

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

国信证券篇

应届生论坛国信证券版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1659-1.html>

应届生求职大礼包 2020 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 国信证券简介..... | 4 |
| 1.1 国信证券概况 | 4 |
| 1.2 国信证券发展历程 | 4 |
| 1.3 国信证券经营业务范围..... | 4 |
| 第二章 国信证券笔试资料..... | 6 |
| 2.1 国信证券固收二部暑期实习笔试经验..... | 6 |
| 2.2 国信证券之笔试经验..... | 6 |
| 2.3 金融证券部门招聘试题..... | 7 |
| 2.4 国信兰州营业部笔试归来~..... | 7 |
| 2.5 攒 rp 发上海国信研究所笔经 | 8 |
| 2.6 国信证券合肥笔经..... | 8 |
| 2.7 国信证券 07 年广州笔试题目..... | 9 |
| 2.8 昨天下午参加国信证券笔试,现将题目呈上..... | 9 |
| 2.9 11.1 sz 估值核算岗笔试..... | 9 |
| 第三章 国信证券面试资料..... | 10 |
| 3.1 共面试 2 轮..... | 10 |
| 3.2 投资咨询助理面试经验(天津) - 国信证券..... | 10 |
| 3.3 证券数据分析面试流程(深圳南山)..... | 10 |
| 3.4 投资顾问助理面试过程..... | 11 |
| 3.5 人力资源专员面试过程..... | 11 |
| 3.6 2017 暑期研究所面试经验分享..... | 12 |
| 3.7 国信证券战略发展专员面试通过了..... | 12 |
| 3.8 国信证券湖北分公司面试..... | 13 |
| 3.9 分析师-实习生面试 | 13 |
| 3.10 IBD 实习生面试..... | 13 |
| 3.11 客户经理面试..... | 14 |
| 3.12 渠道服务面试..... | 14 |
| 3.13 据说写面经可以赚 RP, 我也来写下..... | 14 |
| 3.14 国信营业部各岗位..... | 14 |
| 3.15 武汉今天面完了, 等明天的通知吧 2011 -11-17 无聊来写面经..... | 15 |
| 3.16 国信证券西安营业部面试归来~~~~~..... | 15 |
| 3.17 国信证券 KM 营业部面试全纪录 | 16 |
| 3.18 国信证券面试..... | 19 |
| 3.19 广州面试..... | 19 |
| 3.20 国信证券面经..... | 20 |
| 第四章 国信证券综合求职经验..... | 20 |
| 4.1 国信证券吉林分公司综合柜员笔试面试经验..... | 20 |
| 4.2 2016【国信证券股份有限公司】工程师笔试面试流程与经验分享..... | 21 |
| 4.3 我所知道的国信证券..... | 21 |
| 4.4 国信证券(深圳)待遇, 欢迎大家一起分享补充..... | 22 |
| 4.5 国信证券雏鹰计划..... | 22 |
| 附录: 更多求职精华资料推荐..... | 23 |

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 2020 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 国信证券简介

1.1 国信证券概况

国信证券股份有限公司是全国性大型综合类证券公司，注册资本 70 亿元，在全国 43 个城市拥有 59 家营业网点，法定代表人为何如，现有员工 9743 人，其中公司本部员工 1054 人，本科以上学历人员占 90% 以上。

截止 2009 年 12 月 31 日，公司总资产 749.6 亿元，净资产 149.5 亿元，净资本 107.2 亿元。公司的企业精神是“务实、专业、和谐、自律”，核心理念是“创造价值，成就你我”。2004 年 12 月 1 日，国信证券获得创新试点券商资格。2007 年公司实现利润总额 89.71 亿元，净利润 68.8 亿元，排名行业第三，净资产收益率 94.6%；2008 年，国信证券在市场剧变中经受住了考验，实现利润总额 24.07 亿元，净利润 20.1 亿元，净资产收益率 17.5%；2009 年，公司抓住市场机遇，实现利润总额 52.39 亿元，净利润 41.4 亿元，经纪业务股票基金交易额排名行业第三，投资银行业务股票发行家数排名行业第一，承销总金额排名行业第三。2010 年 1-9 月，公司实现净利润 20.74 亿元。

1.2 国信证券发展历程

2001 年至 2005 年，中国证券市场步入漫长熊市，先后有 30 余家证券公司被关闭、托管或重组，国信证券稳健经营，渡过了行业低谷，并扩大了优势，2004 年获得创新试点资格，成为前八家创新类证券公司之一。2007 年在中国证监会主持的证券公司分类监管评级中被评为 AA 级，成为全中国最高等级的两家证券公司之一。截至 2007 年底，公司总资产 646.4 亿元，净资产 107.7 亿元，净资本 93.1 亿元。根据中国证券业协会的排名，国信证券 2007 年六项主要财务指标排名行业前五名。

1996 年，深圳市政府为振兴深圳证券市场，在深圳国投证券的基础上战略性改组成立国信证券，历经 1997 年和 1999 年两次增资扩股，注册资本增至 20 亿元。

1994 年，深圳国投证券有限公司正式成立，注册资本 1 亿元。国投证券在业内开创了多项第一：率先采用电脑辅助经纪交易系统，率先采用证券交易电话委托系统，率先走出深圳在异地开设分支机构，最早一批在国内尝试发行业务。

国信证券源起于中国证券市场最早的三家营业部之一的深圳国投证券业务部，该营业部成立于 1989 年，90 年代初期其股票交易量占整个市场的 30% 以上。

1.3 国信证券经营业务范围

投资银行业务

2006 年—2009 年股票发行家数连续四年排名行业第一，2006 年—2008 年连续三年被深交所评为“最佳保荐机构”。2009 年，股票发行家数 22 家，排名行业第一；承销总金额 320 亿元，行业排名第三；创业板挂牌上市项目 4 家，占全部 36 家企业的 11%；通过重大资产重组审核项目 3 家，排名市场第二；累计保荐发行中小企业板 IPO 项目 42 家，超过中小企业板全部 IPO 项目家数的 12%，排名行业第一；保荐代表人 101 人，排名行业第一。2009 年，国信投资银行业务还创造了一周在两所三板同时上市 5 家企业的市场记录。

经纪业务

坚持走“精品营业部”发展道路，市场地位和盈利能力突出。2005年—2007年股票基金交易总额排名行业第四；2008年开始以业内排名第18位的营业部数量进入股票基金交易量行业排名前三甲，单个营业部平均净收入行业排名第三；2009年，在大型券商市场份额整体下滑的情况下，公司股票基金交易量市场份额提升至4.7%，稳居行业第三，单个营业部平均交易量在市场份额前20名的券商中排名第一，全国市场营业部股基权交易额前10名国信证券占6家。从2007年开始，国信证券在行业内率先自主开发、推广手机证券，目前国信“金太阳”手机证券注册用户已突破200万户，并被iPhone选为中国落地宣传的唯一证券应用，成为市场领先品牌。

资产管理业务

国信证券在国内券商中率先规范资产管理业务，以国际化标准和基金模式管理客户资产，运作规范稳健，投资收益较高，在市场形成了良好声誉，国信“金理财”已成为市场颇具知名度和美誉度的理财品牌。2008年，资产管理业务规模逆市增长，净收入行业排名第四，在行业内第一家试点集合理财产品电子化，并被证监会确定为行业标准；2009年，国信集合资产管理计划规模在已公布的数据中排名行业第四，国信金理财“价值增长”、“经典组合”集合理财计划年度复权收益率在37只券商集合理财产品中名列第一、第二位，分列券商集合理财股票型、FOF型产品第一名，金理财“价值增长”集合资产管理计划被国内专业机构评为“五星级投资理财产品”；2009年，国信推出全球首创的“金理财收益互换集合资产管理计划”，募集资金27亿元，超出同期券商理财产品和股票型基金的募集规模。

