

投资银行2017 校园招聘大礼包目录

一、	投资银行简介	4
1.1	投资银行定义	4
1.2	投资银行分类	4
1.3	投资银行特点	4
1.4	投资银行排名	5
1.5	投资银行现状发展	5
二、	投资银行校园招聘介绍	7
2.1	投资银行 校园招聘回顾	7
2.2	投资银行招聘职位	9
2.3	投资银行 应届生薪资待遇	10
三、	投资银行就业分析	12
3.1	投资银行人才需求	12
3.2	投资银行专业证书	14
四、	投资银行零接触	18
4.1	花旗银行 London IB 在线测试笔经	18
4.2	摩根士丹利笔经	18
4.3	摩根大通笔经+面经	19
4.4	德意志银行笔经	19
五、	投资银行面面观	21
5.1	高盛 IBD SUMMER ANALYST 面经	21
5.2	高盛 Summer Ops 香港一面电面面经 (英文)	21
5.3	高盛 London Office 一面对面经	21
5.4	花旗银行 HR 面面经	22
5.5	摩根士丹利华鑫基金上海电面面经	23
5.6	摩根士丹利香港全职 Equity Research 电面面经	24
5.7	摩根大通两轮面试面经	24
5.8	摩根大通 Technical analyst internship interview Singapore 面经	25
5.9	德意志银行 Interview-Finance Division Singapore 一面对面经	26
六、	投资银行工作经历&感悟	28
6.1	在高盛工作的真实感受 (节选)	28
6.2	摩根士丹利新入职感悟	29
七、	投资银行名企求职大礼包	31
7.1	高盛集团	31
7.2	花旗集团	31
7.3	摩根士丹利	32

7.4	摩根大通	32
7.5	德意志银行	33
八、	投资银行相关资料延伸阅读	34
8.1	投资银行职位全接触	34
8.2	世界其他各主要投资银行简介	35
8.3	一个在高盛工作的学姐总结的 12 个时间管理妙招	36
8.4	It's the time——花旗 HR 专场讲述记录	36





一、 投资银行简介

1.1 投资银行定义

投资银行是主要从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、风险投资、项目融资等业务的非银行金融机构，是资本市场上的主要金融中介。

投资银行是证券和股份公司制度发展到特定阶段的产物，是发达证券市场和成熟金融体系的重要主体，在现代社会经济发展中发挥着沟通资金供求、构造证券市场、推动企业并购、促进产业集中和规模经济形成、优化资源配置等重要作用。

由于投资银行业的发展日新月异，对投资银行的界定也显得十分困难。投资银行是美国和欧洲大陆的称谓，英国称之为商人银行，在日本则指证券公司。

1.2 投资银行分类

当前世界的投资银行主要有四种类型：

(1) 独立的专业性投资银行。

这种形式的投资银行在全世界范围内广为存在，美国的高盛公司、美林公司、所罗门兄弟公司、摩根·斯坦利公司、第一波士顿公司、日本的野村证券、大和证券、日兴证券、山一证券、英国的华宝公司、宝源公司等均属于此种类型，并且，他们都有各自擅长的专业方向。

(2) 商业银行拥有的投资银行（商人银行）。

这种形式的投资银行主要是商业银行对现存的投资银行通过兼并、收购、参股或建立自己的，附属公司形式从事商人银行及投资银行业务。这种形式的投资银行在英、德等国非常典型。

(3) 全能性银行直接经营投资银行业务。

这种类型的投资银行主要在欧洲大陆，他们在从事投资银行业务的同时也从事一般的商业银行业务。

(4) 一些大型跨国公司兴办的财务公司。



1.3 投资银行特点

投资银行和商业银行的区别

投资银行是与商业银行相对应的一个概念，是现代金融业适应现代经济发展形成的一个新兴行业。它与商业银行就本源业务、功能、风险特征、监管部门等方面都存在区别，但最主要的标志是投资银行主要服务于资本市场。

项目	投资银行	商业银行
本源业务	证券承销	存贷款
功能	直接融资，并侧重长期融资	间接融资，并侧重短期融资
业务概貌	无法用资产负债反映	表内与表外业务
主要利润来源	佣金	存贷款利差
经营方针与原则	在控制风险前提下更注重开拓	追求收益性、安全性、流动性三者结合，坚持稳健原则
监管部门	主要是证券管理机构	中央银行
风险特征	一般情况下，投资人面临的风险较大，	一般情况下，存款人面临的风险较





组织结构

一般而言，一个投资银行采用的组织结构是与其内部的组建方式和经营思想密切相关的。现代投资银行的组织结构形式主要有三种。

(1) 合伙人制。合伙人公司是指由两个或两个以上合伙人拥有公司并分享公司利润，合伙人即为公司主人或股东的组织形式。其主要特点是：合伙人共享企业经营所得，并对经营亏损共同承担无限责任；它可以由所有合伙人共同参与经营，也可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并自负盈亏；合伙人的组成规模可大可小。

(2) 混合公司制。混合公司通常是由在职能上没有紧密联系的资本或公司相互合并而形成规模更大的资本或公司。本世纪六十年代以后，在大公司生产和经营多元化的发展过程中，投资银行是被收购或联合兼并成为混合公司的重要对象。这些并购活动的主要动机都是为了扩大母公司的业务规模，在这一过程中，投资银行逐渐开始了由合伙人制向现代公司制度的转变。

(3) 现代公司制。现代公司制度赋予公司以独立的人格，其确立是以企业法人财产权为核心和重要标志的。法人财产权是企业法人对包括投资和投资增值在内的全部企业财产所享有的权利。法人财产权的存在显示了法人团体的权利不再表现为个人的权利。现代公司制度使投资银行在资金筹集、财务风险控制、经营管理的现代化等方面都获得较传统合伙人制所不具备的优势。

1.4 投资银行排名



2011 年投资银行排名前十名

Pos.	Advisor	Value \$m
1	Goldman Sachs	671,893
2	JPMorgan	590,886
3	Morgan Stanley	513,134
4	Credit Suisse	464,055
5	Citi	404,849
6	Bank of America Merrill Lynch	362,022
7	Barclays Capital	342,507
8	Deutsche Bank	300,398
9	UBS	292,644
10	Lazard	246,445

1.5 投资银行现状发展

发展概况：

投资银行在中国目前仍然是新生事物。伴随着中国资本市场的孕育和发展，中国投资银行也经历了初始的探索阶段到今日的基本成型阶段。

1995年至今的中国投资银行业高速发展的黄金时期。在该时期，中国投资银行业出现了三次重组或增资的浪潮。通过证券公司间的竞争和行业内部的兼并重组，中国投资银行数量有所下降，但资产规模却得到大幅度提高。

业务情况：

中国投资银行的业务一直主要集中在一级市场的证券承销和二级市场的证券经纪业务等传统业务领域，而

对于创造证券市场“三级泡沫”和“四级泡沫”的诸如公司重组、金融衍生产品交易等业务的运作则基本上无人问津。因此，在一级市场和二级市场上的业务表现已经成为衡量中国投资银行综合实力的体现。

其中具有代表性的有中国国际金融有限公司、中银国际(BOC International Holdings)、华欧国际证券、长江巴黎百富勤证券、高盛高华证券、海际大和证券有限责任公司等。

发展趋势：

我国的投资银行业正面临着有史以来最大的市场需求，随着我国经济体制改革的迅速发展和不断深化，社会经济生活中对投融资的需求会日益旺盛，国有大中型企业在转换经营机制和民营企业谋求未来发展等方面也将越来越依靠资本市场的作用，这些都将成为我国投资银行业的长远发展奠定坚实的基础。



二、 投资银行校园招聘介绍



2.1 投资银行 校园招聘回顾

以下是投资银行 校园招聘回顾，供参考

高盛集团

网申过程及内容

- (1) 进入高盛校园招聘的网页，先申请一下，填写个人基本信息
- (2) 网申的流程的说明
- (3) 选择想要从事的职位及相关信息
- (4) 填写个人详细信息
- (5) 选择哪些地区你有合法工作的权利
- (6) 填写大学前的教育经历
- (7) 大学教育
- (8) 学校学习的一些经历
- (9) 语言能力
- (10) 电脑能力
- (11) 填写求职信，求职信中应确保包括在高盛工作你所具备的素质，描述你来高盛求职的动机。（300字左右）
- (12) 填写性别和种族
- (13) 上传简历可接受的是 doc, .rtf, .pdf or .txt 格式
并且不大于 512 kb（上传简历这部分忘记截图了，不好意思哈，不过和下面上传的页面有些相似，大家可以参考一下）
- (14) 上传跟学习情况及经历总结性的说明（对于中国的申请者可用中文）
- (15) 填写如何获知道高盛
- (16) 最后是需要确认的一个申明
- (17) 结束，公司要求对网申过程做个小小评价



Before you start, check that you have all this information readily available:

--Contact Information

Current address, email, telephone number and other relevant contact details.

--Education History

Current and prior university degrees, experience and dates.

--Examination Results

Information regarding exams you have taken and your scores.

--Leadership Experience

Inform us of any leadership roles you have held in the past two years.

--Motivation for Applying


Provide us with information you would typically include in your cover letter in 300 words or less.

--Language Skills

Information regarding your proficiency of other languages.

--CV/Resume



A current CV/resume in one of the following formats, Microsoft Word, Rich Text Format, Text or PDF. Your CV/resume must be under 512KB in size and must not be password protected. 

--Academic Transcripts

Mandatory for some applicants depending on the country of study. Countries include:

1. Austria / Germany / Switzerland - university and high school grade transcripts, letters of reference(Arbeitszeugnisse)

2. Italy - university (including GPA) and high school grade transcripts

3. Portugal / Spain - university grade transcripts (including GPA)

4. Scandinavia (Denmark, Finland, Norway) - university grade transcripts

5. Netherlands - university grade transcripts

In addition, if you are applying from any country to Frankfurt or Zürich, it is essential that you attach the documents available to you listed under Germany / Austria / Switzerland.


For China applicants, please additionally submit a summary of your education and experience written in Chinese.

FAQ

--What information should I have ready before applying?

Please refer to our Application Checklist in gs.com/careers/university_programs.

--Do I have to complete my application in one session?

No. Prior to submitting you can save information and come back to the application at any time. Please note, once you have submitted your application the only item you can edit is your personal contact information. 

--Can I check my status online?

Yes. You can check your application status by logging back into the Apply Now link in gs.com/careers/university_programs.

--What format should my CV/resume be in?

File type of Microsoft Word, Rich Text Format, Text or PDF

Less than 512KB in size

Portrait Layout

Not password protected

Not saved as read-only

Please note, if your CV/resume does not meet these standards it will not be accepted.


--Can I edit my application or update my CV/resume after it has been submitted?

No. Once you have submitted your application you will not be able to make any edits except to your personal contact information entered in the application.

--How do I reset my password?

Go to the Apply Now button in gs.com/careers/university_programs to enter the application system and select Password Reset in the left menu.

--Can I withdraw my application?

 Yes. You can go back into the application and self-withdraw. If you are having difficulties withdrawing please contact carrersfeedback@gs.com or the Campus Recruiter working with you.

--Do you accept applications from mature candidates?

If you are applying for an internship or new hire position you should either currently be in a university program or soon to be graduating from a university program. If you are someone with prior work experience you should go to gs.com/careers/experienced_hire to explore career opportunities.

花旗银行

1. Working Location: Mainland China

2. Recruitment Process:

——1st round: CV screening and online SHL test (Starting from Sep 15)

——2nd round: group discussion (Starting from Oct 15)

——3rd round: behavior based interview by HR and business managers (Starting from Oct 15)

——Last round: face to face interview by CEO/CBM/CHRO (Starting from Nov 15)

摩根士丹利

摩根士丹利与 2011 年 9 月、10 月将在中国各大高校举办包括宣讲会、信息技术讲座在内的一系列校园活动，让应届生们和摩根士丹利近距离接触。包括投资银行部、固定收益部等业务部门，以及信息技术部 (Technology) 和运营部 (Operations) 在内的部门，接受 2012 年毕业生 (本科生和研究生) 的网络申请。Technology 部门申请的截止日期为 10 月 16 日，Operations 部门截止于 10 月 26 日。之后进行笔试和不同环节的面试。

德意志银行

2012 年 9 月 7 日开始网络申请，之后展开笔试和面试工作。

招聘项目：

Students & Graduates

Analyst Internship Programs

Analyst Training Programs

2011 November

Applications close for the Analyst Training Program - Friday 11th November

2012 January

Applications close for the:

Analyst Internship & Stagiaire (CIB & PCAM) - Friday 13th January

Spring Into Banking and Start Up Scholarship Programs - Friday 27th January

2012 February

Applications close for the Analyst Internship (GTO, LRC, Finance & HR) - Friday 17th February

关注大街网微博 @应届生校园招聘，获取招聘季第一手动态：<http://weibo.com/yjsxyzp>

2.2 投资银行招聘职位

以高盛集团为例：

(1) New Analyst

a. Finance

b. Global Investment Research

c. Investment Banking/Corporate Finance

d. Investment Management

- e. Operations
- f. Securities
- g. Technology
- Location: Shanghai
- a. Global Investment Research
- b. Securities
- Location: Hongkong
- a. Finance
- b. Global Compliance
- c. Global Investment Research
- d. Human Capital Management
- e. Investment Banking/Corporate Finance
- f. Investment Management
- g. Legal
- h. Merchant Banking/Private Equity
- i. Operations
- j. Securities
- k. Services
- l. Technology
- (2) New Associate
- a. Global Investment Research
- b. Investment Banking/Corporate Finance
- c. Investment Management
- d. Securities
- Location: Shanghai
- a. Global Investment Research
- b. Securities
- Location: Hongkong
- a. Global Investment Research
- b. Investment Banking/Corporate Finance
- c. Investment Management
- d. Legal
- e. Merchant Banking/Private Equity
- f. Securities



2.3 投资银行 应届生薪资待遇



(信息来自网络)

