

百位行业资深专家力荐金牌用书

全国银行系统 招聘考试专用教材

面试全攻略

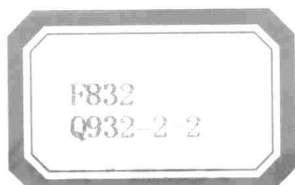
全国银行系统招聘考试编写组 ©编写
中公教育全国银行系统招聘考试研究院 ©审定

2013 最新版

- 汇集名师授课精华
- 透彻剖析题型机理
- 深度解读经典真题
- 紧扣银行命题趋势
- 切实把握制胜之道
- 快速提高备考效率



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



培人成圣米的力量

格依据全国银行系统招聘考试说明编写

2013 最新版

全国银行系统招聘考试专用教材

面试全攻略

全国银行系统招聘考试编写组 编写

中公教育全国银行系统招聘考试研究院 审定



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

面试全攻略 / 全国银行系统招聘考试编写组编写

. —上海 : 立信会计出版社, 2012.11

全国银行系统招聘考试专用教材

ISBN 978-7-5429-3695-0

I. ①面… II. ①全… III. ①银行-招聘-考试-中国-教材 IV. ①F832

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 268422 号

策划编辑 张巧玲

责任编辑 张巧玲

封面设计 中公教育设计中心

面试全攻略

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路 2230 号	邮政编码	200235
电 话	(021)64411389	传 真	(021)64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021)64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	大厂回族自治县彩虹印刷有限公司
开 本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张	10
字 数	210 千字
版 次	2012 年 11 月 第 1 版
印 次	2012 年 11 月 第 1 次
书 号	ISBN 978-7-5429-3695-0/F
定 价	28.00 元

如有印订差错,请与本社联系调换

中公教育核心研发团队

李永新 中公教育首席研究与辅导专家

毕业于北京大学政府管理学院,具有深厚的公务员考试核心理论专业背景,对中央国家机关和地方各级公务员招录考试有着博大精深的研究,极具丰富的公务员考试实战经验。主持并研发了引领公考领域行业标准的深度辅导教材系列和辅导课程、专项突破辅导教材和辅导课程,帮助无数考生成就了梦想,备受考生推崇,是公考辅导领域行业标准的开创者和引领者。

张永生 中公教育首席研究与辅导专家

中公教育资深专家与顶级辅导教师,多年来潜心致力于公务员考试的教学研究,参与编写了中央国家机关及地方各级公务员录用考试深度辅导教材,教学中认真负责,因材施教,实现了考生的高通过率,成为深受考生信赖的实力派讲师!

邓湘树 中公教育首席研究与辅导专家

北京大学政府管理学院博士,曾在组织部门工作多年,熟悉公务员考试录用工作,对中央国家机关和各省公务员考试有博大精深的研究,具有丰富的公务员考试面试经验。辅导课程思路清晰,条理清楚,深入浅出,幽默生动,深受广大学员欢迎。

吴红民 中公教育首席研究与辅导专家

北京大学政府管理学院硕士,对申论和面试有系统深入的研究,具有丰富的教学经验和完美的授课艺术,是中公教育研发团队核心成员,对公务员考试相关科目的研究自成一格,独具特色。

刘彦 中公教育首席研究与辅导专家

中公教育首席研究与辅导专家,对于面试理论与人才培养有独到的见解。善于在看似复杂的现象中抓住问题的本质,推崇培训中人生体悟重于道理说教的培训理念。丰富的人生经历,独特的处世理念给学员以人生智慧的启迪。

王学永 中公教育首席研究与辅导专家

北京大学政府管理学院公共管理硕士,理论基础扎实。有着丰富的备考经验和技巧,特别是对公务员面试有深入的研究,将理论与实战很好地结合起来,形成了最新成果,能让学员在备考过程中得到显著提高。

张红军 中公教育首席研究与辅导专家

北京大学政府管理学院博士,具有深厚的公务员考试核心理论专业背景,对中央国家机关和地方公务员面试有深入的研究,讲授深刻、系统、精彩,深受考生欢迎。

李琳 中公教育首席研究与辅导专家

中公教育研发团队核心成员,对公务员考试有系统深入的研究,对公务员考试命题趋势有着准确的

把握。在授课过程中更注重提升学员基本能力,帮助无数考生在考前短期内大幅提升,最终在面试阶段脱颖而出。

刘辉籍 中公教育首席研究与辅导专家

中公教育研发团队核心成员。教授,享受国务院特殊津贴,从事教学及教育管理工作多年。曾长期担任国家公务员职务、市级公务员招考面试考官,深入研究公务员面试考试,其先进的教学思想和丰富的教学经验深受广大学员欢迎。