自营投资业务

国信证券确立向低风险、可控风险领域发展的战略后，对自营业务规模进行了适度控制。在此前提下，积极探索具有证券公司特点的投资模式，推行投资经理负责制，已基本形成一套有别于基金公司、吸纳证券公司专长的投资管理体系和运行机制，具有较强的投资能力。国信证券还积极探索另类投资业务，在权证创设等衍生产品业务上形成了较强的专业能力。

研究业务

国信证券在业内率先推行行业首席分析师制，创新卖方研究业务，确立了研究的制度优势。公司形成了以首席分析师为核心的一流研究团队，研究团队共有115人，其中首席分析师16名，资深分析师近30名，研究力量覆盖宏观经济、所有主要行业和上市公司。2005-2009年连续在“新财富最佳分析师”评比中被评为“最具影响力研究团队”，共70人次获得“最佳分析师”奖项。

固定收益证券业务

国信证券建立了固定收益证券发行承销和销售交易一体化运作模式。2008年国债、金融债券承销量均位居券商前10名，2008年以来先后担任9只企业债主承销商，并在主承销08合肥建投债中首创BT协议应收账款质押担保的企业债券信用增级方案，为我国企业债券信用增级开创了新思路；2008年国信证券在银行间债券市场实现债券交易量位居券商前列。2009年主承销企业债7只，承销金额153.66亿元，主承销企业债无一包销，已发行证券无延付本息；国债承销量119.3亿元，在证券公司中排名第七位。国信证券是上海证券交易所固定收益证券综合电子平台首批做市商，2007-2009年连续3年综合排名第一位。

信息技术

具备行业一流的信息技术系统和IT研发实力，满足业务发展和行业创新的系列技术需求，拥有行业领先的核心交易系统和网上交易系统，系统运行安稳定、安全、通畅、可靠，深受监管机关和广大投资者的好评；拥有专业的IT工作团队、先进的软硬件设施、完备的运营保障体系和突出的IT创新能力，近年来先后开发完成企业级证券电子商务平台、创新型一体化智能经纪业务平台、CRM客户服务平台、金太阳手机证券、95536多层次电话理财中心等多项行业领先的信息应用系统。2008年，企业级证券电子商务平台荣获“证券期货业科学技术二等奖”；2009年，集中交易系统、网上证券系统和网络系统三大关键系统通过深圳市公安局首次等级保护三级要求评测；金太阳手机证券系统荣获“2009年度证券期货业科学技术进步”奖和“最佳手机证券奖”。

其他业务

期货业务方面，国信证券设立了全资子公司国信期货有限责任公司开展期货业务，期货公司注册资本规模排名行业前列，共设有10家营业部，并有国信证券旗下证券营业部进行IB业务支持；直投业务方面，国信证券成立全资子公司国信弘盛投资有限公司开展直投业务，2009年共投资13个项目，其中3个项目已在创业板上市；

国信还成立了全资子公司国信证券（香港）金融控股有限公司开展国际业务。

如果你想了解更多国信证券的概况，你可以访问应届生国信证券专版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1659-1.html>

第二章 国信证券笔试资料

2.1 国信证券固收二部暑期实习笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2197559-1-1.html>

通知 4 月 8 号面试，赶在面试前把笔试经验发一下攒攒人品。

固收二部的实习笔试题和之前在论坛上看到的投行部秋招笔试题型基本一致，推测可能国信投行类工作笔试用的是一种题型。

内容主要是行测+性格测试+场景模拟，题量很大。

行测很常规的题目类型，四个部分语文+数字推理+数量关系+根据图表信息计算，题目比较常规，但是给的时间比较紧张，每一部分分别计时。

性格测试就是很常规的测试

情景模拟主要是给了一些工作中会遇到的问题，问你会怎么办，协调任务关系之类的。

总体笔试难度不大，把握好时间没什么问题，祝大家好运

2.2 国信证券之笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108870-1-1.html>

昨天下午跑到国信证券去笔试加面试。大学毕业的时候我以为我永远的告别了考试，现在却又一次的参加这种那种的考试。笔试内容是关于营销的一些知识。虽然是选择题，但是都是不定项选择题，那些常识又不熟悉，做的稀里糊涂的。后面还有两道所谓的综合题，一个是要谈一下对自己营销生涯的设想，一个是谈下对证券营销的认识，任选一题来做。我对这题目一点都不敏感，不知道该写什么。匆匆做完，然后和一块来的那几个小伙子聊天。他们也是做的一头雾水。

等到 5 点多去总经理室面试。面试倒是简单，随便问问聊聊就结束了。对证券这块我是一窍不通，不过尝试下也是好的。记得大二那年的时候我也买过基本关于证券的书，还想着拿一点钱出来炒下股票。后来因为看那些数据和名词就觉得头疼不了了之了。不管了，也不是非做这份工作不可。

以前跟我住一块的晓亮搬到我这里来了，他再过几天考完试就走了。呵呵，我这双人床倒不单人睡了，可是旁边睡的是个会打呼噜的男人。晚上，同住的那一对，晓亮和我一块去吃了顿火锅。回来的时候一块把以前住的那里的一些小东西提了回来。

最近有些抑郁了，虽然没有去年那么严重。但是自己的信心开始不足了，精神也不好，总是想睡觉。思维也

不象以前那么活跃了，有时不愿意说话。我也不知道自己怎么又这样了。是压力还是阴冷的天气造成的？或许兼而有之吧。这种状态是做不好事情的，但是我一时又走不出这种状态。心里非常的苦闷。

又快要过年了，又要一个人在昆明孤单的过年了。好想有个家。

2.3 金融证券部门招聘试题

证券部门常见综合分析与计算题举例

1. 一股份有限公司于某年 8 月首次公开发行股票，所筹资金由于客观情况发生变化，未能用于招股说明书所规定的项目，而是经董事会决定用于另外的项目。由于该项目所需资金较多，公司董事会决定再次募股，并就新股种类、数额、发行价格、发行起止日期等事项作出决议，初步计划在次年的上半年完成发行。董事会将有关材料报送主管部门批准。

问：该公司的申请能否会得到批准？为什么？

2. 在年初，李先生拥有如下数量的 4 种股票，年初和预期来价格为：

股票 股数（股） 年初价格（元） 预期年末价格（元）

A 1000 5 6.5

B 2000 6 7.2

C 500 8 8.8

D 1000 10 10.5

请计算李先生的期望收益率。（计算到小数点后两位）

金融部门时事理论题举例

1. 我国的外汇储备主要来源于哪些渠道？其增加对基础货币供给会产生怎样的影响？
2. 试论述我国 1998 年 3 月改革存款准备金制度的基本内容，并分析此次准备金制度改革的理论意义和政策意义。
3. 试论我国在亚洲一些国家发生金融危机、汇率普遍下跌的情况下保持人民币汇率稳定的理论依据和实证意义。
4. 分析我国商业银行呆账及不同的处理方法。

