

农村信用社招聘考试辅导教材

面试特训

中公教育农村信用社招聘考试研究中心◎编著

2017 中公版



扫码下载
有题APP



上万习题任你刷

购书
享有

中公移动自习室(www.mzixi.com)+580元高频考点精讲课程(c.offcn.com)

世界图书出版公司

offcn中公·金融人 | 严格依据农村信用社招聘考试说明编写

农村信用社招聘考试辅导教材

面试特训

中公教育农村信用社招聘考试研究中心 © 编著

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

面试面训 / 中公教育农村信用社招聘考试研究中心编著. —北京: 世界图书出版公司北京公司, 2016.4

ISBN 978-7-5192-1262-9

I. ①面… II. ①中… III. ①农村信用社-招聘-考试-中国-自学参考资料 IV. ①F832.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 084497 号

农村信用社招聘考试辅导教材·面试特训

编 著: 中公教育农村信用社招聘考试研究中心

责任编辑: 董 亚 夏 丹

特约编辑: 苏国友

装帧设计: 中公教育图书设计中心

出 版: 世界图书出版公司北京公司

发 行: 世界图书出版公司北京公司

(地址: 北京朝内大街 137 号 邮编: 100010 电话: 64077922)

销 售: 各地新华书店

印 刷: 三河市海新印务有限公司

开 本: 850 mm×1168 mm 1/16

印 张: 16

字 数: 384 千

版 次: 2016 年 10 月第 1 版 2016 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5192-1262-9

定 价: 45.00 元

如有质量或印装问题, 请拨打售后服务电话 010-82838515

把握命题趋势 实现科学备考

伴随着中国金融行业的高速成长,农村金融迅速发展,农信社对人才的需求也与日俱增。在此过程中,农信社人才招录测评的方式也在不断进步。不同省份、不同地区的农信社在招聘过程中选择了不同的面试测评方式,面试测评技术也在不断完善。为了更好地帮助广大考生圆梦农信社,中公教育推出《农村信用社招聘考试辅导教材·面试特训》,结合农信社面试的新变化,从测评要素出发,针对农信社常考形式:结构化面试、半结构化面试、无领导小组讨论面试和英语面试进行深度解读,希望能助考生一臂之力。

农信社面试趋势分析

当前,我国农信社正处于迅猛发展阶段,在人才招录测评方面也日渐科学、严格、规范,各地面试形式各异,有的参照经典的公务员系统面试形式——结构化面试,有的则是紧追金融领域其他单位面试形式,采取半结构化面试、无领导小组讨论面试或英语面试。无论是哪种面试形式,农信社面试已经开始在面试流程、面试测评要素、面试组织等各方面不断改革和完善,以求能在海量的应聘者中科学、高效地选拔出合适的人才。因此,在2017年农信社招考中,这几种面试形式仍然会被采用,并且会在此基础上提高面试的科学性和专业性。

然而,大多数考生对于这几种面试形式的认知较少,存在的误区也较多,以致在面试中出现许多低级错误。此外,由于各地农信社基本上会在笔试结束以后比较短的时间内发放面试通知,考生准备面试的时间有限,这无形中为考生增加了备考压力。因此,建议考生早做准备,对面试的相关知识提前进行熟悉和学习。

源于实战的面试攻略

“知己知彼,百战不殆;不知彼而知己,一胜一负;不知彼,不知己,每战必殆。”面试的备考既是“知彼”的过程,也是“知己”的过程。一方面,考生需要对农信社的招聘情况、面试形式、考题构成、应答方法做全面的了解和学习;另一方面,考生需要不断思考,找出自己与农信社岗位的匹配之处。如果能做到真正意义上的“知己知彼”,考生定会在农信社面试中所向披靡,而本书则是中公教育农村信用社招聘考试研究中心在培训辅导与研析实务案例的基础上为考生倾力打造的辅导教材。