邵晓玲 中公教育资深研究与辅导专家

中公教育资深研究与辅导专家,在长期的公务员面试教学和实践中积累了丰富的面试知识和教学经验,教学严谨,条理清晰,授课生动幽默,让考生在学习中获得知识,快速成长,快速突破。

李文 中公教育资深研究与辅导专家

中公教育研究与辅导专家,对中央国家机关和地方公务员考试有深入研究,主讲面试理论。注重对学生能力的培养,讲解知识深入浅出,条理清晰,具有丰富的教学经验和授课艺术。

段超 中公教育资深研究与辅导专家

中公教育面试高级VIP班主讲老师。在授课过程中,善于用哲理故事讲解深刻道理,善于用名言警句传授答题思路,用幽默风趣调动学习氛围,由浅入深,举一反三,帮助学员成功赢得面试。

杨国平 中公教育资深研究与辅导专家

中公教育研究与辅导专家,对中央及地方公务员考试有深入的研究,具有深厚的公务员考试备考辅导经验,授课幽默、风趣,方法多样,对于申论及面试理论等知识的讲解深入浅出。

赵九洲 中公教育资深讲师

中公教育面试资深教师,多年来致力于公务员面试的教学与研究,参与了VIP班特训班等各类大型公务员面试授课工作与讲义教材的编撰。在教学中充分体现了个性化辅导,针对性强的特点,深受广大考生欢迎。

陶玮玲 中公教育资深讲师

心理学专业毕业,着力打造学生的内在气质,通过心理突破和心理疏导,解决学生在应答时所缺少的自信心,将学生的应答素质和个人修养,有效的融为一体,达到在面试中脱颖而出的目的。

吕王祚 中公教育资深讲师

Northern Melbourne Institute(北墨尔本大学)毕业,授课严谨,思路清晰,幽默风趣。在面试的教学中,不仅对面试理论的讲解深入浅出,更注重实践教学,着力于对学生思维能力的培养及语言的优化提升。

银行系统面试你不可不知的 21 问

● 银行面试重点考查哪些能力素养？

银行出于工作的性质和业务的需要,往往在面试中偏重于以下素质的考查:

(1)沟通能力。银行的校园招聘所需人才,相当一部分是和客户直接接触的一线人员,一方面,他们的沟通能力直接关系到能否获得客户的信任以及能否为客户提供高质量的服务。从另一方面来讲,银行员工之间也有合作、监督、管理等关系,良好的沟通能力有助于更好地完成工作。

(2)个人形象。对于一线人员而言,个人形象往往代表着银行的形象。个人形象包括端庄的外貌、恰当的衣着、大方的言行举止以及不卑不亢的态度。

(3)市场开拓能力。银行之间的竞争越来越激烈,各银行普遍重视市场的开拓。良好的市场开拓能力能为银行带来良好的经营业绩。

(4)抗压能力。在银行不同部门工作都会承受较大的压力。比如,市场人员承受着开拓市场的压力,风险管理人员承受着识别和控制风险的压力。银行员工普遍工作强度较大,良好的抗压能力成为银行员工必备的重要素质。

(5)团队合作和人际关系适应能力。银行员工由于其工作性质,每天需要和同事、领导、客户、合作伙伴、管理部门打交道,处理各种错综复杂的人际关系。和谐的人际关系对于工作的顺利进行有着极大的推动作用。

(6)英语能力。随着银行业和国际接轨的步伐加速,银行普遍对员工提出了英语能力的要求,尤其是那些国际业务特色突出的银行和致力于开拓海外市场的银行。

● 银行面试的时候可以佩戴饰物吗？

不可以。作为在校学生,一般经济状况都不是很宽裕,最好不要佩戴项链等饰物,即使有一定的经济条件也不要戴项链,否则会显得很朴实。一般来讲,从事金融等较保守行业的从业人员很少佩戴饰物。在面试的时候佩戴饰物不仅会破坏招聘经理对你的第一印象,也不符合你所面试岗位的要求。另外,与女士相比,男士不要佩戴胸针、胸章,也不要佩戴自己学校的校徽,不要显得时刻在提醒人家你是“著名xx大学的高才生”。

● 银行面试时的穿着有什么要注意的？

女式套装在选配方面较男士西装更为讲究,也更为繁复。男装要求同色配套,而女士套装可以在不同配套之间进行搭配,不同颜色也可以互相映衬。但总的原则是以深色为宜。不同季节和不同的区域可以适当变通,秋冬季节宜选深色,春夏季节颜色可稍浅,南方可穿浅色,北方深色更适宜,但不论什么季节和地区,如果只买一套正装,深色套装是最稳妥、保险的。可以在招聘会及平时多观察职业女性的穿着。

● 银行面试需要化妆吗?

