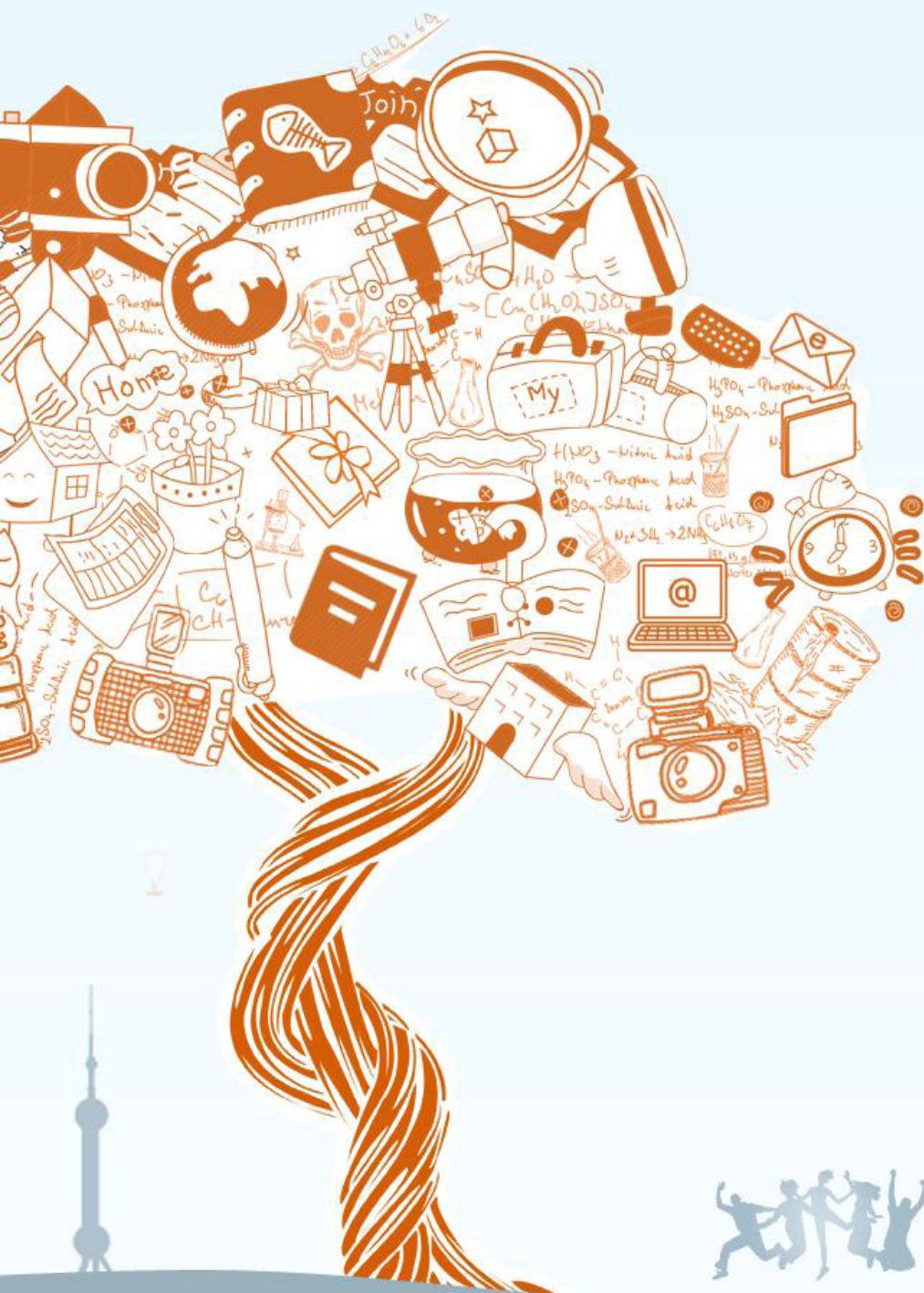




财务/金融

2017 校园招聘大礼包



财务金融 2017 校园招聘大礼包目录

一、	财务金融简介	4
1.1	财务金融定义	4
1.2	财务金融分类	4
1.3	财务金融特点	4
1.4	财务金融排名	5
1.5	财务金融现状发展	7
二、	财务金融就业分析	10
2.1	财务金融人才需求	10
2.2	财务金融专业证书	10
2.3	财务金融应届生薪资待遇.....	13
三、	财务金融零接触	14
3.1	花旗银行 London IB 在线测试笔经.....	14
3.2	摩根士丹利笔经.....	14
3.3	摩根大通笔经+面经.....	15
3.4	易方达基金笔经	15
四、	财务金融零面面观	16
4.1	高盛 IBD SUMMER ANALYST 面经.....	16
4.2	高盛 Summer Ops 香港一面电面面经（英文）.....	16
4.3	高盛 London Office 一面面经.....	16
4.4	花旗银行 HR 面面经.....	17
4.5	摩根士丹利华鑫基金上海电面面经.....	18
4.6	摩根士丹利香港全职 Equity Research 电面面经.....	19
4.7	摩根大通两轮面试面经.....	19
4.8	摩根大通 Technical analyst internship interview Singapore 面经.....	20
4.9	易方达基金客服代表面试全过程.....	21
五、	财务金融职业圈	22
5.1	财务金融职业路径	22
5.2	财务金融同行分布	22
5.3	财务金融热点问题	23
六、	财务金融工作经历&感悟	24
6.1	在高盛工作的真实感受（节选）	24
6.2	摩根士丹利新入职感悟-2006	25
七、	财务金融名企求职大礼包	27
7.1	高盛集团	27
7.2	花旗集团	27

7.3	摩根士丹利	28
7.4	摩根大通	29
7.5	易方达基金公司	29
八、	财务金融相关资料延伸阅读.....	31
8.1	财务金融相关职业方向.....	31
8.2	投资银行职位全接触.....	33
8.3	金融行业职业分工和职业道路介绍——一个梦幻般的行业.....	34
8.4	据悉：摩根士丹利 Q2 获利腰斩 将扩大裁员	36





一、 财务金融简介

1.1 财务金融定义

财务

财务是国民经济各部门、各单位在物质资料再生产过程中客观存在的资金运动及资金运动过程中所体现的经济关系。

金融

金融的内容可概括为货币的发行与回笼，存款的吸收与付出，贷款的发放与回收，金银、外汇的买卖，有价证券的发行与转让，保险、信托、国内、国际的货币结算等。从事金融活动的机构主要有银行、信托投资公司、保险公司、证券公司、投资基金，还有信用合作社、财务公司、金融资产管理公司、邮政储蓄机构、金融租赁公司以及证券、金银、外汇交易所等。

金融是信用货币出现以后形成的一个经济范畴，它和信用是两个不同的概念：（1）金融不包括实物借贷而专指货币资金的融通（狭义金融），人们除了通过借贷货币融通资金之外，还以发行股票的方式来融通资金。（2）信用指一切货币的借贷，金融（狭义）专指信用货币的融通。人们之所以要在“信用”之外创造一个新的概念来专指信用货币的融通，是为了概括一种新的经济现象；信用与货币流通这两个经济过程已紧密地结合在一起。最能表明金融特征的是可以创造和消减货币的银行信用，银行信用被认为是金融的核心。



