其他 6 个岗位，基本上都只在几个人中选一个。品牌这个岗位，一直都竞争超级大，我心里后悔死了，投这个

终面品牌岗位面了 12 个人，由部门经理和另一个很 pp 的高层 2 VS 1。因为品牌岗竞争比较激烈，我本来没想过会进终面。

很奇怪，我前面的 xdjm 们都继续问的是很 nice 很简单的问题，怎么和女朋友认识的啊，什么性格特点啊，觉得自己外向还是内向啊等等，想做销售还是市场啊等等

到我的时候比较 sui，问的是爆专业的问题。如果你是我们公司的品牌策划，你怎么设计我们公司的品牌，怎么开展工作，你觉得需要设计怎样良好的品牌，你觉得南方基金和其他基金公司要怎样差异化的品牌宣传，媒体公关要怎么做等等，把我问懵了，不过还是叽里呱啦的说了一通。结果那个部门经理一直说，我觉得你回答的不是我问的问题，ok，听到这个我就知道我肯定挂了

就这样，结束在终面。不知道有没有借鉴意义

第四章 南方基金综合求职经验

4.1 【2018 校招】全程经验帖-公募产品岗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2137412-1-1.html>

【在线 OT】

常规 OT，不赘述

【一面】

22 人环坐一桌，每人 1 分钟自我介绍，如往年面经所说，对自我介绍的内容有要求。具体见下方附赠的面经整理。几乎一半面的销售岗，要准备一分钟推销，对对面的同学推销一只笔，而对方刚刚已经拒绝过你一次。