2.4 国信兰州营业部笔试归来~

今天下午去参加了国信证券和博森教育联合进行的 2011 寒假实习招聘笔试，其实本来投国信证券简历就是偶然事件~那天看到舍友拿的宣传单也没多想就递交了 中文和英文两份简历，没想到没过几天就收到短信说是简历通过要去笔试，笔试地点在苏州街维亚大厦，貌似是博森教育的办公处，看这架势想也知道是考英语了，之前还紧张兮兮的做了不少 numerical test。。。倍受打击呀。下午因为堵车去晚了，就跟着 3 点四十那场考。笔试人不多，一共就 120，还是分批，考试环境不错。

下面说下考题部分，考试时间为 70 分钟，40 道单选，20 道完型，一篇 200 字的 essay，纯英文。这个是互惠互利招聘项目，英语考试内容全部是金融银行业相关词汇，知识。

单选题基本全是英汉互译，题目给出一句中文或英文，需要填空的地方都是银行业中常用的~~其实也不常用。。。专业名词，类似借款，贷款，各类银行账户，定期，活期存款的英文或英文，然后选项都会有一个是直译的。。。怎么都不敢选的。。。其他都是意译或者根本想不到的，搞的人很纠结，明明直译很顺偏偏不敢选，其他的又不知道选哪个。。。还有一些缩写会考。

完型填空很简单，5 分钟 20 空就差不多填完了。

最后是作文，题目是：你的短期和长期职业规划是什么？你希望在国信证券的实习以及出国留学能怎样帮

助你达到你的职业目标？

没什么好说的，就是个人想法，写够两百字应该都不是问题，很多人都提前交卷了。个人认为这个笔试比较水，和国信证券专业招聘笔试完全不是一个等级，就是彻底面对大三在校学生开展的实习生招聘项目，所以没有出现 numerical test 或者 verbal，感觉就像在做应试教育考试题，还写了一篇长长地六级作文。。。

题目能想起来的所剩无几：缩写——IMF 国际货币基金组织“PIN”，其他都是和银行业务相关的专业名词，大家可以在网上找一些相关词汇，基本就可以全部包括进去。

这是本人第一次参加银行面试，感觉没有想象中那么变态，大家要放宽心态，但是笔试前一定要做题，因为根本不知道考什么，准备充分总是没错的，就算这次用不到，早晚也会遇到的~~~

2.5 攒 rp 发上海国信研究所笔经

下午 1 点去笔试的 困的要死

比周末华泰资管题目还要变态

英文 translation+ 中文逻辑题+常识题+专业题

很多很多财务的东东

就记得好几道题一上来就说我家的增值税率是 17%，还问了很多关于金融资产如何做账的问题

逻辑题目也是相当变态的

做的很差，反正就当时攒笔经了

2.6 国信证券合肥笔经

今晚去美菱大酒店参加笔试了，如果没有后续插曲的话，笔试还是很完美的。

六点半到了酒店会议室，大厅按照客服，柜台，市场，计算机分成四排座位，粗略估计一下，一百多人是有的。先填了一份简历后，我找个第二排的位子作了下来。六点半开始笔试，时间 2 个小时。我拿到一份卷子只有 4 道题，前两题是关于服务意识能力方面的，我洋洋洒洒的写了一整张纸，第一题写完一个小时就过去了。第三题是在一幅抽象画中找到不同的脸，并写出由此得到的启示。这也不难，每张脸都不是完整的，不是缺眼睛就是缺鼻子，我想就是阐述公司整体性和部门之间的缺一不可的关系。最后一题比较搞笑，写出某机构上市 A 股所要提供的物件。这我可是一窍不通的事，不过我运气不错，我左边的人把最后一题答案给右边的人看时，我飞快的瞄了几眼，记住了大概，应该也能算半对吧。

我写完 2 张纸时，不知不觉已经快到 2 个小时了，周围只剩下 4, 5 个人。我收拾好物品上前去交卷子，这时一个主管叫住我，你现在做一下这份笔试卷子，会多少做多少，不会做也没关系。

我一脸惊异的接过卷子，上面是计算机岗位的笔试卷，满眼望去，天书一般...我茫然的看着卷子，努力回想着上课内容，可还是一片空白。主管仿佛看出了我的窘迫，收回了卷子，把我叫到前台，很和蔼的问我为什么不选计算机岗位，我回答实在是对于计算机没有太多的兴趣。主管告诉我，公司有个需要计算机知识和服务能力兼备主管职位，在简历中觉得我比较合适，所以让我又作了一份笔试卷。

走出美菱大厦时，外面下起了大雨，我心里很不是滋味，以前我觉得只要我以后不选计算机的工作，就可以摆脱我所深恶痛绝的计算机了，这个事情给了我不少的冲击，决定在这学期好好的恶补一下专业课，希望还能有所挽回。

第一次笔试，获益匪浅，据说笔试通过的人会在周六进行面试，大家依然祝我好运吧

2.7 国信证券 07 年广州笔试题目

国信证券笔试如下:

一、证券市场基础常识

- 1、怎样进行上市公司的基本面分析
- 2、ETF 和 LOF 的区别
- 3、公司型基金与契约型基金的差异
- 4、可转换证券的三大要素
- 5、简要描述红利贴现模型和股权资本自由现金流贴现模型

二、金融衍生产品

- 1、股本权证和备兑权证的区别
- 2、券商作为权证发行人的盈利及运作模式
- 3、决定期权理论价值的主要因素
- 4、如何运用金融期货和期权进行套期保值, 谈谈两者的区别
- 5、简述看涨期权和看跌期权的平价关系

2.8 昨天下午参加国信证券笔试,现将题目呈上

昨天下午 4:30 参加了国信证券的笔试,人生第一次就交给了国信证券.笔试题目全为主观题,不算太难也不算太简单.我应聘的是助理投资顾问.题目大致是以下的,原题记不清楚了.第一题是中国市场上券商的核心竞争力是什么,谈谈你对国信证券的认识.

第二题是营业部投资咨询岗位的工作职责和要求的工作素质是什么,你认为你是否具备这条的能力和素质,请结合你的经验和相关的经历来说明;(这里要说一下我竞聘的职位 的助理投资顾问.所以我第二是这样的,竞聘客户经理的 同仁回答题目是将投资咨询岗位换成营销岗位)

第三题是国庆节后行情为什么出现报复性反弹,请分析接下来几个月的行情,以及你的投资策略是怎么样,增仓还是减仓.

第四题是看图题,主要是看给你的图中有几张侧脸,谈谈你从中得到的启示.

全部的题只有四题,要答得很好也不是那么容易的.所幸的是本人通过笔试了.明天 去面试了.

2.9 11.1 sz 估值核算岗笔试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 11 月 1 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1997651-1-1.html>

上午参加了国信的笔试,本以为是考行测,没想到居然是专业知识.重点是,短信通知上要求不准用计算器,于是 lz 昨天猛攻行测,然而今天拿到试卷就直接考专业知识了.lz 包的是资产托管部的估值核算岗,考试内容全是财务会计,有长投、可供出售金融资产、合并等各种,难度应该算是中等偏上.由于之前没有准备专业这块,有点小担心.不管怎么样,大家都要好好准备专业课呀,不能丢!在考前看了国信的相关帖子,笔经很少,所以今天考完特地说下,希望对其他童鞋有用.也希望自己能顺利进入面试!各位好运哦!