1.2 财务金融分类

财务工作分类

（1）算：顾名思义，这部分财务的工作主要是集中在记录、计量、分析与列表，又因为这部分基本和算是有关联的，所以简单一点我们叫做算，其工作成果表现为报表。一般在企业可以做到 Manger 的位置。是处于财务中的最底层工作。

（2）管：这部分指的预算管理、资金管理、分析等等内容。这里面做到了一个财务管理的工作，是 Fin Manger 的层次，处于财务的第四层。

（3）资本运作：这部分指的是通过资本市场扩宽企业的融资渠道。

（4）财务公关：指处理重大的财务事件。

（5）战略管理：参与企业的战略制定。

金融类工作按行业分类

（1）银行业：中央银行、商业银行（指国有独资商业银行、股份制银行、城市商业银行、城市信用社、农村信用社等）等

（2）证券业

（3）保险业

（4）其他金融活动：金融信托与管理、金融租赁、财务公司、邮政储蓄等



1.3 财务金融特点

财务和会计的区别



财务和会计的区别主要有以下几方面：

1. 概念不同。财务是在一定的整体目标下，关于资产的购置、投资、融资和管理的决策体系。而会计是以货币为主要计量单位，采用专门方法，对单位经济活动进行完整、连续、系统地核算和监督，通过对交易或事项确认、计量、记录、报告，并提供有关单位财务状况、经营成果和现金流量等信息资料的一种经济管理活动。

2. 职能作用不同。会计基本职能是核算和监督，侧重于对资金的反映和监督。而财务的基本职能是预测、决策、计划和控制，侧重于对资金的组织、运用和管理。

3. 依据不同。会计核算的依据是国家的统一会计制度，具体会计政策、会计估计的选用由企业根据国家统一会计政策，结合企业实际情况选定的。而财务管理的依据则是在国家政策法律允许范围内，根据管理当局的意思。单位制定内部财务管理办法，享有独立的理财自主权。自主决策权。

4. 面向的时间范围不同。会计是面向过去，必须以过去的交易或事项为依据，是对过去的交易或事项进行确认和记录。而财务是注重未来，是基于一定的假设条件，在对历史资料和现实状况进行分析以及对未来情况预测和判断的基础上，侧重对未来的预测和决策。经济业务或事项应不应该发生、应发生多少，是财务需要考虑的问题。

5. 目的和结论不同。会计的目的是要得出一本“真账”，结论具有合法性、公允性，一贯性，相对来讲结论是“死的”，不同的人对相同的会计业务进行核算，在所有重大方面不应存在大的出入。而财务的目的在于使企业财富的最大化或价值最大化，其结论相对来讲是“活的”，它没有极值，只有恰当的、合理的，其结果不是唯一的。不同的人，由于经验、取舍、偏好等的不同，得出的结论可能差异较大。需要说明的是，财务管理是一门科学，但不是一门硬科学，而是一门软科学。有理性一面，也由非理性的成分。因为它赖以存在的基本条件都是假定的，是经验值（如平均资金成本）。财务难就难在要对不确定性的东西，要依据经验、判断、推理做出决策。

6. 影响其结果的因素不同。会计结论主要受会计政策和会计估计的影响。企业选定的有关会计政策、会计估计，既受到国家统一会计制度的限制，同时受到会计人员专业判断能力的制约。而财务管理目标实现的程度，主要受到企业投资报酬率、风险，以及投资项目、资本结构和股利分配政策的影响。

7. 分类不同。会计包括财务会计（对外报告会计）和管理会计（对内报告会计），财务分为出资人财务和经营者财务。这里的出资人是指独立于经营者之外的投资者、债权人，既包括现实的出资人，也包括潜在的出资人，如尚未出资但准备对某单位进行投资或借款的人。出资人往往关心被出资单位对外提供的财务会计资料，而经营者在按要求对外提供财务会计资料的同时，更关心内部管理会计资料。

金融与经济

金融学发端于经济学，但如今已经从中独立出来，有了自己的研究方法，成为独立的学科。现代金融学也象经济学一样，从微观主体的理性行为入手（行为金融学考虑了非理性行为），构建考虑时间和不确定因素的市场均衡体系，考察金融系统在资源跨期配置中的机制和作用。但是金融学有区别于经济学的研究方法，比如说金融资产定价中常用的无套利分析，实际上比经济学中的供求定价分析更具有一般性，在市场中更容易实现。金融学区别与经济学的另一个的特点是前者考虑了市场中的随机因素，因此市场主体的预期在其中起了重要作用。

经济概念比金融广得多，金融是经济的一小个分支，只是有自己的侧重点。经济学是一个一级学科，金融学是一个二级学科，在经济学之下，经济学研究的是一个国家地区的发展状况、方式、道路等。是比较宏观的了，它对经济的各个方面包括工业、农业等。金融只是对一个国家经济领域中的金融方面进行研究，比如货币、证券、金融市场等。

1.4 财务金融排名

2011 年商业银行排名

名次 企业名称 营业收入（万元）

- 1 中国工商银行 47,340,600
- 2 中国建设银行 39,867,200
- 3 中国农业银行 33,842,700
- 4 中国银行 33,474,100
- 5 交通银行 13,355,200
- 6 招商银行 5,144,600
- 7 中国民生银行 4,206,000
- 8 上海浦东发展银行 3,682,393
- 9 广东发展银行 2,566,016
- 10 华夏银行 1,712,963

2011 年投资银行排名

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

2011 年证券公司排名

基金公司简称
华夏基金
易方达基金
嘉实基金
南方基金
博时基金
广发基金
华安基金
大成基金
工银瑞信基金
银华基金

2011 年咨询公司排名

- 1 McKinsey & Company 麦肯锡咨询公司
- 2 Boston Consulting Group 波士顿咨询公司
- 3 Bain & Company 贝恩咨询公司
- 4 Booz Allen Hamilton 博思艾伦咨询公司
- 5 Monitor Group 摩立特咨询公司
- 6 Mercer Management Consulting 美世咨询公司
- 7 Mercer Oliver Wyman 奥纬咨询公司
- 8 Mercer Human Resource Consulting 美世人力资源咨询公司
- 9 The Parthenon Group
- 10 Deloitte Consulting LLP 德勤咨询公司



1.5 财务金融现状发展

（一）金融业银行业就业现状分析

根据中国加入 WTO 协议，银行业于今年 12 月 11 日全面开放，在我国内地注册了法人的外资银行，获准全面开展人民币业务，为此，金融人才随之升温……金融业的开放，加大了银行的竞争，随之也引起了金融人才战。据翰德人力资源公司今年第四季度最新报告显示，有 64% 的金融企业计划在下一季度扩充人手，有 54% 受访者表示招聘正变得越来越困难。

工资水涨船高

上海银监局统计显示，截至 9 月末，上海市外资银行营业性分支机构增加至 93 家，其中，外资银行分行增加至 63 家，同城支行增加至 30 家。另外，还有 2 家外资银行分行和 7 家外资银行支行处于筹建状态。这些，无疑给人才供给加大了压力，相应的，工资也水涨船高。