一般去银行等大型单位面试,女性需要稍微化一些淡妆,显得更有朝气,如果素面朝天地去面试,很容易因为“面黄肌瘦”、“灰头土脸”的本色而丢分。通常,女性至少应该在眉、唇、颊三个部位上稍下工夫。面色红润、朝气蓬勃才显得更有亲和力、更加干练,也更会受到同事及客户的尊敬。

● 银行面试采取哪种考试形式?

银行面试采取无领导小组讨论和半结构化面试的形式。无领导小组讨论,每组6~8人,个人思考时间是7分钟(桌上都有笔和纸,建议大家边看边把自己的观点记下来,这样你说起来就很有条理),小组讨论35分钟,最后得出结果,自发选取一个人出来做总结陈词。半结构化面试考官会要求你做个简短的自我介绍,然后结合你的简历问你一些问题,一般是3~4个问题。

● 银行面试的专业知识怎么谈?

不论何种面试,虽然侧重点有所不同,但是对专业知识的关注都是一致的,银行面试也不例外。对于应届毕业生来说,面试官往往会询问其在校时专业知识掌握的程度。这时有两种情况:一种情况是成绩好的毕业生。当面试官提到专业知识方面的问题时,应试者可以告知面试官自己在校时的专业成绩,用优异的成绩来证明自己在专业知识学习上的优势;另一种情况是成绩一般的毕业生。当面试官问及这方面问题时,应该扬长避短,可以突出自己注重的是专业知识在实际生活中的应用,并向面试官说明,由于自己不大会考试,所以成绩并不突出,但是这毫不影响自己对专业知识的掌握。

● 银行面试的自我介绍中个人经历主要包括哪些方面?

对于应届毕业生来说,个人经历主要包括担任班干部情况、兼职情况、奖励情况等。应试者如果在校担任过学生会干部或者班干部,可以向面试官简单介绍一下自己的工作,展示自己的管理和组织能力,而奖励情况则是从另一方面向面试官展示应试者的优秀,为其增添取胜的砝码。另外,着重要介绍的应该是兼职情况,且最好是与银行工作有关的。这样,坚实的理论基础上加上实践能力又为自己赢得了几分胜算。

● 银行面试的自我介绍主要体现哪些性格特点?

作为一位银行职员,应该具备“谦虚谨慎、遇事沉着冷静、敢于承担责任、有耐心”等性格特点。所以求职者在介绍自己的性格特点时,应该突出这几项,让面试官相信求职者能够胜任银行的工作。

● 自我介绍多长时间合适?

自我介绍切忌时间过长,2~3分钟即可。有些应试者自我介绍时口若悬河,对自己进行大篇的夸耀,全然不顾面试官不耐烦的脸色。其实,自我介绍应该抓住重点,主要突出自己在银行

这方面的专业知识和实践经历即可,不需要长篇大论。

● 如何谈未来的职业规划?

在银行面试时,面试官经常会问应试者对今后工作的计划等类似的问题,有的应试者为了让面试官了解自己远大的抱负,将计划定得过高,如我希望能够在两年内,成为银行的主管。有远大志向固然是好的,但切勿过于自信。在回答此类问题的时候,要注意谦逊,结合自身情况谈切实可行的职业规划。

● 银行面试有专业题吗?

会有专业题,银行面试一般为多面,一面大多数银行都是综合性的考题,比如问,有什么爱好,这些爱好跟你的专业有什么关系?谈谈你做的最成功的事。二面部分银行会有专业考题,也有银行按照简历的不同专业进行面试分组(工行),分为金融、法律、计算机技术等,根据专业进行专业能力测试,比如最近出来了一个保护弱者的司法解释,对银行有什么影响?

● 无领导小组讨论有哪些需要特别注意的?

