

# 大街网 2010



## 求职大礼包

### 投资银行篇

## 引言

2010 校园招聘马上开始，你准备好了吗？

首先，请自测：

你知道您心仪公司的笔试技巧以及各个部门的招聘要求？

你知道您心仪公司每一个招聘步骤中的“要点”？

你知道如何通过恐怖的“Assessment Center”？

你了解的笔试、面试都考些什么题目？

你知道在小组群殴中胜出的秘诀？

如果你回答是全否或者摸棱两可，那么，是你需要充电的时间到了。现在，大街网给你一个巨大的充电场，经过培训，你将充斥以下电能：

- 你将掌握到需要你几天时间才能找到的各种庞杂资料；
- 你将在简历、网申、面试等各方面得到全面而有效的提高。

### 这一切，都是免费提供给您的

为了更好的服务同学们求职，大街网还特别跟各大名企人事部联合，建立了数百家专属名企的求职 CLUB，很多企业的 HR 都会来到大街网，为同学们答疑。



更多点击<http://company.dajie.com>

此次我们推出了**投资银行**求职大礼包，随后的各大名企大礼包也将马上和大家见面。此外，我们会随着 2009-2010 年度各名企校园招聘的进度，适时地为同学们提供其他各企业的各类资讯和招聘相关信息。

## 让我们赢在 2010

## 目录

<b>第一章 投资银行概述</b> .....	<b>4</b>
1.1 投资银行的定义.....	4
1.2 投资银行与商业银行的区别.....	4
1.3 投资银行的类型.....	5
1.4 投资银行的组织结构.....	5
1.5 投资银行的业务.....	6
1.6 投资银行在中国的现状与发展.....	6
1.7 投资银行排名 2008.....	6
1.8 投资银行薪酬水平.....	7
<b>第二章 相关投资银行介绍</b> .....	<b>7</b>
2.1 高盛集团.....	7
2.1.1 高盛集团简介.....	7
2.1.2 高盛中国.....	7
2.1.3 高盛面试经历全接触.....	8
2.2 花旗集团.....	11
2.2.1 花旗集团简介.....	11
2.2.2 花旗企业文化.....	12
2.2.3 花旗人力资源战略.....	12
2.2.4 花旗广州面试经验.....	13
2.3 摩根士丹利.....	14
2.3.1 摩根士丹利简介.....	14
2.3.2 摩根士丹利在中国.....	15
2.3.3 摩根士丹利面试全过程.....	15
2.4 摩根大通.....	21
2.4.1 摩根大通简介.....	21
2.4.2 摩根大通中国战略.....	21
2.4.3 摩根OPERATION 5.5H FINAL 面经.....	22
2.5 德意志银行.....	23
2.5.1 德意志银行简介.....	23
2.5.2 德意志中国.....	23
2.5.3 德意志面试题库.....	24
2.6 中金公司.....	25
2.6.1 中金简介.....	25
2.6.2 中金工作感受.....	25
2.6.3 中金面经.....	26
2.7 中信证券.....	30
2.7.1 中信证券公司简介.....	30
2.7.2 中信证券投行部面经.....	31
<b>第三章 成为投行人士，你需要什么</b> .....	<b>32</b>
3.1 了解投行人的生活.....	32

3.1.1.超负荷的繁忙生活 .....	32
3.1.2.体面的收入 .....	32
3.1.3.他们的共性，他们的交友圈 .....	32
3.2 投资银行人才能力素质要求 .....	33
3.3 投资银行的职业背景要求 .....	33
3.4 具有以下的优势让你离投行更近 .....	34
3.4.1 地缘优势 .....	34
3.4.2 英语优势 .....	34
3.4.3 职业化优势 .....	34
3.4.4 更宽的视野 .....	35
3.5 投行的职业发展道路 .....	35

## 第一章 投资银行概述

### 1.1 投资银行的定义

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 投资银行与商业银行的区别

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，投资银行风险较小。

一般情况下，存款人面临的风险较小，商业银行风险较大

### 1.3 投资银行的类型

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。

### 1.4 投资银行的组织结构

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

## 1.5 投资银行的业务

经过最近一百年的发展,现代投资银行已经突破了证券发行与承销、证券交易经纪、证券私募发行等传统业务框架,企业并购、项目融资、风险投资、公司理财、投资咨询、资产及基金管理、资产证券化、金融创新等都已成为投资银行的核心业务组成。