上海翰德人力资源有限公司资深猎头卓东樱说，“参看过去 6 个月的数据，低端的职位，月薪从几千到 1 万元（人民币，以下同）不等，经理级别约为 2 万到 3 万元”。也就是说，通常情况下，1.8—2.5 万元/月属于中档收入。而投行从业人员的薪水最高，“具体月薪不好说，但从奖金上推断，从业人员有望得到其基本工资的 50% 甚至更高比例的奖金收入。”

入行正是恰当时

卓东樱透露：“我们金融业的客户，98% 为外资机构，相比前两年，今年各大外资银行的招聘一直没间断过，但优秀的人才，来来去去就那么几个人。”目前，很多外资银行动辄便招聘几百到上千的本地人才，往年较少“光顾”的大学毕业生，今年也转而将眼光放在了高校。有些投行更是，为了权宜之计，开始“从消费品和快速消费品行业招聘人才，这在亚洲其他地区从来没有发生过的。”

卓东樱进一步提醒，对于有志者来说，现在投身投行界正当时，升职机会也较大。但从职位总体要求来说，“外资银行招人的通用标准往往是外语好，有专业背景，沟通能力强，这对很多人来说是道不低的门槛。”

外资培训进军市场金融业的开放，同时也让国内银行的竞争压力加大。近日，在上海国际会议中心举办的 2006 长三角、珠三角和环渤海地区中小企业发展论坛上，建设银行在会场设了展位，可以说，整个会场的周围，都是建设银行展示的产品。可见，国内银行对加大的竞争已有意识，并做好了充分的准备。

而在国际对接过程中，怎样把自己的业务推出去的同时又能控制风险，做到业务无边界，人才，这时又起到了桥梁的作用。很多培训机构纷纷看好这块市场，外资培训也陆续登陆，分食蛋糕。总部设在香港的内部审计（亚洲）有限公司（InterauditAsia）于今年 2 月份开始，已经成功地在北京、上海、香港和新加坡等城市发展了一系列的开放式培训课程。其负责人 Jean Yves Le Corre 分析道，金融业很大一个问题是风险贷款和风险投资，所以，解决风险管理和内部审计是关键。但在培养这些人才时，我们不能一味地把在欧美通用的内部审计标准完全照搬到中国，特别是行为学技巧方面，那样是不科学的态度，应该结合中国的特点，培养更适合于中国本土公司的人才。

就业前景宽广光明

国际金融学院努力追求教学紧跟金融全球化发展进程，以积极培养适应市场经济广泛需要的国际型金融管理人才为目标。在选择国外合作大学时，始终将该大学的学生就业率排名作为最重要的条件之一。目前合作的国外大学，在学生毕业后就业率方面都是名列前茅，从而确保学生家庭教育投资物超所值。学生毕业后，就业前景广阔，选择机遇繁多。既可以继续深造，在国际知名大学的商学院中完成硕士及博士研究生学业，也可以到海外金融机构或外国在华独资、合资金融企业，以及国内的银行、保险、证券和财会公司或机构从业。

一般而言，中国的金融学本科教学是偏向宏观金融的。诸如货币银行学和国际金融学这样的学科在西方是属于货币经济学和国际经济学的。这样的学科设置适合那些打算从政和做学问的学生，但对有意进入商场的同学似乎显得大而无用而西方真正意义上的金融学是微观金融学。主要分为资产定价（投资学）和公司金融（类似于财务管理）两块。根据你的说法，你是打算在毕业后从事相对微观的工作，那么你就需要在学习好本科主干课程的同时有一些更多的涉猎。想要进投资银行类的公司就要学好投资学，另外财务知识对你来说必定也是



非常重要的。至于证书，国内有证券从业和期货从业资格，国外有 CFA 等一系列的金融类认证，不过门槛很高。具体你可以按照这个思路查一些资料，有需要在这里继续留言，我尽量帮你解决。学金融的可以考由劳动和社会保障部颁发的理财规划师，如果你想做会计，可以先考会计从业资格证，然后再考中级会计职称在经济全球化的快速推进过程中，经济全球化走在了前面，而金融是经济的核心，金融的全球化就走在最前面。金融业的发展，必将带来金融人才的需求扩大。

统计数字显示，世界上的国际金融中心城市中，10%以上的人口从事金融业，而我国目前最大的金融城市上海却只有 1% 的比率。国际金融中心的纽约拥有 77 万金融人才，香港的数字是 33 万人，而上海只有 10 余万人。按照目前上海 1700 万的人口规模计算，未来 15 年内，金融人才的增加量每年应该在 10 万人左右。

中国加入 WTO 以来，已有 20 多个国家和地区的 60 多家银行在华设立了 200 多家金融机构。随着中国银行业在 2006 年底全面开放的时日迫近，外资银行在逐步解除束缚、延伸产品线、深入扩张的同时，招纳我国高级金融人才已经成为其进行人才储备的一项重要战略。有关专家指出，国际金融企业中高端人才缺口有近万人，且将目标瞄准了国内银行、证券、基金、保险等领域的业务骨干。

外国金融机构的大量涌进，必然会促进我国金融人才的市场化、职业化、产业化和全球化，出现“国内竞争国际化，国际竞争国内化”的现象。岌岌可危的金融人才争夺，已经开始推动国内众多金融机构酝酿人才洗牌。

如此大规模的金融人才需求，如此高端的素质要求，这样的人才究竟从何处来？在国际上早在 1963 年就开始实行 CFA（注册金融分析师）制度，40 多年来培养了大批能够在金融领域“游刃有余”且兼顾行业自律的从业高管。而我国内地，目前只有 317 人获得了注册金融分析师称号，大量有丰富实践经验的本土金融人才因语言、时间等原因被挡在了门外。另外，单纯掌握国际管理和理论的人才，在一段时间内也很难走上具有国内本土特色的金融发展的“快车道”。由此可见，运用全球的视野和思维并兼顾本土特色，创建中国的金融人才培养体系势在必行。

由国务院发展研究中心金融所、中国企业联合会与 CFA 著名培训机构 STALLAREVIEW 联手共同打造的“中国注册金融分析师培养计划”应运而生。该计划的目的是希望能够为我国真正培养一批有理论、有实践、懂国际、明国内，可以在银行、证券、保险、基金、大型企业等各类机构发挥才智的跨领域高端金融人才，以推动我国金融市场的成熟发展。

金融人才将会吃香

因为现在整个金融市场还没有完全开放，金融专业学生的出口除了个别的外资银行在中国的办事处或者有限的几个分行以外，主要的出口渠道还是集中在几大商业银行，而目前的国有银行已经是机构臃肿，所以在短期内市场需求不会大旺盛。

但是随着中国金融业的开放，外资银行的进入，国内金融机制的改革，民营的金融机构、保险机构也会增加，受过比较好的金融专业教育的学生，将会有很多的发展机会。香港贸发局一项研究报告认为，现时在内地营业的 142 家外资银行，大部分在两年内获利或达到收支平衡。报告认为，内地未来经济发展带动的资金需求，将为外资银行带来庞大的业务机会。相应地，金融专业的人才将会得到重视，其市场价值将重新体现。

（二）金融业就业情况分析

金融业就业方向：

- 1、商业银行：包括四大行和股份制商行、外资银行驻国内分支机构。
- 2、证券公司：含基金管理公司
- 3、信托投资公司、投资咨询公司
- 4、四大资产管理公司、金融租赁、担保公司
- 5、保险公司
- 6、中央（人行）银行、银行业监督管理委员会、证券业监督管理委员会、保险业监督管理委员会——这是金融监管管理机构
- 7、国家开发银行、中国农业发展银行等政策性银行