其余岗位准备一分钟介绍你做得成功的案例、方案、研究报告等

PS：别人向你推销的时候你的反应也是你的展现自己的机会

【二面】

两三周后突然收到二面通知，本以为被刷了，很幸运

面的产品部门，部门总面试，一对一

各种提问简历上的东西，记不得具体是啥问题了，反正主要围绕简历，挖掘得比较深，问得也比较细

还问了文笔如何，举例说明；对岗位的理解；偏市场还是偏研究；选择哪个，理由；有什么问题可以问我挺多问题记不清了，大概面了半小时，其间会盯着你看哈哈

校招尾声也没心思在面试完记面经，抱歉...不过个人感觉这些问题还都不是很“剑走偏锋”，大家正常准备即可

【聘前实习】

一周多以后收到通知。目前还没去。南方的实习待遇很高。。。我这个岗位大概 5 进 2 的比例

————— 分 割 线 —————

以下附赠在应届生 BBS 上发过的面经整理：

【一面】

1、十几到二三十人不等，围坐一圈

2、每人 1 分钟自我介绍，限定内容：姓名、出生年月、籍贯、本硕学校及专业、应聘岗位、是否服从调剂、选择岗位的原因、自己的优势、劣势、兴趣爱好及特长、分享一句话

3、自我评价环节：给自己的内外向程度打分（1-10 分，整数分）；喜欢什么动物（有的需要理由，有的不需要；很多人回答老虎狮子老鹰之类）；用三个词形容自己的性格

4、说一个最成功的方案或者产品或者报告

（或有：

1 分钟介绍所在地的一个景区；推销矿泉水；互相推销铅笔）

4、小组讨论：

选两个人进入下一轮；

为了融入集体要不要伪装自己；

5、HR 提问

为什么你们组选了你/没选你；

【二面】

主要围绕简历、经历（回忆、组织一下各种经历，充分展示自己的优势特长，也做好准备应对刁难）

英文自我介绍一分钟（或有英文小组讨论）

3Why 问题：为什么选南方基金、为什么选这个岗位、为什么要你

优缺点

性格什么特点、内外向

职业规划

对基金行业和岗位的看法、有何了解

应聘这个岗位的优势

买方和卖方有何区别

对基金产品的了解

对哪些基金印象比较深刻

觉得现在发行什么产品比较好

对南方基金的产品有什么了解

对整个资管行业的了解，挑最重要的说；券商资管、银行理财等有何不同

基金产品未来的方向

量化投资在国内发展前景

看实习了一些别的，觉得有何区别，自己最适合做哪个，以及胜任能力

人际沟通方面怎么样，有无社团活动经历，领导力如何，学生工作方面

实习期间与带你的人有过意见冲突吗，如果有，如何处理

希望未来的上司是个什么样的人

性格有何缺陷

怎么平衡工作和学习

论文的创新点有哪些

是不是党员，何时入党，为何入党，没入党的同学为何不入党，理由是否客观，如何看待党内腐败问题，通过案例评价一下文化大革命，西方民主政治形式是否适合我国，为何不去国企或者公务员

评述下人民币升值的问题，评述下美国次贷危机，简述下国际贸易理论发展历程，简述下汇率决定理论

有何疑问想问

4.2 南方基金的海笔及一面经过

早上九点在人大，昨天早上的笔试晚上的宣讲今天又笔试，这两天我算跟人大死磕了，这个当年高考我怨念许久的地方。

分两场，每场二百多人。监考的两个姐姐都很 PP，其中一个超像张娜拉！写好了答题卡上的名字我就看着她暗自流了半天口水。。。

依然是行测，五十分钟八十道题，分中学语文、小学奥数、图形推断、文字逻辑推理四部分，当然这些名字都是我自己的起的，领会精神就好了。吸取了昨天的教训，拼命往后赶，其他还好，数列题还是不太顺利，十道题第一遍有一半都没看出来，图形推断第一部分十道题也有几道是蒙的。剩了五分钟，回头再看数列，勉强又看出来三个，答题纸被涂抹得乱七八糟。总体感觉还可以，标准不是太高的话我想还是有希望过的。

今天再次发生了一件比较汗的事情——

考前监考的 GG 说手机要调无声，如果确实有非常重要的电话一定要经他们同意才能接。我暗想这公司还满厚道嘛，居然还允许接电话。殊不知这规则原来是给我定的！卷子发下来刚做了两三道题，我手机上就亮起了一个 010 打头的固定电话！举手跟 GG 申请，居然被拒绝；急得我抓耳挠腮手忙脚乱地跟不像张娜拉的 PP 姐姐一个劲儿边作揖边说好话，才被允许当场接电话并跟对方说我在考试现在不能接虽说不是啥笔试面试通知，不过也是个很重要的电话，多谢这位面孔心灵一样美的姐姐^_^

这件事给我们什么启示呢？你以为最不可能发生的事情偏偏最有可能发生在自己身上？

南方基金一面

首先要说的一点是，面我们那场的 HR 总监是从招行跳过来的，所以大家可以想像一下面试流程。这句话当然不是无奈的负面评价，事实上这几乎是我经历过最舒服的一次群殴，如果撇开我个人的原因。

自我介绍两分钟，一样的牛人满天飞，介绍完一轮 HR 有问我专业的情况和我们专业保研的去向，并且在下一轮的案例发言中第一个点到了我，姑且再自作多情一回当作他对我印象还不错吧。这次的材料是关于星巴克进故宫的一些争论，让谈自己的看法。还没想好便被点名第一个回答，依旧很肤浅的说了几句不外乎传统文化兼收并蓄坚持原则适当融合云云，最后试图再次扯到管理层面不过扯得比较失败。接下来要求举自己以往经历见闻中类似的例子或争论以及自己的思考，我说了唐山抗震纪念和学院奖学金分配问题，也确实是我当时想到比较有感触的，忍不住发扬了一下自己小愤青的本色。说到唐山二字，注意到我们这边还有斜对面各一个女生同时两眼放光看着我，还想不会这么巧十个有三个唐山人的吧。后来私下一问，果然有个唐山的还是校友，另一个是邯郸的，临走还跟中财的校友 mm share 了一些八卦，感慨一下八卦果然是套近乎的最佳途径啊。（via: unus.cn）