全国月平均水平

投资银行Analyst ¥ 8050

投资银行Associate ¥ 13300

投资银行VP ¥ 35000



投资银行Director ¥ 35000



花旗银行

薪酬：

sales 薪水 900 usd (网上搜得)，ma 起薪 7000 元左右，一般职员的工资 5000 不到。

福利：

花旗集团实行业绩管理和目标管理，而更倾向于采取开放性的考核管理。花旗对员工考核的依据就是员工对年初所制定的目标的实现情况。开放式考核每年年初，员工都要设定自己的年度工作目标，年底对一年的工作进行评估。对员工业绩的考核实行“四方认可”制，即员工本人、员工的直接主管、员工主管的上级、人力资源部主管四方必须签字认可最终的考核报告，实行完全开放、透明的考核机制。对员工的考核与评定将直接影响到花旗员工的加薪晋升机会，花旗将根据考核结果对员工采取赏罚分明的激励措施，为表现突出的优秀员工加薪、升职，给予他们更多的培训机会以及海外工作机会；同时，对于不称职的员工，公司也将给予必要的提醒，显然，他们得到诸如加薪、晋升、培训等的机会将大大少于优秀员工。每年年底，根据员工的不同业绩表现，每一名员工都会得到花旗颁发的红包，奖励的金额不等，奖励员工一年的辛勤贡献。海外旅行花旗银行中国区表现突出的员工，还将被奖励赴澳大利亚等海外旅游，并可以携带一名家属。花旗银行除了对工作业绩出色的员工给予奖励外，还给予他们花旗银行的期权，使银行利益与员工个人利益紧密联系在一起。激励还包括对员工职位的晋升。在花旗，鼓励员工承担更大的责任，让他们稳步成长为优秀的金融专业人才。在花旗集团，表现突出的员工将得到更多的培训机会，将被派往马尼拉的花旗亚太区金融管理学院甚至美国总部进行培训，全面提高各种技能，锻炼领导力，开拓国际化视野，为担当更大责任做准备。



摩根士丹利（部分岗位薪资）

IT support-外聘员工工资 ¥6500

Associate 工资 ¥17500





三、 投资银行就业分析

3.1 投资银行人才需求

一、投资银行人才能力素质要求

强大的人际交往与领导才能

摩根斯坦利中国首席执行官竺稼先生曾形象地说：“我们希望所有的人都既能做‘方’的事情，也能做‘圆’的事情。”可见，在各种情况下都能与客户进行良好的沟通，并最终解决问题的人相对容易进入投资银行人才搜寻的视野。

出色的学习与逻辑思考能力

应届毕业生获得录用后一般会从初级职位做起，如笔头的信息收集、整理和分析，工作量和工作压力相当可观，如果不具备缜密的思维能力和快速采集分析信息的能力，很难适应。日后如果能够依然保持这种能力将可以游刃有余应付激烈的竞争。

良好的基本素养和专业知识

顶级的金融机构一般并不对人才的专业背景进行限制。正如美国许多优秀的投资银行家并非金融学、经济学出身，但是具备相当的金融知识，能够熟练运用金融分析工具，具备很强的分析能力是他们的共同特点。

充沛的创造激情与工作能力

金融是智力产业，正如竺稼先生所言：“作为一个服务性行业，没有高精尖的技术和机器，但要区别于其它公司并在竞争中取胜，最大的砝码就是人才！”金融业务有时非常复杂，之前可能没有人尝试过，这就需要团队成员具有足够的创造力和想象力。

饱满的成功信念和制胜勇气

金融业充满了挑战，在激烈而漫长的竞争过程中，必须始终保持昂扬的斗志、充足的信心，以及不畏艰难的勇气。事实上，在正式进入任何一个国际知名金融机构之前，繁琐的书面申请程序和笔试、面试等活动已经将那些眼高手低、毛躁虚浮的人屏蔽在外了。

兼备全局意识与实干精神

金融业不需要夸夸其谈的空想家，踏实肯干是任何一个阶段必须保持的本色。初入顶尖金融机构的人工作起点都很低，即使是MBA毕业生。但对于一个对未来有规划的职业人来说，起点正是学习的良机。和同事的谈论，与客户的商议，并非小事，你应当从中渐渐清楚自己要做什么，并在工作中对全局有一个思考和把握。

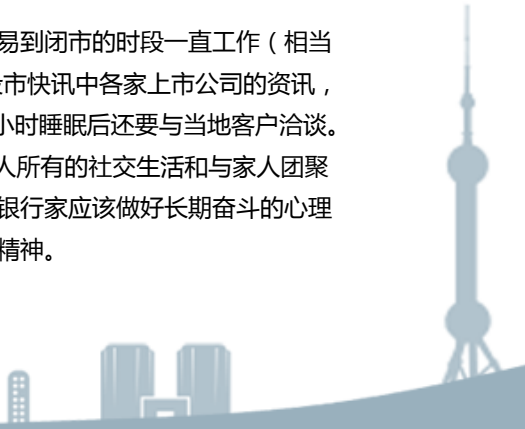
二、职业背景要求

广泛地收集信息

以跨国投资银行的证券销售人员为例，他必须每天浏览包括《华尔街日报》、《财富》、《商业周刊》、《福布斯》等在内的大量专业财经报刊；同时还要关注来自彭博资讯、路透社、CNBC和CNN的最新金融报道。在仔细研读、消化和吸收后，他需要分析出这些新闻将如何影响客户投资组合中的资产，将自己对信息的领悟与见解传递给客户。

高强度的生活节奏

如果一个负责美国市场的证券销售人身处亚洲，他必须在美国市场开市交易到闭市的时段一直工作（相当于北京时间从晚上9:30到凌晨4:00），因为必须关注市场每时每刻的动态和股市快讯中各家上市公司的资讯，而且还务必在第二天亚洲时区的正常工作时间准时起床上班，经过短暂的几个小时睡眠后还要与当地客户洽谈。这种每周平均工作50到90小时、不分昼夜、黑白颠倒的生活几乎打乱了一个人所有的社交生活和与家人团聚的时间。一旦进入这一行，你就必须对自己的生活方式高度自律。所以，职业银行家应该做好长期奋斗的心理准备，调整自己的生活节奏，尽最大努力获得学习经验，保持坚持不懈的专业精神。





职业发展之路

在欧美发达国家与地区，许多大学毕业生在刚进入投资银行时都是从分析员做起。要想成功地做好这个工作，必须具有特别的技能，如处理电子表格技能和思路清晰地分析问题，接下来才有可能成为高级经理。这需要同样的技能，只是要求更高一些。在事业的中期，你的成功取决于你能否和客户交流并顺利做成交易的能力。同时，还要了解市场情况，政治和宏观经济情况以及运作机制。

专业要求

投资银行的一些工作要求很强的数学功底。如果你数学很好，不妨考虑在理工类学科中再拿一个更高的学位（如随机演算和微分方程学），然后继续在财务分析和股票评估等学科中选修几门更深的课程。在大多数分析员的工作中，正确地分析财务数字是非常重要的。如果你想成为一个证券分析师，你必须努力获得 CFA（注册金融分析师）职称。如果有一天，你有志成从事融资业务，并成为公司财务分析家，你最好再考虑一下考取 CMA（注册管理会计师）。有科技和法律背景的员工对投资银行来说价值很高：科学家可以从事任何类型的工作，从计算金融衍生产品到生物工程学；律师则可以协助设计新型证券，进行租赁经营并用他们杰出的分析能力与客户交流。

人脉关系是关键

“学会推销自己”是成为投资银行家的基本功。进入投资银行业的关键是关系网——也许你早已被这种关系网所吸引，但如果你还不具备，就应迅速建立自己的人际网络。多参加一些行业会议，并在同学通讯录里找一些从事商业的朋友。当然，关系网不一定马上就能起到作用。进入投资银行业后，通常情况下，你应该负责把你接受的每一个项目及时做好，无论是写报告、绘制电子表格、谈生意、做研发还是制定工作计划。然后，一旦有机会接触客户并参与创造利润，如果你能为公司谈成生意，回报将相当丰厚。如果你已经成为高管（通常为董事，董事总经理及更高层管理人员），你必须承担更多的风险。在这种职位上不能很好地胜任工作的人，就要被迫离职。



三、具有以下优势让你离投行更近

地缘优势

顶级投资银行在中国的业务虽然范围广泛，但是他们在中国总部却主要集中在北京，上海一线。因此在上述城市的名校毕业生在应聘方面可以抢占很大先机。

英语优势

投资银行招人最重要的一点是应聘者必须具备非常 skilled 的英语能力，口语要说得地道，英语思维要敏捷。这从他们的面试过程中可以感觉出来，因此，如果你的英语不是很好，建议首先要回去好好努力。

职业化优势

具备在 AA, PWC 这样的大公司实习的经历也直接造就后来的职业化潜力，这是一个软优势。因此，如果在竞争中占优，首先要摆脱自己的书生气，广泛接触面向社会，提升自身的职业素养。

更宽的视野

北京上海这样的国际大城市的佼佼者，他们平时所接触的机会和平台更加能开拓他们的视野和增强他们的自信。他们能够更加容易的接触大公司，见识大场面、大人物。

投行的职业发展道路

首先，进入投资银行的途径通常有两种：途径之一，认识圈子中的人，有他人推荐或者介绍；途径之二，校园招聘。

从级别上来讲，从低到高大致有这些层次：

Analyst（分析员，一般国外名校本科毕业、或者国内名校本科研究生毕业）

Associate（经理，从分析员升任或从国外名校 MBA 招聘）

VP（副总裁，从经理升任）

Director（董事，从 VP 升任）

Managing Director（董事总经理，从 Director 升任）。



上述称谓不同的银行有所不同，但本质相通。一般来说，每一级别之间大致相差三年的工作经验，按资升级。越往上，人才在不同银行之间的流动情况越普遍。从功能上来讲，投资银行的人大致分为做客户关系管理的和做业务实施的。前者一般相对应的级别比较高，通常 VP 和以上为主；后者虽然各级别的人都会做，但是主要工作集中在 Analyst 到 VP 这几个级别。

进入投资银行业后，通常情况下，你应负责把你接受的每一个项目及时做好，无论是写报告、绘制电子表格、谈生意、做研发还是制定工作计划。然后，一旦有机会接触客户并参与创造利润，如果你能为公司谈成生意，回报将相当丰厚。如果你已经成为高管（通常为董事，董事总经理及更高层管理人员），你必须承担更多的风险。在这种职位上不能很好地胜任工作的人，就要被迫离职。简单而言，如果想做到 Director 以上或者做客户关系管理，即拉业务为主，要么你从底层爬上来，积聚了良好的专业素质、客户服务经验以及广阔的人脉，要么是因为家庭的背景，或者行业的长期经验和人脉。其它可能性不大。

四、Key Success Factors:

Management Associate:

- Self-starter, takes initiative
- Possesses excellent communication and interpersonal skills
- Cross-functional interests and ready to work in different locations/cities
- Driven and committed to succeed in a rapid-growth organization
- Team-player, contributes to collective goals
- Leadership potential, Embraces innovation
- Keen interest in the financial services industry
- Demonstrates professionalism, integrity and respect for diversity
- Strong quantitative and analytical skills
- Proficiency in both Mandarin and English

Global Markets Associate:

- Are analytical and enjoy working with numbers and solving problems
- Are intelligent and intuitive, able to understand the scope and complexity of our client-driven approach
- Are committed to their own personal success and the success of the institution as a whole
- Have a strong desire to master relevant industry and product information to differentiate their advice and services from their competitors
- Have the ability to win and sustain the loyalty of the most demanding institutional clients
- Understand the global nature and demands of business today

LCB Business Developer:

- Hold a Bachelor degree or above
- Aggressive, ambitious and keen to create and follow up on business opportunities
- Good relationship building and management skills, Service-oriented with positive attitude
- Good financial analysis skills, Good oral and written English

3.2 投资银行专业证书

※金融行业几个比较热门的证书※

1、注册金融分析师 (CFA)

拥有全球金融第一考的 CFA 考试在国内的知名度已经很高了,它是证券投资与管理界的一种职业资格认证,由美国“投资管理与研究协会”(AIMR)授予。自 CFA 考试进入中国后,CFA 每年的报考人数在成倍的增长,仅今年 6 月份的考试,报考人员已经达到近 5000 人。但是考生通过率很低,据了解 CFA 在全球的认证通过率是五分之一,在中国这个比例更低。

报考条件:

具有大学以上学历的相关从业人员。通过 CFA 高级水平考试者,还需要具备金融、投资、管理等领域至少 3 年以上的工作经验,同时又是 AIMR 的成员,才有资格获得 CFA 证书。报考费用:CFA 考试报名费约 400 至 900 美元不等,包括原版的教材资料费、培训费,平均考一次得花费两三万元。

2、注册金融策划师(CFP)

随着国内理财热越来越旺,各行各业对理财专业化程度的需要也越来越高,理财意识的提高,呼吁着更多具备专业技能的理财师。注册金融策划师(CFP),就是目前国际上金融服务领域最权威的个人理财职业资格,它是由国际财务策划人员协会(IAFP)主办,其人才培养方向是为客户进行理财的理财规划师,根据客户的资产状况与风险偏好,提供包括客户生活方方面面的全面财务建议,为他寻找一个最适合的理财方式,以确保其资产的保值与增值。目前中国已经成立了金融理财师标准委员会,把 CFP 相关考试和标准引入到中国,它采用两级认证制度,即金融理财师(简称 AFP)和国际金融理财师(简称 CFP),更切合中国本土特色。

报考条件:

报考者需要具有一定的财经知识和英语基础,而且还要具备在银行、基金、保险、证券等相关金融行业的工作经历。

报考费用:目前 CFP 国内培训与考试费用大约在 1.5 万至 2.5 万之间。

3、金融风险管理师(FRM)

