

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

兴业证券篇

应届生论坛兴业证券版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2677-1.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、兴业证券公司简介.....	3
1.1 兴业证券公司概况.....	3
1.2 兴业证券公司历史.....	3
1.3 兴业证券组织结构.....	6
1.4 兴业证券业务.....	8
1.5 兴业证券竞争对手.....	9
1.6 兴业证券发展战略.....	9
1.7 兴业证券公司文化及价值观.....	9
第二章、兴业证券笔试、面试经验.....	10
2.1 兴业证券销售业务员面筋.....	10
2.2 兴业证券非技术类管理培训生面试经验.....	10
2.3 兴业证券市场助理面试过程.....	11
2.4 兴业证券衍生产品开发研究员面试分享.....	11
2.5 兴业证券项目人员面筋.....	12
2.6 投行部项目人员面试经验(上海) - 兴业证券.....	12
2.7 研究所面经.....	12
2.8 实习助理面试经验(上海).....	13
2.9 财务会计面试过程.....	13
2.10 销售管培生面试过程.....	13
2.11 共面试 1 轮.....	14
2.12 兴业证券投行方向合规业务的一面加二面面经.....	14
2.13 客户经理-实习生面试.....	15
2.14 理财顾问面试.....	15
2.15 投资顾问面试.....	15
2.16 兴业证券研究所实习生笔试题目.....	15
2.17 兴业证券在职感受分享.....	16
2.18 兴业证券二面过程.....	17
2.19 兴业银行笔试.....	17
2.20 济南 兴业银行 一面.....	18
2.21 兴业证券研究部面经.....	19
2.22 兴业证券财管助理面经.....	19
2.23 面试兴业证券.....	19
2.24 兴业证券面经.....	20
2.25 兴业一面+二面面经.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

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！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章、兴业证券公司简介

1.1 兴业证券公司概况

兴业证券股份有限公司经营范围涵盖证券自营和代理买卖、证券承销和上市推荐、证券投资咨询、委托资产管理、网上证券委托业务、发起设立证券投资基金等。兴业证券注册资本金 19.37 亿元，公司注册地在福建省福州市。

自 1990 年创业以来，兴业证券严格遵照“法制、监管、自律、规范”监管方针，孜孜不倦致力于建设专业化的服务体系、营销体系和管理体系，证券承销和交易业务稳步增长，市场份额不断上升，各项主营业务指标进入行业 20 强，已从地方性券商迅速成长为在业界具有相当影响力的全国性证券公司。

兴业证券在全国各主要经济中心城市设立 4 个投资银行业务网点和 24 个营业部网点，同时，公司积极拓展证券投资、证券研究、证券投资基金、客户资产管理、财务顾问、固定收益与衍生品和直接投资等业务，努力为客户提供综合性优质金融服务。

根据行业数据，2007 年兴业证券的加权平均净资产收益率、营业收入、利润总额、净利润、净资产等 5 项经营指标跻身全行业前列，分别列第 2、第 18 位、第 16 位、第 18 和第 19 位。

在长期的证券市场运作中，兴业证券始终如一坚持“市场化、规范化、专业化”的经营方针，逐步形成特色鲜明的稳健的经营管理风格。公司把合规经营、加强自律、防范风险放在十分突出位置上，自觉遵守各项法律、法规和行业公约，从未受到监管部门的处罚。公司坚持证券主业经营，依靠完善的管理体制和风险控制机制规避经营风险，公司资产质量良好，被列入风险管理能力高，应对市场变化的能力强，在新业务、新产品方面具有较强的风险控制能力的证券公司行列。

兴业证券倡导“提升员工价值，创造客户价值”和“以人为本、专业立司”的经营管理核心理念，致力于建设一支稳健、理性、团结、敬业、拼搏的高素质专业化队伍，全司现有职员 2038 人，本科学历以上占 71.3%。

在中国证券市场走进全新发展时期的大背景下，兴业证券于 2007 年完成新一轮增资扩股，2009 年 1 月公司注册资本增至 19.37 亿元，净资产接近 40 亿元，进一步增强综合发展实力和抗风险能力。兴业证券力争经过 3-5 年的艰苦努力，把公司建成具备比较鲜明的业务发展特色、良好的客户服务体系、运行高效的内部管理、专业优秀的人才团队、科学合理的激励机制和持续盈利能力的综合性优质金融服务公司。到 2010 年左右，综合实力争取步入国内券商第一梯队，主要指标进入或接近行业 10 强，实现公开上市，公司的竞争平台、实力和行业地位进一步提升。

兴业证券竭诚为投资者提供更多更好的专业服务，与广大客户相互依托，携手共进，继续为促进我国证券市场的发展做出应有的贡献。

公司网站：<http://www.xyzq.com.cn/>

1.2 兴业证券公司历史

兴业证券发展历程

一九九一年

1991 年 5 月 25 日，作为兴业银行属下的一家证券营业部，兴业证券伴随着中国资本市场的初创而拉开事业的序幕。

1991 年 5 月，营业部成立之初仅有十几个职员，1000 万元资本金。相对于 1988 年来已经有不少证券公司成立而言，兴业证券营业部不过证券市场的新兵。

1991 年 10 月 29 日，营业部正式对外营业，业务品种单一，主要从事国债柜台买卖和少数的企业债券代理发行。
1991 年，第一批加入中国证券业协会，并当选理事单位。

1991 年，实现利润 20 多万元。

一九九二年

1992 年 2 月，与全国 40 多家证券经营机构一道，向上海证券交易所提出会员申请并获批，成为首批 13 家异地会员之一。

1992 年 7 月 4 日，上海营业部成立，正式抢滩上海市场，从摆地摊开始拓展证券业务。

1992 年 10 月，福州开始实施股票异地交易系统，克服了大量的手工操作的问题，业务发展进入质的飞跃。

1992 年，实现利润 200 多万元，同年加入深圳证券交易所。

一九九三年

1993 年，福建省成为全国股份制改革试点省份，兴业证券担任省内股票认购证申请表发行主干事。

1993 年，共主承销福建省 5 家上市公司中的 3 家新股（福建水泥、福建东百和闽东电机）发行，并推荐上市，是投资业务的里程碑事件，由此一举打开业务局面，并奠定了兴业证券在福建省内的行业龙头地位。