接下来是比较发指的辩论环节——作为 HR，你会倾向于招理想主义者还是现实主义者。十个有八个选了现实主义，HR 建议我们要不要均衡以下分组，于是我们这边三个人就迅速投敌了。其实我觉得我骨子里还是有点理想主义情结，不过总习惯用一副无所谓的现实主义嘴脸来保护自己面对别人。20 分钟讨论，30 分钟左右辩论。有一个名字长达八个字的少数民族同胞在我们组，麦霸，绝对是麦霸！讨论时他、另一男生还有我发言大概是 6:2:1，还有一份是另外两个女生。我带着几分真心几分敷衍地说哥们儿你太强了，八个字同学尽量低调地点头说——我是内蒙古最佳辩手！真正到了自由辩论，我们组这个发言比例就大概变成了 8:2，因为之前其他环节发言较少被我们安排开场和总结陈辞的两 mm 一言未发，我只说了两句话应该也是可以忽略的吧。。。反正我觉得我们组明显输给人家了，发言分配严重失衡，不客气地说开场和总结都够混乱的。说实话我我很后悔在分配角色时陈辞 mm 退缩时没有接过这个角色，只想着我前面说得不少该给她多点机会。

我意识到自己确实不适合辩论这个环节，一直习惯于听别人说话然后挖掘其中正确的成分，其中的纰漏总是很容易被自动忽略。所以当我边听边点头听完才猛然醒悟要找纰漏攻击人家时，早就比别人反应满了好几拍，怎么可能强得到话。而且从小受到的所有教育都让我偏执的相信，打断别人的话，永远是无礼和不尊重的行为。于是。。。

也终于渐渐明白，为什么很多时候英文面试比中文简单好应付，没经历过时却一直以为这不过是英语太好的人一句不经意的炫耀。你可以用英语讲得很肤浅很片面很老套，只要逻辑清晰就好，换作中文则难免老旧流俗。倘若换作老外（只要不是 Japanese!）面试就更好办，没有拐弯抹角没有反复刺探没有声东击西没有欲擒故纵，就算昧着良心忽悠他几句老外往往也单纯相信，随便开两句烂玩笑人家都很捧场。说实话我真的很想在这样一个单纯一些的环境里工作，也许还是残存的理想主义的小芽儿作祟。

我们这场的 HR 确实很有个人魅力，会不断提醒我们要放松要本色，会开玩笑说可以帮我们推荐招行（散场后居然真有一连招行面试都没拿到的哥们儿冲上去问是不是当真，我 ft），会耐心为我们讲解深圳的衣食住行以至分享他在香港购物的痛快，甚至面对一哥们儿超过分的提问是否已婚可以开玩笑说如果是女孩子问这个问题他会很开心然后坦承自己离过婚还会分享异地恋情的利弊。尽管他说自己在招行时算异类对招行表达了一点小不满让我觉得不是那么厚道，还是愿意相信并欣赏他的实在和坦白。不得不承认招聘甚至仅仅一个 HR 对公司形象的重要影响，至少这两场面试过后，南方和招行在我心目中的地位几乎掉了个个儿。

事实上厚着脸皮说一句，我觉得我辩论之前的表现都还挺不错，也挺有感觉的。可是从辩论开始，身体实在撑不住了，还得不断抑制不时涌上来的反胃冲动（不同于招行，这回是纯生理上的）。辩论的时候，最后自由提

问的时候，好几次我知道自己应该说什么，也想好了要说什么，可是话到嘴边硬是没有力气张开嘴。以至八个字大哥最后还跟我说，我看你前面挺能说的，怎么后面变了个人呢。似乎每次群殴我都会有反胃的感觉，不知道是凑巧之前的每个晚上都睡得太多，还是我的情绪太容易直接反应在身体上。