风险管理涵盖众多领域,在日益复杂和全球一体化的金融市场和商品市场中,有效的管理和控制风险的作用越来越大,无论是投资银行、商业银行还是证券公司、保险公司,都对加强风险控制提出了更高的要求,而随之带来的结果就是:金融风险管理专业人才的需求急剧增加。金融风险管理师(Financial Risk Manager, FRM)就是针对金融风险管理领域的一种资格认证称号,该认证确定了专业风险管理人员应掌握的风险管理分析和决策的必要知识体系,由美国“全球风险协会”GARP 组织考试并颁发证书。GARP 是一个拥有来自超过 130 个国家 3 万多名会员的金融协会组织,主要由风险管理方面的专业人员、从业者和研究者组成。证书含金量:FRM 认证体系得到欧美跨国企业、监管机构及全球金融中心华尔街的认可,成为许多跨国机构风险管理部门的从业要求之一,目前金融风险管理师的平均年薪已达 15 万元,通过 FRM 考证者被国内金融机构的认可度也越来越高。

报考条件:

报考条件较为宽松,对报考者的学历、行业没有限制,在校大学生也可报考。目前在考人员主要有金融机构风控人员,金融单位稽核、资产管理者、基金经理人、金融交易员(经纪人)、投资银行业者、商业银行、风险科技业者、风险顾问业者、企业财会与稽核部门、CFO、MIS、CIO。其中大部分为服务于大型企业 with 金融业工作者为主。

4、注册会计师(CPA)证书

主考机构:中国注册会计师协会。

适合人群:准备在国内从事会计职业的高级人才。

考试内容:会计、审计、财务成本管理、经济法、税法。

考试费用:考试报名费 10 元,考务费 55 元/科。培训费用每科约 300 元。

点评:注册会计师考试成绩合格后,具有 2 年以上从事独立审计业务工作经验的人员,可申请取得职业资格证书,方有权签署审计报告。因此,该证书是取得执业资格必不可少的敲门砖,很多企业在招聘中高级财会人员时,明确要求具有 CPA 证书。

难度指数:★★★★★

5、注册国际投资分析师(CIIA)

考试是由注册国际投资分析师协会 (ACIIA) 为金融和投资领域从业人员量身订制的一项高级国际认证资格考试。通过 CIIA 考试的人员, 如果拥有在财务分析, 资产管理和/或投资等领域三年以上相关的工作经历, 即可获得由国际注册投资分析师协会授予的 CIIA 称号。自 CIIA 考试于 2001 年正式推出以来, 全球已经有 5000 多人参加了终级考试, 迄今为止, 2800 多名专业人士已经获得 CIIA 称号。随着各个区域和国家/地区协会的推广, CIIA 将会吸引更多的专业人员参考, 并扩大其在国际范围内的影响; 一个更加广泛的全球 CIIA 联盟也将逐渐形成。

考试费用: 注册费为 800 元/人(含一套指定教材) 考试报名费为 2500 元/卷 完成终级考试费用合计: $800+2500*2=5800$ RMB (含教材)

6、财务顾问师 (RFC)

财务顾问师和我国目前提出的理财规划师相近, 但财务顾问师 (RFC) 是被世界各国认可的具有很高知名度的认证体系。其主要职责是帮助家庭和个人进行合理的消费、储蓄、投资、投保以及作未来财务规划。目前全球有 3000 多人取得了国际认证财务顾问师协会的认证资格 (RFC), 我国大陆的财务顾问师只有几十人, 属于极短缺人才。财务顾问师由国际认证财务顾问师协会 (IARFC) 颁发 IARFC 资格证书。

7、特许公认会计师 (ACCA) 证书

主考机构: 特许公认会计师公会。

点评: ACCA 证书在国际上得到广泛认可, 被全球许多国家确定为法定的会计师资格, 会员可从事审计、税务、破产执行及投资顾问等专业会计师的工作。同时, ACCA 因其课程的全面性、完善性和综合性, 而被誉为“财会专业的 MBA 课程”。对希望就职跨国公司财务部门的人员来说, 参加 ACCA 学习, 可大大提高财会专业英语水平, 熟知相关的国际会计准则, 并拥有优秀的财务背景和实务操作能力。

难度指数: ★★★★★

8、特许财富管理师 (CWM)

主要从银行、投资顾问公司和保险公司三大行业来的学员获得 CWM 后将有资格以独立理财顾问的身份, 为客户的财务问题出谋划策。特许财富管理师被认为是美国本土三大理财规划管理师之一。特许财富管理师 (CWM) 有别于先期进入中国的理财规划师 (CFP), 它们之间采取的是不同的定位, 在市场的推行上不会发生什么矛盾或者冲突。特许财富管理师主要是通过掌握与个人理财相关的各种不同的金融产品的特点和科学的理财方法, 特许财富管理师为个人提供全方位的理财建议, 根据客户的财产规模、收益目标、风险承受能力制定一套理财方案, 根据金融市场的变化适时作出调整。目前在美国已有两万名金融人士获得此证书, 他们主要分布在银行、保险、基金、证券、会计、独立理财顾问等行业。

9、国际注册内部审计师 (CIA) 证书

主考机构: 国际内部审计师协会。

适合人群: 报考 CIA 需具有学士或学士以上学位、中级及中级以上专业技术资格、注册会计师证书或非执业注册会计师证书。特定专业高校师生也可报名。

点评: CIA 得到世界各国普遍认可的内部审计职业认证。随着经济的快速发展, 我国对高水平、专业化内部审计人员的需求越来越大。因此, 通过 CIA 考试者往往备受用人单位的青睐。

难度指数: ★★★★★

10、美国管理会计师 (Certified Management Accountant, CMA) 资格认证

CMA 考试是美国注册管理会计师协会 (Institute of Management Accountants, IMA) 创立的专业资格, 美国注册管理会计师协会是从美国国家会计协会 (NAA) 派生出来的, 已有 103 年的历史, 是美国最大的会计师协会之一。IMA 目前共有会员约 11000 人, 主要分布在美国和加拿大及世界经济发达国家, CMA 与 AICPA 是美国两个最主要、最权威的会计师资格, 也是全球最权威的会计资格, 国际上的会计准则和管理标准, 主要是以 AICPA 和 CMA 的为准。

在中国由中国教育部考试中心组织进行考试。

要参加 CMA 考试，须先申请成为 IMA 普通会员，对于中国考生，可以通过 IMA 授权的中国培训机构的推荐申请入会。通过四门考试后，你必须要符合 IMA 的规定的资格、操作及二年以上的工作经验方可申请注册成正式会员。

报考条件:符合以下条件之一者均可报考 CMA/CFM：

- 1、持有学士学位(任何专业均可)；
- 2、持有各国注册会计师 CPA 证书；
- 3、大学高年级学生；
- 4、能在一定时间内取得 GRE 或 GMAT 考试 50%分值的人士。

11、国际数量金融工程认证(CQF)CQF (Certificate in Quantitative Finance)

国际数量金融工程认证，是由牛津大学博士、英国皇家科学院研究学者、对冲基金创始人 Paul Wilmott 等组成的国际知名的数量金融专家团队设计推出的国际数量金融工程认证。CQF 总部设在英国伦敦金融城，美国纽约、中国北京等分别设立培训中心。CQF 以国际领先的师资力量、高端前沿的知识体系、实用高效的教学模式，打造国际金融英才！目前，许多取得 CFA 证书的专业人士，都来参加 CQF 培训。CQF 在国际上赢得了一致的认可和高度赞誉，其学员绝大部分就职于高盛、美林、摩根、汇丰、花旗、巴克莱、荷兰银行、美洲银行、国际清算银行、毕马威等。

目前已有 CQF 含金量超越 CFA 趋势,而其入门条件也十分苛刻,不仅英语水平要达到非常高的水平,高等数学的基础也要非常扎实,概率微积分等都要能运用自如。

12、管理会计师考试 CIMA

CIMA 是世界上最大的管理会计师考试、管理与认证机构，同时它也是国际会计师联合会（IFAC）的创始成员之一，目前拥有 15 万会员和学员，遍布 156 个国家。CIMA 成立于 1919 年，总部设在英国伦敦，在澳大利亚、新西兰、爱尔兰、斯里兰卡、南非、赞比亚、印度、马来西亚、新加坡等国家以及中国香港和大陆均设有分支机构或联络处。

CIMA 资格在国际商界享有近百年盛誉，世界知名跨国企业，如联合利华、壳牌、福特等，都对其推崇备至，它们除了招聘 CIMA 会员外，还定期选派雇员参加 CIMA 的培训课程。CIMA 资格不同于普通会计认证，它以会计为基础，涵盖了管理、战略、市场、人力资源、信息系统等方方面面的商业知识和技能。CIMA 会员不仅精通财务而且擅长管理，除了在企业中担任财务总监、CFO 等，还有许多会员成为了跨国企业的总经理和 CEO。



四、 投资银行零接触

4.1 花旗银行 London IB 在线测试笔经

首先，我申请 london IB and risk two applications. Both asked me for additional info, but only got one under IB for online test.

If you apply operation, technology you will need to do the horrible +++++ logical test, or else do the numerical test.

The test is from the company called Talent Q Elements

first question in each case you have 90secs, subsequent ones 75secs

Memory:

觉得悲剧了 第一个 case 电话题目和 example 类似

第二个 case 年工资平均增长 10 个人的信息 还有出生日期入职日期 问 which one was the oldest when join?

第三个 case 问 10 个地区 收入有 GDP 还有 post tax, relative wealth, exchange rate

第四个 case sale target in 8 locations in 4 quarters south east/south west/north west/north east etc +international+total. asking ave, left target to achieve, variance in Apr-Sept etc...

第五个 case ...

题目有时很狡猾 嗨哟要算 variance 天哪! 要是有时间 excel 算了

最后想了下 maybe one not sure, one selected the wrong one(i know that), one get timed out...so not too gd...hope i can turn it around in the interview if i had one. ha



4.2 摩根士丹利笔经

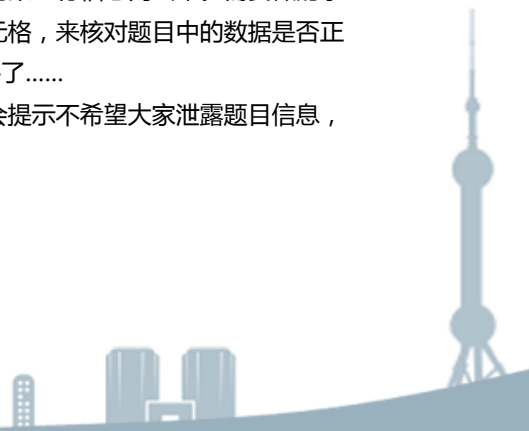
之前看过一些笔经，这次考的内容也基本一致，但自己亲自做的时候，还是有些措手不及。

1. Numerical Test. 35 分钟，35 题，大概 8 图（记不清楚了）。跟平常做的不一样的在于，一个是题与图是分开的；同时 35 道题中并非是一部分题集中对应一张图表这样（比如 1~4 对应图表一，5~8 对应图表二.....），而是题与表基本上都被打乱了（可能 1、2、13、14、26 对应一个图表，打比方，不一定准确），所以开始时候会需要先找到该题对应的是哪张图表，可能会花上一点时间。此外，还有一点与众不同的地方是，有的题是十个选项，也就更要算得准确一些。再加上只能用公司提供的计算器，都是最基本的功能，也许有些不习惯，至少我是.....

2. Verbal Test. 这个没什么不同了，跟平常做的差不多，都是一个文章对应 4 个小题。只是时间上会紧一些，25 分钟 48 道题，共 12 篇文章。平均两分钟一篇。

3. Computer Check. 12 分钟 40 题，共 9~10 组 Excel，每组 4~5 题。形式为：右面是常见的 Excel 表格，通常大概是 10~20 行，5~8 列；左面为题目，每道题会是对 Excel 中的某一行信息列出来。需要做的事情是，首先综合题目信息定位到是哪行，然后根据列来定位到具体 Excel 单元格，来核对题目中的数据是否正确。由于可能是多选，所以每道题基本上都要完整的看完。时间嘛，就不大够了.....

本来想写的更细致一点，但实在是水平有限，只能提供这些了。通常公司会提示不希望大家泄露题目信息，但 MS 滴水不漏的 HR 没有提到这点，不知道是不是默认可以了。。





4.3 摩根大通笔经+面经

终于拿到 offer 了。在我纠结的时候，也曾很多很多次上来搜索面经，现在终于自己也可以贡献出自己的一份小经验希望能惠及后人。

我开始申请 JP 的时候，它就只剩下 operation 和 finance 和 technology 这种 back office 的职位了(HK summer)。。无奈我关注的太晚，只好选了 finance...(不过后来发现自己喜欢 finance 多过 front office~~~) 申请截止日期是 1 月 30 日，我大概是 1 月十几号申请的。

JP 大年初一发的 online test invitation. 还每天发邮件过来提醒赶快去做。。无奈只好赶快去做了。。。自以为做的很扯，verbal 根本都没做完。。。实在没想到居然有了电面。。。不过身边很多很多人都拿到电面了，貌似是海面。电面邮件通知用词超级 informal, 什么 you don't need to prepare anything... 当然后来发现不 prepare 还是不行的。。。prepare 了还是果然有用滴~说的要流畅很多。虽然也都只是些 behavior 的问题。(有有些人都是突袭电面的，那就没办法了。。。)

很快，一个礼拜就出了 assessment center 的邮件通知。周二通知，周四早上就去面。周三还一天的课，于是就在周三晚上急火攻心的准备了一下，accounting 那些 ratio 什么的赶紧复习!!! 不过后来发现根本一点 technical 的东西都没有用到。。周四 AC 从早上 9 点到下午 2 点半。三轮。先是一对一的 general interview. 其实就是和一个 Manager 随便聊天。45 分钟。我们聊的超级 high. 大谈旅游经什么的。基本上都是他想到哪问到哪，中间有一次还说“我不知道该问啥了”。。。气氛很轻松很好~第二轮是 case presentation. 今年的 case 很水，没有什么 technical 的，听说往年有很难很 Technical 的。JP 好像每一年的 case 都不一样。先给半个小时看 case 准备 board. 然后去一对一的 present. Q&A 比较 harsh. 会让你自己 evaluate 一下你刚才 present 的怎么样啊，你觉得你有没有说服我啊，你觉得你还有哪些地方做的不好啊之类的。第三轮是 group discussion. 四个考官默默的看着我们讨论然后再听我们的 group presentation. 时间很紧张，也有人比较 aggressive. Q&A 都是 evaluation 的问题。让我们互相评价组员，评价自己。很 harsh... 不过就说实话就好了。但也要 try to be nice~

然后就很喜庆的结束啦~ 我们一起面试的人在中间休息的时候都聊的好开心! 最后走的时候都互相留了联系方式。

三天就打来电话给 offer 了。赞效率!!! 我喜欢! 虽然我觉得自己很多想说的 point 都没有说到，很多不该说的话都呼啦啦的都乱说了，可是结果让我不得不觉得，back office 可能确实倾向于找 friendly 的类型，而不是 aggressive 或者纯 technical 的人。恩就这些!! 找工作确实是很挑战智力体力心力的一件事情!