投资银行的业务可以分为三类:一是证券业务,包括股票债券的承销、经纪及自营业务、企业并购、金融咨询等;二是投资管理业务,包括基金管理、资产管理、风险投资等;三是研究业务,包括股票、债券、外汇研究等。具体来看,不同的投资银行,业务设置不尽相同。

## 1.6 投资银行在中国的现状与发展

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。

## 1.7 投资银行排名 2008

1. 高盛集团 Goldman Sachs
2. 花旗集团 Citigroup
3. 摩根士丹利 Morgan Stanley
4. 摩根大通公司 JP Morgan
5. 美林证券 Merrill Lynch/ A ?- |6 T. T5 }0 M& \_! ?1 X/ F
6. 瑞银华宝 UBS Warburg
7. 瑞士信贷第一波士顿 CSFB
8. 德意志银行 Deutsche Bank
9. 雷曼兄弟 Lehman Brothers Holdings% m" A# C: r\* t' c% {. E s
10. 野村证券 Nomura Holdings\$ `8 A! v2 \- u% i) Q

中国银行业目前还是分业经营,投资银行指的是证券公司。

目前最有影响力的投资银行是中国国际金融公司,中金公司。

证监会从去年开始实行证券公司创新试点,能进入试点公司的名单都是比较好的投资银行。到目前有十三家券商,而

内部消息最终只会有十五家，竞争非常激烈。它们分别是招商证券，国信证券，中金公司，海通证券，国元证券，广发证券，光大证券，华泰证券，东海证券，国泰君安，中信证券，东方证券，长江证券。

## 1.8 投资银行薪酬水平

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

数据来源：职友集

## 第二章 相关投资银行介绍

### 2.1 高盛集团

官方网站：<http://www2.goldmansachs.com/china/>

#### 2.1.1 高盛集团简介

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。

#### 2.1.2 高盛中国

高盛长期以来视中国为重要市场，自二十世纪九十年代初开始就把中国作为全球业务发展的重点地区。

高盛 1984 年在香港设亚太地区总部，又于 1994 年分别在北京和上海开设代表处，正式进驻中国内地市场。此后，高盛在中国逐步建立起强大的国际投资银行业务分支机构，向中国政府和国内占据行业领导地位的大型企业提供全方位的金融服务。高盛也是第一家获得上海证券交易所 B 股交易许可的外资投资银行，及首批获得 QFII 资格的外资机构之一。

高盛在中国的股票和债务资本市场中已经建立起非常强大的业务网络，并在中国进入国际资本市场以及参与国际资本市场交易的过程中发挥了积极的作用。在过去的十年中，高盛一直在帮助中资公司海外股票发售中占据领导地位，



其中具有里程碑意义的交易包括：中国移动通信于 1997 年进行的首次公开招股发售，筹资 40 亿美元，成为亚洲地区(除日本外)规模最大的民营化项目之一；中国石油于 2000 年 3 月进行的首次公开招股发售，筹资 29 亿美元；中国银行(香港)于 2002 年 7 月进行的首次公开招股发售，筹资 26.7 亿美元；平安保险于 2004 年进行的首次公开招股发售，筹资 18.4 亿美元；中兴通讯于同年进行的香港首次公开招股发售，筹资 4 亿美元，这是第一家在香港上市的 A 股公司；中国交通银行于 2005 年进行的海外上市项目，筹资 22 亿美元，成为第一个在海外上市的中国国有银行；以及中国石油于同年进行的后续股票发售，筹资 27 亿美元。2006 年，高盛还成功完成了中海油价值 19.8 亿美元快速建档发行项目以及中国银行 111.9 亿美元 H 股首次公开上市项目。这是至发售日中国最大以及全球第四大的首次公开上市项目。

在债务融资方面，高盛在中国牵头经办了 40 多项大型的债务发售交易。高盛多次在中国政府的大型全球债务发售交易中担任顾问及主承销商，分别于 1998 年、2001 年、2003 年和 2004 年 10 月完成了 10 亿美元以上的大型交易。高盛是唯一一家作为主承销商全程参与中国政府每次主权美元债务海外发售项目的国际投行。

与在世界其他地区一样，高盛在中国市场同样担当着首选金融顾问的角色，通过其全球网络向客户提供策略顾问服务和广泛的业务支持。近年来，高盛作为金融顾问多次参与在中国的重大并购案，如日产向东风汽车投资 10 亿美元；戴姆勒-克莱斯勒向北汽投资 11 亿美元；TCL 与汤姆逊成立中国合资企业；汇丰银行收购中国交通银行 20% 股权；联想收购 IBM 个人电脑部；中国石油收购哈萨克斯坦石油公司以及中海油收购在尼日利亚的石油资产等等。