作为实力雄厚的教育和职业发展培训机构,中公教育农村信用社招聘考试研究中心的使命是通过先进的理念、有效的培训手段帮助被培训者开启自己的金融职业生涯。中公教育的金融面试培训体系在过去已经帮助了许多毕业生在个人发展的道路上获得了成功,受训者在较短的时间内对自己有了新的自我认识和评估,并在多项有关个人成功的关键能力和技巧上获得了提升,从而顺利进入各大金融机构。在掌握大量实践案例的基础上,中公教育农村信用社招聘考试研究中心将心血和智慧结

晶集结成书奉献给广大考生,全书理论与实务并重,详尽介绍了农信社面试的理论和应试技巧,为考生拨云指路,帮考生勘破农信社面试的玄机,在面试考场上取得成功。

本书结构体系及特色

第一章“农信社面试概论”,通过对农信社招考情况和面试情况的详细介绍,让考生对农信社的概况、招聘形式、特点、流程、题型和礼仪等有一个全面、准确的把握。

第二章“农信社结构化面试”,根据农信社历年考查的面试题型及题型考查频率,我们选取了求职动机类、情境处理类、人际处理类、专业知识类、哲理思辨类、时政热点类和组织活动类问题。对每一类题型从考查形式、答题思路、真题精讲和巩固训练等方面进行详细的讲解,让考生对结构化面试有全面的了解。

第三章“农信社半结构化面试”,是中公教育农村信用社招聘考试研究中心在农信社半结构化面试领域研发和创新的集中体现。此部分将农信社半结构化面试的各类题型进行了详细的分析,并通过真题精讲和巩固训练帮助考生透彻理解答题思路。

第四章“农信社无领导小组讨论面试”,首先对农信社无领导小组讨论面试六个阶段的应考策略进行了介绍,让考生能够掌握各阶段的注意事项和应对技巧,从整体上对面试流程有一个准确的把握,这有利于接下来对各类题型的学习和掌握。然后,对农信社常考的四大题型进行了详细的讲解,让考生熟悉并掌握各类题型的答题思路和应对之道。

第五章“农信社英语面试”,给广大考生提供了英语面试常见题目类型的解答思路,并附有大量的模板和专业词汇,帮助学生轻松应对农信社面试中的英语题目。

第六章“历年面试真题详解”,为考生提供了历年结构化面试、半结构化面试和无领导小组讨论面试的真题。通过对各类真题的学习和练习,让考生进一步了解农信社面试的命题特点和趋势,进一步巩固各类题型的答题思路和实用技巧。

第七章“农信社面试心理调适”,提供给考生面试心理调适的方法,并针对面试前、面试中和面试后的不同情况给予考生不同的心理调适策略。“中公学员心理问题脱敏案例”更是通过案例教学的方式,使学员有针对性地解决自己的心理问题。

第八章为“农信社面试知识储备”。农信社面试题目中,经常会考查与农信社职能、产品、发展趋势等相对专业的问题。为了增加考生对这些知识的储备,在本章中我们对农信社的改革、存在的风险与防范措施、诚信建设、产品创新、手机银行的推广和支持三农新举措等六方面内容进行了相对详细的介绍,以帮助考生构建完备的农信社面试知识体系。