第三章 国信证券面试资料

3.1 共面试 2 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108871-1-1.html>

地点：佛山 面试职位：产品经理

第一轮简短的出面嘛，在我们学校来招的，没问什么，主要就是看眼缘啊运气什么的，看看你考没考证，问问你是否想干销售，我考研考的会计（失败了~），然后他说这是销售类的岗位哦（意思是不太需要我），然后那天我刚去面了一个贷前风险管理（其实就是打电话），所以那天就特别想以后干销售，干一个能锻炼人的，所以就对他说我想做一个能让自己升职的岗位，可能升职这点比较打动他，所以我过了。第二面是群面，讨论是否应该高薪养廉，这真不是我的强项啊，pass~

3.2 投资咨询助理面试经验(天津) - 国信证券

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108872-1-1.html>

通过校园招聘和智联招聘两个途径分别投了简历。最后被通知笔试走的是智联招聘的通道。

先是笔试，笔试是纸质版的而不是上机版。笔试通过以后进入一面环节。一面是 2V1，两个考官面试一个学生，面试问题包括简历上的部分，和你对证券行业的认识，对应聘职位的认识等。

刚刚通知二面，还不知道二面怎么面。

整体流程持续了一个月了，还是比较慢的。

总体感觉面试人数太多录取人数比较少，学历上硕士居多。还是有点难度吧。

为什么选择证券

对证券行业的认识

对所应聘职业的认识

简历上的问题

你有什么想要问我的问题

3.3 证券数据分析面试流程(深圳南山)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108873-1-1.html>

- 1.校园宣讲会的时候有只打算录用 985,211 院校学生的倾向。
- 2.宣讲会之后收取简历，并注明应聘职位。
- 3.晚上 10:00 左右收到通知，第二天进行无领导小组面试，关于延迟退休的问题，一个小组 8 人，我一人非 211,985，自我感觉良好，但是成功被刷。

面试官问的问题：

面试主要是通过无领导小组讨论的方式，探讨“延迟退休的利与弊”，并详细说明。并且控制时间为 3 分钟，当时的陈述是我做的，到 3 分钟后没讲完，请求加点时间，不同意。

3.4 投资顾问助理面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108874-1-1.html>

(肇庆端州) - 国信证券

在学校就业指导中心得到消息投递简历到邮箱，几天后通知我第二天去宣讲会现场面试，宣讲会介绍了营业部的现状和公司的情况，之后面试是一对多，因为老总在现场，基本都是总经理提问，面试没有做好准备，被问的时候回答很慌乱，在某些问题上没有做出肯定的回答，让面试官不是很满意。

面试官问的问题：

你的专业优势是什么？为什么考证券从业资格证书？对这个岗位有什么了解？平时会看财经新闻嘛？平时爱读什么书？还问到了一些专业知识。

3.5 人力资源专员面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108875-1-1.html>

校招：我是通过邮箱去简投递简历的，我没有去现场参加宣讲会，当晚就收到短信去参加群面咯，10 个人一组，讨论排序的题目嘛，我们组的人都很团结，而且他们都超厉害，很能说，我只是提出一个观点而已，没想到我居然过了群面，真是意外，第二天就去参加二面咯，一对一吧，不过我是那天最后一个，好多个 hr 坐在那里，至少 5 个吧，不过都没有在看我，跟我聊都不到 2 分钟就 over 了

自我介绍

为什么选择佛山

朋友怎么评价

成绩怎么样

员工素质测评的方法有哪些

3.6 2017 暑期研究所面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108877-1-1.html>

国信证券研究员

国信证券研究所基本就是一场笔试与一场面试。面试是单面的形式，持续大概 15 分钟，主要针对简历上的内容问问题。因为我应聘的是固收研究，因此主要问我债券研究相关的实习经历。似乎面试官对特定的团队会比较感兴趣，问我在这个团队里做了什么研究？有什么基本结论？另外还会根据简历上的说明，提出相应的问题。除了基础的询问实习经历外，还会有延伸的部分，比如让你说一下 2017 年下半年利率怎么变化？宏观经济会如何？城投债是否会发生系统性危机？近期利率倒挂现象该如何解释？预测一下城投债债券利率会怎么走？等等，着重考察你的总结能力跟思考问题时的框架性概念。这可能需要一些提前的准备。

问城投债是否会发生系统性危机？

答我回答是可能性很小。首先，从监管层面看，央行经历 2013 年的流动性危机管理后，已对金融系统的流动性危机及系统性危机的处理已经有一定的经验，从央行在 2016 年推出短期的 MLF 等操作工具可看出，其对市场整体的把控已有一定经验；其次，2015 年上半年的政府债务置换使的大量集中到期债务的压力得到释放，相当于政府的债务得到了展期，因此地方政府的财政压力相应得到缓解；再次，现在的发行利率虽然比较高，很多城投平台不愿在如此高成本的利率下发行债券，但是发行利率高企不会长期持续，主要是近期一行三会平台监管政策及收缩流动性所致，因此未来利率宽松可期，城投平台发行失败的事件会有一定降低；最后，城投平台还可采用 PPP（公私合作）的方式进行融资，助于缓解政府财政方面的压力。

3.7 国信证券战略发展专员面试通过了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108879-1-1.html>

比较难！但时这么牛的我还是通过了。

先是电话面试，有公司人事在电话提了与证券行业相关的一些问题，然后在第二天就直接到公司面试，按照一般面试流程先填个人一般情况调查表与性格测试，然后人事进行面对面的交流，其中把岗位职责解释得很清楚，然后部门副总出来面试，仍然是问了关于证券行业的问题，并详细跟我阐述了目前公司的发展思路，业务开展情况。无论是人事还是部门副总我觉得对面试者都很负责，让面试者充分了解了所在岗位的工作状态。

面试官的问题：

问怎么理解互联网思维？

答不是因为有了互联网，才有了互联网思维。而是因为互联网科技的发展，以及对传统商业形态的不断冲击，导致了这种思维得以集中式的爆发。这个道理很简单，生产力决定生产关系，互联网在技术和商业层面的变化必然会带来上层思考方式的变化。

3.8 国信证券湖北分公司面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2001057-1-1.html>

应届生里面关于国信面试的帖子太少太少了！我来贡献一个~

国信证券湖北分公司（沿江大道营业部），今天来面的大概二十多个人。一来就告诉我们为了节约时间，先笔试再面试。晕倒，之前并没有说要笔试啊，只是通知带两份简历来面试。。。

笔试的题目不多，填空题和问答题。填空题是时事政治。问答题，一题是“推荐一本书”，一题是给你一份材料，根据材料归纳总结信息。

然后交卷后，就是等待面试。

面试是 2V1。一男一女。简单的自我介绍，问你的职业规划以及为了进入证券业你所做的努力。

哎~感觉是打酱油了！唯一遗憾的是，认识了一个不错的女孩 ZM，但是没有留联系方式。就这样散落在人海了，有点遗憾~

3.9 分析师-实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972316-1-1.html>

首先是 HR 跟你谈，一边看你的简历一边听你自我介绍。

然后对你的学习背景、实习经历、还有其他的一些经历进行询问。

接着是对所要应聘的岗位进行了一些询问，看你有没有这方面的经验和知识。因为之前都做了准备，所以答起来也挺顺利。

然后就是让等一会，接着又一个人来面了几句，跟前面差不多，不过更倾向于专业问题

最后又是等，然后就是一个团队经理来面，对我很满意，希望能早点入职，然后就是给 offer。

3.10 IBD 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972319-1-1.html>

- 1.单面，主要聊个人教育背景与从业经验
- 2.体现出对行业的理解，有不错的交流能力比较重要
- 3.2 轮面试，第二轮是部门头头，国信属于小部门老大拉山头的作坊式，所以部门差别比较大