8、社保基金管理中心（或社保局，通常为保险方向）

9、国家公务员序列。政府行政机构：如财政、审计、海关部门等；高等院校金融财政专业教师；研究机构研究人员。

10、上市（或欲上市）股份公司证券部、财务部、证券事务代表、董事会秘书处等

分析：

1、1998 以来，银行及证券、保险行业管理机构加大了对金融专业毕业生的需求，进入行业管理部门做金融公务员，对于金融毕业生而言应是首选，因其一中国金融学是立足于宏观经济学，基于金融市场宏观调控，专业应用较易入手，其二是在行业管理部门做上三五年再入行到实践机构至少能给个中层以上的职位。局限是：要进入这几个行业主管部门难度较大，可能还需要背景依托，本科生想进较难，研究生也要有一定的关系。

2、进入国有四大商业银行是很好的选择。具备一定的银行业从业经验，专业背景，到股份制商行或外资行的可能性会更大。

3、政策性银行如开发展、农发行亦是较佳选择，但其工作性质类似公务员，金融业务并不突出，是靠政策吃饭的地方，若想在金融领域成一时气候最好不要，但目前工资水平待遇等都较商业银行为好。

4、证券、信托、基金这三家均是靠风险管理吃饭，存在行业系统风险因素，但一旺俱旺，赚钱相对较易，短期回报较高（风险亦大），且按真正的企业管理机制运行，如果想在专业方面有所发展，有所建树，在这一行业做是极佳选择，很多基金经理、投资银行经理人员都年薪过百万。难点是学历要求在逐步提高，相对于银行等金融机构其个人投资管理、金融运营能力要求更。

5、保险公司可以参照对商业银行的分析、社保以及财政审计部门等等是养老的地方，稳定有余，灵动不足。

6、四大资产管理公司类似于政策性银行，金融租赁担保这个行业发展迅速，可以考虑进入。

7、上市公司证券部工作亦可，先天上横跨证券产业两行，再要发展有立脚点。

8、高校、研究所是有志于做学术的同学的首选。

金融业就业的主要有利因素：

1.在各行业的薪酬横向比较中，金融业的平均薪酬与福利最高。

2.在全民市场经济的氛围中，金融业的从业者可以感受到正在从事着一份“体面”的职业。

3.每日都工作在完全动态化的市场环境中。

4.有才华的员工可以得到快速的晋升。

5.优厚的待遇和休假福利。

6.低损耗率，行业平均志愿周转率为 16%。

金融业就业的主要不利因素：

1.工作时间长，工作压力相对较大。

2.容易受商业及股票市场周期的影响。

3.大公司高度结构化的环境容易让人有被隔离和被忽略的感觉。

4.有些大公司不愿意改变程序和尝试新想法。

5.时常会面临“道德”与“利益”的两难选择。

6.金融业的体制完善，规章制度严格，不需要创新，只需要遵守。

金融业招聘综述：

1.招聘过程正规，尤其是投资组合经理和分析师工作职位的竞争激烈。

2.金融市场仍处在经济萧条和丑闻的双重打击所造成的不景气时期。虽然招聘仍在进行，但是力度不大。

3.拥有优秀的分析技能和技术技能的竞聘者受到广泛关注。

4.丰厚深蕴的人际关系是金融业职业发展的重要基础之一。

5.该行业需要的是非 MBA 学位毕业生，尤其是同时具有数学和统计学学位的金融专业毕业生，可以从事量化分析工作。



二、 财务金融就业分析

2.1 财务金融人才需求

目前国内金融市场，对金融人才的需求很大，尤其是急缺金融分析师、金融工程师、特许财富管理师、基金经理、精算师、副总裁级高管、稽查监管人员、产品开发人员、后台工作人员（在财务、结算、税务方面有经验）等九大类人才。

金融分析师（CFA）：在欧美等发达国家和地区，获得 CFA 资格几乎是进入投资领域从业的必要条件，全球至今仅有 3.55 万人通过考试，而我国大陆，目前约 50 人拥有此资格，未来 3 年对 CFA 的需求量将超过 5000 人。

金融工程师：注重金融市场交易与金融工具的可**作性，将最新的科技手段、规模化处理方式（工程方法）应用到金融市场上，创造出新的金融产品、交易方式，从而为金融市场的参与者赢取利润、规避风险或完善服务。

特许财富管理师：5 年以上金融机构工作经验，有良好的经济学基础和至少精通两个投资领域，其要求之高，很少人能通过。

投资管理人才：市场急需大量的投资管理人才，这些投资管理人才主要包括风险投资人才、融资租赁人才、金融业务代表、个人投资顾问等。

稽查监管人员：有能力胜任者，只有在薪水能高于原先 30%到 40%才愿意跳槽。



2.2 财务金融专业证书

※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。

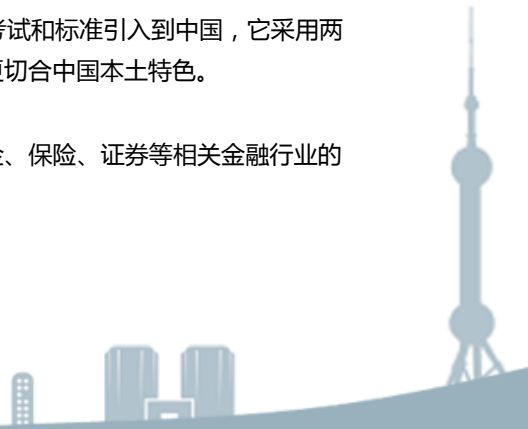
2、注册金融策划师（CFP）

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多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、操行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。

2.3 财务金融 应届生薪资待遇

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、 财务金融零接触

3.1 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



3.2 摩根士丹利笔经

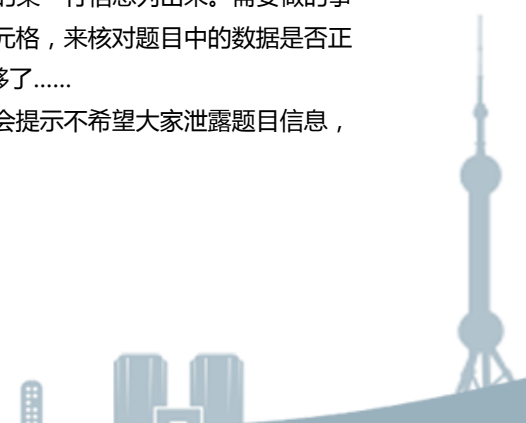
之前看过一些笔经，这次考的内容也基本一致，但自己亲自做的时候，还是有些措手不及。

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。。





3.3 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。(有好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!

3.4 易方达基金笔经

考试内容：综合能力，逻辑能力，数学，心理测试，中英翻译（英译中、中译英各 2 段），案例分析（2 段）。HR 直接说：“试卷量很大你们肯定来不及做所以不要有心理压力”。我最后英语翻译全部放弃案例分析只做了一个。后来中午十二点半接到面试通知，不得不赞他们的效率很高。





四、 财务金融零面面观

4.1 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的例子，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~~



4.2 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?