中公教育农村信用社招聘考试研究中心

2016年10月于北京

目 录

第一章 农信社面试概论	(1)
第一节 农信社简介	(1)
一、农信社概况	(1)
二、农信社内部岗位设置	(1)
第二节 农信社招聘概况	(2)
一、招聘特点	(2)
二、职业发展道路	(3)
三、招聘职位及要求	(4)
四、薪酬福利	(6)
第三节 农信社招考流程	(7)
一、省农信社招录程序示例	(7)
二、农信社一般招录流程	(8)
第四节 农信社面试指南	(18)
一、农信社面试形式	(18)
(一)结构化面试	(18)
(二)半结构化面试	(19)
(三)无领导小组讨论面试	(20)
(四)英语面试	(21)
二、农信社面试流程	(21)
(一)结构化、半结构化面试流程	(21)
(二)无领导小组讨论面试流程	(22)
三、农信社面试考场设置	(24)
(一)结构化、半结构化面试考场设置	(24)
(二)无领导小组讨论面试考场设置	(25)
四、农信社面试题型	(25)
(一)结构化面试题型介绍	(25)
(二)半结构化面试题型介绍	(26)
(三)无领导小组讨论面试题型介绍	(27)
(四)英语面试题型介绍	(29)
五、农信社面试礼仪	(29)
(一)着装礼仪	(30)
(二)仪容礼仪	(32)

(三)举止礼仪	(34)
(四)沟通礼仪	(36)
第二章 农信社结构化面试	(37)
第一节 求职动机类问题	(37)
一、直接考查类	(37)
(一)考查形式	(37)
(二)答题思路	(37)
(三)注意事项	(39)
(四)真题精讲	(39)
(五)巩固训练	(40)
二、间接考查类	(40)
(一)考查形式	(40)
(二)答题思路	(40)
(三)注意事项	(41)
(四)真题精讲	(41)
(五)巩固训练	(42)
第二节 情境处理类问题	(42)
一、考查形式	(42)
二、答题思路	(43)
三、真题精讲	(44)
四、巩固训练	(44)
第三节 专业知识类问题	(45)
一、考查形式	(45)
二、备考思路	(45)
三、真题精讲	(45)
四、巩固训练	(47)
第四节 人际处理类问题	(48)
一、总体答题思路及处理原则	(48)
(一)总体答题思路	(48)
(二)总体处理原则	(49)
二、与领导关系的处理	(51)
(一)考查形式	(51)
(二)处理原则	(51)
(三)真题精讲	(54)
(四)巩固训练	(54)
三、与同事关系的处理	(55)
(一)考查形式	(55)
(二)处理原则	(55)
(三)真题精讲	(57)
(四)巩固训练	(58)

四、与客户关系的处理	(58)
(一)考查形式	(58)
(二)处理原则	(59)
(三)真题精讲	(59)
(四)巩固训练	(60)
五、与下属关系的处理	(60)
(一)考查形式	(60)
(二)处理原则	(61)
(三)真题精讲	(62)
(四)巩固训练	(62)
第五节 哲理思辨类问题	(63)
一、名言俗语类	(63)
(一)考查形式	(63)
(二)答题思路	(63)
(三)真题精讲	(67)
(四)巩固训练	(68)
二、哲理故事类	(68)
(一)考查形式	(68)
(二)答题思路	(69)
(三)真题精讲	(71)
(四)巩固训练	(72)
三、原理效应类	(73)
(一)考查形式	(73)
(二)答题思路	(73)
(三)真题精讲	(73)
(四)巩固训练	(74)
第六节 时政热点类问题	(74)
一、社会现象类	(75)
(一)考查形式	(75)
(二)答题思路	(75)
(三)真题精讲	(78)
(四)巩固训练	(79)
二、公共政策类	(79)
(一)考查形式	(79)
(二)答题思路	(79)
(三)真题精讲	(82)
(四)巩固训练	(82)
第七节 组织活动类问题	(83)
一、总体答题思路	(83)
(一)阶段性答题法	(83)