问题 1：1. 投行最核心的素质；

2. 上端实习最大的收获回 答：1. 从不同方的角度考虑问题，权衡各方诉求

2. 视野+能力

3.11 客户经理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972322-1-1.html>

先是跟人事经理简单聊聊，我称她李姐，看着很和善的姐姐，聊天也挺轻松，简单了解了我的想法，她觉得可以，后来领我去了类似主管的人的办公室。主管果然是 主管，先是电话不断，忙的很，后来终于和我说话了，问了我很多现实问题：这个行业挺辛苦的，你能坚持下去吗？在天津你没有亲戚朋友，一个人，做客户经理开始会很难的，你愿意吃苦吗？还有天津租房子、各种花销是一笔不少的钱。他声音很大，曾经就听说国信压力很大，现在果然如此，面试就先给你这么大的压力，我后来被压得不如以前那样侃侃而谈了，面试就这样结束了。自己觉得没戏，也没再联系这家公司。

3.12 渠道服务面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972316-1-1.html>

宣讲后是初面，不到一分钟，问了对岗位是否了解。二面是无领导小组讨论。

3.13 据说写面经可以赚 RP，我也来写下

刚刚面完国信回来，面的是投行助理，初面

一共五个人，加我三女两男，是 HR 姐姐，听和蔼的

因为这只是初面，先大家自我介绍，然后又轮流说说对国信投行业务的了解，然后又轮流谈谈对投行的理解，然后又大家聊聊，气氛都挺融洽的，

最后 HR 又问，如果真的要淘汰一个人，会选谁，说理由。

然后是 HR 介绍了下国信，介绍了下中国证券的发展，挺有感触，觉得国信真的不错不过不知道能不能进。说明后天通知，不管录取没有都会通知。

下面应该就是复试，HR 说是项目的经理来面。

感觉他们找人要求挺高，可能专业上的要求需要很高吧。

希望自己能进复试~ hope for the best, prepare for the worst.

wish me good luck~~

也希望对大家有帮助

3.14 国信营业部各岗位

在国信营业部，各家拥有的权力很大，所以岗位设置也是大同小异。但大体上可以分成几类：

一、投资顾问：有些营业部可能从事的是客户经理的工作（即银行驻点），所以去之前要了解清楚。

投顾一般从事客户投资咨询和产品销售的工作，有些还会有产品研发的工作。面对的对象差别也比较大，有些面对的是大批量小资产客户（如几千到几十万），有些面对的可能是小批量大资产客户（最小几百万到上亿资产客户），产品销售也跟自己服务的客户有关，一般只向自己服务的客户销售产品，获取销售提成。产品研发主要是些标准化的服务类产品，如资讯和模拟基金操作等，当然，还有些可能会有大资产客户的资产配置方案或者叫投资计划书，这个比较体现水平。

说了工作，谈收入

投顾算是业务部门，工资在营业部处于塔尖位置，年薪从七八万到三十多万都有，主要跟产品销售和服务的客户产出有关，更主要跟市场行情关系更大。行情好的时候，坐等收钱，而且产品销售也很容易，如销售一百万的产品一般能有 1 万提成，行情好的时候，一百万的产品可能就一个电话的工作量而已。有些部门卖产品简直就是疯狂，单月销售上亿产品的也有，但产品销售提成就有 100 万。

所以，应聘投顾要抓住重点了解情况，重点我认为就是客户资源和薪酬计算方式

有些营业部用的是固定工资，跟业绩没多大关系，这种适合安稳型的人，稳打稳扎，有些是按算法提成，这种适合有冲劲的人，短时间内辛苦点可以赚些钱，入职第一年年薪 10 万完全有可能。

这几年，投顾越来越普及，所以人才也参差不齐

3.15 武汉今天面完了，等明天的通知吧 2011 -11-17 无聊来写面经

一面，无领导。

二面也就是终面，5 分钟 ppt 介绍大四生活。

3.16 国信证券西安营业部面试归来~~~~~

下午刚刚结束了国信证券西安部的面试，回到家觉得这个面试可以说是耐人寻味。。。上面明确写着符合本科生要求的只有客户经理一职 于是就投了 并且在昨天接到电话通知今天的面试

面试开始 我敲了敲门进去 里面只有一个男考官 给完简历和申请表 没想到一坐下就被人家抓住“小辫子” 说敲门的姿势是不对的 然后给我演示 上了一堂“关于敲门的课” 关于这点我比较感激这个考官 他是比较真诚的指出我的错误 并教给我正确的方法 我并没有觉得心发慌或怎么样

接下来他对 lz 的名字产生了兴趣 因为我的名字比较个性 解释了一下后进入正题。。。

自我介绍。。。家庭情况。。。

接着 他开始抛出问题：你是**学校的 又是 211 大学 还学得是金融 你为什么应聘客户经理 客户经理很辛苦 赚的也比较少。。。

我心想 这是个陷阱 往往 Hr 们喜欢以此来试图探你对这份工作的态度 于是我坚定地陈述自己有多么的愿意吃苦等等

他又说 客户经理我们的要求就是专科生 你不觉得自己的选择很多 来这儿有点委屈吗

我抓狂了 明明注明的 客户经理 本科及以上 一下就给慌了 开始有点磕巴 还是硬着头皮解释说自己对证券行业不是很了解 希望从基层做起 多学习 多积累人脉 有好的晋升机会也不会错过

他好像还是不大满意 又说了些类似的话 然后说：说实话 我对你应聘这个岗位不抱太大希望 原因还是刚才讲的 还说你不要怪我说话直接。。。

我心里其实蛮感激他的，因为我觉得他比较真诚，有什么问题会提出来，而且这个问题是对我自身来说比较实

际的。

接着又问我国信西安部了解多少 我去之前只了解了国信证券的总体情况，疏忽了西安营业部的详细情况。这里提醒各位一定了解自己所面试的公司，不仅是总体情况，甚至要细到自己所面试的分支机构。

最后 面试官表扬了我的简历 说很会抓住别人的吸引力 将实习经历的过程和成果详细的写在简历显眼的位置 他说你知道我们最看重的就是这个 说很多同学通篇罗列自己学习成绩或者有实习但不精 不细 这点总算挽回了一点分值。

然后就说希望下次复试能再见面 如果有机会再做更充分的准备。

大致过程是这样的,我总结今天的面试,认为有以下几点值得注意:

- 1 面试前充分了解所应聘公司，不仅是总部，更是所应聘的分支机构。最好详细深入的了解。
- 2 对自己有准确地定位，投适合自己的岗位。
- 3 认真修改简历，不要图省事按别人的模板照搬，应届生上有一篇专门介绍简历和求职信写法的文章，大家可以仔细研究。
- 4 不敲门则已，要敲门就要注意敲门的礼仪，3下，力道适中，声音连贯。

这也算是我回馈应届生的第一篇面经了吧。。。祝我好运~~

3.17 国信证券 KM 营业部面试全纪录

前奏：面试前的我完全处于懵懂无知的状态，本来对证券行业就不了解，对什么证券公司更是云里雾里，只是当作积累面试经验，所以对面试现场已做好了最坏的打算。

中午 1 点，慢悠悠地从宿舍出发（在不知道具体车程的情况下，这是比较冒险的做法，万一遇上堵车怎么办。）午睡时间道路还算通畅，下车后 1 点 33 分，很算例地找到目的地——国信证券大楼，遇到一位 pretty lady，顺路将我径直带到 7 楼——面试地点，等待室人不少，找了个前面的位置坐下——这样可以快点轮到我快点解决。