4.3 高盛 London Office 一面面经

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 突然问我最喜欢的酒是什么 -- 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!!

4.4 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。

4.5 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，遂让五分钟后再打


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。

4.6 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



4.7 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~~

4.8 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！



4.9 易方达基金客服代表面试全过程

第一面：电面。声音很甜美的姐姐打过来，简单自我介绍，然后针对你简历问你一些问题，爱好，学习成绩如何等，通过电面的直接通知你下一轮面试。

第二面：HR 面。自我介绍。针对自我介绍，问如简历上的经历一些详细情况。读一段文章，归纳中心。主要考察普通话和理解能力。

第三面：市场营销主管面。自我介绍。家庭情况，为什么选择易方达做客服，喜好，工资要求等。

三面和四面之间有一个性格测试，在网上完成的。

第四面：实操考核两天。内容包括：用 EXCEL 表进行数据处理，给一份材料给你改错，听录音归纳出发生的问题的时间地点人物过程结果，听一投诉录音问存在什么问题，如果是你的话你如何处理，打一些真实的电话给合作的银行处理简单问题。

第五面：老总面。自我介绍，最喜欢的课程是什么，有哪些内容。



五、 财务金融职业圈

职业圈链接：

财务圈（会计/审计行业）<http://www.dajie.com/circle/4985/index>

财务圈（机械/自动化行业）<http://www.dajie.com/circle/6502/index>

金融圈（银行业）<http://www.dajie.com/circle/4839/index>

金融圈（证券/基金/期货行业）<http://www.dajie.com/circle/4913/index>

5.1 财务金融职业路径

财务圈职业路径：

财务 初级→财务 资深(非管理岗)→财务 经理/主管→财务 总监/部门负责人→财务 执行官/总裁
财务类工作未来还可能从事的工作有：财务经理、财务主管/总帐主管、财务总监、会计经理/会计主管、会计

金融圈职业路径：

金融 初级→金融 资深(非管理岗) →金融 经理/主管→金融 总监/部门负责人→金融 执行官/总裁
金融类工作未来还可能从事的工作有：信贷管理/信用调查/分析人员、高级客户经理/客户经理、银行柜员、风险控制

5.2 财务金融同行分布

微软雅黑小五号字正文

财务圈

他们在哪些公司？

- 德勤会计师事务所 13
- 西门子（中国）有限公司 12
- 安永华明会计师事务所 10
- 德勤华永会计师事务所 10
- 普华永道会计师事务所 8
- 广州市瑞海税务师事务所 8
- 普华永道会计师事务所 7
- 安永（中国）企业咨询有限公司 7
- 中税税务代理有限公司 7
- 德勤华永会计师事务所 6

金融圈（银行业）

他们在哪些公司？

- 中国银行 742
- 中国建设银行 430
- 中国农业银行 422
- 中国工商银行 362

中国邮政储蓄银行 180
中国民生银行 134
兴业银行 119
交通银行 107
中信银行 93
招商银行 90



5.3 财务金融热点问题

从事银行业开始要从哪些资格证考起

街友的回答 1：理论上来说，银行从业资格证，会计从业资格证都可以考的，做理财的其他方面也有相关的证可以考。但是很多师兄姐进银行时都没有拿到这些证，但据说，有这些证在升迁竞争中有一定优势，当然前提是自己的业绩也要跟上去。

街友的回答 2：既然你是做信贷的，除了公共基础必考之外，个人信贷和公司信贷也是必须的，除此之外，剩下的两门中，风险管理有时间最好考一下。个人理财就全凭兴趣了。

国际业务问题

问题补充：进出口企业一天能存多少美元？

街友的回答：现在外汇管理局对经常项目中贸易往来结售汇额度没有限制了，但是需要单证备案，非贸易留存额度一般设 5 万美元左右，主要用于零星外币支付。至于规模怎么样，就要看订单有多大了。



普通学校会计专业的学生想找好工作,通过什么方式来增加自己的筹码?

街友的回答：找个会计师事务所或者审计工作区实习吧。

我应该怎么挑选公司啊，以什么标准啊，我是想做财务那方面的工作的

街友的回答 1：具备良好企业文化的“大公司”是有助于你养成良好的工作习惯的...另外需要考虑公司能给你带来的经济和发展前景，记得想做和能做是不一样的，把自己的软硬实力提高，任何的困难都变不是困难！加油！

街友的回答 2：企业文化，福利，培训内容，以后发展预期，找个你喜欢的公司，做的会开心点的。

财务方面是指会计吗！？不过还是希望你能连出纳的工作内容也了解些。

会计需要对外的，有工作能力的同时有担当，负起该负的责任。

街友的回答 3：小公司的财务人少事多，什么都做，能锻炼你的能力，了解整个财务工作的内容，但是财务管理制度上不健全。大公司的话制度健全，福利好，对于刚毕业的学生待遇也要好一点，但是不太能够接触到整个财务工作上的事务，一个萝卜一个坑，每个人做一个点



六、 财务金融工作经历&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、 财务金融名企求职大礼包



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

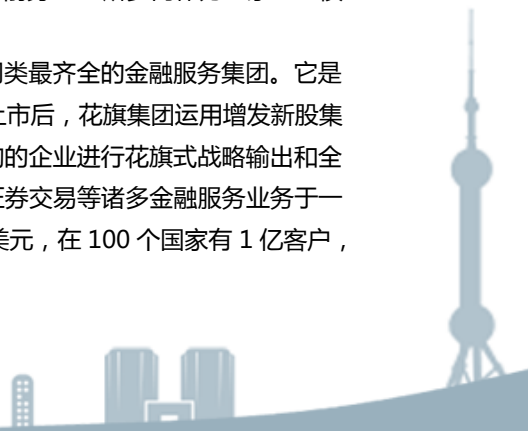


花旗集团主页：<http://citibank.dajie.com/>

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。

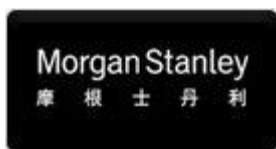
花旗集团是当今世界资产规模最大、利润最多、全球连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务集团。它是由花旗公司与旅行者集团于 1998 年合并而成、并于同期换牌上市的。换牌上市后，花旗集团运用增发新股集资于股市收购、或定向股权置换等方式进行大规模股权运作与扩张，并对收购的企业进行花旗式战略输出和全球化业务整合，成为美国第一家集商业银行、投资银行、保险、共同基金、证券交易等诸多金融服务业务于一身的金融集团。合并后的花旗集团总资产达 7000 亿美元，净收入为 500 亿美元，在 100 个国家有 1 亿客户，



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. 摩根公司早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。

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 易方达基金公司



易方达基金主页：<http://efunds.dajie.com/>

易方达基金管理有限公司成立于 2001 年 4 月 17 日，注册资本 1.2 亿元人民币，旗下设有北京、广州、上海、南京、成都分公司。公司秉承“取信于市场，取信于社会”的宗旨，坚持“在诚信规范的前提下，通过专业化运作和团队合作实现持续稳健增长”的经营理念，以严格的管理、规范的运作和良好的投资业绩，赢得市场认可。2004 年 10 月，易方达取得全国社会保障基金投资管理人资格。2005 年 8 月，易方达获得企业年金