4.4 德意志银行笔经

1. numercial 是 20 分钟 20 道题，我做完 18 道，老题占 30% 左右，连问题变化都不大。

饼图：petrochemicals (crude oil production)-就是原油，60 Million barrels 那道，有些百分比变了而已；

一个 group year 1 和 year 2 的 advertising, branding, consulting 等几项业务收入，第一年是 \$ million 表示的，第二年是百分比；

表格：Anchor Global Insurance 那道，几个 region (US, South East Aisa, UK, 等)，告诉了 full time 和 part time 员工的数量还有费用支出；有个问题问全职员工费用上涨而兼职的减少，总共费用增加多少？这里特别感谢有位渣打那边的童鞋做的资料，算法步骤都有，我刚刚看完就考了，谢谢你啊！红彤彤的 82 和 4.2 在我脑子里过目不忘

另外一个表格题就是股票题，四个公司 (Dirtar, Skanol 等) issue, high, low, latest 分别股价是多少，market capitalisation 多少，目前市面上多少流通股；第一个问题我印象特别深刻，问的是发行时哪家 capitalisation 最大，我选的是 cannot say, 因为我认为在发行时有多少股的数据没给，所以不知道；

最经典的老题，那道 register of exam, grade 1-3 的火辣辣的出现了！问题答案都没变，不要问我为啥选 565 哈~~

还有就是印度和尼泊尔 demographic 的信息，给了 5 年前和现在的人口，出生率，城乡比率，计算多少人住在城市什么的，不难；

文具供应商(rettel,shogo 等)那道，问如果开发了新 package 省了多少之类；

最需要大家注意的是汇率题，给了 year 1 和 year 2 里 1£等于多少 Yen,CHF,MYR,问第一年换成一种货币第二年再换回来什么的，没有做过这类题的童鞋或许很纠结，不妨去熟悉一些 SHL 这类型的题，对理清思路很有帮助；

比较新的有一道，average vehicle speed；给了汽车在不同年份的早中晚三个时刻中，三个区域 central area,inner area,outer area 的不同均速 kph (俺的记性真好。。。)第一个问题问穿越 whole city 的均速是多少，我选的 cannot say 哈~因为 whole city 的范围幅度不明确而且不知道穿越的时间(插一嘴，最近"穿越"很红。。。)，第二个问题问 40km 的路程早上去晚上回来，问花费的时间占一天的百分比；

没有做出来的那道，我扫了一眼，结果今天上来发帖时竟然忘记了。。。sorry,请大家 hold 住。。。

2.verbal 是 18 分钟 24 道题，87.5%的原题啊！！再次感谢无私分享的善良童鞋们，你们太强大了！我之前有过 verbal 惨败的经历，所以一直心里很怕，但是昨天让我真的很感触！真的，运气好不好谁说都不算，努力是自己可以做到的最起码的事情，撒花~~谢谢~~

大家一定要把各种 verbal 题型下下来细读！我自己是先掐表做一遍(练习测试的准确率是 11/12,极大鼓舞了信心~)然后每段细读，查生词，说出来不怕丢人，我在海外 3、4 年了，好些段落里的单词还是不认识。。。比如 infallible,比如 draconian。。。所以吃透还是很重要的，学习的过程总是能增加信心，而准备的程度在关键时刻就是胜利的钥匙。verbal 总的来说就这 20 个话题：

素食主义 vegetarin food

管理 management(catalyst)

兼并收购的相同和区别

历史研究 history

死亡和保险(human morality,insurance annuity)

场所安全(e'er duty,e'ee safety)

现代社会教育 education in modern sociey & teachers ideology (考了)

理论和模型 theory vs. model

科技与诚实 email vs.telephone (考了)

条约法案 warranty

企业家 entrepreneurship urgent vs. emergent (考了)

犯罪率与安全感知 crime vs. visibility (考了)

科学知识发展 provisional science

环境与利益博弈 environment vs. political conflict

化学公司 Selios

部门预算 budget and manager

矿产资源回收 reserves (考了)

职场变化 ambitious staff

职场压力 e'er,e'ee stress (考了)

退休法案与年龄

航班安全系统 airline security system (考了)



五、 投资银行面面观

5.1 高盛 IBD SUMMER ANALYST 面经

面试官先自我介绍：部门和工作经历

然后就是我出场啦：

1 先英文自我介绍

话锋一转，变成中文对话：

好吧，姐姐我中文的电面是第一次.....

-之前在 IB 实习为什么留下来继续全职而是出国读书

-对 IB 的 lifestyle 有什么看法，适应吗？

-之前社团活动有没有做过什么错误的决定然后如何补救

-在团队中是一般扮演什么角色

这个问题彻底败了，我想了半天觉着自己没做过啥错误决定，然后呃呃呃了一会儿他决定换个问题

吸取经验，以后问到这种问题就应该说，我觉得我貌似没有做过很错误的决定，但是如果有的话，我会怎么做.....变成情景分析

-换成团队合作遇到很难搞的人怎么处理？（我讲了去台湾交流和在学生会例子，学生会的例子不够具体，下次可以举室友抢电视的例子）

-有公司要上市找你怎么估值，有什么方法？

-某个公司的 PE 或者 PB 比同行业公司低，可能的原因？（尽可能发散，不要设定任何前提条件，可以从很多方面去考虑~~

-.....

后来就轮到我问他问题了~~



5.2 高盛 Summer Ops 香港一面电面面经（英文）

called from an associate at middle office (equity derivatives team)

1. walk me through your cv

2. previous internship: what did you do/ any difficulties

3. why GS

4. teamwork experience

5. why Ops

6. strength and weakness

7. how to prioritize different requests

8. any other banks you are applying for? how would you choose

9. any questions?



5.3 高盛 London Office 一面对面经

一面过关，分享面经攒人品 -- GS Operation London Office



刚收到 GS Operation 的通知，说我通过了第一轮面试，让我去 Schedule 第二轮面试。经常在应届生上面吸取各种经验，今天也来发电面经攒人品啦。我申请的是 Goldman Sachs London Office Operation Analyst (面试的时候才知道这次面的是明年 3 月开始上班的.....) 之前本科在北京 211 学校读 Marketing, 去年来英国学 Master (Management), finance 一贯是拉低我 GPA 的课程。最初报 GS 只是觉得不申请这样大牛的公司是人生的遗憾，觉得能进面试是自己的幸运，进不了是正常水平发挥 -- 所以一面的时候特别轻松，和面试官也聊的很开心。转入正题.....

11 月 2 号 一面

提前 20 分钟到了 GS，大厅已经有 3, 4 个 candidates 在等了。我们这个 Slot 一共有 7 个 Candidates，两个女生 (包括我)，两个外国人 (包括我)，两个非金融专业的 (包括我)。。。不过感觉 GS 对学校不是非常的挑剔 (也可能 London Office 不一样吧)，其中一个奥地利女孩是 LSE 的，一个华威的，一个 St Andrews，一个 UCL，其他几个没有听过。

面试官有两个，Alex 是 Project Manager，还有一个帅哥 (听口音是澳大利亚的，一时犯了花痴没有听清楚他的名字.....) 问题算是比较常规，上场就是 Self-introduction，觉得好好准备一下自我介绍很有用。之前看过一篇文章说，自我介绍不要按着时间顺序附属简历，而是 Highlight 自己的 Strengths，说明为什么适合这个职位 -- 我用了几秒钟说了自己的毕业学校和专业，然后说 here i am not going to go through my past experiences listed on the cv, while i would like to highlight my strengths and personal attributes which ensure me that the operation analyst position is a good fit for me...当时就看到 Alex 和帅哥面试官抬起头，蛮有兴趣的向我点了点头，心中暗爽一下！

第二个问题是针对我在 IBM Marketing Department 实习的经历 -- 遇到的困难有哪些，如何解决。等我说完以后 Alex 问，为什么对 Marketing 感兴趣 因为我本科专业是 Marketing 之前两个实习都是在 Marketing 部门做的)，如何把以前在 Mkt 的经验和技能运用在这个 Operation 职位。当然就是强调 numeracy, analytical skills, personal skills, team work and client service spirit。

第三个问题是关于 Team Work 的，Alex 问我在团队中喜欢做 team leader 还是 participant，做 Leader 最大的困难是什么，为什么喜欢 team work。我说我 tend to be leader，觉得最大的困难的是 how to achieve consensus。因为 GS 很看重 team work，也看中 leadership Potential，所以我回答之前还是犹豫了一下，但是觉得还是 be oneself 比较好。。。

第四个问题是 give an example that you go an extra mile to achieve client satisfaction.

接着帅哥面试官说我们来说一说你的 problem solving skills，然后让我举例如何处理信息不完整 (incomplete information)，如何处理 multiple tasks，完成不了 deadlines 怎么办。我先开玩笑说我回答这个问题就是在完成 multiple tasks。这里想说关于 deadline 的问题，个人觉得这是个挺 tricky 的问题，因为之前在 IBM 实习的时候，经理说领导最不喜欢的人就是连 deadline 都赶不上的。所以我当时的回答是我从来没有 miss deadlines (也是事实了，我对 deadline 比较有强迫症.....)，我一般都会合理安排 schedule，所以通常可以提前完成，有时也会牺牲一些个人的时间 bla bla..

接下来 Alex 问我 career ambition，以及 Operation 有几个 specialism (people management, project, technical side)，问我想做哪方面，为什么。

最后是问我，如果每天都做非常 repetitive 的工作，你怎么激励自己。然后我问了两个问题。

整体感觉就是 GS Operation 的人都非常 Nice，比较看重 candidates 的全面发展。比如说道 TeamWork 时，我说 team work 还会让自己收获友谊。Alex 突然问我喜欢的酒是什么 -- 好在之前在英国参加过 wine tasting，所以还知道几个名字..... 记得之前一个在 GS 实习的朋友说，在 IB 的人工作强度很大，他们选人的一个标准就是“我是否愿意下班后和这个人去酒吧玩”，因为他们不想让自己的生活更加 Miserable.....

希望这篇文章能对兄弟姐妹们有所帮助！！ Bless every one!!

5.4 花旗银行 HR 面面经

上周四收到 CITI 电话，这是换了上海号码后的第一个面试电话，Marketing department admin.

其实我也申请了 MA，估计被默拒了，（其实我对自己的背景还是比较有信心的，非主流国家海归小硕，成绩也不错，实践也有，在想可能两份简历摆在一起，先入为主把我归为 marketing 了）

不管怎么样有个机会还是要好好珍惜，而且还是我喜欢的 marketing

准备了两天，主要是看面经，花期介绍，还有组织语言，因为我说话特别急，尤其是说英语。（不过后面都没有用到，就当为下一个面试做准备吧）

早上 10 点出了陆家嘴地铁还有点蒙蒙细雨，搞得 EQ 低的我有点压抑。一楼前台报了楼层公司名字拿了访客贴（前台和安全门前的保安都很 NICE，可能是见惯了大人物的关系吧，不要笑话我...）

到了 30 楼，联络我的 HRMM 出来接待我，给了我申请表，（提醒，用英文填哦，我在籍贯那个地方顺手写了中文，其他都还好，在国外填英文填习惯了）

填完表，HRJJ 貌似是一个招聘主管类的人物吧，就进门对我微笑一下，后来就没什么表情了（难道是不喜欢我？！）

接下来就是面试了，大概 20 分钟吧，首先还是自我介绍，我傻乎乎地问了一句中文还是英文，其实我准备了英文的，但是看她一直说中文，我还是用了中文自我介绍，（浪费了一个准备好的东西）说到我的实习经历时候，她就打断我，开始问我在国外实习的经验，做过些什么...

PS 这个姐姐喜欢几个问题一起问，搞得我回答的时候头绪有点乱，自己准备好的也没按个说，就挑了重点说了说

我的自我介绍里比较强调我喜欢 marketing 的工作，她就问我为什么这么喜欢，这个问题我早有准备，从性格啊，自己做的活动经历啊，但是后来想想说的有点没条理，哎，失败。

之后还问了问我做的一个项目相关的问题，我觉得自己说的也不出彩，哎，又一失败

还有就是为什么选花旗，为什么要到上海来工作，关于为什么选花旗我也准备的，但是这个姐姐老是打断我的话，我就忘记自己准备的了。

最后她就说如果有下一轮面试的话会再通知你的，我一听这话就觉得肯定没有了。虽然心底还是抱着一点希望。

不管怎么样，有了这个经历，为下次好好做准备吧。顺便也期待下轮面试，bless

回国找工作这一个月，心态越来越好，大公司小公司都去过，也觉得宁缺毋滥，多花点时间找个自己喜欢的满意的工作，总比将来一次又一次的换工作折腾的好，再说真正的好工作，赚一两个月的钱就能把我休息的这一两个月都补回来了，哈哈，大姐别笑话我，找不到工作还给自己开脱。

5.5 摩根士丹利华鑫基金上海电面面经

刚刚面完，写第一篇面经


我之前周五没收到电面，周六早上给 MSHX 招聘团队写了一个邮件，第二天回了，说已经通知了相关部门，面试后回复一下他的邮件.....