一九九四年

1994 年 4 月 29 日，福建兴业证券有限公司成立，注册资本金 1 亿。

1994 年 4 月，深圳营业部开业。

1994 年 8 月 30 日，福建兴业证券有限公司成立庆典。

1994 年，代理证券交易总量首次进入上海证券交易所 10 强，列第 4 位。

1994 年，投资银行业务主承销福州东百和闽福发配股，首开国家股、法人股以权证方式向社会公众转让的先例，实现收入 6000 多万元。

1994 年，在福建省内完成业务网点布局。

1994 年，在熊市的大环境中实现当年利润 5000 多万元，利润指标在全国 400 多家证券经营机构中排名第 6。

一九九五年

1995 年，在市场持续低迷情况下，基本规避由 3.27 国债期货事件等引发的全国性市场风险。

1995 年 9 月，主承销福建豪盛配股，开创法人股非定向转配的模式，实现 1000 多万转配股在 1 分钟内销售一空的记录，引起市场各方热烈关注。

1995 年，代理证券交易总量仍居上海证券交易所 10 强，列第 6 位。

1995 年，实现利润 3530 万元，列全国第 8 位。

一九九六年

1996 年，市场回暖，全年代理证券交易总量首次突破 1000 亿元，再度名列上海证券交易所第 4 位。

1996 年，主承销股票发行 3 家，主承销福建省地方铁路建设债券 2 亿元。

1996 年，公司业务立足福建，同时重心开始向上海转移。

1996 年，实现利润巨幅增长，达 3 亿多元。

一九九七年

1997 年，由于资本金和地方监管机构的因素，失去收购专业银行下属信托证券经营机构的机会。

1997 年 9 月，开始部署和实施劳动、人事、分配制度。

1997 年，投资银行业务首次在福建省外开拓业务并取得良好业绩，完成主承销 4 家新股发行（厦门信达、福州天宇、福建三农和中国武夷）和 2 家配股发行（上海望春花、同济科技），主承销家数和金额分别排列全国第 11 位和第 17 位。

1997 年，继续实现利润增长，达 4.28 亿元，列全国第 7 位。。

一九九八年

1998 年 4 月，公司在设立北京联络处，

1998 年 5 月，控股经营福建企业顾问有限公司

1998 年 5 月，举办“98 年度资本市场研讨会”

1998 年 6 月，在国际互联网开设网站，开始网上交易的准备。

1998 年 8 月，召开工作会议，兰荣总裁作题为《认清形势，统一思想、进一步推进兴业证券事业的健康发展》的主题报告。

1998 年主承销 6 家上市公司配股发行，成功策划实施巴士股份定向增发法人股案例，开创了通过定向发行法人股吸收合并非上市公司的先河，被评为当年“十大最具影响力的重组案例”。

1998 年，规范管理，稳健经营，全年实现利润 2.78 亿元

一九九九年

1999 年，投行业务主承销福建天香

1999 年，投资银行业务成功策划浦东大众以部分经营性资产认购大众出租股份，开上市公司间业务与股权整合之先河。

1999 年 8 月，经中国证监会批准，首批进行改制增资。

1999 年 12 月 19 日，兴业证券股份有限公司成立，标志着公司二次创业开始。新的股份有限公司注册资本 9.08 亿，净资产 12.88 亿。

1999 年

12 月 19 日，兴业证券股份有限公司创立大会在福州召开，二次创业正式开始。

12 月 19 日，第一届董事会第一次会议在福州召开，会议选举兰荣为董事长、并聘任兰荣董事长担任总裁。经兰荣总裁提名，聘任郑苏芬、王君恩、左兴平、吴怀坤为副总裁。监事会第一次会议同时召开，推选陈永耀为监事会召集人。

12 月 31 日，全年实现营业收入 25937.45 万元，利润 11931.38 万元，净利润 6885.56 万元。

12 月，公司在中国证券业协会会员大会上当选为常务理事单位，兰荣总裁当选为中国证券业协会副理事长。

二零零零年

1 月，与中国社科院上市公司研究中心等单位联合举办第四届上市公司发展论坛。与中国人民大学金融与证券研究所联合举办中国资本市场论坛研讨会。

1 月，经中国人民银行批准，公司获准进入金融同业拆借市场。

1 月，经中国证监会批准，北京、武汉营业部获批设立。

3 月，中国证监会核准公司增资改制方案及更名，同时核准我司为综合类证券公司。随后，公司总部迁入福州湖东路 99 号标力大厦新址办公。

4 月 7 日至 8 日，2000 年工作会议在福州召开，明确公司二次创业的发展目标与思路。

6 月，北京、武汉营业部开业。

7 月，在 2000 年研发工作会议上进一步明确业务重心向上海转移的发展思路。

9 月，新成立的资产管理部开始运作。

10 月，位于上海浦东黄金地段的新办公区投入使用。

11 月，参加“福建省赴美国招聘留学人才工作团”，招聘留学归国人才。

12 月，外聘华信惠悦管理咨询公司，着手重组人力资源体系。

2000 年，二次创业的第一年各项业务取得突破性进展。经纪业务实现 A 股基金交易量 1185 亿元，比上年增长 152%，部均交易量第六。投行业务全年主承销 5 家，担任 2 家副主承销和 21 家分销商，融资额高达 26.9 亿元，创历史最好水平。

2000 年实现营业收入 7.96 亿元、利润 3.38 亿元，年底公司净资产达 14.9 亿元。

二零零一年

2 月，召开工作会议，首次确立走“专业化、规范化、市场化”道路的战略指导思想。

2001 年，杭州、南京、成都、西安、哈尔滨等 5 家营业部相继开业，全国性营业网点布局初步形成。

2002 年，各项业务仍旧保持快速发展势头。其中经纪业务 A 股基金市场份额上升 60%，交易量排名从上年第 19 位上升到第 16 位，部均交易量排名从上年第 6 位上升到第 4 位。

2001 年，B 股市场向国内个人投资者开放后，首家获得经纪业务资格。

2001 年，投行业务融资额 20.4 亿元，市场份额上升 68%，承销金额和家数排名分别从上年第 19 和第 17 位上升到第 16 和第 13 位。

2001 年，受托投资管理业务在下半年市场大幅下挫的系统性风险下，风险控制不当，业务受挫，出席潜亏，公司经营压力显现。

2001 年，虽然公司整体业务发展态势良好，但业务收入开始下降，全年营业收入 5.8 亿元，利润 6385 万元。

2001 年公司股票主承销家数、主承销金额、股票基金交易总额、净资产和净资本等 5 项指标跻身全国 20 强。

二零零二年

1 月，召开工作研讨会，分 2 阶段分别在福州和上海召开。分析总结上年经营成败得失，研讨下一步项业务发展。

3 月，成立证券分析师委员会。

4 月，召开工作会议，提出 2002 年工作思路与措施。

5 月，组织优秀客户经理队伍前往香港考察。

上半年，投行业务继续稳健发展，成为上半年首发、增发和配股金额均跻身 10 强的唯一券商。

7 月，证监会核准受托投资管理业务。

8 月，部署并全力实施营业部营业成本与费用大削减。

9 月，兴网被评为“中国十大优秀证券网站”