最后再庆祝一下我的第一个 offer 吧，PWC Audit，现在已经不觉得它那么鸡肋了，说不准，就是我最后的选择。至少像我这种心理素质超强的应试型选手，想到进去先考 CPA 感觉还满兴奋的（果然是 M 体质啊）

4.3 我知道的南方基金

所有级别员工都是一年一签，不过 04 年的时候，当时刚提了投资总监的李旭利工作了一年就被挖跑了，公司老总特别火，于是现在所有员工都要签两年。这个行业流动性大，只要做得好，换工作就意味着收入增加很多。

总的来说，南方基金是很不错的基金公司，公司管理资产规模大、市场上有品牌知名度、人员结构精干；公司固定收益类基金在国内是最好的，股票类基金也是前几名，公司总体操作风格比较强悍，毕竟是以以前南方证券的子公司。公司里面牛人太多，有很多是以前出名的研究员，我们固定收益大类的投资总监就是以前国泰君安固定收益部的老大，也有不少是华尔街的基金经理回来的；我们部门的基金经理就是一个，待遇好，而且有自己的生活空间。公司去年底管理规模就超过 1000 亿，管理费收了大约 11 个亿，今年的目标是超过 2000 亿。公司投资研究部总共才 39 个人，包括所有研究员、助理研究员、基金经理、基金经理助理、交易员、投资总监。试用期 5000 一个月，正式工作后底薪 16 万，投资研究部所有职位起步都一个价。这个是肯定到手的，很多时候单位发现金。基金经理说中金公司给 20 万，到手的肯定没有 20 万。我们说 16 万，肯定就有 16 万。工作不会很忙，至少体力上不忙，新员工也就开始的时候辛苦一些，后面都有时间过自己想过的生活；当然基金经理压力比较大，但主要也是心理压力，基本不存在加班到深夜的情况。所以那边的人生活都比较开心，我们部门的投资助理大 JJ 就经常跟基金经理聊旅行和教育小孩的事情；这个大 JJ 一般五点钟准时下班，回家疼爱小孩。

进这种顶级基金公司的话不需要有太多的实习经验，我就只做过课题，没有相关实习经验。首先学习成绩好，专业功底扎实，做过相关的课题研究或者在证券公司跟着行业的知名研究员做过实在的研究（不是打杂）或者在知名基金公司做过研究工作。

另外，南方的招聘过程很简单，选了简历之后就一次面试，面试官就是投资总监、人力资源总监和个别基金经理。面试问题主要是问简历上的问题，但是肯定会被问道很专业的问题，当时我被问道了，想了半天也没说道点上，不过这个问题不是很大，想到什么就说什么，他们也没期望学生能够回答得多好，主要还是看看基本功怎么样。

现在中国的顶级基金公司南方、博时、易方达在深圳，华夏、嘉实在北京，上海的基金公司实习相对较强的是上投摩根和华安。不过总体来说，现在基金业都不错，只要业绩做得好，任何基金公司很快都能做大的。这次实习的时候，清华的同学讲国内大券商、大基金几乎被清华、北大、五道口垄断，所以大家要努力啊。清华研究生英文好的去外资券商做投资研究（因为外资基金现在在国，英文不好的就去国内大券商大基金做投资研究。现在内还没有，估计有了外资券商吸引力就没了）交大同学很多想做投行业务，其实这是很没技术含量的东西，因为投行业务都是流程化的东西。而拿业务是核心，但是拿业务都是靠领导的关系，特别是在外资券商，基本上是做执行的东西。如果在中资券商，还会让你去跑跑业务，但是如果不是为了混社会的话，去做那种老油条真是没什么意思。所以我觉得从事金融市场投资这个行业不错，靠脑子吃饭，而且有充足的时间生活；而且无论是在中国还是华尔街，金融业最有钱最受人尊重的还是那些投资大师，而不是投资银行家。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