等到今天，下午三点多，在图书馆自习，突然电话打过来了，不太方便，遂让五分钟后打

15:33 开始店面，到 15:50 左右吧，全部都是 behavior question，没有 technical 的

面试官主要纠结在我之前在 BCG 实习过，为啥不去咨询，不去投行部要来固定收益.....

1. 我主动提出自我介绍
2. 为什么要来 FIXED INCOME
3. 为啥要来摩根华鑫
4. Fixed income 你知多少（MSHX 的资料不多，说了说自己知道的，就把问题反过去了）
5. 三个优缺点（英文）
6. 如何证明你有较强的沟通能力

- 
7. 团队中最不喜欢哪种人，如果有，怎么办
 8. 如果你不是 leader，你和他是同事关系，你会怎么办
 9. 纠结于动机
 10. 外资内资券商区别
 11. 我忘了说合资的缺点，被问到了
 12. 你有啥问题（我问了两个）
- 对方面面试官喜怒不形于色，我也不知道自己咋样，貌似是固定收益部的人。

5.6 摩根士丹利香港全职 Equity Research 电面面经

电面一波三折，本来说好半小时的，结果出了点小状况加起来面了一个小时；

上周约好了面试时间，约的是 12 月 7 号，按时打来结果那个地方信号不是很好断断续续的，面了 20 分钟面试官让我换个固话明天继续面，两次面试加起来一共一个小时，问的东西很全面，fit 和 technical 的夹杂在一起问，下面回忆下面试的问题：

第一天：

1. Self introduction，这个不用我说大家都会准备的；
2. 为什么适合这个职位？和别人比有什么优势、劣势？

3. 向她推销一只股票，我挑了 Morgan Stanley 一直看好的中国联通 H 股，无奈有些具体数字记得不是很清楚了，当中会揪住一些地方细问，我只记得大概的 Market Cap，近三季度的大概盈利，又绞尽脑汁想了几条股价催化剂，无非是 3G，ARPU，季度净利 better-than-expect 之类，越说越紧张，最后连 P/E 的值都忘记了，回来查了一下简直差的离谱了，当中信号又不好，于是也就没再问；

4. 讲一个例子，说说自己遇到一个困难，如何转变策略去搞定，后来信号越来越差，她说第二天继续；

第二天：

1. 寒暄一阵，我说我那天 P/E 说错了，正确的应该是 xxx，她说没关系（这都没关系？呵呵）；

2. 常用的股票估值方法有什么？电信行业应该用哪种方法？ - 我列了几个，DCF 是必须的，PE，PEG，EV/EBITDA，电信行业的该用 EV/EBITDA，然后就悲剧了，揪住我问为什么不用 P/E 而是用 EV/EBITDA，这个我实在没准备好直接缴械了，于是到下一个；

3. 做 buy-side 和 sell-side 有什么区别，这个我和她胡扯了一通；

4. 在 sell-side 实习的时候遇到什么困难？如何克服？ - 我说了一堆我是实习生，打电话去别的券商人家都不鸟我，后来就跟着老大去蹭一些策略会混脸熟之类；

5. 实习的时候学到了什么？ - 我就说我 modeling 的能力差然后就看书自学，她又接着问看了什么书，我告诉她主要是麦肯锡的那本 valuation 还有 financial statement analysis and securities valuation，当然主要还是中文的 ppt（囧）；

6. 一边实习一边读书，怎么平衡？

7. 有没有申请其他银行？为什么不申 buy-side？ - 能去 buy-side 我当然去了啊，不过进不去而已，只好说 buy-side 需要一些在 sell-side 有几年经验的，我希望能去 sell-side 锻炼一下，不过她后来没追问我是不是以后会跳到 buy-side，不然也很难下台；

剩下就是让我问问她问题了，这个大家自己发挥了，总体来说，面试我的姐姐还是非常 nice 的，有些问题我缴械了也就作罢了，据说 12 月底或者 1 月份出下一轮的结果，有同申的大家共勉



5.7 摩根大通两轮面试面经

本周一电面，周四 face-to-face interview，周五收到通知，下周 3 operations assessment center. JPM 他们家真是要赶在 12 月前结束一切了

电面：面试官很可爱，问楼主 how are you today?楼主只是说了类似 i enjoy today blablabla, enjoy the courses blablabla, and am excited to have a talk with you blablabla.结果对方奇怪了，怎么我周一都可以这么 high(话说楼主每天都困周末和平时没什么两样)于是他来了第一个问题：so which day do you hate most?我真是没想到这里也可以出问题，我说了什么每天起床很怨恨之后都很开心之类的蒙混过关。恩之后问题都还好，cv 没有深究，问我 travelling experience in China (印度哥)，恩我吹老家风光美，有点欢乐~

face-to-face：

分两轮，每场半个小时，individual interview,有 1-2 面试官。第一个屋子进去，没坐稳就自我介绍，然后就揪着 cv 里一个特别 trivial 的小故事问了半天(他们好像都是对着一个点问很深)，然后 why JPM, why ops, why finance，我不知怎么扯到我在上的 portfolio management 的课，面试官就说给我 5 万怎么投资(墨菲定律啊!!!最坏的事情一定会发生，我准备的时候一直说这个不会问到，结果阿!!!于是我乱来了，自己假设一堆东西，然后说怎么推出这个结果)

然后问我 think about a business proposal about how to develop JPM and win over its competitors(大意)，楼主开头很认真地说什么类似发展好—创摩根之类的，对方不买账，给出各种不可能(就是难以超越别人的)理由，我就再来一个，他再说一个不可能。。。疯了，后来的回答都脑残了，我说要不你请我吧。。。窘

还问我说 extra-curricular activities 这么 non-finance related.....类似意思就是你做这些对 operations 有什么用，楼主回复，diverse perspectives blablabla，就算是和别人聊天话题也多，interesting people...

第二个房间，还是印度哥(第一房是印度哥加华裔姐)主要是问 motivational questions.....给了好多假设场景，什么你躺在海边的沙滩椅上你还会怎么看待我给你的这个 offer，什么你的童年的 dream job 是什么。反正这个就诚实+机智吧，不要骗(因为我不会圆谎)，但是也要说得 sophisticated...脑细胞不够用!最后那哥问我如果给我 Apple CFO 和 JP CFO 我选哪个,把我郁闷了很久。。。不过最后他也说不是存心刁难，还是想看看 motivation~~

总体面试还是很轻松的，笑得面部有点僵硬，聊得很欢乐，把人家说 high 了局部问题失足也还好~~

5.8 摩根大通 Technical analyst internship interview Singapore 面经

通过了网申之后，HR 通知我去面试。一共有三个一对一面试，每一轮半个小时。面我的是 operational risk regional head, 管 foreign exchange 硬件维护的，貌似是 vice president，还有一个是 market risk team leader。面试官都很 nice，我去了洗手间，他们还很关心地问我是不是感觉 OK。

三轮面试差不多都是和面试官聊天的形式，气氛很轻松友好，主要是看工作素质。HR 姐姐会来给我们缓解气氛，和我们聊聊天。我问了她 JP Morgan singapore office 有多少人，which part of business singapore office focuses on。她还跑去电脑上查去了。

面试问题如下，有的被不同的面试官问了 2, 3 遍：

1) Self introduction of working experience

虽然我有相关的工作经验，他们好像不是很感兴趣。我提到 SQL 的时候，有一个面试官记了下来。

2) Example of roles in a team

leader team member idea provider...都可以说。

3) Example of resolving conflict

4) Strength Weakness

列举三个就好，不用例子。

5) Difference between java and C++

我说不上来，说了一个 java 没有 C++ efficient



6)Biggest difficulty when doing equity research project

我说了找数据

7) How do you rank your java skills?

不敢说 perfect,只好说 intermediate

8) What specific role you are interested in?

Developer。面试官告诉我前面的人都想做 business analyst.

9)Do you know Thomson Reuters data infrastructure?

彻底傻了。面试官给我解释也没听懂。

10) Why JP Morgan?

三个人都问到了。我老老实实回答因为能学到很多东西。JP Morgan reputation 不是盖的。

11) Are you introverted or extroverted?

这个很主观，我都答 extroverted.

12) Give me an example of how you resolve conflict with teammates

我回答事实证明一切，我都是找到相关事实说服他们。

大概就是这些啦，HR 姐姐说面试官都是阅人无数的，再怎么准备也是 within your range , cannot jump to an upper level.现在想想也是。

最后祝大家找到理想的工作！



5.9 德意志银行 Interview-Finance Division Singapore 一面面经

上周被告知 10 月 18 号去 DB 面试。电话里说是 competency based questions。准备了很多但是感觉面试的时候什么都说不出来。总之感觉很差，这周末出结果。分享点经验求人品。。。。>,,<

所谓 competency questions , 大多数是问你的 soft skills , 处理问题的能力，基本上用自己的经历阐述就好，所以大家一定要把自己做过的值得拿出来讲的事情好好回顾一下，总结其中能够跟 db culture 相关的一些品质，这样在面试过程中才不会因为紧张而说得毫无条理（叹气...）。不过还是要打起精神来，未来是美好的，之前看过据信是 offer 他妈，鼓励自己一下。

面试的两个人都是 finance division 的 VP。一个新加坡女人，一个欧美男人（可惜这男人说话又快又不清楚以至于我没搞懂他是负责什么的），但是基本上一个负责业务，一个负责人力发展。他们每人手里一份 question sheet, 说是每个人都问一样的问题 然后根据答案比较一下决定选择谁。我的 resume 跟 cover letter 就静静地躺在 question sheet 的旁边，上面圈圈点点，有的划线有的做标注。所以小朋友们，你们一定一定要对自己的 resume 跟 cover letter 相当熟悉，因为大部分问题都是从这两个里出的。

DB 的面试管都很 nice，并不会问很多刁钻的问题，不过我觉得答案一定要有自己闪光与众不同的地方。楼主我就千篇一律地重复过来重复过去还是那么点事，都是因为一时想不起自己曾经做过的事。

好吧，土糟很多了，进入正题。下面是 interview 的问题，整个过程 30 分钟。

1. interviewer introduce themselves.

2. tell me what do you know about DB and why do you apply for this division?

3. tell me a time when you accomplish a task but you don't enjoy it. how do you go through it?

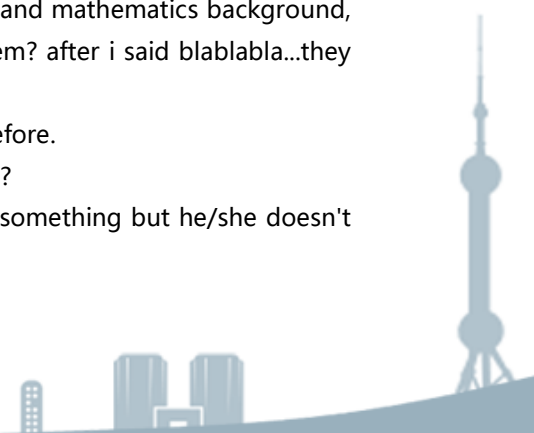
4. i notice that in your resume you said you have analytical skills and mathematics background,

tell me what's your approach to solve a complex mathematics problem? after i said blablabla...they continue to ask what's your unique way?

5. share with us one of the new activities you never experience before.

6. how do you build up your position when you are new to a team?

7. tell how are you going to deal with it when you tell someone something but he/she doesn't understand?



8. if you are given a set of challenging data, how you are going to do with it?

9. why do you want a job in the finance industry?

差不多就只记得这些。不过新加坡的 db 好像是不会给 business cards。所以总结经验, know your resume, know your cover letter, know why you are here, what you are applying to and the performance of the company this year/last year.



六、 投资银行工作经历&感悟



6.1 在高盛工作的真实感受（节选）

Business model & strategy always matter

如果你认为高盛还是亚洲上市的冠军，你就大错了。In investment banking & PWM，高盛现在都不是最大的，原因就是战略和商业模式。这里太敏感，不多说了。但是战略和商业模式真的是太重要了。“上兵伐谋”，有道理。

我问一个 VP，让她告诉我，从她的 observation 当中看，成功的 VP 和不成功的 VP 通常有什么区别？What did the successful VPs do right and the not-so-successful ones do differently?

其中一个就是专业程度(professionalism)。从开会不迟到这一个最基本的事情，到每天都要把 unanswered phone calls & unreturned emails 回复一遍，这些最基本的小事区分了成功和不成功的人。即便是已经很晚，你很忙，至少也要回复电话告诉人家说你今天很忙，可以明天通话。是呀，一个连电话都不能接，不能回的人有什么呢？国内很多人有种非常不好的作风，不接听电话也不喜欢回复电话，自己感觉很牛逼。这种人不要合伙，一定不成气候，因为你需要他的时候总找不到他。我深有体会。

去参加摩根斯坦利的 dinner，他们给我讲，投行里面分析师最能让人生气的就是电话找不到人，或者请假的时候不给别人余地（先做决定然后请假）。

Tenacity and methodology: Movie Wall street & Rudolf

China Team 最成功的一个 VP 之一是一个外国人，讲得一口流利的中文。看到他每天 cold call 和发 prospect letter，我重新又认识了什么叫做 pitch skills 和 tenacity。见了一个外国人写的 prospect letter，那个用词的当，有理有节，我是真的佩服佩服。

一个老板让我去看 1982 年版的电影《华尔街》。我虽然没有来的及看，但是其中他让我了解的片段就是一个 banker，为了认识一个客户，每年生日的时候给客户送他喜欢的礼物和卡片，并打电话。坚持了 12 年，最后终于有机会和客户见面，并一起做了一个 deal。

某种程度上讲，做 banking 的辛苦程度不比创业容易，即使是高盛和大摩也经常抢不到 deal。品牌有帮助，但是最后起决定作用的还是人本身。

Even Goldman has lots of imperfections

高盛也有自身的很多问题，很多人和制度也有很大差距，这个不分享了。

IBD is not the most attractive division at all

“思路决定出路，布局决定结局，吨位决定地位”。很很多投行一样，高盛最赚钱的根本不是 IBD，虽然 IBD 给然的光环最大。Trading 给公司的收入超过总收入的 60%。

Sales & trading 和投资都是高盛更加赚钱的部门，他们的 pay 其实也比 IBD 要好很多了。除了 trading，SS&G 和 PIA 都是不错的部门。IBD 可能光环最大也按比例来讲最难进，但却不是 pay off 最好的部门。

Lesson from Mark Schwin

Leave for the meeting and don't wait for the person who is late.有机会和一个合伙人一起吃早饭，他 impress 我的一个故事是，如果约好了一起去开会或者见客户，比如约好 9 点钟在门口见面，他学到的 lesson 是，等到 9:02 有一个人还不来，坚决不要再等。不要顾及面子，clients' interests always come first.