2004 年 12 月，高盛获得中国证监会批准成立合资公司—高盛高华证券有限责任公司。合资公司的成立是高盛在中国发展的又一个里程碑。高盛拥有合资公司 33% 股权，北京高华证券有限责任公司拥有 67% 股权。合资公司的成立令高盛从此可以在中国开展本土 A 股上市业务，人民币企业债券，可转换债券和提供国内金融顾问以及其他相关服务。

## 2.1.3 高盛面试经历全接触

推荐大家看这篇高盛投行面经，个人觉得写得很好：

先自我介绍一下，偶系计算机系小本，专业技术不算突出（虽然还是热爱自己的专业的），但做事情比较认真，喜欢英语这门科目。

先概述一下自己从投简历到被录取的过程，然后叙述一下对于各个环节的个人感想，这个算是此面经的基本框架吧。

### （一）应聘过程

宣讲会：

高盛今年在中国大陆地区主要在七所高校开办了宣讲会，大约于十月中旬的一个周三来的南大，因为我对自己被这样的金融公司录取没抱很大信心，再加上喜欢陆 MM 的并行计算课，没舍得逃，所以当五点钟赶到逸夫管理大楼的报告厅的时候，宣讲会已经结束了，剩下一些同学在围着招聘人员就公司情况和录取过程等一些事情询问。大概是因为商院的同学比较多的缘故吧，大家好像都对 FICC(fixed income,currencies and commodities)这个部门比较感兴趣，都在围着来自这个部门的 MM 询问（刚巧该 MM 会说中文）。我插空递上了自己的简历，那个 MM 扫视了一下，好像有点兴趣，说既然你是计算机系的学生，不如尝试申请一下我们的 technology division，并指向不远处，说那是我们 technology division 的工作人员。我扭头一看，是个老外，旁边只围着两三个人，就向 MM 道谢，拿起自己的简历，向那个老外走过去。老外名 Joe，非常 nice，听说我因为来晚了，没能赶上宣讲会，就又给我对该部门的职能，主要从事的工作进行了一些介绍，我当时颇有些受宠若惊，（后来拿到 Joe 的名片的时候，发现他是 Tokyo 的 Technology Division 的 vice president 就更加吃惊了，这么高 level 的人都来了，说明高盛对招聘工作还是非常重视的。）由于我只带了份中文简历，就只好把自己简历上面的内容一项一项解释给 Joe 听，参加过些什么项目，有过一些什么样的活动经历，获得过些什么奖项等等。Joe 说我英语满流利的，是不是在国外生活过，我说没有，我只是刚巧在香港做过交换生，那边是英文教学的。Joe 还问了我是否知道这个职位是在东京，他说在中科大做宣讲的时候，好像很多同学都不知道职位是在东京等等，我就表示自己愿意赴遥远的东京工作。后来 wenxin MM 过来了，同样是来自 Technology Division 的工作人员，不过是个上海的 MM，大家就中英文夹杂的交流。wenxin 简单介绍了一下自己的经历，并且谈了谈作为一个中国人在日本、在高盛工作的感想，使我对这份工作更加感兴趣了。临走的时候，



Joe 说非常感谢你对我们公司的关注,就你简历上面所反映的情况,我觉得你还是很 **qualify** 的,我相信你一定可以得到我们的第一个电话 **interview** 的。

#### online application:

听了宣讲会之后,我对高盛更加感兴趣了,也对申请有了一点信心,回家就填写了高盛的 **online application**,顺便把它的网页认真浏览了一下,该打印的内容打印了出来,便于后面多熟悉熟悉。在线填写并不复杂,和其它外企的网申差不多,好像多了一个语言选项吧,我填了流利的普通话、广东话、英语,和初级日语(日语小时候学了点忘的差不多了,临面试了, **roommate sasa** 给我补了一个晚上)。申请了两个部门: **FICC** 和 **Technology**。马上收到了系统的 **recruitment confirmation**, 等后面的回音了。

#### 第一轮电话面试:

11月9号收到的 **email**, 通知三天内会有电话面试,因为申请了两个部门,就收到了两个电话,问的问题差不多,主要有: **Why investment bank? Why Goldman Sachs? Why Tokyo?**