从三楼到七楼，虽然只是匆匆一瞥，但还是能感觉得出来这是一家很正规的公司——敞亮的工作环境，流畅的工作节奏——应该是一家操作和运营规范的公司。我扫了一下后面，基本都是学生装。这是有个面试完的女孩进来拿东西，我问她对方都问了那些问题。“问了什么最大的优点和最大的缺点。”这个问题不陌生，但还是 要准备一下，于是我就仔细地斟酌起来。

第一环节——初试

地点：公司环形桌会议室

面试官：来我们学校主持宣讲会的 lady，农评价说很像王熙凤的那位。

我和另外一名男生（往届毕业生）一组一起进去的，先面试那位男生。轮到我了，lady 低头看了我的简历 2、3 秒。

L: HX 是吧——上次宣讲会你已给我们投过一次简历了——CZ 学——ZY 人——证券从业资格证过了吗？

答：没有。

L: 你是 ZY 的，毕业后要回去吗？（说话这话，她一直低着头翻简历的头抬起来看了我一眼，一副严肃，我稍稍有一阵紧张，不过很快就扯开了话题。）

答：我爸妈希望我能回去，不过如果这边有比较好的发展机会的话，我会考虑留下来的（当然不是真的）。

L: 你应聘的是实习岗位，那你具体想要做些什么？（这还把我问住了，我根本就不了解有哪些实习岗位啊。）

答：因为我还没通过证券从业资格证，所以我想我可能无法接触到具体的内部业务，我想先在这里通过实习对

慢慢接触了解，明年3月份去考证券从业资格证。

L: 那你具体想做些什么呢?

答: 上次宣讲会时 LY (对方公司员工) 提到, 她在实习期间从事扫描等方面的工作, 我想像这样的工作我也能接受得了的。(我实在不知道具体有哪些实习岗位, 先周旋一阵再说。)

L: 比如柜台, 客户经理……你想干……

答: 柜台服务吧。

L: 你就只想做柜台方面的工作吗? (晕, 上次不是说客户经理这些要有证券从业资格的嘛, 所以我把要求降得很低。)

答: 我很想从事客户经理方面的工作, 不过目前我还没有证券从业资格证, 所以可能只能先从基础做起。

L: 好, 那你毕业之后打算怎样找工作呢?

答: 我目前正在考公务员, 因为我父母希望我考, 不过我自己不太喜欢循规蹈矩的工作, 所以我现在一方面也正在寻找财会方面的工作。(这句话在胡扯)

L: 好, 我们对你的情况基本了解了, 请等待复试。

我接过简历起身, 这才意识到整个过程中我都一副严肃的表情紧绷着脸, 不过好歹完了。

在走廊等待复试期间, 我向一位帅哥 (公司职员) 问了下到底公司提供了哪些实习岗位, 心里有个底, 以防复试再问到这个问题。

第二环节——复试

地点: general manager room

面试官: general manager, 一位很和善的 boss

敲门进, 对方伸手接简历, 顺便抬头看了我一眼, 我微笑着也看了下对方, 坐下。

B: 哪里人啊? (现在细细体会才明白这个问题多么重要, 初试和复试都提到这个问题, 而且复试一开始就问这个问题, 事实上他们的潜台词就是: 外省的, 不能留在昆明的我们不要。)

答: ZY——SJZY。

B: 简历映得这么好啊! (随和的口气)

答: 还好啦! (事实上我觉得也一般啊, 主要就两张, 后面各种证书多印了几张而已。)

B: 证券从业资格证过了吗?

答: 没有。

B: 是没考过还是没参加考试。

答: 没参加考试。

B: 哦, 我们主要看证券从业资格证, (翻我的证书复印件) 其他的证也不用……(对方声音小下去了, 这 manager 说话还比较委婉)

B: ZY 的, 怎么到这读书啊。

答: 高考没考好, 所以报了这边。当时看到这边有个 SW 专业觉得挺好, 有两个名额, 概率挺大, 多已就报了这边。

B: 哦, 两个概率还大啊? (低声说道。晕, 怪我自己表达不完整, 我是想说, QS 生源就两个名额, 一般很少有 QS 学生报这边, 所以觉得概率大。)

B: 你毕业后应该要回去的吧?

答: 我爸妈希望我能回去, 不过如果这边有比较好的发展机会的话, 我会考虑留下来的 (又把刚才的瞎话又说了一遍)

B: SJ 地方不错啊, 机会应该更多啊……(声音又低了下去)

- 答：SJ 的竞争很激烈，人才已经接近饱和了（晕，就算饱和了，俺还是要回家的）
- B：你打算找哪方面的工作啊？
- 答：我爸妈希望我考公务员，不过我自己不太喜欢循规蹈矩的工作，所以我自己也在找着工作。
- B：哦，你要考哪个地方的啊？
- 答：NY。（现在想想这句话跟后面说得话有点矛盾，有点站不住脚）
- B：哎哟，干嘛考 NY 的啊，SJ 的多好啊。
- B：你是打算从事实习方面的工作啊，什么时候有时间啊。
- 答：我现在也没什么事，可以参加实习。（我说这句话算是把其他的事先豁在一边了）
- B：哦，就是现在可以立即工作，长期的行吗？
- 答：除了上课的时间。
- B：一周多少课。
- 答：三次。
- B：具体多长时间。
- 答：三节课，也就是三个半天。
- B：哎哟，三个半天呐。
- B：如果开始工作，你的薪酬要求如何？（这个问题又把我问住了，我还真没考虑过这个问题，思考 1、2 秒）
- 答：具体根据公司关于实习的相关标准吧。
- B：你自己有什么要求？（现在想想可以从这句话看出两点：1，是一家比较规范的公司。2，对员工比较尊重。不过当时我还真不知怎么回答，五六百？七八百？我迟疑了一会最终还是沉默了。是的啊，这还是比较实际的问题，看来回去得好好问问人，翻翻劳动法）
- B：做事心细吗？（这句话问得我心里直捣鼓——我知道自己做事许多还有比较毛躁的）
- 答：噢，我一直在学校的校报干，所以对具体的事务还是……（不敢正面回答这个问题，我又把话题扯远了）
- B：我是问新不心细？
- 答：还行吧。（底气不足，不敢保证）
- B：恩，看着是挺细的（嘿嘿，亏得这第一印象）。
- 答：春节后开始吗？
- B：如果现在开始，我可以一直做到明年考公务员的前一个月。NY 的公务员是明年三四月份考（其实我想的是 SJ 的公务员考试）。
- B：哦，你这个还要考公务员……
- B：你有男朋友吗？是不是有男朋友在这所以想要留在这。（这个问题问得真是直接，我迟疑着，回答“不好意思，这属于个人隐私，不方便回答”，不行，这怎么行）
- 答：没有。（正考虑着，就随口低声说出两个字，同时我脑子里一下子冒出两个字——“完了”。傻子都会从这句话推断出我十有八九要回家的了）
- 沉默半晌
- B：好，你的简历先留着，我们再考虑一下……
- 我：（眼看要结束了，我觉得他还没问我一些想表达的，赶忙说）可以再给我一分钟时间再说几句吗？
- 对方微笑着默许，
- 我：我一个女孩子从家里跑到这么远的地方上学，因为高中毕业前我没出过 ZY，所以觉得还是远的……
- B：对啊！（对方突然提高嗓门冒出一句，看来对这点还是肯定的）
- 我：所以我对我的独立性和分析问题的能力（分析问题的能力好像和跑得远上学没关系啊）以及潜力还是自信的。希望你们能考虑给予我一个展示自身潜力的机会。（说是一分钟，其实就短短两三句，主要事前也没好好准备这方面的问题，现在想想这两三句也没完全说中对方的要求，效果应该也不是大，看来在这些问题上 还得好好练练，尽量要说道点子上）

