

传统金融机构的从业者的优势在于专业背景、资质证书和金融企业背书，可以在求职简历中和面试时更多地体现金融行业的专业术语和对业务的理解。同时，改变你的思维模式和工作模式，心态需要更开放。作者总结了传统金融机构从业者转行进入互联网金融的一些学习技巧，与你分享。



如今互联网行业还是很多大学生毕业后的最佳选择，传统银行人也在思考如何转型到互联网金融和数字化相关领域。

在行业方向选择上，推荐重点关注人工智能，无人车，医疗和金融。如果你不是技术背景出身，选择人工智能和无人车的方向会稍显生涩。医疗方向有着天然的入场壁垒和商业合作层面的规则门槛。

所以，目前看选择互联网+金融的方向会是比较容易入门的选择。不管你是否是金融专业，都可以选择合适自己的方向。

互联网金融大方向里面的风控策略、信贷业务、金融APP综合平台也是不错的选择。通过学习互联网产品经理的基本技能和软件操作方法，叠加金融的基础知识，就可以快速找到合适的企业机会赢取心仪的offer。下面展开谈谈。

一、传统银行人与互联网人的融合

金融这个行业由来已久，有一定的知识和背景的门槛。谈到金融从业者，我们往往想到的是银行、保险公司、基金公司、交易所等传统的金融机构。很多从事金融行业的老前辈们也的确都藏身于此，他们有着丰富的金融专业知识和很强的金融意识，并且有金融科班教育背景。

而自从互联网金融开始盛行后，很多互联网金融公司的从业者拥有的是互联网产品经理的从业背景，之前可能是做电商系统、社交网站、娱乐 APP 等，这些人在互联网行业的玩法、用户理解、需求拆解等方面有着极强的优势，同时在创新创造力和项目推动力层面也更占上风，而其金融专业知识则相对薄弱。

所以我们看到目前互联网金融公司创立之初都会大量地引入两类人，一类是懂互联网产品和运营的产品经理，一类是传统金融机构的从业者。而如果你又懂互联网玩法又了解金融业务知识，那一定是难得的复合型人才。

我所在的公司

有个很有意思的现象，产品

经理分为两类：一类是具有百度

、今日头条这种公司从业背

景的产品经理；一类是具有招商银行、广发证券这种公司从业背景的产品经理。

两类产品经理每天的穿着打扮有极强的辨识度：一类是格子衬衣帆布鞋，一类是西装领带黑皮鞋。在一起讨论产品方案和业务流程时，他们在会议室会产生很多不一样的灵感火花，反映彼此的认知异同点。

在

互联

网金融和

网络现金贷刚起步

时，传统金融机构的同事很难理解：

介绍一款信贷产品，双方怎么可以不见面？网上填几项资料，3 分钟就给客户放款几万元？涉及真金白银和信用资质审核的事情怎么可能如此草率和粗放？

互联网出身的同事也很难理解：为什么用信申请时的补录表单要让用户填写那么多信息？为什么要求风控系统的审批通过率提升 1% 那么困难？为什么先息后本不能开放给全部客户选择？

在公司内部，“传统银行人”和“互联网人”很长一段时间都在磨合共事，这也是互联网金融产品

不断演变迭代和发展壮大的侧面见证。现在越来越多的传统金融机构开始进行互联

网化和数字化转型，开始明白互联网获客和金融科技的价值，开始学习增长黑客的概念，开始重视客户的操作流程体验。

越来越多的互联网金融产品经理开始学习金融学、信贷业务等知识，一起探讨金融产品的设计原理和盈利性测算。在持续的融合中，互联网金融产品越来越好用，越来越被大众所接纳。

所以，如今的互联网金融产品经理需要有一颗包容开放的心，从客户和企业的双视角，带着创新的思维去设计产品，同时时刻绷着一根对合规政策及风险意识高度重视的心弦，在不断变化和趋严的监管环境下，努力补充业务知识，与同事求同存异地协同合作，在一松一紧之间摸索前行、不断试错，找到最适合的方向。