(二)要素答题法	(84)
(三)综合答题法	(85)
二、培训类	(85)
(一)考查形式	(85)
(二)答题思路	(86)
(三)答题重点	(86)
(四)真题精讲	(87)
(五)巩固训练	(87)
三、会议类	(88)
(一)考查形式	(88)
(二)答题思路	(88)
(三)答题重点	(89)
(四)真题精讲	(91)
(五)巩固训练	(92)
四、宣传类	(92)
(一)考查形式	(92)
(二)答题思路	(93)
(三)答题重点	(93)
(四)真题精讲	(94)
(五)巩固训练	(95)
第三章 农信社半结构化面试	(96)
第一节 自我介绍	(96)
一、题型解读	(96)
二、答题思路	(97)
三、真题精讲	(98)
四、巩固训练	(99)
第二节 个性特征类问题	(99)
一、题型解读	(99)
二、答题原则	(100)
三、真题精讲	(101)
四、巩固训练	(101)
第三节 过往经历类问题	(102)
一、题型解读	(102)
二、答题原则	(103)
三、真题精讲	(104)
四、巩固训练	(105)
第四节 岗位认知类问题	(106)
一、题型解读	(106)
二、答题原则	(106)
三、真题精讲	(107)

四、巩固训练	(108)
第五节 职业规划类问题	(108)
一、题型解读	(108)
二、答题思路	(108)
三、真题精讲	(109)
四、巩固训练	(110)
第四章 农信社无领导小组讨论面试	(111)
第一节 六阶段实战策略	(111)
一、入场阶段	(111)
二、材料阅读阶段	(111)
三、个人陈述阶段	(112)
四、自由讨论阶段	(114)
五、总结陈词阶段	(115)
六、附加阶段	(116)
第二节 开放式问题	(116)
一、题型解读	(116)
二、作答方法	(117)
三、真题精讲	(119)
四、巩固训练	(121)
第三节 两难式问题	(122)
一、题型解读	(122)
二、作答方法	(122)
三、真题精讲	(125)
四、巩固训练	(126)
第四节 多项选择式问题	(127)
一、题型解读	(127)
二、作答方法	(128)
三、真题精讲	(131)
四、巩固训练	(132)
第五节 资源争夺型问题	(133)
一、题型解读	(133)
二、作答方法	(134)
三、真题精讲	(135)
四、巩固训练	(137)
第五章 农信社英语面试	(139)
第一节 自我认知类问题	(139)
一、直接型自我认知	(139)
(一)答题思路	(139)
(二)注意事项	(139)
(三)真题精讲	(139)

二、间接型自我认知	(144)
(一)答题思路	(144)
(二)注意事项	(144)
(三)真题精讲	(144)
第二节 专业类问题	(146)
一、专业知识类	(146)
(一)答题思路	(146)
(二)真题精讲	(146)
二、专业思维类	(147)
(一)答题思路	(147)
(二)真题精讲	(147)
第三节 英语面试常用词汇与句型	(148)
一、首句模板	(148)
二、常用性格特征词汇	(149)
三、常用连词	(150)
四、常用句型和短语	(151)
五、常用谚语	(152)
六、专业词汇	(152)
第六章 历年面试真题详解	(173)
第一节 历年结构化面试真题详解	(173)
一、2016年河北省农信社面试真题	(173)
二、2016年广东省农信社面试真题	(174)
三、2015年河北省农信社面试真题	(175)
四、2015年贵州省农信社面试真题	(176)
五、2015年江西省农信社面试真题	(177)
六、2015年湖南省湘潭市农信社面试真题	(180)
七、2015年福建省龙岩市农信社免笔试类面试真题	(181)
八、2015年福建省南安市农信社免笔试类面试真题	(182)
九、2015年山西省农信社面试真题	(183)
十、2014年山东省淄博市农信社面试真题	(186)
十一、2014年山东省滕州市农信社面试真题	(188)
十二、2014年广东省潮州市农信社面试真题	(190)
十三、2014年湖南省农信社面试真题	(193)
十四、2013年湖南省农信社面试真题	(197)
十五、2013年四川省农信社面试真题	(198)
十六、2013年江西省农信社面试真题	(199)
十七、2013年贵州省农信社面试真题	(200)
第二节 历年半结构化面试真题详解	(201)
一、2016年广东省面试真题	(201)
二、2016年甘肃省面试真题	(204)