参加无领导小组讨论时,考生要注意以下几点:

(1)小组讨论要得出一致意见。如果小组在规定的时间内讨论不出结果或者讨论出的结果明显不正确,那么整个小组讨论宣告失败,整组成员的分数都不会高,这证明这个小组的成员缺乏团队意识和协调能力。

(2)小组讨论中不要把其他考生看成是竞争对手,其实所有考生的竞争对手只有一个,那就是坐在房间角落里的考官。在辩论的过程中切记不要火药味十足,非要把辩论的其他考生“弄死”不可,这样带有“火药味”的考生,考官一般会给比较低的分数,因为以后单位需要的是个较容易沟通的同事,而不是一个火药筒。

(3)在别人发言时,要始终保持一个好的坐姿,面带微笑地看着正在发言的考生,并做好记录,尽管笔下记的可能尽是对方发言的“漏洞”。

(4)在辩驳对方的观点时,首先要肯定对方观点中好的部分,然后再说不足。多说对方观点的优点有两个好处:第一,有利于打动对方从而接受你的观点;第二,有利于表现性格中的谦逊包容。

(5)对一个问题辩论时,往往会产生几组不同的意见,这个时候要记住先争取说服持不同意见的少数人群体。换言之,就是要先使坚持不同观点的少数群体同意你的观点,然后再联合这部分少数人去跟持不同观点的其他群体争论。这是一个由小积大的过程。

(6)当大家的观点很难融合时,要适时地做一些让步,做一些中间人的工作。

有人说,无领导小组讨论有多人讨论,多说多错,我少发言有影响吗?

会有影响。沉默固然是金,虽然无领导小组讨论是高压下的一种集体面试,但是相比较于多名考官面对一名考生的半结构化面试,无领导小组讨论面试相对来说要轻松一些,毕竟它是考生之间处于平等地位的一场较量,在这种情境下,相信我们的考生会迸发出智慧的火花,考生必须要向考官展示自己,用自己的发言证明自己的思辨能力和语言表达能力。

无领导小组讨论中,是不是发言最多的人给考官的印象最深?

无领导小组讨论一场下来,由于人数只有6~8人,加之自由讨论时间的限制,因此每个人的发言长度是很有限的。如果一个人长时间垄断发言权,发言冗长,或者多次重复性发言,这都是忌讳。因为这样一方面会让小组成员无发言机会,对啰唆者产生厌烦,集体攻之;另一方面这类考生也会在考官头脑中形成啰唆无深刻见识的印象。考生在发言时必须表意清楚,语言凝练,要做到每次均是有效发言。

无领导小组讨论中能简单附和他人的观点吗?

不能,人云亦云是大忌。有的考生在自由讨论阶段中,动不动就一句“我同意x号组员的观点”之后无任何自己的观点,这样做的结果只能是凸显出“x号组员”的观点正确性,反而使考官对肯定他人观点的考生没什么印象,有时甚至会造成无见解、只会附和的反面印象。考生可以赞同他人的观点,但必须要站在另外的角度用充分的论据去论证自己的观点,不是一句“我同意”就完事了。

银行面试进场礼仪有什么要求?

如门关着,应先敲门,得到允许后再进去。开、关门动作要轻,以从容、自然为好。见面时要向招聘者主动打招呼问好致意,称呼应当得体。在用人单位没有请你坐下时,切勿急于落座。用人单位请你坐下时,应道声“谢谢”。坐下后保持良好体态,切忌大大咧咧、左顾右盼、满不在乎,以免引起反感。礼仪要做到有始有终,一以贯之。

面试时看考官犯怵,如何跟考官做眼神交流?

有的人在回答问题时眼睛不知道往哪儿看。其实,在回答问题时,目光可以对准提问者的额头。

经验证明,魂不守舍、目光不定的人,使人感到不诚实;眼睛下垂的人,给人一种缺乏自信的印象;两眼直盯着提问者,会被误解为向他挑战,给人以桀骜不驯的感觉。如果面试时把目光集中在对方的额头上,既可以给对方以诚恳、自信的印象,也可以鼓起自己的勇气,消除自己的紧张情绪。

面试前需要重点关注银行哪些方面的消息?

真正去了解银行业,知道整个行业在做什么、未来的发展方向怎样、有哪些重要的竞争以及它们之间的核心竞争力差异等(如,在中国活跃的银行有哪几家,在管理运作和优、劣势方面仍有一定的不同,要通过新闻等各种渠道了解它们)。分析你所报考的部门和职位,在列举银行业绩的时候能够做到有的放矢。

面试的时候可以说自己的家庭信息吗?