B: 好的, 我们会好好考虑的, 等通知号码。

答: 好。(依旧微笑, 不过好像应该说声谢谢的)

站起来转身。整个过程我的表现都还算不错, 从开始就比较从容, 始终面带笑容, 虽然跟平时的笑容相比有点模式化, 正是因为微笑, 整个过程中我也比较轻松, 所以整个人也还比较从容。

出来的时候, 2 点 20 左右。虽然写下来这么一大段, 但其实整个过程只不过三四十分钟而已。

总结: 虽然这次面试上的希望不是很大(好几项不符合对方要求), 但就我在面试过程中的表现, 至少要打个 60 分的。同时, 从这次面试过程中我还总结出几点, 以供下次面试注意:

一、面试前对对方公司以及用人要求还是要好好了解一下的, 这样才能更准确地了解对方的用人要求, 做到有的放矢。

二、面试过程中一定要学会听得懂对方的言外之意(比如语气、问题的重点等, 要知道对方的每一句话都是指向目的的), 准确分辨对方的意思和要求, 再顺着对方的要求选择说话的内容和表达的重点。

三、回答不要模棱两可, 是就是是, 不是就是不是。如果想要解释, 一定要在准确回答完之后, 再做进一步的解释, 千万别东扯西扯, 回答得驴唇不对马嘴, 让对方听得云里雾里, 或是让对方觉得你没有领会他的意思。

四、说话要肯定自信, 即使是假话(当然, 在原则范围内), 也要说得底气十足, 说得让自己也相信。

3.18 国信证券面试

好久没面试了, 随便投了一下杭州的策划岗, 没想到就叫我过去面试一下。初面是他家的首席培训师, 就是负责向大众进行理财洗脑教育的。没谈几句话, 就被他抓住了我的弱点, 一是对证券行业缺乏深入了解, 二是缺乏实践经验, 有眼高手低的感觉。不过, 我负隅顽抗, 立即阐明学生最主要的是学习能力, 实践经验当然得慢慢积累。他表示赞同, 然后推荐我去看一些管理实践和人际交往实践方面的书, 要我去强化下真正做事的能力而不是理论上的吹嘘。这一点我很赞同, 不过有被他洗脑之嫌, 可能是他的职业习惯吧, 遇到人都要教育一番。最后, 他叫我好好准备一下, 两天后老总要面。这一说, 我就知道初面没问题了。回到学校马上恶补证券知识, 花了一天多的时间写了一份手机证券的推广策划书。第三天早上见面老总, 把策划书递了上去, 如我所料, 老总先是批判了一番, 说一看就知道是学生写的, 没可操作性。后面问我为什么考的哪几门证券资格考试, 我说基础+承销, 没想到被他 BS 到, 承销是最容易考的。然后又问为什么考承销, 我说想进投行, 结果遭反问到, 你有很强的家族背景吗? 我说没有, 他便说没关系怎么拉到客户? 不是你理论功底好就能做的。十几分钟下来, 一路遭 BS, 还好心理承受能力好。不过, 最后老总还是肯定了一下我的学习能力, 让我论文写完就去实习。。。

3.19 广州面试

早上 8:30 就到时代广场营业部。(好早啊...) 大概 25 个同学到场。大家都在会议室里等。(之后就在这里面试) 9 点多开始面。11 点 30 结束。

面试有两部分。1.30s 演讲, 题目: 跳槽是否有利于个人职业发展。自由按顺序上去。(大家最好不要提“先就业后择业”) 有一个面试官和主持人姐姐在一旁记录, 5、6 个领导隐在最后面得阴影处。(我上去讲的时候, 才发现啊! :87)) 这一部分大家注意动作和说话的逻辑性就好了。2. 小组讨论。题目: 私人飞机坠毁。幸存者有: 孕妇、生态学家、医学家、发明家、宇航员和流浪汉。现在有一个只能容纳一人的热气球, 没有水和食物。要让谁出去? 为什么? 分四组, 大家都在会议室里。面试官会巡看。(比单独盯着一组好多了)。10 分钟讨论。然后 1 分钟陈述, 30 秒补充。其他小组可以提两个问题。我们组都不错, 没有特别强势的, 大家都发表见解。我负责汇总意见, 并且补充很重要的一点。自我感觉还可以。(我基本属于群面必死型, 但愿今天能改运啊!)

其实今天的面试内容很普通, 面经看多了, 大家就都知道了。我感觉最重要的是: 要自信和有逻辑, 不能太强

势。还有一点：在问 HR 问题的时候，最后先考虑清楚。今天，有两个 JJ 因为合同问题和转投资顾问的可能性，被人事部经理狂批。第一个 JJ 问的编制问题，在国信并不存在。经理觉得她不了解国信的用工制度，很轻率。第二个 JJ 现在投的是客户经理，她想知道以后转投资顾问职位的可能性。经理就觉得她对自己的认识不够清楚，在客户经理职位上不会干太久。

3.20 国信证券面经

昨天收到国信证券的电话，让我今天着正装去面试。

下午冒着大雨，打车过去嘛（因为坐反了公交车，耽误了时间），总算是没迟到，到了才知道他们的要求多么严格，一同志迟到了一分钟（两点半开始），被那个面试的人吼了～

讲正经的啊：面试的职位是客户经理，单位在面试的时候就说清楚了，如果决定要在那个团队待下去，就有两个方案可选：

第一：要求在入职三个月内找到 36 个有效客户，只要找到就转正了，你要是在第一个月就找到 36 个，就在第一个月转正。但是如果第一个月找到 12 个，那样也过了，三个月定额可以分开嘛，只要二三月都坚持在 12 个就 OK 了。But，关键的一点：如果第一个月有效客户数在 12 个以下，那就算你白干了，第二个月重来～到了第三个月，还达不到 36 个，公司就会劝退了。

（何为有效呢？解释下：账户有效资金在两万块及以上。）

第二：在三个月内找到三个客户或者以上，但是有效金额必须在 80 万以上。这个看似轻松，但是还有个条件，就是这个标准不管你什么时候达到，都是三个月后转正。

转正与非转正的区别：非转正员工工资才 600 转正后工资 1000、签合同、交三金，一个季度考核一次！当然有提成奖金什么的，这个大家都知道，可是大家可能不知道：在未转正时候是没有提成也没有奖金的。

嗯，去面试的人基本都是学金融的，一部分人都是应届毕业生，我以前是做销售的，而且是女生，应该说在营销方面有一定的优势，可是在这种情况下，想麻烦大家，站在我的角度，给我个建议吧？去还是不去呢？（注：本人似乎有点惰性，呵呵）

第四章 国信证券综合求职经验

4.1 国信证券吉林分公司综合柜员笔试面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108881-1-1.html>