三、2016 年山东省面试真题	(207)
四、2015 年江苏省面试真题	(208)
五、2015 年黑龙江省面试真题	(209)
六、2014 年福建省面试真题	(209)
七、2014 年湖南省面试真题	(210)
第三节 历年无领导小组讨论面试真题详解	(213)
一、2016 年山东省面试真题	(213)
二、2015 年广西面试真题	(214)
三、2014 年云南省面试真题	(215)
四、2014 年上海市面试真题	(217)
五、2014 年广东省面试真题	(218)
六、2014 年江苏省面试真题	(219)
第七章 农信社面试心理调适	(221)
第一节 面试三阶段调试方法	(221)
一、面试前的心理调试	(221)
二、面试过程中的心理调适	(226)
三、面试结束后的心理调适	(227)
第二节 中公学员心理问题脱敏案例	(227)
一、自卑	(227)
二、自我感觉良好	(229)
三、过分紧张	(229)
四、容易偏激	(231)
第八章 农信社面试知识储备	(232)
第一节 农村信用社的改革	(232)
第二节 农村信用社存在的风险与防范措施	(236)
第三节 农信社诚信建设	(237)
第四节 农信社产品创新	(239)
第五节 手机银行的推广	(240)
第六节 支持三农新举措	(241)
中公教育·全国分部一览表	(244)

第一章 农信社面试概论

第一节

农信社简介

一、农信社概况

农信社是经中国人民银行依法批准设立的农村合作金融机构,以其全部资产对农村信用社的债务承担责任,依法享有民事权利,其财产、合法权益和依法开展的业务活动受国家法律保护。农村信用合作社是农信社类金融机构。所谓农信社类金融机构又叫做存款机构和存款货币农信社,其共同特征是以吸收存款为主要负债,以发放贷款为主要资产,以办理转帐结算为主要中间业务,直接参与存款货币的创造过程。

农村信用合作社又是信用合作机构。所谓信用合作机构是由个人集资联合组成的以互助、自助为主要宗旨的合作金融机构,简称“信用社”,在社员中开展存款、放款业务。信用社的建立与自然经济、小商品经济发展直接相关。农业生产者和小商品生产者对资金需求存在季节性、零散、小数额、小规模的特点,使得小生产者和农民很难得到银行贷款的支持,但客观上生产和流通的发展又必须解决资本不足的困难,于是就出现了这种以缴纳股金和存款方式建立的互助、自助的信用组织。自 2003 年国家发布《深化农村信用社改革试点方案》以来,各级人民政府和国务院有关部门按照“明晰产权关系、强化约束机制、增强服务功能、国家适当支持、地方政府负责”的总体要求,除北京、天津、上海外,各地基本上都选择组建了省级联社,主要包括农村信用联社、农村合作银行、农村商业银行。

二、农信社内部岗位设置

随着我国农信社的不断改革与发展,近年来全国各地农信社的招聘考试也在逐年增加,招聘人数不断上升。对于即将毕业的在校生或者刚走出校门的大学生以及条件适合的相关社会人员来说,农信社成为十分优越的职位选择。

农信社内部职位众多,职位系列也较多,从高层管理人员到一般管理人员,从内部科室人员到营业网点前台柜员,从会计人员到出纳人员等,各个职位的重要性、承担的责任、社会地位有着较大的差别。为方便考生了解农信社招聘的主要岗位以及在报名时更准确地找到适合自己的职位,现将农信社招聘的一些典型岗位及其主要职责作一梳理。

基层	普通柜员兼大堂经理、信贷内勤、信贷员、主管会计或内务主任、信贷副主任、网点负责人或主任
联社机关	科员、副科长、科长(具体分财务科、信贷科、风险科、综合人教科、监查审计科、资金营运科、清算中心科、后勤保障科、调研科)
联社机关理事会或党委成员	四把手监事长、三把手财务副主任和综合人教副主任、二把手信贷主任、一把手理事长