考生在面试的时候不能说出自己直系亲属的职位就业信息,因为这个涉嫌舞弊。这里考生要明确的是,银行面试时询问家庭问题不是非要知道考生的家庭情况,探究隐私,而是要了解家庭背景对求职者的影响。考官希望听到的重点也在于家庭对求职者的积极影响。考官相信,和睦的家庭关系对一个人的成长有潜移默化的影响。

面试如何谈缺点?

不宜说自己没缺点。不宜把那些明显的优点说成缺点。不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。可以说一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点,以应届大学生而言,大多数缺乏工作经验,这是可以随着工作的进行补充的,是可以适当谈谈的。当然,我们也可以把优缺点相互转变,变成特点,如谈谈你自己的个人特点。

面试的时候紧张怎么办?

我们分析考生紧张多是由于应试者的胆怯心理和求胜心切。因此,应试者一进面试室,应该去掉“自愧不如人”的意识,确立“大家都差不多,我的水平与其他人一样”的意识,有了这种意识,紧张的情绪就会减少一大半。随着面试的开展,紧张情绪就有可能完全消失。对于遇到“卡壳”而紧张的问题,如果抱着“能取胜则最好,不能胜也无妨”的态度,紧张就会即刻消失,很快就进入正常的面试状态,有可能出现“柳暗花明又一村”的境界。

目 录

第一篇 银行系统面试概况

第一章 银行系统面试基本理论	(17)
第一节 面试的概念以及实质	(17)
一、面试的概念	(17)
二、面试的目的及实质	(17)
第二节 面试的形式	(18)
一、结构化面试	(18)
二、半结构化面试	(19)
三、无领导小组讨论	(21)
第三节 面试的基本流程	(23)
一、面试报到抽签	(23)
二、候考	(23)
三、面试	(24)
四、计分审核	(24)
第二章 银行系统面试考情概述	(25)
第一节 银行系统面试基本情况	(25)
一、面试形式	(25)
二、面试方式	(25)
第二节 银行系统题型特点分析	(25)
一、测评要素	(25)
二、半结构化面试题型特点	(26)
三、无领导小组讨论题型特点	(27)
第三节 面试题型特点	(27)
一、测评要素	(27)
二、半结构化面试题型特点	(27)
三、无领导小组讨论题型特点	(27)

第二篇 银行系统面试礼仪

第一章 着装礼仪	(31)
一、男士的着装礼仪	(31)
二、女士的着装礼仪	(32)
第二章 仪容礼仪	(34)
一、男士仪容礼仪	(34)
二、女士仪容礼仪	(34)
第三章 举止礼仪	(35)
第四章 谈吐礼仪	(37)

第三篇 银行系统半结构化面试

第一章 银行系统半结构化面试题型精解	(41)
第一节 了解类问题	(41)
一、命题分析	(41)
二、例题精讲	(43)
三、策略点睛	(50)
第二节 行为类问题	(50)
一、命题分析	(50)
二、例题精讲	(51)
三、策略点睛	(52)
第三节 情境类问题	(52)
一、命题分析	(52)
二、例题精讲	(53)
三、策略点睛	(55)
第四节 知识类问题	(55)
一、命题分析	(55)
二、例题精讲	(56)
三、策略点睛	(58)
第五节 专业类问题	(58)

一、命题分析	(58)
二、半结构化面试专业提问环节例题举例	(58)
第二章 银行系统半结构化面试高分技巧	(60)
第一节 个性化技巧总结	(60)
一、自我介绍和行为类问题	(60)
二、工作计划和学习计划	(61)
第二节 半结构化面试审题答题新法	(61)
一、精准破题	(61)
二、要点答题	(62)
第三节 面试技巧提升	(63)
一、调整学习状态和方式	(63)
二、转化思维方式和习惯	(64)
三、保持积极情绪和心态	(64)
四、熟悉考场要求和环境	(64)
五、考场技巧突破	(65)
第三章 银行系统半结构化面试真题集萃	(68)
一、2012 年中国工商银行面试真题	(68)
二、2012 年中国建设银行面试真题	(71)
三、2012 年招商银行面试真题	(72)
四、2012 年浙江商业银行面试真题	(74)
五、2012 年中国银行面试真题	(76)
六、2012 年安徽商业银行面试真题	(78)
七、2012 年中国农业银行面试真题	(79)
八、2011 年中国农业银行面试真题	(81)
九、2011 年工商银行天津分行面试真题	(82)
十、2011 年招商银行南京分行面试真题	(84)