9 月，召开经纪业务点评会，提出业务战略转型。

10 月，举办“生物医药世界论坛”

11 月，召开投资银行业务点评会。

12 月，华润集团来访，商讨公司再次增资扩股事宜。

2002 年，证券市场延续持续低迷。公司经纪业务发展遭遇瓶颈，增长乏力，首次出现亏损。但是，承销业务仍旧保持良好势头，全年主承销金额 27.7 亿元，主承销家数 6 家，排名从分别上年第 16 和第 13 上升到第 7 和第 3，连续 3 年增长水平居业内前列。

2002 年，证券行业出现整体性亏损，造成公司经营亏损的主要原因是资产管理业务亏损进行了如实的披露与释放。

二零零三年

1 月，兴业基金管理公司获准筹建。

1 月，公司主承销 16 亿元的新钢钒可转债成功发行，开创了投行业务承销特大型发行项目之先河，大幅度提升投资银行业务的业内地位和品牌价值，

2 月，主承销三房巷 5500 万 A 股，承销业务一路高歌。

2 月，调整公司组织架构体系

3 月，召开工作研讨会，提出公司整体战略转型

3 月，开放式基金代销业务资格获准

3 月，召开 2003 年工作会议，首次提出“建设优质金融服务公司”的目标和今后发展应坚持的四个基本的原则。

4 月，部署签订部门和个人业绩合同，建立公司绩效文化。

7 月，举办营业部总经理、市场总监培训班和 2003 年财会、绩效、风险控制工作会议。

7 月，广州营业部开业。

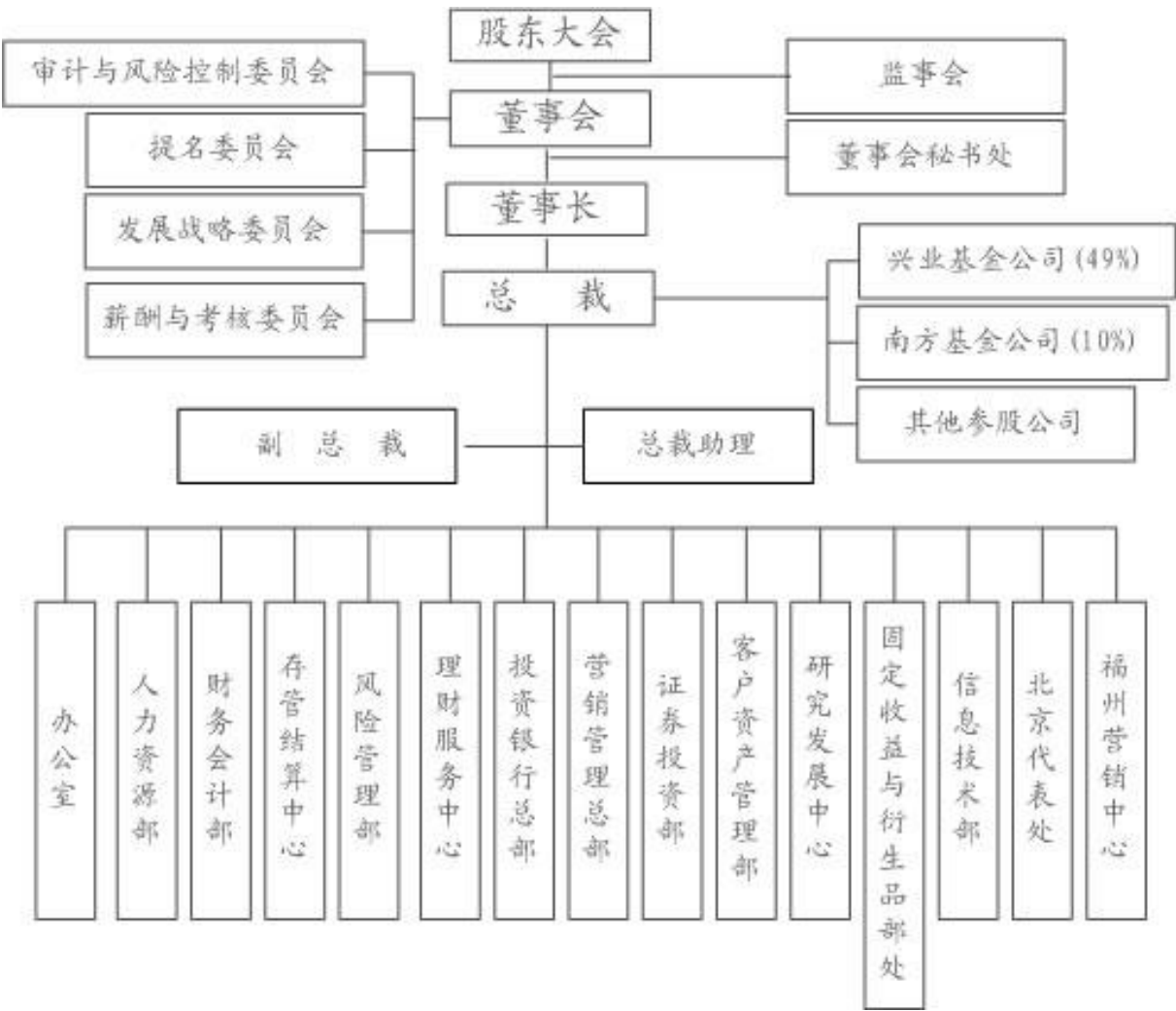
8 月，组织学习贯彻全国证券公司规范发展座谈会精神。

1.3 兴业证券组织结构

（一）股权结构

公司目前股本14.9亿元，股东122家，前十大股东如下。			
编号	股东名称	持股数(万股)	持股比例(%)
1	福建省财政厅	31710	21.2819%
2	福建投资企业集团公司	12900	8.6577%
3	兴业银行股份有限公司	9280	6.2282%
4	上海申新集团有限公司	7800	5.2349%
5	上海巴士实业（集团）股份有限公司	7800	5.2349%
6	海鑫钢铁集团有限公司	6871	4.6114%
7	厦门市筭筭新市区开发建设公司	6000	4.0268%
8	上海交大昂立股份有限公司	5200	3.4899%
9	成功控股集团有限公司	5200	3.4899%
10	上海市糖业烟酒集团有限公司	4280	2.8725%