因为是小本,我社会经历实在有限,就只好从自己成长的城市是国内的区域性金融中心,且现在也在向现代化高科技城市发展,爸爸早年是计算机从业人员,妈妈的工作类型以及给我打下的金融类知识的基础,自己因为对商学知识感兴趣,高二就拿了剑桥商务英语二级证书等方面来回答。后来还问了几个关于高盛的问题,表示自己对公司的关注。一轮面试下来,总体感觉不太好,第一是因为接电话之前,我正在看《反恐24》,为剧情而着迷呢,突然接到这么个严肃的电话,状态不太容易倒过来;第二是因为这个是我的第一个 **job interview**,难免紧张,口齿不太清楚,自己越发着急。只盼望面试中自己所表现出来的对公司的关注和了解能够挽回一些损失。从后面的经验来看,好像第一轮电话面试主要是对英语表达能力的筛选吧。

#### 第二轮 in person 面试:

11月19日收到两封 **email**, 分别来自 **FICC** 和 **Technology** 部门,邀请赴23号在复旦大学的面对面的 **interview**。1点到3点是 **FICC** 的,与4个 **GS professionals** 的 **interview**。4点到5点半是 **Technology** 的,与3个 **GS professionals** 的 **interview**。没抱很大希望,就轻装上阵,没什么心理压力,全当丰富人生阅历去了。还是作了一些准备,比如对于投资银行的理解,对自己简历的解释和叙述,背了一些基本的金融词汇。23号早上就穿了件非常保守的 **suit** 奔向上海。一切都挺顺利,到下午1点整,我上了 **Lidashan Building 3** 楼,已经有不少同学在沙发上面等待,复旦、交大、中科、浙大的都有,我来之前另外一个南大的 **MM** 刚走。与四位 **interviewer** 的面试进行的非常紧凑,除了一位面试官主要是聊聊天外(这个环节我觉得考察的是英语口语是否流利和你对美国的了解程度),其它三位面试官都或多或少的考到了数学知识的应用。大概考了以下一些题目(记得不太清楚了,见谅): 7的三次方,  $29*79$  (这两道要求快速心算), 两道概率题, 两三道高中数学竞赛题目(代数类), 一道编程题(**String** 输入输出), 一道微积分(我都忘光了), 好像两道还有数学类的智力游戏, 问了什么是 **future**(刚巧我们邓论课上老师讲解过期货的概念,我就把自己有限的那点知识详细阐释了一下), 还有简单的日语回话(这个我也表现不佳)。整个过程持续了一个多小时,我因为不少题目都没有很快给出正确结果,所以对自己表现不太满意。没想到后来还是进入下一轮面试了。大约是在自己在解题过程中表现出来的锲而不舍的精神的缘故吧。

和四位面试官谈话结束后,我就在休息区等待下面一轮和 **Technology** 部门的面试。等待的过程中就和其他学校的同学稍微聊聊天。觉得在上海的同学,普遍都比较敢申请知名外企,麦肯锡、贝恩什么的,四大就更不用说了。我不知道这些同学到底有多牛,但他们言谈之间透露出来的那种自信、敢于尝试的精神就很值得我们南大的同学学习。为了听宣讲会、面试多次在沪宁之间穿梭或许真的会大幅度提高我们的应聘成本,但是收益率也是很高的,我希望能借此机会鼓励南大的师弟师妹们在应聘的道路上更有信心、多作尝试,这种类型的投资还是比较值得的。

大约半个小时以后, **Technology** 部门的面试就开始了,因为有了前面的经验,我就镇定了一些,比较从容的回答面试官提出的问题。问题涉及到的都是自己参与过的项目相关的技术知识,最难的一个就是面试官要求我设计一个学校的数据库管理系统,看需要包括些什么 **table**, 有什么特别的 **relation**, 这道题一同花了二十多分钟,因为数据库这门课我刚好是在港大修,所以相关概念用英语表达还算容易,幸运呀~因为偶的态度比较诚恳,面试官好像还挺满意我的回答的。其它的问题就记不太清了,总之我就是尽力证明自己的性格、所学知识、专业经验都能够让自己胜任这份工作等等。