(一)基层信用社

主任岗、内勤主任岗、外勤主任岗(有的不设)。

内勤岗位:包括会计主管、会计、储蓄、出纳、事后监督等岗位,其中有的社某些岗位不设或兼任。

外勤岗位:包括存量岗客户经理(主管企业贷款,权力不大,但风险较小,部分地方已撤销存量岗,企业贷款收归县级联社管理)、小额贷款客户经理(主管小额农户贷款,权力可大可小,视地区管理制度而定,风险较大)。

(二) 县级联社

理事长岗、主任岗、监事长岗、副主任岗。

所设科室(部)主要包括:信贷科(有的叫风险管理部,对信贷事务整体负责)、公司业务部(主管企业贷款的调查与管理,有的联社没有)、人事科、综合科、行政科(有的联社三者合一,主管人事、文秘、后勤等)、安全保卫科、审计(稽核)科(主管辖内审计)、会计科、电脑科、事后监督(这个部门有的归会计科管)、工会、理事长办公室等部门。

各科室办事人员。

(三) 市联社

目前大多是省联社的办事处,岗位设置与县级联社差不多。

(四) 省联社

部门设置与县级联社类似。

第二节

农信社招聘概况

一、招聘特点

农信社类金融机构的校园招聘这几年不断升温,其火爆程度绝对不亚于公务员。近年来,随着国家对农村经济发展的关注,农信社的发展也突飞猛进,它需要大量人才的支持,因此我们看到,目前农信社招聘具有以下特点:

(一) 招聘人数多

随着就业压力逐年增大,农村信用社的招考也受到公众越来越多的关注,报考人数逐年增加,招考体制也日趋成熟。现在各省基本每年有一次大型的招考,招考人数除个别省外基本都在 1 000 人左右,在 2016 年河南省农信社招聘中,仅商丘市一个市就招聘了近 500 人,此外各地市也会不定期地招聘部分工作人员。从以上数据可以看出,农信社对于人才的需求量还是相当大的。农信社招聘对于考生是否是应届毕业生的限制相对较低,因此符合报考条件的考生群体比较广泛,能够吸引各方面人才参与到农信社的发展过程中。

(二) 薪酬福利好

农信社属于金融行业的重要组成部分,本身已经具有大多数行业难以比拟的庞大的初始资本和寡头垄断地位,这使得其在人才竞争方面有着明显优势。随着国家对于农村经济发展的关注,农信社也越来越受到国家政策的支持,发展较为快速。据银监会 2012 年年报数据显示,各类商业银行中,资产余额同比增长最快的是农村商业银行(增幅 47.1%,主要原因是部分农村信用社与农村合作银行改制为农村商业银行),其次是股份制商业银行(增幅 28.0%)和城市商业银行(增幅 23.7%)。2010 年

12月,湖南农村信用社存款总额突破3 000亿元,存款规模在湖南省内居第二位,仅次于工商银行。其他地方的农信社效益也都不错,员工的薪酬福利都很好。

(三)学历要求低

相对于其他商业银行招聘来说,农信社招考对于考生的学历、学校要求比较低。在学历方面,大多数地方的农信社要求学历为大学专科及以上,这使得大专学生也有报考机会;在学校方面,多数地区也没有较高要求,只有部分地区针对一些岗位的招聘要求为一类院校或目标院校。其实,大多数基层农信社更为看重的是应聘者是否能够扎根基层,长期服务于基层,是否具备吃苦耐劳的品质。