二、不是金融专业出身如何入局？

很多人都问过我一个问题：互联网金融产品经理门槛好高，我不是科班出身，是否可以进入这个领域担任产品经理呢？

我想告诉你们，我的大学专业是汉语言文学，在进入互联网金融公司前，一直做传统互联网产品经理，对金融行业知之甚少，只是在工作中接触过一些类金融的服务和模块。比如在海南航空设计机票预订系统的时候，我负责设计支付模块，只是直接接入支付宝和微信的第三方支付能力，对真正的支付系统和背后的交易逻辑并不关心。

真正的金融支付产品经理负责支付系统和支付流程的设计，而大部分人其实只是使用了支付宝提供的支付能力软件开发工具包（Software Development Kit，SDK）而已，并不能称为懂支付。

所以，传统金融机构从业者和互联网企业从业者的差异也决定了他们各自的优势不同。互联网金融这个行业的工作职位和细分工作内容有很多，并不是只有学习过金融专业的人才可以入行。

只要拥有互联网产品经理的基本设计能力、足够强的学习能力和总结分析能力，你就可以在互联网金融行业找到适合的工作。

这里给非金融专业的求职者一点建议，在选择职位和准备面试时，突出自己的产品

设计和产品管理经验，同时提前体验和使用主流的金融产品，比如购买一款理财产品、完成一笔现金贷的授信流程、使用一次线下支付等，提前了解应聘企业的产品，可以提高应聘成功率。

三、拥有银行从业背景的你如何利用优势

一个人的金融业务知识是需要时间去积累的。例如理财、证券、信贷等业务的操作细节和业务流程都是需要实操后才能掌握，一些金融类的证书和资格认证需要长时间的学习和努力才能获得。而这些东西就是你和其他人拉开差距的法宝。

金融业务和其他业务不同，如果想了解一款社交产品的功能和流程，你可以在很短的时间内掌握核心模块并且还原出一份 80 分的产品方案。而如果你想快速知晓现金贷的业务模式并拿到完整的授信、用信、还款的差异化设计方案，恐怕除了在现金贷公司里亲自工作一段时间，没有什么别的办法。

所以，传统金融机构的从业者的优势在于专业背景、资质证书和金融企业背书，可以在求职简历中和面试时更多地体现金融行业的专业术语和对业务的理解。同时，改变你的思维模式和工作模式，心态需要更开放，放下专业人士架子和相对刻板的沟通方式，让自己看起来更灵活和富有热情。

拥抱年轻的思想，拥抱新时代的变化，选择自己的未来，这也是很多传统金融企业从业者想走出来进入互联网企业的原因之一。

成为一名优秀的互联网金融产品经理需要具备哪些条件？

我觉得需要有以下三个方面的能力：首先是产品经理的基本功，沟通推进、方案执行、快速学习等基础技能；

其次是金融知识的快速学习能力和认知提升能力，包括业务的理解能力、体验和收益的平衡能力，还有思维模式的严谨性以及对风险的敬畏意识；

最后是综合素养，在设计产品时，互联网金融产品经理不但需要面对互联网产品的基础设计工作，还需要融合金融人士提出的专业建议和金融产品方案，结合对客群和场景的理解，设计出客户体验最优、业务合规、高盈利性的互联网金融产品方案，在思维层面对不同文化背景 and 不同职业背景的同事时刻保持文化包容心和同理心。

我们将这三个方面的能力总结为 “PM+ 金融 +X” ，如图所示。

PM + 金融 + X

- 沟通推进
- 金融业务理解力
- 跨领域协作
- 方案执行
- 体验和收益平衡
- 场景洞见
- 快速学习
- 严谨的思维模式
- 文化包容心

本文由@降峰-小山 原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议

该文观点仅代表作者本人，人人都是产品经理平台仅提供信息存储空间服务。