第四篇 银行系统无领导小组讨论面试

第一章 银行系统无领导小组讨论题型精解	(89)
第一节 资源争夺型问题	(89)
一、命题分析	(89)

(82)	二、例题精讲	(90)
(82)	三、深度剖析	(91)
(08)	四、策略点睛	(93)
(08)	第二节 选择类问题	(94)
(08)	一、命题分析	(94)
(18)	二、例题精讲	(96)
(18)	三、深度剖析	(98)
(18)	四、策略点睛	(100)
(58)	第三节 开放式问题	(101)
(88)	一、命题分析	(101)
(88)	二、例题精讲	(102)
(18)	三、深度剖析	(103)
(18)	四、策略点睛	(104)
(18)	第四节 排序类问题	(104)
(28)	一、命题分析	(104)
(88)	二、例题精讲	(106)
(88)	三、深度剖析	(107)
(18)	四、策略点睛	(108)
(57)	第五节 操作性问题	(109)
(18)	一、命题分析	(109)
(87)	二、例题精讲	(109)
(87)	三、策略点睛	(110)
	第二章 银行系统无领导小组讨论高分技巧	(111)
(18)	第一节 银行系统无领导小组讨论应试方略	(111)
(58)	一、入场六步走	(111)
(18)	二、阅读材料技巧点拨	(111)
	三、个人陈述技巧点拨	(111)
	四、自由讨论技巧点拨	(113)
	五、总结陈词技巧点拨	(115)
(88)	第二节 无领导小组讨论角色总结	(116)
(88)	一、考生角色分类	(116)
(88)	二、考生的自我定位及改进	(118)

第三节 无领导小组讨论备考法则	(121)
一、心理调适	(121)
二、语言技巧	(121)
第三章 银行系统无领导小组讨论面试真题集萃	(123)
一、2012 年中国工商银行面试真题	(123)
二、2012 年中国建设银行面试真题	(126)
三、2012 年招商银行面试真题	(128)
四、2012 年浙江商业银行面试真题	(129)
五、2012 年中国银行系统面试真题	(130)
六、2012 年安徽商业银行面试真题	(132)
七、2012 年中国农业银行面试真题	(134)
八、2011 年中国工商银行北京分行面试真题	(135)
九、2011 年银行系统面试真题	(137)
十、2011 年银行系统面试真题	(139)
中公教育·2013 年银行类面试课程表	(141)
中公教育·全国分校一览表	(143)

(1) 对公柜面

对公柜面就是银行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银行、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

对私柜面是平时在银行常见的储蓄柜台,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,工作起来也比较繁琐。

2. 客户营销类

(1) 对私客户经理

对私客户经理在有的银行称为零售客户经理,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。

(2) 对公客户经理

对公客户经理岗位又称为公司信贷,主要负责推销公司业务,拉存款、贷款及其他公司融资业务。

3. 产品支持类

该岗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,为销售人员提供技术支持。

绪论

银行求职指南



银行职位介绍及职业生涯规划

(一) 银行常见招聘职位介绍

银行内部职位众多,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。

一般来说,下列五类职位是银行校园招聘中常见的职位类型。

1. 柜面业务类

柜面业务是指坐在银行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

对公柜面就是银行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银行,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

对私柜面是平时在银行常见的储蓄柜台,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,工作起来也较繁琐。

2. 客户营销类

(1) 对私客户经理

对私客户经理在有的银行称为零售客户经理,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。

(2) 对公客户经理

对公客户经理岗位又称为公司信贷,主要负责推销公司业务,拉存款、贷款及其他公司融资业务。

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

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)职业生涯规划

银行一直被认为是工资福利都比较好的工作选择,所以现在越来越多的应届生选择进入银行工作。并且,随着金融全球化、国际化的发展,银行对于高素质人才的需求也越来越大。

整体来看,应届生在银行业的职业发展道路有三条:管理、市场、技术。

1.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。

2.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——和其他非银行金融机构打交道,如基金、证券、保险、信托机构。这个部门发展机会很多,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——进行银行资金的运作,或者替客户运作。

随着银行业务进一步细化,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/个人理财部。这些都是新成立的部门,如果能进去的话,发展机会也很多。

3.技术路线

信息科技部——银行业和其他非金融业有个很大的不同,它对信息科技的依赖最大。因为从物流角度看,银行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。从业务角度看,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的能力,管理路线不失为一个不错的选择。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,对于自己的未来发展的道路也会有很大的帮助。市