基金投资管理人资格。2007年12月，易方达获得合格境内机构投资者(QDII)资格。2008年2月，易方达获得从事特定客户资产管理业务资格。截至2010年9月30日，公司旗下共管理22只开放式基金、1只封闭式基金和多个全国社保基金资产组合、企业年金及特定客户资产管理专户，资产管理规模超过2000亿元。





八、 财务金融相关资料延伸阅读

8.1 财务金融相关职业方向

财务人员的职业规划方向：

方向一：外企或大型企业高级财务人员

财务本身是一项专业性很强又非常稳定的职业，如果选择把财务作为职业方向，首选的职业目标是做外企或大型企业的高级财务人员。财务高管人才大都处于企业的核心层，他们不仅要求了解企业的经营运作，还要在企业的经营投资方面提供建设性的意见。按照目前的经济环境，这类公司所需要的高级财务人员一般有财务副总裁、财务总监、财务经理、高级财务分析经理、财务主管等。

当然，这些职位对人的要求也会比较高。一般要求资质至少是在会计师以上，不少于5年的大中型企业财务管理经验等。例如，一家外企招聘高级财务经理时的职位要求是：良好的教育背景，英语流利，很好的沟通能力，Word、Excel熟练，娴熟的财务业务能力和管理能力，良好的协调能力，熟悉西方会计，熟悉有关中国法律。

对于许多初级财务人员和准备走这条路的人来说，从毕业参加工作的那一天起，就该朝这个方向去努力。不要想当然认为有个两三年工作经验就好找工作了。

仅会做凭证、会报税、出报表这类纯粹的会计是远远不够的，这在财务领域来说是属于较低层次的。唯有从财务管理、预算、分析、决策等全方位提升，注重沟通能力和英语运用能力的提高，培育管理视野和全局观念，提升自身综合素质，才能使职业生涯提高一个层次。

方向二：专业财务公司

以四大国际会计师事务所为代表的专业财务公司，也是大量吸收财务人员的一个就业领域。从某个角度看，会计师事务所是一个能使个人快速成长的学校，其培训、工作和管理机制会令从业者学到许多专业知识和管理理念，审计从业经历也会为将来的财务管理工作提供独特的视角。

不过，在会计师事务所工作所承受的压力往往是非常巨大的，加班和出差是家常便饭，高强度的工作使得很多人难以将之作为终生的职业方向。这类专业财务公司更适合两种人：高层管理人员和年轻人，前者重在发挥管理能力，而后者主要是学习和锻炼。对于刚走出大学校园、又准备在财务方面发展的年轻人来说，先进入会计师事务所锻炼一段时间，等积累了工作经验后再转向企业将会是很不错的选择。

方向三：银行、证券公司等金融机构

资本运作在企业运营和发展中发挥越来越大的作用，如果有不错的金融知识背景，投身银行、证券、风险投资、保险等金融行业，做专业的财务人员也会有广阔发展的空间。譬如，具有丰富从业经验的证券分析师的收入相当丰厚，而奇货可居的保险业精算师可以说是金领职业。

总之，我的核心建议是，不管具体从事哪个方向的财务工作，都要争取向高端发展，要做专业和资深人士。低端的财务人员几乎遍地开花，而高级财务人才却始终还是行业内的紧缺人才。

11个金融领域的职业方向：

1. 投行项目助理：

投行项目助理主要协助项目经理完成客户的融资、并购重组等财务顾问工作，包括分析、预测行业或企业的各种财务指标，并为管理层提供财务建议和决策支持。要求金融、财务、管理、法律或经济等相关专业本科及以上学历；具有证券执业资格、会计师资格或律师资格者优先；具备良好的分析及独立思考能力；熟悉经济法规，具有金融或财务专业知识和良好的学习能力；有较强的组织协调能力和良好的团队精神；有全球四大投资银行或全球四大会计师事务所从业背景优先。

2. 行业研究员：

随着这几年股市的繁荣，证券研究员的价值越发受到重视了。证券研究员主要是通过上市公司调研和行业景气分析，并运用财务模型和估值模型，给出公司价值分析报告。金融、经济等相关专业硕士以上学历。相关专业证书有：特许金融分析师（Chartered Financial Analyst, 简称 CFA®），是一种国际通行的金融投资从业者专业资格认证。由美国“投资研究及管理专业协会”（Association for Investment Management and Research® 简称 AIMR®）进行资格评审和认定。有从事投资或相关研究的实际经验，具备较强的宏观经济、上市公司的分析能力；熟练掌握财务、金融和估值模型；具有较强的估值能力和风险意识。

3. 证券经纪人：

证券经纪业务由目前的粗放经营向追求效益与质量的集约经营发展，这已成为必然的趋势。经纪人将在经纪业务中发挥越来越重要的作用，其所提供的服务也将向专业化、顾问化的方向发展。证券经纪人是为客户证券交易提供中介服务，并收取佣金的自然人。大专以上学历，专业不限。取得证券从业资格或通过证券从业资格考试。具有证券、保险、银行、期货等金融从业经历或具有营销工作经验；具有较强的沟通能力和客户开发能力；具有良好的敬业精神、职业道德、团队合作精神和执行力，能吃苦耐劳，勇于挑战高业绩。

4. 证券交易员：

证券交易员俗称红马甲，是在证券交易所大厅，通过大厅电脑，在交易主机上从事证券代理交易、自营业务的专业人员。他们一般都是证券公司派驻的代表。一个好的交易员的要求是眼明手快，在最短的时间内完成交易任务，即在接到客户的委托交易后尽快处理该笔交易。“计划你的交易，交易你的计划”是这个职业的著名格言。数学、经济、金融、会计等相关专业本科以上学历；具有证券从业资格的人员优先。具有证券公司、银行、基金、保险、期货、财经类咨询公司相关工作经验，熟悉证券业务流程；具有证券投资交易、分析能力，熟悉证券风险控制；能够熟练使用办公软件和办公设备，有较强的文字表达能力；具备良好的职业道德，较强的工作责任心；具有良好的沟通能力，较强的学习能力，以及良好的团队合作精神；逻辑思维能力突出，严谨认真。

5. 期货经纪人：

期货经纪人是指从事商品期货交易的中介，以自身名义介入期货交易或代客买卖期货（包括出市代表和其他从事客户开发、开户、执行委托、结算等业务），在期货交易中进行分析、判断，通过价格涨跌波动赚钱的人员，但不能直接代表客户投资。而国外的期货经纪人由于信誉度高，能够以客户代理人身份进行操作，因此他们的身价也相当高。市场营销或者经济类相关专业大学本科以上学历，熟练掌握期货业务知识，具有期货从业资格。对期货市场有独特的市场分析和开发能力；需有一年以上期货或证券工作经验；具有良好的人际关系，最好有一定的客户资源；具有灵敏的应变能力、准确的判断能力以及良好的沟通能力；精明，诚信，工作责任心强。

6. 期货交易员：

期货交易员是在期货交易中充当委托人或者替对方交易的人，其投放买入或卖出定单，希望能从中赚取差价(利润)。经济、金融、数学类相关专业专科及以上学历，有期货从业资格证书熟悉期货交易的制度及知识；具有一定的市场预测和分析能力以及较强的观察和应变能力；具有良好的判断和沟通能力；有一定的风险控制能力和承受能力；具备良好的心理素质及团队协作精神，人品端正，诚实守信，工作责任心强；需有股票、期货、黄金、外汇等 1 年以上交易经验或其它行业 2 年以上工作经验及丰富的客户关系。