（二）治理结构与经营机构设置



（三）营业网点

投资银行业务：

在北京、上海、深圳、福州设立投资银行业务机构，在全国范围内为客户提供优质的投融资服务。

经纪业务：

在全国拥有 24 家营业网点。基本形成了以福建为基地，上海为重心，北京、深圳为两翼，主要经济城市为支点，面向全国发展的业务布局。

龙岩九一南路证券营业部

南平江滨中路证券营业部

三明列东街证券营业部

泉州涂门街证券营业部

漳州延安北路证券营业部

厦门兴隆路证券营业部

厦门厦禾路证券营业部

福州古田路证券营业部

福州五一南路证券营业部

福州五四北路证券营业部

福州湖东路证券营业部

哈尔滨上游街证券营业部

西安解放路证券营业部

成都红星路证券营业部

南京太平北京证券营业部

济南山大路证券营业部

杭州建国南路证券营业部

武汉建设大道证券营业部

广州东风中路证券营业部

深圳景田路证券营业部

上海浦东梅花路证券营业部

上海天钥桥路证券营业部

上海金陵东路证券营业部

北京赵登禹路证券营业部

1.4 兴业证券业务

服务承诺

专注倾听、深入了解，根据客户需求定制解决方案，帮助客户实现资产增值

公开、公正、公平地对待每一个客户，恪守行规和信誉，为客户提供个性化专业服务

积极构建客户信息反馈渠道，完善投诉机制，急客户之所急，想客户之所想

建设先进的交易、通讯和清算系统，满足客户对硬件保障的期望。

服务范围

证券的自营和代理买卖

代理还本付息、分红派息

证券代保管、鉴证

代理登记开户

证券的承销和上市推荐

证券投资咨询

- 委托资产管理
- 发起设立证券投资基金和基金管理公司
- 代理网上委托证券买卖
- 代办股份转让

产品系列

- 融资服务产品系列
- 并购与资产重组产品系列
- 管理咨询产品系列
- 证券定价与销售
- 二级市场投资组合产品系列
- 资讯产品系列
- 13 种服务手段系列
- VIP 类产品系列
- 代客理财产品系列
- 长期客户服务计划
- 其他产品

客户所创造的价值。兴业的成功取决于客户对兴业服务的满意度和忠诚度。因此兴业证券强调一切以客户为中心，致力于谋求与客户建立长期的合作伙伴关系。

业证券整合公司资源，为核心客户提供专业化的持续性综合服务，包括企业发展规划、股权运作方案设计、组织架构重整、长期激励方案设计、投资项目评估、投资项目推荐、资产管理、财务管理策略等。

司采用客户关系管理系统（CRM）对客户不同的风险偏好、投资风格和行为模式进行分析，真正围绕以客户为中心的理念去实施企业文化、组织结构、业务流程、人员配置、内部管理的全面变革。

1.5 兴业证券竞争对手

申银万国、国泰君安等。

1.6 兴业证券发展战略

兴业证券致力于发展成为一家优质的综合性金融服务公司,力争经过 3-5 年的艰苦努力，把公司建成具备比较鲜明的业务发展特色、良好的客户服务体系、运行高效的内部管理、专业优秀的人才团队、科学合理的激励机制和持续盈利能力的综合性优质金融服务公司。到 2010 年左右，综合实力争取步入国内券商第一梯队，主要指标进入或接近行业 10 强，实现公开上市，公司的竞争平台、实力和行业地位进一步提升。

1.7 兴业证券公司文化及价值观

公司经营理念

继续秉承“艰苦创业、勤勉敬业、廉洁自律、励精图治”的 16 字兴业精神。

继续秉承“专业化、规范化、市场化”的战略指导思想。

专业化：提供高品质的金融服务与建设专业化的服务团队

规范化：经营规范化、管理规范化、服务规范化

市场化：主动适应外部环境的变化，用市场引导发展；效率优先、内部公平竞争，实行激励与约束结合的机制、优胜劣汰。

专业化是公司的立足之本，是发展的核心；规范化是公司长远发展的基础；市场化是推动公司发展的动力。

坚持“稳健规范、长远发展”的经营原则

彻底急功近利倾向，确立“立足长远发展、谋求持续盈利”的价值取向。

始终把合规经营、稳健运作放在重要位置上，致力于建立完善的内控机制合内控制度，规范业务流程，规范各项管理，加强内部风险防范。

正确处理稳健经营、长远发展与充分把握市场机会之间的关系。

第二章、兴业证券笔试、面试经验

2.1 兴业证券销售业务员面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108718-1-1.html>

兴业证券暑期实习机构销售岗位。

一面是群面，公司要就大数据在私人银行中的应用开一个沙龙，为这个沙龙选一个主题（有三个主题可供选择），并且说出理由。然后小组讨论确定统一的主题，并且为这个沙龙设计一张宣传海报。

二面是单面，首先自我介绍，然后问在上一份实习中学到了什么，对机构销售的了解，为什么选择机构销售等。

2.2 兴业证券非技术类管理培训生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108719-1-1.html>

兴业不缺好的实习生，缺不嫌工资低的你。

面试官是一位非常幽默的大姐姐，面试全程没有任何不适感，还算愉快。前后持续时间也不长，她还向我抱怨找不到特别满意的实习生之类。有可以应付了 **dirty work** 的好实习生，但大多数都嫌工资低。但我感觉她一直在 **check** 我的反应。所以我也全程保持机警。

问在做 **dirty work** 做久后，一旦产生枯燥和抵触的情绪时，你会如何处置？

答首先，我并不会一定会产生这样的负面情绪，如若产生，我会尽力去把控它，我会将它看作是我的必经之路，并会去主动与 **relevant workers** 聊天，进行缓解。但我首先想到的是，我如何可以爱上我的工作，而非去考虑产生负面情绪的后果应对方法。还希望您多指点。

2.3 兴业证券市场助理面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108720-1-1.html>

面试兴业证券私人银行市场部实习生

当时我是第一次找实习，因为之前没有实习经历所以投递的很多简历也都石沉大海，不过没想到兴业证券私人银行有天突然打电话给我，让我去面试。我准备了一下自我介绍，将我的简历完完整整地过了一遍，就去面试了。到了之后，HR 小安排我去了一间会议室，等一会就有经理过来面试我。经理是个很温和的人，说话的语气都很温柔，他问了我在校的经历以及最让我感到自豪的事这些比较常规的问题。接下来他说市场部会有很多的调研，问我线上调研和线下调研的区别，这我从来没有想过，就有点不知道怎么回答。我记得我说的是线下调研用时和人工要多于线上。而经理说其实最大的不同点是线上调研我们无法定向选择受访者，而线下我们可以根据我们的问卷来定向发放给受访者。当时我就感觉确实是很重要的一点，而之前自己却没想到。经理说这也很正常，答不上也情有可原。最后又问了一周来几天能坚持多久的问题，面试就结束了。总体氛围还是很轻松的，希望如果还有人去面试市场部的话，一定要提前做好准备，尤其是关于调研方面的。