Life is not all about money: Jason Huang

投行里面不乏很多 high achiever 和 go getter，但是 money driven 的人通常 burned out 也比较快。Jason 是最成功的一个副总裁之一，也是我学到最多东西的一个 VP。赚钱不是人生的全部，他给我讲了他的很多的故事，每一个我都很感动。从家庭到宗教信仰，到他的每一个 career move，从年少轻狂到现在的沉稳，我看到了很多很多我可以学习的地方。



他最后和我分享的一个故事：每个人有很多个“面”，也有很多个“life”。一个全面发展的人才能成功，也才可以 long term succeed。那么这么多 life 中，人首先要有 professional life:职业无疑是一个重要的 life，他让我们不要把梦想埋葬在对金钱的追逐之中，而是要做自己真正喜欢的事情。另外一个 life 就是 family life，无论是父母和爱人，自己都有很多责任和义务要履行，in return，我们也从家庭中得到很多。通常，我们能从家庭得到的永远比我们付出的要多。人还要有自己的“hobby”，“sports life”等等。

6.2 摩根士丹利新入职感悟

我是上年圣诞节前拿到的 MorganStanley IT 的 offer,后来和 PKU 的一个同学被分到了 London 分公司,其实当初对 Morgan IT 根本不了解,也没有参加宣讲会,也是听说有这么个机会并且是全英文面试,觉得有意思,所以就选择投了简历,经历了电面,两轮二对一的面试,逻辑笔试,dinner interview,最后拿到了 offer.

这周还见到了当初电话给我 offer 并后来一直跟我联系,随时为我解除工作和生活方面疑问的那个 manager,他上周去 London 出差,这周到 NewYork,下周他就要到国内负责招聘,今年新招聘的同事应该是分到新成立的上海 office 的,但是有可能将来的培训是到纽约来进行.

下面是我下周要面试的一个 Team 在 Job Book 上的信息(因为 London 和 NewYork office 的 trainee 在进入 training program 之前是没有确定 team 的,要在 training 期间要选择至少 8 个 team 进行面试,并通过双方面试的 match 结果进行 team 的确定),从中可对 MorganStanley IT 的工作了解一二:

1.Team/Group Name:

CalcInfra and Scenario Analysis (Corporate Credit Technology)

2. Team Size: 4 (~70)

3. What is the main function of your group?

The team develops and maintains a grid based calculation infrastructure supporting the firm's entire credit trading business by generating daily risk and p&l. The team also develops a scenario analysis framework and tools around this framework to enable traders to better assess their risk.

4. What will be the job function of the trainee upon joining your group?

The trainee will work with the server components written in Java to improve performance and scalability of the calculation infrastructure while adding new product and calculation features.

5. What technologies are used (platforms, tools, etc)?

Java, SOAP, SQL, C#, XML, grid computing with distributed caching technologies on Linux (on 32 and 64 bit AMD and Intel processors),

Windows XP, Sybase. Main development tools include Eclipse, VS.NET2005 and Perforce.

6. How much client interaction (internal, external, or both)?

Internal client interaction is essential to learn about the business as well as to gain a good understanding of user requirements and use cases.

Traders are very open to collaboration and actively encourage close interaction.

7. How much production support vs development? How much time on call?

CPG Operations handles first line support and only complex problems or suspected bugs are brought to development team's attention. Members of the team are on call approximately three times a year (one week each).

9. Technical skills - Required/Desired:

Very good Java development skills, thorough understanding of good OOP and design skills and very good familiarity with Unix/Linux environments are required. Familiarity with Eclipse, sound software development and source code control practices are highly desired.

10. Professional/Communication Skills - Required/Desired:

As the team supports a fast-growing and highly complex business it is essential that all members of the team are dedicated team players who do not compromise their integrity. Good oral and written communication skills are required to interact with business users as well as other teams.

10. Business Knowledge and/or Special Skills - Required/Desired: No prior business knowledge required. Additional information

Morgan Stanley IT 的培训今年一共是 16 周，是在 New York 进行，trainee 一般分三个 track，分别是 Distribution, Application Development 和 Infrastructure. 培训的内容很多，IT 方面: Java, C#, C++, Perl, MSDE, etc, Finance 方面 : Bond, Equity Derivative, Hedging, Options, etc (Online Training). 今年 London Dist 的 trainee 一共是 30 人，有 Oxford, Cambridge, Manchester, IC 等学校的，听他们讲 UK CS 毕业的学生多把进入金融公司做 IT 的作为最佳选择(这个我还没有具体研究，只是引用).

我在进入 Training Program 之前在 Core Equity Group 做了两个月的 Pre-trainee，工作环境很好，team 基本上都是 Global 的，一般纽约，东京，香港，伦敦都有相应的 team 成员，根据项目情况，人多少不同，每周都要电话会议，就项目的情况进行沟通。

看了前面的帖子，发现有些人对 Morgan Stanley IT 有误解，认为一个金融公司的 IT 就是做 Support，其实这也是我拿到 offer 之后的疑虑之一，真正来到公司之后才发现公司的 IT 真的很强，工作也很有意义。因为出于安全考虑公司的核心系统不能交给第三方开发，必须自己做，这也是公司 IT 重要的主要原因，要求 IT 部门不但要技术强，而且要能够理解对 Business 有相应的掌握。

Morgan Stanley London Office IT 部门被评为 2005 年欧洲最佳 IT 奖，从中可见一斑。

关于上海 Office，我了解到情况是，主要目的是为公司在国内业务发展需要服务的，刚起步的时候应该核心业务不会太多，但是国内业务应该增长很快，因为在这边公司内部经常讲到发展机会问题的时候，China 是一个出现频率很高的词汇；另外也不要担心太多工作性质的问题，因为公司在印度的孟买也成立了一个分公司，那里的业务是以测试为主的，所以上海分公司应该不存在这个问题。

很晚了，希望此文能使大家对 Morgan Stanley IT 有一个基本的了解，因为我还没有真正进入 team 工作，仅是短短四个多月来在 London 和 New York office 的所见所感，仅供参考！

相信每个人在找工作的时候都有一个定位的问题，起初都会很迷茫，我也不例外，随着应聘次数的增多，不断的反思，最终都会找到自己满意的归宿。我个人的看法是：选择一份工作就是选择一种生活方式，所以面临选择的时候一定要考虑一下到底自己想要和要做的是什么。

七、 投资银行名企求职大礼包



7.1 高盛集团



高盛集团主页：<http://goldmansachs.dajie.com/>

高盛集团（Goldman Sachs），一家国际领先的投资银行和证券公司，向全球提供广泛的投资、咨询和金融服务，拥有大量的多行业客户，包括私营公司，金融企业，政府机构以及个人。

高盛集团成立于 1869 年，是全世界历史最悠久及规模最大的投资银行之一，总部设在纽约，并在东京、伦敦和香港设有分部，在 23 个国家拥有 41 个办事处。其所有运作都建立于紧密一体的全球基础上，由优秀的专家为客户提供服务。高盛集团同时拥有丰富的地区市场知识和国际运作能力。随着全球经济的发展，公司亦持续不断地发展变化以帮助客户无论在世界何地都能敏锐地发现和抓住投资的机会。

美国联邦储备委员会在 2008 年 9 月 21 日晚间宣布，已批准了高盛和摩根士丹利提出的转为银行控股公司的请求。而高盛和大摩的转型，意味着“长久以来世人熟知的华尔街的终结”。

2008 年 09 月 24 日沃伦·巴菲特(Warren Buffett)旗下的 Berkshire Hathaway 宣布，计划对高盛集团(Goldman Sachs Group Inc.)投资 50 亿美元。



7.2 花旗集团

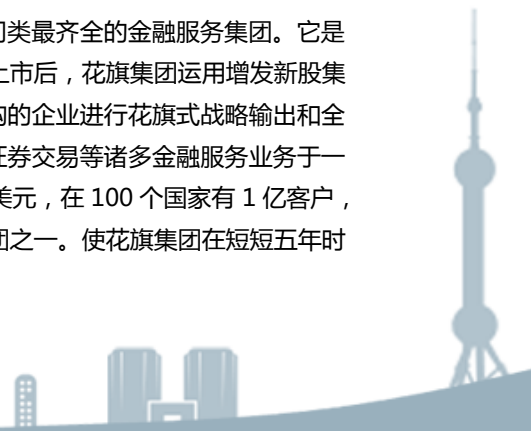


花旗集团主页：<http://citibank.dajie.com/>

花旗集团是一家具有创新传统、享有良好信誉、提供最优服务的金融机构。造就今日花旗集团的前身均是在近两个世纪里，金融服务发展领域中的先驱。最早开先河是 1984 年 Johann Heinrich Schroder 在伦敦成立的从事贸易融资的公司。该公司后来成为欧洲最受推崇的金融机构，并于 2000 年成为花旗集团的一员。

花旗集团的历史可追溯到当时数家从事金融服务业的机构。首先是 1812 年于美国成立的纽约城市银行，它是贸易融资的先驱。集团其它主要的前身是 1873 年 Charles D. Barney 在费城成立的证券经纪公司，以及 1892 年 Edward B. Smith 在费城成立的一家证券公司。1910 年，花旗的另一前身——所罗门作为一家工业债券交易商在纽约成立，后来发展成一家业内领先的债券交易所。

花旗集团是当今世界资产规模最大、利润最多、全球连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务集团。它是由花旗公司与旅行者集团于 1998 年合并而成，并于同期换牌上市的。换牌上市后，花旗集团运用增发新股集资于股市收购、或定向股权置换等方式进行大规模股权运作与扩张，并对收购的企业进行花旗式战略输出和全球化业务整合，成为美国第一家集商业银行、投资银行、保险、共同基金、证券交易等诸多金融服务业务于一身的金融集团。合并后的花旗集团总资产达 7000 亿美元，净收入为 500 亿美元，在 100 个国家有 1 亿客户，拥有 6000 万张信用卡的消费客户。从而成为世界上规模最大的全能金融集团之一。使花旗集团在短短五年时



间里，总资产规模扩大了 71%，股东权益增加 92%，资本实力不断提高；总收入提高 72%，利润增长 2.6 倍，表现出不凡的盈利能力；其股票在进行一次送股（每 3 股送 1 股）和 22 次分红派息（每股分红共计 \$3.82）的情况下，每股净值仍提高了一倍，价格翻了一番。花旗股票是纽约股市著名的绩优蓝筹股，如其业务品牌一样著名。

花旗集团作为全球卓越的金融服务公司，在全球一百多个国家约为二亿客户服务，包括个人、机构、企业和政府部门，提供广泛的金融产品服务从消费银行服务及信贷、企业和投资银行服务、以至经纪，保险和资产管理，非任何其它金融机构可以比拟。现汇集在花旗集团下的主要有花旗银行、旅行者人寿和养老保险、美邦、Citi-financial、Banamex 和 Primerica。

7.3 摩根士丹利



摩根士丹利主页：<http://morganstanley.dajie.com/>

摩根士丹利（Morgan Stanley）是一家成立于美国纽约的国际金融服务公司，提供包括证券、资产管理、企业合并重组和信用卡等多种金融服务，目前在全球 27 个国家的 600 多个城市设有代表处，雇员总数达 5 万多人。

摩根士丹利原是 JP 摩根中的投资部门，1933 年美国经历了大萧条，国会通过《格拉斯—斯蒂格尔法》（Glass-Steagall Act）禁止公司同时提供商业银行与投资银行服务，摩根士丹利于是作为一家投资银行于 1935 年 9 月 5 日在纽约成立，而 JP 摩根则转为一家纯商业银行。

1941 年摩根士丹利与纽约证券交易所合作，成为该证交所的合作伙伴。公司在 1970 年代迅速扩张，雇员从 250 多人迅速增长到超过 1,700 人，并开始在全球范围内发展业务。1986 年摩根士丹利在纽约证券交易所挂牌交易。

进入 1990 年代，摩根士丹利进一步扩张，于 1995 年收购了一家资产管理公司，1997 年则又兼并了西尔斯公司下设的投资银行迪安·威特公司（Dean Witter），并更名为摩根士丹利迪安·威特公司。2001 年公司改回原先的名字摩根士丹利。1997 年的合并使得美国金融界两位最具个性的银行家带到了一起：摩根士丹利的约翰·麦克（John Mack）与迪安·威特的裴熙亮（Philip Purcell），两人的冲突最终以 2001 年 7 月约翰·麦克的离职结束，从此之后裴熙亮就一直担任着摩根士丹利主席兼全球首席执行官的职务。在他的带领下摩根士丹利逐渐发展成为全方位的金融服务公司，提供一站式的多种金融产品。在 2001 年的 911 事件中，摩根士丹利丧失了在世界贸易中心中 120 万平方英尺的办公空间。公司已经在曼哈顿附近新购置了 75 万平方英尺的办公大楼，目前是摩根士丹利的全球总部。