(四)专业限制少

大多数农信社对应届生并不限制专业,农信社普遍关注人才的综合素质及中高端人才的专业能力。由于农信社很多业务的专业知识能够在从业后结合实践工作进行深入学习,因此在人才的招聘方面会把关注点聚焦于员工的综合素质上。除了少数对专业性要求较高的岗位外,农信社一般不会只招收金融类专业的毕业生,而是会适当根据岗位的能力要求有所放宽;而在面试中,人力资源部门通常会重点考核应聘者在综合素质,尤其是沟通技巧方面的能力。农信社求职者的专业背景五花八门,但通常对农信社都有一定的认识和见解。从某种意义上来说,农信社取消了对应聘者的专业限制,就有机会吸纳到更多综合素质优秀的人才。专业性要求较高的岗位则会对应聘者的专业能力提出较高要求,希望应聘者已经具备农信社内部专业职位所要求的基本知识和实践方法。从这两个层面上来看,无论是综合素质还是专业能力,农信社对于应聘者的要求都不低。越来越多的农信社已经放开专业限制,招收素质真正过硬的服务型人才,提升一线服务质量。

二、职业发展道路

从整体来看,进入农信社后,应届生的职业发展道路主要有三条:管理、市场和技术。

(一)管理路线

行长办公室、行政部、人力资源部、会计部、法律部等。这些部门没什么特别,除行长办公室外,其他部门每个企业应该都有。

(二)市场路线

公司金融部:吸收公司存款,并审查、发放贷款给其他公司。单笔业务量、资金量大,收益大,风险高。

个人金融部:吸收个人存款,并审查、发放贷款给个人。单笔业务量、资金量小,收益稳定,风险小。

金融机构部:和其他非农信社金融机构打交道,如基金、证券、保险、信托机构等。这个部门的发展机会很多,可以和各种金融机构接触,交际面广,学到的知识多,而且有利于对整个金融行业的把握和理解,同时也增加了今后跳槽的选择面和机会。

资金财务部:进行农信社资金的运作,或者替客户运作。

随着农信社的业务进一步细化,从上面的几个部门里面分出了离岸金融部(负责离岸资金的运作)、基金托管部(负责基金的发行和代销)、公司和个人理财部。这些都是新成立的部门,如果能加入的话,发展机会也很多。

(三)技术路线

信息科技部:和其他非金融机构相比,农信社十分依赖信息科技。因为从物流角度来看,农信社除了运送钞票和黄金,没有其他的物流,只有信息流和资金流,而这些都是可以虚拟化和电子化的,而从业务角度来看,由于金融产品的高度可复制性和无专利性,信息技术的运用已经越来越成为金融产品

的核心竞争力和金融创新的动力。

风险控制部:负责风险管理,比如大额贷款审批等。

产品研发部:主要负责理财产品的研发设计工作。

如果你具备较好的人际关系处理能力,管理路线则是一个不错的选择。市场路线,指的就是客户经理之类的,必须要进入业务岗。这一岗位对于应届生来说,压力较大,农信社对于客户经理都会有业绩上的考核。如果你不是在营销方面有过人的能力,要想做得好,就必须具有足够的客户资源,否则,晋升会比较困难。技术路线,不仅包括与计算机有关的科技,还包括风险评审、产品开发、方案设计等。技术作为一种技能,让你有所专攻,并在这一方面做到更好、更强,对于自己未来发展的道路也会有很大的帮助。

但是,这三条发展路线并不是完全分开的。在某一方面做得好,也有可能进入其他发展路线。例如你在技术方面做得很好,到了一定时候,必然是可以进入管理岗位的;而在营销方面业绩惊人,也是可以走向管理岗位的。所以,建议求职者一开始选择一个自己比较具有优势的领域作为突破点,把它做好、做精。

三、招聘职位及要求

农信社招聘看重的主要是正直诚信、不怕吃苦、能承受压力、热爱农信社业务的人才。大学毕业生进入农信社工作,很多都要先从柜台做起,熟悉农信社的基本业务和流程。经过一段时间的锻炼后,农信社会根据业务需要和个人特点,将适合的人继续留在柜台,将不适合的人调到其他岗位。柜员岗位要求做事细致、有条理,对数字敏感,服务热情,善于沟通。对于暂时不知如何选择岗位的新员工,不妨先做柜员,以后农信社会再根据岗位空缺以及自身综合素质和表现进行调整。