问市场部会有很多的调研，请问线上调研和线下调研最大的区别是什么？

答我记得我说的是线下调研用时和人工要多于线上。而经理说其实最大的不同点是线上调研我们无法定向选择受访者，而线下我们可以根据我们的问卷来定向发放给受访者。

2.4 兴业证券衍生产品开发研究员面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108721-1-1.html>

衍生品研究岗暑期实习面试 被虐的不行不行的

由于这个岗位是研究性岗位，在给面试通知前会要求首先进行网上笔试。笔试内容主要是注会题和证券从业基础知识。

通过笔试后，首先是群面。群面题目很简单，就是老一套的荒岛求生问题。群面感觉并没有刷人。四十分钟结束。群面后给二面通知，单面，四对一。四个面试官，压力很大，个个都面无表情。面试顺序是根据网上笔试成绩排名安排的。这个成绩有水分啊，一单面就暴露了。

一进去坐下首先是自我介绍，介绍完后，主要由其中一个面试官提问，他会不停地问你专业问题，主要是关于衍生品研究的实证问题。由于本人并没有实习经验，所以并没有答出什么令面试官满意的答案。再问关于期货定价的五个要素。

本人女，其中一女面试官问，你在我们部门能够起到什么作用？这我也答得不好，答得是研究啊，可以编程啊之类的。然而这些男生做得更好一些。第三个人问我的编程方面的问题，是否自己将编程在金融案例中运用过。。然而并没有。。。

最后！是 boss 提问。他看我的简历，感觉我并没有什么实习经历。表现的对我很不满。问我对这个岗位做了哪些努力，我说自己看了很多理论上的书。他让我在看过的书中讲一些印象深刻的案例。然而本人并不太记得有什么案例。。。。妥妥地跪了。。。

问 1.关于衍生品研究的实证问题。 2.关于期货定价的五个要素。 3.你在我们部门能够起到什么作用？ 4.在看过的书中讲一些印象深刻的案例

2.5 兴业证券项目人员面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108722-1-1.html>

面试，会问你

- ①为什么选择这个岗位而不选择其他相关的岗位，
- ②为什么选择这个城市，
- ③你选择这份工作，对这份工作的认识，是否可以承受高强度的加班、出差等，
- ④之前的相关的项目经验，做项目的过程中你主要做的什么，项目合作人员对你的评价；
- ⑤你自己认为你的优势是什么，大概是这些，整体的气氛还是比较轻松融洽的，希望能有帮助，加油。

2.6 投行部项目人员面试经验(上海) - 兴业证券

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108723-1-1.html>

先是 5 分钟小组讨论，面试的人分成两组各自讨论，目的是就比特币安全性问题的研究向公司筹集项目经费，自由发言 3 分钟后所有人组成一组，就同一话题具体使用 100 万经费进行研究，8 分钟后也是自由发言，向面试官阐述经费用法及研究方法，可行性等。

面试官问的问题：

4 个面试官，给了一篇关于比特币的文章，讲了比特币多么火爆，但由于去中心化没有监管安全性堪忧，我们的任务是就比特币安全性问题的研究向公司筹集项目经费。

2.7 研究所面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108724-1-1.html>

面得比较简略，比较关注学校的学习成绩和底子，并不特别在意之前是否有相关实习经历。最后录了两个，另外

一个是女生。

面试官问的问题：

在学校 GPA 如何？帮老师做了什么课题？为什么想做这个方向的研究？以后想做什么方向的职业？能实习多久？

2.8 实习助理面试经验(上海)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108725-1-1.html>

提前电话通知，因为外地没有直接去电面的人超级 nice 因为提前说 所以就提前准备一下财务知识和投行业的相关信息。及特有的分析视角

面试官问的问题：

利润表项目、杜邦分析体系、专业知识、实习经历。还有对行业研究的看法、认为行业研究平时应该的主要过程是啥 / 客户是啥？未来职业规划。

2.9 财务会计面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108726-1-1.html>

面试大致部了些简历上的问题，主要比较关心财务方面的经历，问了论文的研究和完成情况，问的比较细吧，财务的经历平时有做哪些事情等等。对于新工作有什么认识，为什么要来这边工作（感觉这个我回答不是很好）

毕业论文写得如何？大概研究方向是什么？

以前的财务工作经历具体有做哪些东西？

为什么想要来这个公司？

你对这个行业是怎么看待？

对这个职位是什么想法？认为这个职位是做什么的？

2.10 销售管培生面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108727-1-1.html>

面试是 5 个面试官对 5 个求职者，结构化面试，先来个自我介绍，然后会针对自己介绍的内容具体问，比如你的实习经历等。第二个问题，你印象最深刻的一件事是什么。第三个问题，你的格言是什么。感觉面试只要展示自己就好，最好不要胡诌一些东西，很容易露出破绽。而且，最好说一些自己擅长的东西，把自己最积极的一面展示给考官。

面试官问的问题：

先是自我介绍，然后会针对自己介绍的内容具体问，比如你的实习经历等。

2.11 共面试 1 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108728-1-1.html>

地点：上海 面试职位：研究实习生

面试过程：

自我介绍，为什么这个工作。询问了对行业的基本一些认知，包括个别上市公司，和个别行业数值进行估值，询问了一些基本会计知识，以及如果要写某篇行业报告，我的思路和大体逻辑是怎么样

2.12 兴业证券投行方向合规业务的一面加二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2026500-1-1.html>

这是第一次发帖说面经，主要是因为兴业证券面试笔试帖子太冷淡，明天要做网测，也算是给自己积累人品了



22 号晚上在清华经管学院某某楼举行了宣讲会，宣讲会上通知第二天一面地点，是在一家酒店。一面，合规和法

律部门一共 10 个人，一起群面，形式是“一分钟自我介绍+半个小时左右辩论赛+看图说话”全部结束大概一个半小时左右。每个部门辩论赛题目都不太一样，我们的题目是“在经济不好的情况下，你觉得应该裁员还是不应该裁员”，看图说话就是给你几张图片，让你随意发表看完图片之后的感想。一面就这样愉快的结束了，整个过程火药味不是很重，算比较和谐的吧。一面结束当天晚上就通知进入二面了，二面就是一对一面试，是你以后可能的直接领导面试的，内容比较专业，会让你谈谈对投行业务中合规部需要做的事情的认识，还会问一个案例，我的案例是“一家公司（我们的客户）年末时有一大笔销售业务，公司收到销售收入之后又把该笔钱借给自己的销售客户，针对该种事项我们合规部门应该做些什么”。大概二面大概就是这些内容，还有些闲聊，我时间比较久，面了半个小时吧。二面结束就一直等啊等，终于在 12.30 晚上 10 点钟收到网测的邮件。睡前写下此贴，希望对以后的找工作的同学有些帮助。自己到现在也没有找到工作，写此帖也算是为自己积攒人品了。大家加油，不放弃，