摩根士丹利总公司下设 9 个部门，包括：股票研究部、投资银行部、私人财富管理部、外汇 / 债券部、商品交易部、固定收益研究部、投资管理部、直接投资部和机构股票部。涉足的金融领域包括股票、债券、外汇、基金、期货、投资银行、证券包销、企业金融咨询、机构性企业营销、房地产、私人财富管理、直接投资、机构投资管理等。

7.4 摩根大通



摩根大通主页：<http://morganchase.dajie.com/>

摩根大通的总部位于纽约，它为 3000 多万名消费者以及企业、机构和政府客户提供服务。该公司拥有 7930 亿美元资产，业务遍及 50 多个国家，是投资银行业务、金融服务、金融事务处理、投资管理、私人银行业务和私募股权投资方面的领导者。

摩根大通(JP Morgan Chase & Co)为全球历史最长、规模最大的金融服务集团之一，由大通银行、J.P.摩根公司及富林明集团在 2000 年完成合并。

*大通曼哈顿公司于 1799 年由为纽约市供水的曼哈顿公司成立，至 1922 年成为全国商业和工业贷款的领先者，并在六年之中成为全美最大的银行。

*J.P.摩根公司原先作为一家英国的商人银行由 John Pierpont Morgan 的父亲在伦敦建立，在 19 世纪末 20 世纪初期，公司对包括美国钢材、通用电器以及美国电话电报等一些知名企业最初的建立构造及融资起了重大作用。

*富林明集团是一家以伦敦为基地的全球性投资银行集团，其亚洲业务均以怡富名义运作，而怡富证券则是于 1970 年由富林明及怡和公司共同在香港建立的该地区首家投资银行集团。

合并后的摩根大通主要在两大领域内运作：一是在摩根大通的名义下为企业、机构及富裕的个人提供全球金融批发业务；二是在美国以“大通银行”的品牌为 3 千万客户提供零售银行服务。其金融服务内容包括股票发行、并购咨询、债券、私人银行、资产管理、风险管理、私募、资金管理等。

摩根大通是全球盈利最佳的银行之一，拥有超过 7000 亿美元的资产，管理的资金超过 6300 亿美元。公司在全球拥有 772 名销售人员，覆盖近 5000 家机构投资者客户，股票研究覆盖 5238 家上市公司，其中包括 3175 家亚洲公司。自 1998 年以来，由摩根大通担任主承销的股票在上市后股价走势表现突出，一周后股价平均上涨 17%，一个月内平均上涨 27%，三个月内平均上涨 37%。公司在全球拥有 9 万多名员工，在各主要金融中心提供服务。摩根大通亚太总部位于香港，在亚太地区 15 个国家的 23 座城市，拥有 8500 名员工。

7.5 德意志银行



德意志银行主页：<http://deutsche.dajie.com/>

德意志银行股份公司是德是最大的银行和世界上最主要的金融机构之一，总部设在莱茵河畔的法兰克福。它是一家私人拥有的股份公司，其股份在德国所有交易所进行买卖，并在巴黎、维也纳、日内瓦、巴斯莱、阿姆斯特丹、伦敦、卢森堡、安特卫普和布鲁塞尔等地挂牌上市。1995 年底，拥有德意志银行股本的股东为 28.6 万，来自社会各个阶层。目前，德意志银行集团总人数 74000 人，为约 800 万顾客工作，包括世界各国的个人、商业和政府机构客户、银行和公共机关。德意志银行拥有资产超过 9960 亿马克。

八、 投资银行相关资料延伸阅读



8.1 投资银行职位全接触

企业融资 (Corporate Finance)

如果你在企业融资部门，应该帮助公司为新的项目和以后可能有的项目集资。你应该能够做到通过资产、负债、可转换证券、优先证券或衍生证券等方式确定客户所需的资金数量和构成。作为一名新的分析员，你通常应该更多地和客户打交道。如果你听到有人被称为 IBD 或 IBK，他们都在从事企业融资。

并购 (M&A)

使一个公司购买另一个公司的交易是许多投资银行收入的一个重要来源。如果你从事这类工作，应该成为客户的咨询者，为交易估值、创造性地确定买卖结构，并协商对自己有利的条款。高盛和摩根士丹利是世界公认的并购领域里的领先者。投资银行经常自己承担投资风险，不断直接参与杠杆收购 (LBO)、企业分拆、附带利益和过渡贷款的安排。你的任务是分析适当的参与形式。

项目融资

项目融资的范围正在迅速扩大，包括为公司或政府主要的资产负债表上提到的基础设施和石油资产项目筹资。瑞士信贷第一波士顿和德意志银行在这一领域非常活跃。项目融资交易已经成为将外资引入发展中国家的最主要的渠道之一；当其它借款枯竭时，一般来说项目融资仍然存在。

交易

投资银行中一些最令人羡慕的工作往往是交易。交易员的责任是在商业银行、投资银行和大型机构投资者中进行资产、股票、外汇 (简称 Forex 或 FX)、选择权或期货的买卖。交易是一件复杂的工作，因此要求你具有全面的市场知识、金融工具和心理直觉。资本交易的工作经常包括给其它交易者 “ 讲一个故事 ”，告诉他们买你的股票的原因。衍生品交易者需要很强的分析能力 (最好具备工科学位)。外汇交易更主要的是要求交易者对市场、政治和宏观经济方面有直感。

衍生产品

衍生品的价值来自原始证券。选择权、掉期和期货都属于衍生品。衍生品市场是巨大的，并且越来越规范。衍生品业务是一项高利润业务，它对从事这项工作的人员要求很高。如果你对这类工作感兴趣，可以先学习数学。除了销售技能非常重要外，你将听到的另一个词是 “ 结构化票据 ”。一个结构化票据可以是根据客户的需求在选择权中出现的外汇借贷、远期或期货合同。

咨询服务

投资银行为大众或私人提供并购和金融方面的咨询服务，许多投资银行都设有风险管理的咨询服务。

股票和固定收益研究

一般来说，证券分析员会被指定做某个企业或地区的分析研究。你的任务可能是向投资者推荐股票和债券，需要不断与公司和机构投资者联系。投资银行经常雇用那些有在企业工作经验的人做分析员 (相反却不是刚毕业的 MBA 或本科生)。比如，你是某个餐馆的经理，可能就会成为餐馆业的分析员。了解业务、能够和客户交流并有良好的预见性是做好这项工作的重点。基础研究人员会根据公司的发展状况、首席执行官的状况提供一些建议。相反，电脑分析员要通过计算机程序来确认贬值的证券、市场甚至整个国家。这类工作不多，但由于个别工作要求的专业技能很高，其收入也很高。

国际交易和新兴市场

尽管亚洲和拉美国家曾出现经济与金融危机，但投资者对证券发行的需求仍然很旺。投资银行会派出很多专业的交易人员和专家来满足这个要求。另一个有高需求的领域是新兴市场，如泰国或墨西哥的市场。金融机构需要雇用一些既精通外语，又愿意常出差，并了解新兴市场的员工。

证券交易经纪人

其工作是为个人买卖股票、债券和其它投资服务。有些经纪人只为收入高的客户服务，而有些经纪人则不



加以区分地为所有客户服务。尽管这个行业开始做时很难（尤其是你的年龄要比客户小得多），但只要你具有相当水平的交易技能，你的回报是很高的。最好能进入美林这样的公司，接受良好的培训。

资信评估分析员

进入投资银行的一种方法就是从资信评估分析员做起。这个工作的薪金不是很高，升职的机会也不是很多。干投资银行的人对这种情况非常清楚，因此经常以资信评估机构的名义吸引新的资信评估分析员。Moody的资信为50亿美元证券和560名分析员。Standard and Poor的资信为20亿美元证券和800名分析员。资信评估机构是获利高的机构，它的任务是对公司和独立实体进行信贷能量评估定级。这一行对人员的能力和专业知识要求都很高。薪金一个本科生，他最开始从事投资银行业务的薪金标准大概是25000美元到50000美元，其中包括奖金（一般担任助理或普通分析员职务）。有MBA学历的毕业生薪金标准大约是60000美元到135000美元。不同的公司，不同的地区，薪金标准也不相同。一般刚开始的时候，奖金占薪金的10%到50%，然后慢慢增加到1到3倍。目前的趋势是薪金中包括所有者权益，至少三年以上不能流动。如果你是一名分析员，你可能不会遇到这种情况。这样做对银行有利，因为它减缓了人才的流动性。

8.2 世界其他各主要投资银行简介

美林证券 Merrill Lynch

世界最著名的证券零售商和投资银行之一，总部位于美国纽约。公司创办于1914年1月7日，当时美瑞尔（Charles E. Merrill）正在纽约市华尔街7号开始他的事业。几个月后，美瑞尔的朋友，林区（Edmund C. Lynch）加入公司，于是在1915年公司正式更名为美林。1920年代，美林公司纽约办公室坐落于百老汇120号，并且它在底特律、芝加哥、丹佛、洛杉矶和都柏林都有办公室。今天，这个跨国公司在世界超过40个国家经营，管理客户资产超过1,800亿美金。

瑞银华宝 UBS Warburg

1995年瑞士银行以13.9亿美元的代价收购英国最大的投资银行华宝集团的投资银行业务，形成瑞银华宝公司。瑞银华宝是欧洲最大的投资银行集团，2002年收入123.7亿瑞士法郎，税前收入约13.7亿瑞士法郎。瑞银华宝曾担任三家H股公司海外上市的全球协调人，同时是香港的三大股票经纪商之一。它是首个通过重组原北京证券获得国内证券综合业务牌照的外资公司；在中国首家取得合格境外机构投资者（QFII）资格，并投下QFII第一单；是中国第一家持股比例上摸49%——这一合资基金公司外资股权政策上限的外资金融机构。

瑞士信贷第一波士顿 CSFB

“第一波士顿”的名字源于1933年，当时波士顿第一国民银行的证券机构和大通国民银行的证券机构合并组成了第一波士顿公司，主要经营投行业务。到1988年，成立了现在的瑞士信贷第一波士顿公司，瑞士信贷拥有44.5%的股权。1996年，公司进行重组，原先第一波士顿的股东通过换股方式，放弃第一波士顿股权转而成为瑞士信贷股东，而瑞士信贷通过换股，取得了瑞士信贷第一波士顿公司的全部股权。自此，公司进一步演化为大型金融控股集团，利用多个专业子公司开始从事银行、证券、信托等多种金融业务。

雷曼兄弟 Lehman Brothers Holdings

雷曼兄弟公司通过由其设于全球48座城市之办事处组成的一个紧密连接的网络积极地参与全球资本市场，这一网络由设于纽约的世界总部和设于伦敦、东京和香港的地区总部统筹管理。雷曼兄弟公司雄厚的财务实力支持其在所从事的业务领域的领导地位，并且是全球最具实力的股票和债券承销和交易商之一。同时，公司还担任全球多家跨国公司和政府的重要财务顾问，拥有包括众多世界知名公司的客户群，如阿尔卡特、美国在线时代华纳、戴尔、富士、IBM、英特尔、美国强生、乐金电子、默沙东医药、摩托罗拉、NEC、百事、菲力普莫里斯、壳牌石油、住友银行及沃尔玛等。

野村证券 Nomura Holdings

日本四大证券公司之首，也是全世界最大证券公司之一。野村证券作为一家日本大券商，也是最早拓展中国金融和投资业务的境外机构之一。1925年成立的野村证券现为日本第一大券商。到2002财年结束时，野



8.3 一个在高盛工作的学姐总结的 12 个时间管理妙招

在朋友当中，我被认为是效率使用时间的人，因为我爬山、拍照、读书、学习、考各种证书、各种聚会，还有一份不算清闲的工作。总有人好奇问：你是怎么同时办成这么多事情的，你不睡觉吗？或者你丫到底上班吗？

我的答案是，时间就是海绵里的水，也是平胸的乳沟。能做更多的事情，并不一定是比别人有更多的空闲时间，而是比别人使用时间更有效率。关于使用时间的个人建议：

1、高度的集中力。任何事情，没有专注的能力效率无从谈起，因此要培养迅速将注意力集中到一件事情上的能力，而且抗干扰能力要强。

2、善于利用碎片时间。人一天的碎片时间是很多的，对于上班族来说尤其如此，比如等汽车、等火车、等飞机、等 UFO 的时候，比如路途中没有美女搭讪的时候，不要小看碎片时间，积少成多是很可观的，完全可以用这些时间看看书、思考一些问题。

3、有 deadline。工作中学习中的 deadline 除了外界施加的，个人也应当对自己提出要求，并且把这个 deadline 作为一个强制性的标准，必须按时完成，取信于人很重要，取信于自己也很重要，这能让你尊重自己的计划和安排。

4、每天有一个时间的计划。事情的轻重缓急按顺序排好，首先完成重要且紧急的，其次是重要但不紧急的，最后才是其他事情。另外不要把时间浪费在无意义的事情上面。

5、休闲也是合理使用时间的一部分。不要长时间闲散，但是应当把休闲作为生活中的一部分。

6、掌握良好的做事方法。工欲善其事必先利其器，好的方法可以提高效率。在做事情的时候应当迅速学习和总结经验，选择最优的方法。

7、少看电视。电视节目可以作为娱乐，但是作为学习方式不合适。

8、形成自己的工作/学习节奏。在需要相互协调、协作的事情上，和团体保持一致。在个人的领域中，应当根据自己的能力形成符合自己习惯和能力的学习/工作节奏。对于学生来说，老师讲课的节奏并不快，完全可以形成自学+疑难找老师的模式。

9、一鼓作气很重要。很多事情往往都是刚开始气势高昂，决心满满，但是做到后来越来越拖沓。与其如此，不如一鼓作气完成，尤其对于那些意志力不强的人。

10、培养自己的意志力。给自己制定一个 30 天计划，在这 30 天内每天一定完成某件事情，比如按时起床、或者跑 10 公里等。

11、经常体育锻炼。体育锻炼可以培养意志力，同时让你的头脑变得清醒和兴奋，比打鸡血好用。

12、对未来有想法。目标如同灯塔，人生中大方向上的努力和主要时间都是往这个方向。不管有什么目标，有目标并且努力实践的人会过的比没有目标的人充实，也会更加懂得时间的可贵。

8.4 It's the time——花旗 HR 专场讲述记录

我觉得很荣幸能够在这里和大家分享一下我的经验。首先自我介绍一下，我是 98 年进外贸学院国际经贸专业的。第一份工作就进了花旗银行，在财务部做事。我这次主讲有两个出发点：第一是想回到学校跟大家分享一下职场经历；第二是因为花旗并不是不关注外贸，只是招的人数不多，大多需要研究生以上学历，定位在复旦，交大，北大等。所以我鼓励大家参加其他学校 CAMPUS TALK，投简历，并且了解外资银行架构。

主题：Introduction to banking

银行业是比较热的银行，但其实大家对它又熟悉又陌生。

一、 Bank definition

二、 What business we do in china?

