

面试回答

问题1：我们是一个创业公司，目前人数只有30人，请问你个人的性格色彩是什麽，请问你觉得你自己能否适应创业公司的快节奏？

回答：个人性格是性格开朗，不怕吃苦，勇于面对困难。我能适应创业公司的快节奏。

作为二十岁刚出头的年轻人，我对新鲜事物充满好奇，并且愿意迎接挑战。不论现在还是未来，生活中总是充满挑战。在这个充满活力和精力的年龄段，我愿意面对各种挑战，丰富自己的生活经历。否则，当身体和精力都下降的时候，再想去面对挑战就会力不从心。

问题2：你对银行业是否很有兴趣呢？为什么。你如何考虑你的行业选择？是医院、政府、银行、互联网都可以吗？

回答：对银行感兴趣，银行作为一个高度需求安全的行业，每笔交易都需要追求安全和便捷，如果出现差错产生金钱的损失是最小的，银行的信誉损失才是最惨重。所以我对银行业充满了兴趣。在复杂和困难的工作环境中，才能更快地成长，对我的成长更有帮助。

我的行业选择，是都可以，但是在能有选择的情况下，这几项在我的心中的顺序是银行，政府，互联网，医院。

行业的选择标准是依靠如下，

1. **薪资：**父母养育了我二十多年，他们即将退休，薪资越高，我就越能为他们提供更好的退休生活，让他们不再为未来担忧。

空闲时间：除了工作上的学习，我希望每天能有几个小时的空闲时间用于自我充电，学习新事物，丰富见识，提高能力，并将其应用到工作中。

发展前景：只有发展前景好的公司才能赚钱，作为员工才能得到更多的收益。

问题3：我们只做农商行的《零售信贷（大数据风控）》，全国有2200多家农商行。目前我们只做了15家左右。空间还很大。请问你认可我们公司的这种定位吗？我们只做一个产品。要做到极致的这种定位。目前我们在山西、福建做得最好，去年开始打进了广西、江西市场。接下来，今年预计还要多打几个省份。

回答：关于这个问题我可能回答的不够好，因为我也刚刚看完公司总裁的文章才对零售信贷有所了解。



农信零售信贷“线上化、数字化”转型思考

2020-04-01 10:40 李思

经常在朋友圈阅读到大量关于零售转型、金融科技、数字化转型等相关的文章。这轮突发的新冠疫情，看到大量第三方机构眼花缭乱的围绕线上化、数字化向银行推销。另外一个现象，各农信机构都对外推出线上申贷产品，据了解实效并不好，因为大部分都只是提供了线上申请通道，客户填写基本信息后还是按照传统贷款流程，并没有一个完整的有效解决方案。

大部分关于零售信贷的文章都停留在几个场景中，一是基于大行场景；二是基于互金机构，例如借呗、微粒贷、白条等；三是农信金融媒体、非零售信贷领域的第三方公司基于自身观察的旁观分析。以上三个场景，前两者会脱离农信场景，没法在农信有效落地，后者会脱离金融科技，更多偏向“合理的道理”。

那么我们农信零售信贷到底应该如何改革和升级？需要既懂农信，拥有农信实践经验，又拥有一线零售信贷技术，两方面都具备一定经验，两者结合才有可能探索一条农信行之有效的转型之路。

以我浅薄的认知来看，这个领域确实可行的。

1. 市场规模大，中国2200多家农商行都是服务目标。
2. 符合现今发展规律，即尽力做到互联网+ 传统行业。符合历史趋势。
3. 可持续盈利，有后续的维护。即可以做到持续盈利。并且在将来如果把占据大部分的市场规模，还可以提供系统升级，或者添加新功能等再次进行创收。

我非常认可只做一个产品并做到极致的定位。因为人的精力有限，不可能面面俱到。虽然有全才，但现实中全才并不多。因此，无论是个人、企业还是公司，坚持只做一件事，专注提供服务，提供的服务质量有所保障，自然会得到市场的青睐，占据更多的市场份额。

问题4：我们想确认的是你选择行业的标准是什么。对银行业感兴趣，主要是出于什么考虑。

选择行业的标准。

1. 具有发展前景。
2. 薪资待遇。
3. 能实现自我价值。

我对银行业感兴趣，原因如下：

1. 我的个人目标是成为全栈工程师。银行业基本上都是部署在内网，形成一套体系，并且对外部接口信息进行严格的安全验证。进入银行业能够提升我的能力。
2. 银行工作时间相对固定（早九晚五），作为维护人员也可以享受这样的待遇，有足够的时间思考一天的工作内容，记录工作和思考过程，并进行自我充电，观察互联网新事物。
3. 银行业的薪资通常较高。

问题5： 我们想确认的是你是否认同1家公司，未来的十年、二十年，都只做一件事？

我认同一家公司未来十年、二十年只做一件事，这样可以集中精力做好这件事，专注提供服务，提供的服务质量有所保障，自然会得到市场的青睐，占据更多的市场份额。。

但当市场被自身产品和竞品占据99%时，且自身产品占据主导地位时，希望公司能考虑是否发展第二件事。原因如下：

市场规模有限，当目标客户都部署了相同产品后，除了在主要业务上与竞品竞争外，还需要考虑是否拓展业务。竞争是一件耗费资源的事情，自然需要扩大经济体量提升财富，这样才能在主要业务线上打持久战，甚至吞并竞争产品，提升自己在市场上的占有量。