不抛弃，总会找到趁心如意的工作的！也祝愿我自己能被兴业收入旗下



2.13 客户经理-实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972930-1-1.html>

每三人一组，先准备好的人开始自我介绍。之后开始根据自我介绍和简历提问，同组的一个是研究生而且在读硕士，面试官对她很感兴趣，同时她应对的很好。有问到银行与证券的区别什么的。最后还要现场模拟营销。现在在等复试看有没有过

【转】

2.14 理财顾问面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972928-1-1.html>

每三人一组，先准备好的人开始自我介绍。之后开始根据自我介绍和简历提问，最后还要现场模拟营销。

【转】

2.15 投资顾问面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972926-1-1.html>

第一轮面试是群面，自我介绍以及对公司业务的了解，然后会给你一张产品的宣传单让你现场营销。该职位感觉难度不大，门槛不高。身边的其他应届生素质普遍一般。

【转】

2.16 兴业证券研究所实习生笔试题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972924-1-1.html>

【转】兴业证券 研究所实习生 笔试（1） 1、(1)附件“名单 1”及“名单 2”中各有部分 ID(注意：ID 可能有重复，需对重复值做删减处理)，请交叉对比（即名单 1 中 ID 属于/不属于名单 2 中，以及名单 2 中 ID 属于/不属于名单 1 中的），汇总结果，并简要阐述处理方法。

	总 ID 数量	属于名单 2 的数量	不属于名单 2 的数量
名单 1	2245	186	2059
	总 ID 数量	属于名单 1 的数量	不属于名单 1 的数量
名单 2	190	186	4

处理方法：首先，在 Excel 中分别导入“名单 1”及“名单 2”中的全部 ID，并使用“重复项”功能分别对上述两份名单进行重复值删减处理，可以得到两个 ID 数量。其次，在 Excel 表中将名单 1 与名单 2 的全部 ID 合并到单一列，继续使用“重复项”功能查到两列数据共有 186 处重复。最后，经过减法计算可以得到属于与不属于该名单的 ID 数量。

(2)请汇总名单 1 及名单 2 中的所有 ID，产生新的名单 3，并简要阐述处理方法。

处理方法：首先，在 Excel 表中将名单 1 与名单 2 的全部 ID 合并到单一列（使用复制+粘贴方法）；其次，对该单一列进行重复值删减处理，得到 2448 个唯一项的 ID。最后，另存为 txt 格式。

2、兴业证券笔试.xls 中的工作表 1-3 是关于政策性金融债、商业银行债、商业银行次级债的历史数据，请按月汇总至工作表-4“汇总表”，如果其中有用到任何工具、公式、算法，请保留，简要阐述处理方法，并对数据结果进行简要分析。

处理方法及分析：（1）使用数据透视表将三组变量的发行日与到期日分别与发行金额排列起来，形成五个包含数据透视表的 sheet（详见 Xls）。

（2）在每个数据透视表中，按照汇总表的起止时间要求分别对各变量的起止时间进行刷选，得到 2008/1—2012/7 的统计表。

（3）分别计算，三组变量在规定的时间内。每个月的总发行量与总到期量。

（4）将计算结果输入最终的汇总表。

个人分析：（1）仅就汇总表规定时间区间来看，政策性银行债券总发行量为 66530.4 亿元，总到期量为 18997.2 亿元；商业银行债券总发行量为 2258 亿元，总到期量为 919.2 亿元；商业银行次级债券总发行量为 8044.5 亿元，截止 2012 年月并无到期量。

（2）上述数据可以看出，政策性银行债券发行规模远远大于商业银行债券与商业银行次级债券的总量。这也与我国目前银行业债券发行的现行趋势相吻合。

（3）政策性银行债券发行期限跨度很大，从三个月到 15 年都有；商业银行债券一般是三年以上；而次级债券几乎都是 10 年为期限，这也与三种债券自身特点相符合。

（4）商业银行债券不仅发行总量相对较少，发行时间也间隔较长。

3、请对工作表-5“理财产品”相关数据的各主要维度进行统计汇总，如果其中有用到任何工具、公式、算法，请保留，并对数据结果进行简要分析（可采用任何你觉得清晰的分析方式和分析框架，以及呈现形式）。

答：抱歉，尝试很多思路仍然很不满意，所以没有作答。

思路一：从产品类型：乾元-保本型，乾元-私享型，乾元-共享型等入手，分析其各自的预期收益率与保本比例，从而概括出各产品的自身特点与投资模型。

思路二：从预期收益率与实际收益率的关系出发，分析通过投资组合可以带来的最大收益。七点三十新闻结束到十点十分无奈终止，用时 160 分钟。

2.17 兴业证券在职感受分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972933-1-1.html>

收入高低取决于自己的客户资源，兴业提供了比较好的平台和产品，其他就靠你自己努力了，自主性还比较大，主要来自客户佣金提成，差别很大，客户资源多的可以上万，没有资源的可能就能拿保底工资。

第二，福利很好，基本算的上证券里头福利最好的公司之一，这个福利主要是指年终奖，因为每年的收入中

有很大一部分来自于年终奖，如果行情好的一年，年终奖拿个 5 万以上是没什么问题的。

还有，证券公司受市场环境的影响太大了，环境好的时候收入高、环境不好的时候半年工资才能拿个 3-5 万，所以典型的靠行情吃饭，能挣的时候多挣点。

【转】

2.18 兴业证券二面过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 8 日

一面是在宣讲会结束之后就进行了，五个人一个小组进去，里面有五个面试官。先一次叫我们自我介绍，说个最难忘的事，然后根据简历问一两个问题。

二面是去公司，需要面试和笔试。先统一到会议厅看公司的宣传视频。然后开始笔试，为了节省时间会叫五个人一组上去楼上进行面试，面完后接着下来作答。我分在了第一组。上去后有 10 个左右的面试官，一大圈做在会议桌前。依然是先每个人 2 分钟的自我介绍。然后从桌上的烟灰缸、中华烟、餐巾纸、矿泉水、金狮子五样中选择一样，选择一个面试官，将该产品推销出去。看你沟通、反应等能力。

面完后就下去笔试，题目有四大题。第一题是选择题 五个选项描述了五个类型的岛屿，艺术性、社区型等，要你根据自己的喜好选择排序其中三个。第二题叫你制定新的比赛规则让龟兔赛跑中乌龟能获胜。第三题，甲经常把 IPAD 借给舍友乙玩，后来了新舍友丙，甲就经常把 IPAD 借给丙玩，乙因此不高兴疏远了甲。要你对甲和乙进行点评。最后一题问你有没有保持三年以上的习惯，如果有请说明。