提问：What business we do in china?

回答：公司要进行上市融资，零售银行（面向银行）和私有银行。

三、 Who are the customers?

中小型企业在中国是比较经常的业务。外资银行是刚刚介入的。根据存款大小界定客户的大小。等值于五万美金我们称为金帐户。一百万美金以上的称为 PRIVATE BANKING. 这块的 market share 不是很大。这客户群基本上是高年薪的人。

四、 What is our organization?

Front office ——APCB、TTLIC、SME、FI、MM、GTS

Middle office ——

Back office ——

五、 What service/product do we provide?

Cash management——客户给银行存款指令，财务部开些带息凭证等

Trade services & finance——贸易服务和金融

Security & fund .证券和资金的托管

Treasury——银行当中管资金，掌握整个银行资金流的部门（心脏部门）

六、 What do we need?

Q：花旗在中国有多少分行？

A：上海、北京、广州、深圳四家大分行。天津、成都、厦门（corporate banking）、大连、杭州分行。更大运用网上资源开 Electronic -banking。花旗不遗余力地开发 EB。外资银行在中国的生存是个大问题。国有银行人才多。虽然中国这块蛋糕如此大，但是外资银行想在中国占有一席之地也是很难的。我自己认为，我愿意去国有银行。国有银行发展空间比较大，有高级人才（经常派人去外国进修）。PS：想另外开一次讲座——到底外资银行给人才怎样的待遇来吸引人才。我们银行的发展能否为人才提供发展的空间，人才能否促使银行发展。我们需要怎样的人才？三种 office 之间的流动性很大的。虽然不同 office 有不同的地方。如果你需要不同的发展的话，TRANSFERRA 其实不难的。

七、 What are our growing path?

金字塔

Q：大家能告诉我 PPT 箭头上字代表的意思吗？

A：一开始进入银行的话，你要有潜质。刚开始对职业目标不清晰。前面要有准备，后来要热爱这份工作。再后来，看工作是否适合。如果不适合，你应该去转变方向。

A：每个人虽然有潜力，不一定对企业的发展有帮助。最适合的人才对于银行才是最好的。银行和人才最后达到双赢。

评价：大家能讲出自己的想法，这点很好。第三位回答的很好，前两位从人才角度来看这三个词，但是最主要的是你的老板怎么看这个词。老板从 potential 人才库中提拔，所以你要进到库里去。怎样让老板知道你在这个库里呢？这个库最大的需要是什么？你要尽力进到库中。没有一个职位在你没有准备的时候给你。只有你准备好了，老板才会把 manage title 给你。否则，导致拔苗助长，人才流失。Fit，最高境界。如拼图，合适的位置才能达到最完美的效果。人在职场中，如何 build fit, ect 是很重要的。

八、 What are our requirements?

Q：你最先培养哪五大方面的需求？（PPT 上选）

A：A 1.Team work_协作能力

2.沟通能力。跟团队内外的人沟通，协作时更好地工作。

3.工作动机。没有工作动力的话，工作难以做下去。

4.自信。一个人没有自信，难以完成工作。

5.诚信。做人道德最起码的准则。

我觉得最需要提高的也许是自我控制。有时候，自我控制不足。工作生活上面，比如让我专注于一项工作的时候，我会分心。

B：当今社会做人做事建立在诚信上。Team work 别人辅助。现在有很多工作，压力很大，承受压力的能力重要。需要具有自我控制和能力，什么事情该做，先后次序。而学习能力高则有利于将来提升。

C：诚信。主动性。只要想做好，你就会想尽办法付出一切努力。而且还需要学习能力。团队精神和沟通能力相辅相成。抗压能力也很重要。因为在外资银行工作时间长，心理调节重要，有利于提高效率。

D：我的理由是诚信毋庸置疑。对于处理个人事情的能力。然后是适应力，很快融入环境。工作抗压力，当今社会竞争激烈。

E：（贡献）作为开始的 inributor，只有不断学习和吸取经验，才能利于以后更好的发展。我觉得这些需求对于不同工作有不同需求。不是所有需求都是专业人才必需的。

分享心得：

刚加入花旗时，我觉得最重要的五点：第一，觉得无助而且压力很大，觉得很崩溃。我必须要有工作抗压能力，我必须工作才能成功。第二是自信。第三是要主动学习，不要有 shy 的感觉。第四是要有团队协作精神，我需要别人的帮助，我需要问其他人问题。第五就是要求极高的学习能力，别人教授时我才能学得懂学得会。六年后我的排序有变化了。基本上这几方面我做得很好了。你可以没有很强的专业知道，但是你一定要有 integrity. 否则被列入黑名单。以前我比较羞于开口跟人讲话，但现在我能驾轻就熟地写一些 report. 还有一点，我的适应力变得很强，从 finance 转到 HR，刚开始我一门 HR 的课也没学过，通过看书上网找材料自学。以前小喽罗，只求把老板分配的工作做好。但后来我的工作效率提高了，我会学一点其他的东西。这是主动性，而在工作单位里主动的人是受欢迎的。我经常会问面试官这个问题：如果你被分配到不适合的工作你会怎么办？很多情况下，你的时间不允你来做这些工候选。如果你有能力，你能挤出时间做好的。不管怎样，你要生存下来的话，这些 SKILL 真的能帮到你。我是狮子座的，我的性格是大大咧咧的。我是跟数据打交道，我慢慢知道细节很重要。老板会看到你数字上面的一些错误，我是吃过亏的，细节非常重要。严谨性很重要。不同的工作可以有很多不同的程序。比如银行招人，先让人填表，等等。每一步都有 guide line. 漏掉一步，不要跟 CV 对不起来，可能导致看错一个人，以为应聘者不诚信。

Mid-level manager

有人帮你做 detail，你的工作是给属下分配工作。

你应该怎样分配人家去工作。

你需要有创新力。你的前任是这样分配架构的，但你可能要改变架构，使得效率更高。比如团队里面每个人的智商都是 120，团队合作结果是 140, make things better. 团队里的每个人都是很强的，但是合作不起来，make things worse. 好的 leader 有创新力，知道怎样排阵。你还需要有信息的搜寻能力。其实每个人每天都在搜寻信息，但信息太多了，那么怎么从大量信息中找到最重要的信息呢？需要靠经验累积。如果大家能在公司里面做到 TEAM LEADER 的话，这些是很重要的。

Q：leader 需具备的素质？

A：要有方向感。

评价：要有方向感，才不会导致差之毫厘，失之千里。Vision. 你怎样在适当场合激励你的团队，让马儿在最饿的时候去吃你的草儿。我认为激励很重要。

还有就是怎样去影响别人，你下面的人不是都听你的想法，也可能有人会盲从。你要给员工很强的影响，告诉要达到的目标。我相信，在座的各个跟我在这方面是达不到的，只是让大家了解一下。用自己的理解能力来理解 PPT 上的这些词。

Q：1、你们在招实习生时有专业限制吗？

A：基本上没有。我们会看简历来筛选。不会因为你是学外语的而拒绝你。你要据实写你的简历，写你值得称赞的事。被拒的原因可能是简历太平凡了。

提问：一、筛选简历的过程中，什么要素是你们比较关注的？有什么标准。

提问二：能阐述一下花旗的企业文化吗？

回答：量化的标准。还需要非量化的标准。HR 会看你的简历，比如排版得好的话，人家会觉得你很有条理。我自己的看法是，简历最好有中英文，在一张纸内。排版整洁，字号大小一致给人的第一印象会是很好的。HR 有时候看到简历不喜欢就 delete 掉。注重写好简历。

我自己对花旗有很强的忠诚。我两次我想跳槽。我挣扎了很久。最后，花旗的 culture 把我留下了。花旗很 open，你可以直接跟老板讲你要什么不要什么。06 年有机会跳槽，我直接拿 offer 跟老板说我想跳槽。我说我想负责一些其他的事情，不想再做目前的工作。我觉得没意思了。当然，那时候的想法很幼稚。现在觉得，即使是很好的报告，一遍一遍地分析数据，都是很有趣的。当时，我以后老板会说想走就走吧。我以前老板是 CFO。老板跟我谈了很多，让我留下。不是因为我们需要你，花旗少了谁都能转。老板说会把我留下，但不会增加薪水。你想做什么，我会让你做什么。老板为什么这么关注你，苦口婆心地跟你交谈？我觉得老板开诚布公地说，你在花旗可以有更好的提升的，你已经努力了四年了。最后我同意了，做到现在。

第二次，我发现我的专业知识不够。当时我拿到汉威特——一家咨询公司的 offer。我跟老板说想跳槽。当你发现老板会仔细听你的看法，思考你的人生，你很开心。我想了一下，我已经在花旗了，很不错了。如果我去其他公司，我要过很多关，很难回到外资银行了。你现在已经在战场上，你不需要再去读战书了。你只要在职场上学就行了。老板说，你有想法你就说，否则会丧失机会。

花旗的另外一点是以人为本。很多时候会觉得说高层很独断。在花旗不是这样子的。职业生涯中，你的能力是不断提升的。

Q：花旗在外贸招实习生。会招多少人？突然接到面试电话怎么办？

A：总的会招 20 人。在面试时，非常不自信的细节是，面试官在看你简历的时候，你会伸头去看。你清楚你的 CV，你不需要想很多，一定要脱口而出。任何的情况下，你要做好最充分的准备。你的工具箱里具有你需要的所有工具。

Q：与国有银行比，与其他外资银行比，花旗有什么优势？

A：我们现在跟国有银行没法比。我们的人才，我们的团队是 ready 的，但我们被束缚了。跟其他的外资银行不用比。可能有些银行跟政府关系比较好。从全球来讲，花旗是前三。其实不需要比，事实摆在眼前。我不知道你要从哪个方面来比，从总的来说的话，我们是 top three。

Q：从 strategy 上比？

A：从吸引客户的 strategy 上来讲，我们会发放贷款。基本上放贷要建立在很好的诚信度上。一般的客户我们的放贷比较紧。我们的工作重点是做融资上面，为客户做资产升值。抓重要客户。就算是 Gold customer，只抓一个大客户的话也是不行的。比如抓到宝钢这样的客户的话，那就另当别论。这种情况发生的概率是很小的。别的银行可能是网撒得很大。我们做得比较精。

Q：为什么会从 FINANCE 转到 HR？

A：刚入花旗，会做比较跟人不打交道的方面。老板需要你做什么，你就尽量去做什么。

Q：会给你提供学习的机会吗？

A：有机会让你去学习。你自己去发现 trainee。你需要的话，你的老板会理解。

Q：你说的培训是花旗内部的培训吗？

A：我们知道中国对这方面的需求，所以把培训搬到上海。我们的培训师是有二三十工作经历的人。

Q：群面时，怎样才人群当中脱颖而出？

A：话最多的不一定是 HR 最喜欢的。但不说一定不行，人家不能了解你。说多了也不行。如果你没有能力的话，我劝你不要说太多。说多错多。如果你对你讲的东西不自信的话，你最好不要滔滔不绝。倾听别人的讲法，适时提出你的观点，这才是最明智的。做不好的话，不要强出头。

Q：marketing 在花旗怎么做？

Marketing 制定计划。

A：你有看过花旗的广告吗？无抵押贷款。现代派的广告。满足孩子读书，买房等的需求。花旗的 marketing 跟其他行业是基本相同的。

Q：花旗 marketing 肯定也有不一样。

A：不要觉得银行是没有产品的，其实基金，理财都是产品。

Q：怎样做营销？

A：政策，发多少广告，在公交上发，在地铁上发还是其他地方。我们基本在 corporate banking 上不发广告。我们只需要让我们的主要客户知道花旗的存在。我们的广告是放在 consumer banking 上。浦东机场里面有花旗的灯箱广告，虽然有限。在高级楼宇里面有电视广告，尖端的财经报纸上也有。我们最大的策略是不张扬。

Q：不张扬人家就对你认识不深？

A：广告多投入也多。我们把广告的成本放在其他更需要的方面。我们的 marketing 分布在不同的 business。比如我们 TTLC 就有一个 marketing。在 corporate banking，我们没有 marketing。Marketing 在花旗发展空间不大。我认为想做银行的，都是冲着 banker 来的。

Q：人力资源管理大一的学生。你觉得什么是作为人力资源人才的素质？

A：你觉得我作为 HR 的最主要特点是什么？

Q：有亲和力，表达能力强。

A：你表达的内容和方式要一致。亲和力非常重要。HR 才是一家公司最大的 sales。比如，我要把公司 sell 给你，我要有足够的力量说服你。对于员工，我们要告诉他们我们公司的亮点。第三，怎么把研发 sell 给老板？只要投入一点 profit 来留下员工，你的 return 更多。

主持人：感谢学姐。从外资银行的文化，结构，怎样具备外资银行人的素质切入，分享了很多经验。在合适的职位上找到目标。