(一)招聘职位

一般来说,下列五类职位是农信社招聘中常见的职位类型。

1.柜面业务类

柜面业务是指坐在农信社柜台里面的员工办理的业务,这类岗位一般分为对公柜面和对私柜面,其具体的定义及工作内容如下:

(1)对公柜面。

对公柜面就是农信社里我们能见到的那些比较大的敞开式窗口,专门做公司业务。主要工作内容是企业电子农信社、单位存款业务、信贷业务、机构业务、国际业务、委托性住房金融、资金清算、中间业务、资产推介、基金托管等,一般操作的金额数字比较大。

(2)对私柜面。

对私柜面是平时在农信社里常见的储蓄柜台,主要对个人开展存取款、开卡、汇款、网银、个人理财等业务。涉及业务较广,工作起来较繁琐。

2.客户营销类

(1)对公客户经理。

对公客户经理岗位主要负责推销公司业务,包括拉存款、贷款及其他公司融资业务。

(2)对私客户经理。

对私客户经理在有的农信社被称为零售客户经理,属于零售市场营销岗位。工作内容主要是推销理财产品、个人贷款(包括房贷、消费贷款、出国留学贷款等)、第三方存管、推销信用卡等个人业务。

3. 产品支持类

该职位分析客户与市场需求,设计产品与服务方案,制订并开展营销活动,为销售人员提供支持协助。

4. 风险控制类

该职位预防控制信用风险、市场风险和操作风险,检测风险指标,管理控制运行风险,落实全面风险管理要求。

5. 信息科技类

该职位开发和测试应用软件,安装和维护硬件系统,保障信息系统安全稳定,支持业务发展需求。

(二) 职位要求

1. 柜面业务岗

农信社柜员是农信社最前线的工作,因此在职业能力方面有一些专业的要求。

(1) 学习能力。

目前农信社大部分网点实行综合柜员制,一个人兼做多项业务,由原来“专才”变成了“通才”,而且许多知识技能需要在岗位上重新学习。随着金融业的不断发展,农信社对柜员的要求也越来越高,要求农信社柜员在短时间内尽快掌握新的金融产品,学会如何更好地为客户办理业务。

(2) 工作速度与准确性。

农信社柜员的工作操作性特别强,需要在短时间内快速处理业务,并避免在这个过程中出现失误。

(3) 沟通与表达能力。

近年来,随着农信社竞争的加剧,许多农信社提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办理业务的同时应主动与客户沟通以了解客户的需求,建立良好的客户关系,并适时合理地向客户推荐农信社的产品。

(4) 吃苦耐劳和抗压力。

由于柜员工作的特殊性,要求农信社柜员一方面要保证工作零失误;另一方面还要学习新的业务知识,因此吃苦耐劳的品质以及抗压能力是必不可少的。

(5) 服务意识。

农信社柜员在较大的工作压力下仍需要保持良好的精神面貌,体现出农信社的服务意识。在现实生活中,农信社的客户复杂多样,常有一些非理性的言行,因此要求柜员更加体现服务精神,达到农信社文明优质服务标准。

(6) 道德意识。

农信社柜员的人生观、价值观是否正确,关系到个人的发展前途以及农信社正常工作的开展。诚实守信更是对农信社柜员道德品质的基本要求。

2. 客户营销岗

(1) 责任心与事业心。

强烈的责任心与事业心是做好客户营销岗位工作的基本前提,因为日常工作的主要内容是以联系客户、开发客户、营销产品等为主,严守农信社和客户的秘密是做好工作的保障。

(2) 专业知识。

营销岗位的客户经理必须能够综合运用市场细分、市场定位、营销手段等方面的专业知识,对金融、营销、法律等知识有较深的了解,熟悉农信社的各方面业务。