大体就是这样了，也不知道接下来是什么情况，不知道多久通知有否录取，或者还有三面吗。焦虑中。

2.19 兴业银行笔试

今天下午去参加了南宁兴业银行的笔试，想把题目写下来，希望明年的学弟学妹们有点帮助。说实话，我都不知道兴业银行整体招聘的时间，只是在就业网上看到了就跑去投，没想到叫我去笔试了。估计是广西好的大学不是很多，所以跑来武汉招人，整个过程就 3 个漂亮的女士一直负责，上次在武大宣讲的也是三十多的漂亮女行长，看起来就二十几，惊叹，难道是兴业养人？言归正传，前期流程不是很规范。笔试的时候，她们吃到了大概十分钟，也没有要求核对短信或是身份之类的，就直接发试卷，试卷有三张，共五页，很简单的装订。漂亮 lady 让我们分开坐，然后开始考试。

题目类型：单选、多选、案例分析、还有一个是陈述还是简答记不清了（大概跟申论差不多）。

单选：考的是大杂合，跟公务员考试有点像，但基本没有行测，所以我带去的计算器也没用上。前一部分大概 5 题考时事政治和常识，如党的领导是（）领导，选项有 A 思想 B 思想 组织 C 政治 D 政治 思想 组织.....大概是这样的吧。还有什么我国举办的奥运会是多少届，亚运会是多少届之类的。第二部分是银行金融知识，如核心资本率最低是多少，股份有限公司注册资本是多少，评判银行信贷质量以什么为主之类的，比较简单，金融专业的应该都没有问题，或考过银行从业资格证的也应该没有问题。第三部分，是兴业银行的相关知识了，比如兴业银行的网址，兴业银行全国客服统一电话，A 股上市时间，兴业银行成立时间.....

多选：大部分还是银行业相关知识，也有少部分的常识题，还有兴业银行的相关题，如以下哪些产品是兴业银行的。

然后是案例分析：假如你是大堂经理，遇到两件突发事件：一、2 位法院人员来停止 AB 公司间的汇票支付，但是银行已经贴现。二、一 VIP 客户等了很久，并且没有办理到 20 万元的取现业务，在大堂大吼大叫。请问，你会怎么做？

陈述/简答：材料：小赵没有按时完成经理给的任务，行长不满意。（简化了的）就上述材料，针对“年轻人没有

责任心”，发表看法。（我简单的写了写，感觉像申论一样。抬头不小心看到前面的 MM，额的神啊，写了满满两页.....）

不知道其他地方的是不是这样，仅南宁分行武汉笔试题分享，希望对大家有那么一点点小用。嘿嘿.....

2.20 济南 兴业银行 一面

上个星期刚刚投了简历，这个星期六（就是今天）接到面试通知。

早上 9 点到了公司，好几个研究生和本科生已经在等候了，因为我们都是非 211 省重点的学生，大家一起聊了聊。

接着按照顺序，每个人都单独到经理办公室面试。

每个人大约 30 分钟面试时间，等待的时间挺久的。

ps：引导我们去面试的哥哥人真好呢！嘿嘿

等到 11 点终于轮到我面试了，一共两个经理，坐在沙发上。我坐在他们对面的一把椅子上。

先让我简单介绍一下自己。因为昨天在家苦练自我介绍，写了稿子，找人改了改，然后背下来。开始自我介绍的时候特别紧张，还好多背了几遍，否则肯定要卡壳。。。。

介绍完自己，面试官问了问我为什么要考证券从业资格证书，我回答说，我们这个专业必须要考的吧（我学金融滴）。他说，万一你将来不去证券公司不久白白浪费了。我说，反正巩固了学到的知识，多考几个证对自己将来发展肯定有帮助。

然后接着问我为什么不去银行，我说，我们老师教育我们，毕业不要总想着去银行，证券公司其实非常好。

面试官听到这个，有感而发，讲了讲证券公司还是很有前途的。。。之类的，我认真的听，适当的回应。

接着，面试官问我考公务员了么，有没有考银行。我回答说都考了，他说你们大学生是不是考公务员有点盲目呀，我说，其实准备公务员的行测对参加证券或者银行等公司有帮助，考试题型类似之类的话。

然后他说你为什么选择兴业呢，为什么没报齐鲁或者招商，我说，兴业比较适合我吧，谈后从绝对优势、比较优势上聊了聊，觉得在兴业升值能够比较快吧。。。之类的 ps：我专门说了说兴业今年 10 月刚刚上市，然后领导有点吃惊的问，你怎么知道，我说，刚才看宣传手册上就有呀。。。看来多看看公司选产还是有好处滴。。。

然后领导感觉挺满意的。

之后又问我，你对营销有什么看法。就是销售理财产品。我说，现在国民理财意识不断提高，现在通胀这么严重，理财产品市场挺广阔的。。。。

最后问我对工资有什么要求，我说我对这个行业的工资不太了解，不过开始我并不看重薪水，而是看重企业的培训以及为员工提供的发展的平台。但是当我工作两年或三年以后，希望能够得到与自己的能力相适应的薪酬。反正打了个太极。。。

总结就是，多准备总是没有错的，而且态度一定要谦虚，同时也要注意，即使不是特别好的学校，只要你能表现的自信，真诚，估计都能让面试气氛好很多吧！嘿嘿 大家都加油吧！

2.21 兴业证券研究部面经

兴业证券：这是一个帮我建立起 benchmark 的 offer，比他差的我都一律拒掉了，兴业的群面是小组讨论，自我介绍+材料阅读+25 分钟讨论+演示提问。问题是人民币汇率管制是否应该放松？目前市场对人民币汇率的问题是否反应过激？人民币是否被低估，一个快速的升值对中美是否有利？材料是英文的，讨论用中文。一面之后很快就通知第二轮了，是单面，问题都是简历上的，一个人不到 20 分钟吧。第三轮是做一套试卷，不过不是集中考试那样子，而是发邮件给你，你做完了发回过去，题量挺大的。三轮过后就是最后一个环节了，远程实习，介绍远程实习的时候有一个见面会，给大家介绍了一下各种情况，很难得的是把进入最后一轮（38 人）的笔试性格测试部分都给出了分析，还送了三本很赞的投资的书，非常真诚。晚上请大家吃饭大家都喝了不少，感觉兴业证券整个团队的氛围非常好，酒文化也挺浓厚，呵呵！至于远程实习，其实就是给你定一个你完全不熟悉的行业中的一个上市公司，让你写一份公司的投资研究报告，会有一个导师带四五个学生，两周的实习过程中负责指导和答疑，然后最后答辩发 offer。总体感觉兴业证券还是非常重视人才的，团队氛围也真的很赞，公司对研究部这块亦很重视，应该说是一个很不错的券商。