7. 外汇经纪人：

外汇经纪人介绍、开发外汇客户，通过客户交易从交易商处得到佣金回报。由于现在的外汇交易都是在网上进行，客户都在家里进行交易，所以外汇经纪人也不一定在公司进行开发客户的工作。大专以上学历，金融、投资、市场营销、经济方面相关专业优先；了解宏观经济、重点行业发展态势以及各国的经济变化。从整个职位的学历分布来看，本科以上的学历达到 70% 左右。需有良好的学习能力，服务意识，团队合作精神和管理能力；吃苦耐劳，能承受工作压力，具有较强的商务谈判能力；具有投资意识，拥有理财经验或金融业一年以上工作经验；有市场开拓能力，能够通过各种渠道和方法积累并寻找合格投资者；有一定的金融客户资源者更好。

8. 外汇交易员：

外汇交易员就是外汇的操盘手，该职业的本能就是赚钱，他们的价值来自于声誉，就像是足球赛场上的前锋，也许整场比赛他都碌碌无为，但他的价值在于能够将突然从后场飞过来的过顶球踢进对方的大门！外汇交易员就是要在关键时候过去捡钱，所以一个专业的外汇交易员应该知道什么时候可以建立头寸，以及什么时候卖出。金融、经济类专业大学本科及以上学历。具备1~2年银行或金融机构外汇交易工作经验，具有外汇交易员资格证书者优先。

9.基金产品开发专员：

基金产品开发专员负责公司基金产品研发的调研、信息收集和整理工作，为基金产品开发提供数据支持和可行性研究报告，协助基金产品开发经理完成新的基金产品的开发和建设。金融、经济、投资、法律等相关专业硕士以上学历。金融相关行业工作经验，包括在外资银行，证券公司或基金公司等从事产品开发、投资分析或市场研究工作。

10.基金经理助理：

基金经理助理可以说是通往基金经理的必经之路。但是，他们一般没有独立进行大规模投资的资格，只能从事辅助基金经理管理基金的工作或者在基金经理授权的范围内进行少量的投资。金融、经济管理等相关专业本科及以上学历。熟悉证券市场运作特点；具有较强的研究分析能力、优秀的资金管理能力；具备敏锐的判断力和良好的沟通协调能力、风险控制意识，能对自己的投资行为负责。

11.基金客户服务专员：

基金客户服务专员，好比是客户和公司的桥梁，主要为客户提供公司基金产品的日常服务，通过随意而亲切的交谈，启发客户对基金的内在需求，及时解答他们的提问，解除他们的疑虑。金融、经济或市场营销等相关专业本科以上学历。一般要求有一年以上客户服务工作经验；有良好的客户服务意识和职业操守；有良好的团队合作意识和沟通能力。

8.2 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觉感。

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。

8.3 金融行业职业分工和职业道路介绍——一个梦幻般的行业

整个金融行业大致分为 buy-side 和 sell-side 两大类。sell-side 做的主要是把各种 asset 变成各种金融产品，提供给市场。sell-side 主要指的是通常意义上的投行。投行内部结构也很复杂，按照产品分大致分为 fixed income 和 equity 两大类。按照业务分大致分为 IBD, sales&trading, equity research, asset management（这部分和 buy-side 性质是类似的）等。IBD 是最传统的投资银行业务，靠近的是 corporate 一边；sales&trading 主要进行产品销售和交易，有时候投行会扮演 marketmaker 的角色以保持市场的流动性。

buy-side 主要进行的是投资管理的业务，所以也称为 IM (investment management) 或者 AM (asset management)，主要由各种机构投资者组成，包括 mutual fund, hedge fund, pension fund 等等。

就 career path 来说，很难说谁好谁不好，关键看每个人的特长和个性。IBD 适合工作热情高涨，吃苦耐劳的人。sales 适合善于人际交往的人。trading 适合能承受巨大压力，并且对市场感觉敏锐的人。

equity research 适合做事踏实的人。一般来说 IBD career path 比较按部就班，需要熬年头，能熬上去的不仅需要良好的业务能力也需要强健的体魄。trader career path 风险很大，可能在 2 年之内就毁了前程，也可

能在很短的时间内平步青云。我知道一个顶尖的 trader 从 associate 升到 director 只用了 2 年。sellsideequityresearch 行业前景有一定问题,因为 regulation 越来越倾向让 research 保持独立性以保护投资者。

Buyside 总体来说 lifestyle 比 sellside 好 收入也超过 sellside。不过 进 buyside 也远远难于进 sellside。

注:当今金融产业之庞大和复杂远远超过常人想象,在整个金融产业链上还有着很多细分的行业,这里就不一一列举。

补充一下,帖子的职业分工主要是指成熟市场的情况。国内情况有所不同。

金融领域的开放让国内很多年轻的朋友一下子豁然开朗。不过随之而来的是扭曲的价值观:进投行的是牛人,进四大的是凡人,进企业的是土人之类。在此还想表明以下我一向的观点:工作本身没有等级之分,我决不赞成投行就比四大“高级”之说。任何一个人能在本行干的出色的才是牛人。选择职业道路应该看自己喜欢干什么,自己能够干什么,然后尽量在二者之间取得平衡。如果一心只想往“高级”的工作钻的话,可能回头看来还是一事无成。

hedfund 中文翻译成“对冲基金”,这个翻译是准确的。不过有意思的是,现在主流的 hedfund 往往做的不是 hedge,相反很多 hedfund 对一些市场趋势进行大胆的 speculation(中文是投机,贬义词,英语的原意是中性的,是 hedge 的反义词,表示承担风险而获取超常的收益)。如果把 hedfund 和国内的情形联系起来看,更准确的翻译应该是“私募基金”。这个意义上而言国内存在 hedfund 已经已经有些年头了,只不过因为法律界定而没有露出水面。现在管理层正在进行私募基金合法化的进程,应该很快就能成为正大光明的一支金融力量。(国内现在往往把 PE 翻译成“私募基金”是不准确的,下文还有相关论述)在成熟市场上 hedfund 通常是相对于 mutualfund 而言。其差别是:mutualfund 是公开招募,并且公开交易的开放型基金。国内市场上交易的开放型基金大多数属于 mutualfund。而 hedfund 则大多是私下招募,并且封闭的基金。

在全球金融市场,hedfund 已经成为一支举足轻重的角色。从东南亚金融危机到最近两年的商品期货的超级牛市都可以见到 hedfund 的身影。由于 hedfund 收益率普遍高于 mutualfund,最近几年全球范围的 hedfund 都取得了快速的成长。再加上全球性资本过剩,现在几个 billion 的 fund 都算很小的。

稍微提一下对冲的概念。对冲是一种控制金融风险的手段。举个例子来说,如果你买了 100 股股票,然后又担心股票下跌,你就可以再买一个认沽 100 股的期权(putoption)进行对冲。最后无论股票怎么跌,最差的结果就是你以 putoption 的执行价(strike)卖掉手中的股票。