2017 应届毕业生招聘。

之前一天通知我去笔试，而且笔试面试连在一起，因为之前通过了证券从业，基金从业，还有三门专项考试，心里比较有底，看了一晚上证券投资的内容，结果第二天考试瞬间黑线，结果笔试题全是法律题！！！！而且是宪法民法刑法经济法物权法婚姻法等等，就是没有证券的题。本来以为应聘的都是应届毕业生，没想到是一个四十多的大哥，一个三十多的大姐。。。笔试完了直接面试，我是最后一个，1 对 1，面试官应该是分公司的负责人，谈吐很老练。本人天生自来熟，口才很不错，实习也是做销售出身，聊天没压力，好几次都让面试官绷不住笑了。问题基本上几个，1.自我介绍 2.说一下你的特长 3.你实习期间的经历 4.你的职业规划 5.专业性的知识（因为我是在南方基金实习的，问了我一下 ETF 和 LOF 的区别） 6.今后的打算，毕业想去哪，为什么不去北上广，能不

能回家，家里给不买房，父母是什么工作，还有多长时间退休等等。7.因为我基本上只知道客户部这边是怎么运营的，他问了我一下你对国信证券了解多少，我们的产品你知道吗。来之前已经做好了功课，所有在售产品一个不落全答上了。8.最后一个问题，是关于薪资的，我没敢确定答，面试官说可以二面再商量，我就知道大概是有戏了。最后的时候面试官说你不应该报综合柜员，后台里有很多更适合我的岗位，我说因为看见智联招聘上只登出了综合柜员这一个职位，今天来算是给你们做一个实情回访了。基本就结束了，面试官对我的表现进行了总结，然后跟我说了一下他有几个想考量的问题我还没明确说出来，让我这段时间想一想。微笑握手告别。第二天就接到了面试笔试通过的电话，因为是在校生，所以二面时间可以我自己定，就酱。

4.2 2016【国信证券股份有限公司】工程师笔试面试流程与经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108869-1-1.html>

在上周进行的国信证券面试中，我认真对待这次面试机会，希望能够获取到较高的收入。作为一名软件开发工程师，在毕生之力都会为工作奋斗。每一次面试我都毅然选择本专业，为了能够更加坚定自己的选择，我应聘了国信证券公司的软件开发工程师，希望在里面实现人生价值。现在我将 2016 国信证券股份有限公司工程师面试流程与经验分享给大家，能够给大家带来很多帮助。

首先想要去参加应聘，必须时刻关注国信证券官网招聘信息。从网上进行填报简历。参加笔试，笔试考的主要为基础题库，数据库，还有一些开发人员的智力题目。等笔试成绩下来会有人事通知你进入面试，你好好准备就可以参加。面试采取了一对四，主要问题有一些专业的，当时我昨晚自我介绍之后，正式开始进入答题时间。面试官会根据你的自我介绍工作经历说一些项目是如何进行操作的。在项目实施过程中，曾经遇到哪些困难，有没有案例可以拿出来的。主要考察你的工作经历，技术细节方面，有没有出现偏差。等专业问题结束后，为了缓解你的压力，面试官会跟你聊聊生活方面，比如说你的兴趣爱好有哪些？曾经实习内容有什么开心的事情。自我评价一下吧！整个过程 30 分钟结束，我感觉还可以吧，挺自信的，面试也没有出现什么差错，结局也很满意。没过几天，通知我可以去公司参加岗前培训。

4.3 我所知道的国信证券

国信这几年发展势头很猛，特别是从 2007 年开始，借助新创的客户经理工作模式，利用人海战术抢占市场，应该说取得了不小的成绩。国信的经营特点跟其他券商的完全不一样，各家分支机构独立经营，独立核算。通俗的说，各家营业部赚了多少钱，直接影响到营业部员工的工资等收入。所以，国信各家营业部之间收入相差甚远。如深圳泰九营业部，有些员工可能一个月能拿十几二十万，也有些员工一个月就一两千元。国信各家营业部拥有人事权和财务权，也就是说，营业部录取一个员工完全由营业部说了算，给这个员工多少钱，也由营业部说了算。营业部岗位设置也完全由各家营业部自己决定，所以有些营业部会以招聘投资顾问的名义实质招聘来的人员从事客户经理工作，跟其他券商营业部有些相像。所以，大家应聘时要选择信誉好的营业部，探寻应聘的岗位实际上从事的工作性质。当然，这 2 年股市行情低迷很多，券商的收入水平跟之前相对，已经缩水很多了。但这个行业的前景也是有目共睹的。这个行业未来还是充满希望的。现在行情下，估计招聘的规模会有很大缩水，如果你有机会进入，这个时点的机会成本很低，因为你面对的竞争小了。

4.4 国信证券（深圳）待遇，欢迎大家一起分享补充

- 1、泰九理财顾问，培训一个月，1200 一个月。 实习过后 3500 一个月，不包吃住。
泰九投资顾问，据说待遇很好，至今仍是迷，希望有人补充。
- 2、深圳营销中心，南山客服部，1200 固定工资,500 房补，绩效另加。
- 3、红岭中路理财顾问，1200 一个月，毕业前 3500.
- 4、振华路理财顾问，1200 一个月，毕业前 3500.

上述是统计已去过的兄弟的，也有问人的。
希望各位指正和补充

4.5 国信证券雏鹰计划

这些天国信证券雏鹰计划讨论颇多，本人也是相当的关注，毕竟如果真的是千人投资顾问上马，国信的地面部队+空降部队，确实是势不可挡！

但是本人忽然间脑袋一开窍，后背冒出了冷汗！实施雏鹰计划的人实在是太毒了。

1、国信雏鹰计划是挂羊头卖狗肉！假如真的是名招投资顾问，实招客户经理，那国信地面部队又要扩大 1000 个人！现在是什么市场！百年不遇大熊市，刚刚见到点光明，市场营销是多么的艰难，国信本来就是客户经理最多的一家券商，营业部最少的一家券商，一个营业部的客户经理又要增加数十人，意味着本来的渠道营销网络又会增加人数。虽然短期看来，增加人数会带来开户数激增，但是一家公司从事营销人员过多，必然出现同公司抢客户的状况，因为现在毕竟是僧多粥少！本来现有客户经理完成任务就很艰难了，再搞人海战术，实际上就是逼老员工走！

2、假如是真的招投资顾问。那国信一个营业部投资顾问平均增加 22 个人，而且还是第一期！如果这是真的，那么这是对现有证券营业部一个翻天覆地的变化！问题是，国信是最重视营销的，营销才是生命，投资咨询只是为营销服务的（该券商语），为了能忽悠更多客户。本人就丝毫没感觉到国信对投资咨询和经纪营销的关系有一丝的改变！

3、真的招进了投资顾问！大家作为经纪人，客户经理应该知道，只要不是博士，名校硕士，不能直接进总部，或者做分析以及其他券商非经纪业务的朋友，都是从经纪人做起，一步步升上去的。经纪人的发展有两条线，一是继续做营销，并慢慢升做经理，团队长，主管等职务；另一个就是在本公司转岗，比如许多热衷于分析的朋友，就有希望在从业几年后转做投资咨询，甚至升上总部担任一些事业部的职位。而现在，胡总裁发话了，雏鹰计划就是给国信培养后备人才！人家都是人才呀，来了实习半年后，可以做投资顾问，可以做分析师，可以做后台，可以升到总部任职！（见胡总裁答记者问）嘿嘿，我想问问，一年就是千人计划，第二年不知道是不是万人计划！“地面部队”想有发展空间？下辈子吧！地面部队，就是步兵，永远是炮灰而已！

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（第十四版，2020 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，2020 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>