2.22 兴业证券财管助理面经

刚从兴业证券福建总部面试回来，我投的是财务管理助理实习生，结果进去还挺吓人的，居然搞得跟面试正式员工一个样，福建五个人加上上海总部通过网络的一个老总，总的 6 个面我一个。刚开始就是自我介绍，因为我是研究生，刚好把论文写好，结果问了我好多关于论文的问题，真是晕死，中间还被问得答不上来，然后就是问了一些关于对财务管理这个职位的一些理解等等，福建五个人都很严肃，但是基本上没怎么问我问题，主要还是上海那边的那个人问我。而且通知我去面试的也是上海那边人力部打电话过来，真是晕死，难道福建总部连招人这点权利都不能自己做主了吗？今天下午 1 点面试，结果我 12 点 30 分就到了，等了一个小时，也是第一个进去面试的。其实面试没什么可怕的，他会问的问题，我们之前都是可以想到都能有所准备的。不知道能不能面上。期待。。再我面完还有一些是面资金管理部门的，我问了她们，都是工作的人，要来面的也是正式工，真是汗颜，兴业证券应该是实习和正式员工一起面的，所以还是比较正式，去感受一下也还是不错。

2.23 面试兴业证券

昨天上午和小胖去了华农参加了校园招聘会,也是我第一次跑校外,结果无甚收获,简历都不知道往哪投,最后勉强投出去两份,回来的时候走回来的,在华农的校园里东拐西弯的,还冒着冷风和细雨,一共走了一个多小时,印象深刻啊!!回来后和小胖在楼下环湖烧烤吃的小炒,我吃了三碗饭,他比我再多吃半碗

所以今天上午武大的那场就不想去了,在寝室睡到十点准时起床,据说小胖和老王六点半就起床赶过去了,回来后又喊着浪费了十块钱——战果比昨天还要差,只投出去一份!

一个人在寝室上网,到了快十一点的时候,寝室的电话响起来,跑过去接了,还恰好是找我的,其实我心里早作好了是找天花或开润的打算了,“我是兴业证券的请你下午两点到文潭 302 面试……”我当时也没多想再确定了下时间地点就挂掉了电话。放下电话心里忽然兴奋起来

终于通过第一关了,第一次进入第二次正式的面试啊!哈哈人生头一回啊,得好好准备啊!于是打电话给杨霞辉,问她昨天面的时候是什么题目,结果打过去第一次被挂了,接着打终于接了还是悄悄话--原来是在笔试,被我骚

扰到了，呵呵……希望不要影响她发挥！张凌翼出去逛街了，怎么打也没人接！郁闷啊，后来才知道她问的问题和我差不多，要是早知道早作些准备就好喽！

一点钟开始准备着装，换好西服，一点半准时从寝室出发了。赶到 302，外面已经等了一些人在那里。原来是从一点钟开始面的，因为我问那里的人有的通知的是一点的。没办法等着吧，从二点差一刻一直等到三点过一刻左右的样子才进去，一直都站着，不过腿感觉还好！

我们这组的五个人进去了，依次坐成一排，坐在对面的是三位男考官，收简历的时候初面的两位女士坐在我们后面，不知道在干什么，估计是在整理材料吧！首先是一分钟自我陈述，我是第二个，自我感觉还可以，已经没有了第一次初面的紧张，全部说完后，坐中间的那个主面人（就他还穿着正式的西装，旁边的一个穿着休闲服，另外一个穿一身运动服脚蹬一双皮鞋！）提了一个问题，让我们说出刚才介绍时给自己印象最深的人……我说了最后一个，说他有自己的创业经历，然后考官又问我你能说出他的名字吗，我因为没留意，只好说了句没太在意！由于我们五人中间有一个有自己的创业经历，还有一个有证券资格考试证书，还在什么银行实习过，还在电视台实习过……两位强人一下子就引起了考官的兴趣，对他们的提问也就偏多了……哎，估计这次是没什么希望进笔试了，权当作积累些经验吧！按天花的留言说的先摆好建筑，多出些兵作好准备吧！呵呵……

2.24 兴业证券面经

19 号晚上兴业证券来清华宣讲，现场投递，说第二天就一面，再过一天就二面。我有幸过了简历关，去一面了。一面是 8 人一组的群面，半小时，只有两个问题，先自我介绍一下，讲讲经历，然后问为什么选择证券业，对它有多少了解，又为什么选择兴业，时间就到了。面试时果然有很多实力很强的同学，清华经管的，又有着丰富的实习经历，我的感觉这些人是无敌的，自叹不如。

据说兴业二面完了以后基本就会确定录用对象，然后会叫人去实习，实习完给 offer。但是，我非常疑惑的是究竟有多少清华和兄弟院校的强人最后会签约兴业，因为从理论上讲，那些清华经管的、实习多的完全可以有更好的去处，至少我在宣讲会上听到过周围同学的议论，说只是投着玩玩的。但在这一点上似乎兴业并没有想得太多，或者说是不在乎，显示出了一些不慎重或者说对自己的定位不准确。因为本来是兴业去挑人，到最后演变成拿到 offer 的人来挑兴业了，这时候兴业的优势在哪里呢？

应该说，兴业实习完给 offer 的做法还是反映出他们的忧虑的，他们用这招来检验同学对兴业的忠诚度。我可以直言不讳地讲，以兴业证券在行业中的地位，如果他们真心实意想在北京找到好的毕业生，就不应该只挑最好的，而是要挑那些愿意进入这个行业，并且愿意与兴业一起奋斗，只是现在由于专业问题或者实习经历少等问题而导致转行存在困难的学生，为这些学生提供实习机会，相信这些学生会激发出更大的潜力和工作的欲望，对兴业来说，至少比手里拿着一堆 offer 而反过来 BS 兴业的要好。

当然，如果兴业只是来清华玩玩的，则另当别论。

2.25 兴业一面+二面面经

今年申了兴业证券研究部，总结一下面经。

10.19 晚清华宣讲会投简历，晚 11:40 电话通知第二天下午 13:20 面试。

10.20 下午 13:20 清华 12 号楼面试，8 人一组，先各自介绍一下自己的情况，再各自说下自己的优势和劣势。晚 10:40 短信通知第二天早上 8:30 二面。

10.21 早上 8:20 到泰康国际企业大厦，8:45 开始笔试：性格测试、行测。然后分组讨论，我被分到了最后一组。

11: 50 开始, 无领导小组讨论, 大概是一艘船遇到危险, 船上有 8 个人, 但是一次只能救一个, 问救人顺序如何?

13: 00 结束。

然后 HR 说会在两周内通知结果, 通过的人会去上海实习 2-4 周。

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>