和对冲相关但比较容易混淆的概念是套利(arbitrage)。套利是指把所有相关风险完全对冲掉以后可以获取的无风险收益。比如说中国银行的美元牌价是 8,门口黄牛的牌价是 7.8,你可以用 7.8 人民币从黄牛那里换 1 美元,随后马上拿一美元换给 BOC 变成 8 元人民币,毫无风险的赚了 0.2 元。

就职业而言 buyside 和 sellsidelink 最多的是 tradingdesk。双方的人马几乎是对应的。基本上都设有:trading,structure 和 research 几块。一般来说 sellside 研究力量更为强大,buyside 很多基本信息都依靠 sellside 取得。sellsidestructure 侧重的是如何将金融产品合理定价,而 buyside 侧重于如何搞出模型更好的预测市场的变化。(本质是一样的)双方的 trader 做的事情倒是殊途同归。

当投行根据 buyside 要求设计出金融产品后,双方达成交易。然后投行一般会尽快地通过相关交易对冲产品风险,而 buyside 这时候一般是“一切尽在掌握”,因为买到手中的产品完全是根据自己的判断而订制的。这时候,双方是合作伙伴关系,大家赚自己的利润。另外有些时候,投行也会 takeposition,这种时候双方都是 marketplayer,关系也就变成你死我活的博弈了。

把业务上的 link 讲完后,职业上的 link 也就水到渠成了。双方 trader 作的事情十分接近,互相之间的跳槽也就十分普遍。research 而言,投行的比较 focus 也比较辛苦,所以一般更加愿意往 buyside 跳,不过 buyside 本来也不需要很多的 research,跳槽并不容易。structure 是双方都需要的,虽然侧重不同,但都是通的,互相之间都有跳。

上面说的都是投行的市场一头。回过头说 IBD(传统投行业务),更多的是和企业打交道,而不是和市场打交道。反之,buyside 都是和市场大交道。所以 IBD 一般不容易转 buyside。

由于国内这些年出现了很多成功风投的案例，大家已经不太陌生，这里简单的介绍一下 PE。

国内很多地方把 PE(private equity)翻译成“私募基金”，这显然是不熟悉金融市场的人“顾名思义”所致。诚如上文所述，私募基金接近于 hedgefund 的概念(相对于 mutualfund)。而 PE 是一个相对于 public equity 的概念。我个人将其翻译成“非上市融资”，现在国内比较被认可的翻法是“私人股权融资”。

现在 vc/pe 是一个很时髦的词，无论在美国还是在国内。在美国火爆的原因是最近几年 PE 的收益率都明显好过 public market，导致 PE 的规模快速膨胀。在国内火爆的原因就比较复杂了。

其实现在 vc/pe 差异已经不是十分明显，很多时候人们把 VC 看成是 pe 的一种。如果进行划分的话，二者主要区别在于对 target company 投资阶段的不同。vc 主要投资于公司发展早期，从种子阶段到上市前不等。而 pe 主要投资于有稳定现金流，business model 比较成熟的公司。PE 最经典的做法是 LBO(leveraged buyout)，核心是将现金充沛而又失去发展动力的上市公司 go private，通过大财务杠杆使公司有紧迫感，从而为股东提供更大的收益。

喜欢看电影的朋友一定知道《风月俏佳人》，其中理查基尔干的就是 PE。片中罗伯茨问他你到底是干嘛的，回答颇为经典：“总而言之我干的就是把一家公司买下来，然后再拆成一块一块卖”。(注：这只是 PE 做法的一种，并不是全部)vc/pe 是金融市场中最直接和企业打交道的分支。vc 做的是整天看 business plan (bp)，从中找出有前途的 bp 以及执行团队，随后进行价值评估以及投资。根据公司不同，有些 vc 会强烈的参与公司经营管理，有些则没有。pe 更多的是寻找有前途的被收购公司，并且进行金融改造。

vc/pe 最终的的目的都是找一个更好的价钱把公司股份卖掉推出，从而进入新的循环。具体操作方法 VC/PE 在其他很多地方都是不同的，有兴趣的朋友可以进一步讨论。

现在可以把金融产业链简单的串一串。在一个企业 IPO 之前，公司都是 private 的，这一阶段可以参与融资的就是 VC/PE。当企业需要上市，这时投行就参与进来，对公司价值进行精确评估，然后公开招募。这时候，企业自己或者 vc/pe 提供的股份是原材料，投行将其加工成金融行业认可的“股票”。公开上市前后，buyside 就会进行认购。接下来就是二级市场上的各方博弈了。

金融的原始定义是为买足企业发展需要进行的各种融资，因此金融必定有企业和市场两级。企业这级是金融行业的生存之本，市场这级可以看作金融行业发展壮大的动力。投行作用是金融产业链的 hub，一端联系着企业，另一端联系着市场。企业这端是实实在在的，可以说资本主义出现后的几百年都没有太大的变化。而市场这一端则越来越庞大并且趋向虚无。很多衍生金融产品最早的出现是为了满足风险公职的需求，但很快变成一些豪赌的利器。会计师事务所的地位是保证企业(无论 private or public)企业原始数据的真实性，从而使其他机构可以对企业价值进行进一步的评估。如果没有会计师的存在，整个金融行业就会陷入一片混乱。因而会计师有“经济警察”之称。

整体而言，金融业连接企业一端的工作核心更侧重于对于企业价值的评估，金融连接市场一段的工作的核心侧重于市场风险的控制以及对市场方向的判断。因为对技能要求的不同，两端互相转都比较困难。相反，只要在金融产业链的同一端，转行至少都是有逻辑上的可行性的。

8.4 据悉：摩根士丹利 Q2 获利腰斩 将扩大裁员

在华尔街准备为全球经济成长持续疲软而勒紧裤带之际，摩根士丹利(Morgan Stanley)19 日公布第二季收益出现大幅下滑，并将扩大裁员。

摩根士丹利表示，受到股票与债券交易业务减少的影响，第二季获利比去年同期大跌 50%，营收也锐减 24%。其中第二季获利为 5 亿 9,100 万美元，低于去年同期的 11 亿 9 千万美元；营收也从去年同期的 92 亿 1 千万美元，缩减为 69 亿 5 千万美元，表现不如预期。

摩根士丹利执行长高曼(James Gorman)表示，由于今年还有 1 千名员工 将符合公司减少 7%人力的目标，因此预期银行的薪资总额将得以减少。

摩根士丹利是本周公布季报，并列出来未来缩减开支措施的数家大型银行之一。在欧债危机之际，银行业正面临来自股东要求提升获利的与日俱增压力。

包括高盛集团(Goldman Sachs Group Inc)、美国银行(Bank of America Corp)和德意志银行(Deutsche Bank AG)在内等竞争同业，也都已在交易及承销业务上，着手新一回合的裁员行动。其中高盛在短期收益成长前景暗淡之际，已扩大节省支出目标达 5 亿美元。

根据芝加哥人力仲介商查林杰公司(Challenger, Gray & Christmas Inc.)，除了去年规划的裁员 6 万 3,624 人之外，今年截至目前为止，美国银行业已揭示将额外裁员 1 万 7,323 人。

高曼表示，摩根士丹利的目标是从 2011 年底的 6 万 1,899 人力降低 7%。截至 6 月 30 日，摩根士丹利拥有 5 万 8,627 名员工，这代表大约还有 1 千人要走路。

(中央广播电台 2012-07-20 新闻)