#### 和面试官共进晚餐:

在上海参加完面试,逛逛就准备回南京了,忽然收到高盛工作人员打来的电话,说在和 **Technology** 部门的面试中

我的表现还不错，希望我与另外几位同学能与三位面试官共进晚餐，增进互相的了解。今天在上海参加科技部面试的同学大概有二三十个（当天在北京也有面试），被邀来晚餐的有六个，三个复旦的同学，两个交大的，还有就是我。一个研究生，两个女生，都是工程背景，其中只有两个是计算机专业。几个同学的精神面貌都不错，英语也很流利，餐桌礼仪也满到位。大家都好好把握这个机会表现自己，并且向面试官询问有关公司和职位的具体情况。（菜很美味可口，我看着大家积极表现，也不好意思只顾着吃了。）和面试官的交谈让我们更多感性的了解到在东京的生活情况，作为外国人如何适应工作和生活环境，同事又能提供哪些帮助和支持。一位面试官曾经在世界各地多家著名的 IT 企业工作过，他的比较和最后对高盛的选择让我们更加信服公司能为我们的事业发展提供比较好的机遇。

第三轮电话面试：

在上海的表现好像比自己感觉中要好一些，FICC 和 Technology 部门都让我进入了第三轮电话面试。就是两个部门分别有三四个中层主管轮流打电话到我住处，进行半个多小时的谈话（每次这么一个下午的谈下来，人都晕掉了）。话题主要就围绕我简历上所介绍的经历，专业的和课外的。我因为面试，那段时间就对自己大学几年的校园生活进行了一遍又一遍的梳理，所以在面试中被询问到自己写过的程序，做过的 project 的时候都能够比较流利的回答。课外的一些经历都被询问到了，像百年校庆当志愿者、参加辩论赛、参加系里的学术节、主持节目、参加运动会等等看起来和专业技能没什么关系的经历都被询问到了。

我想可能是要确定你是个精力充沛的人、且想通过了解你的性格来寻找适合你的岗位。Technology 部门更强调寻找你的兴趣方向所在，我说自己比较喜欢 Java 语言和数据库类知识。FICC 更强调发现的性格特征，是在外面主要和客户打交道呢，还是喜欢作数据的分析工作。印象比较深刻的是，FICC 部门比较强调你对金融新闻的关注，我当时就被问到了中国近期在纽约上市的股票和中国的股市走势，回答的不太好。这一轮里，面试官也给出了更多的各种职位的工作方式、内容和特色的描述，回答我的问题时也非常有耐心，挺感动的。

第四轮电话面试：

第三轮 interview 完一个星期内，wenxin 就给我来了电话，说前面几轮面试官对我的评价还是比较 positive 的，希望我如果近期有什么签约的话，请搁置一下，本周内将给予我最后一次电话面试。近期就会出结果，这样大家就可以尽快给对方一个 commitment。我感觉这样的做法还是满人性化的。

最后一轮电话面试就是东京 Technology 部门的两位高级主管打过来的，先后各半个多小时。问题的类型和第三轮里面的差不多，对不同职位的工作给出了更详细的介绍，还举例说明了在投资银行里面技术部门可能遇到的 project 的类型。我照例又提了一大堆问题。得到了比较满意的回答。

电话通知录取：

过了一个星期，就收到了 Joe 和 wenxin 打过来的电话（就是来南大作宣讲的那两位科技部的工作人员），通知我被录取了。非常开心，Joe 说还记得我在商院报告厅向他介绍我中文简历上内容的情景，偶本想问问别的院校还有哪几个同学被录取了，还是没好意思问。

## （二）经验总结

英语口语：

就专业知识和技能方面，觉得我们南大同学比上海几所高校的同学不输什么，如果有差距，大概就在英语上面了。南京作为古都，从媒体导向到市民观念，好像都对中国传统文化，像诗词文学等比较看重，对经济发展、赚钱发财这样的话题略为排斥（嘿嘿，偶们系宋公）。上海作为国际化大都市，众多外资公司的驻扎，给那里的大学生提供了更多的实习和就业机会，大家对英语也更为重视一些。我是因为一直想申请出国读博，所以考托、考 G、考 TSE 的，没把英语扔了。咱南大低年級的师弟师妹们，如果有就业打算，并比较倾向外企的，请务必好好温习英语，不怕丢脸，多练练口语，面试时这个是我们自我表现的工具。

为什么选择去这个城市工作：

在几轮面试中，我多次被问到：为什么你愿意去东京工作？（唉，Technology Division 就东京分部来招人）。我是这样回答的：

第一， 我所出生的城市——太原，每年暑假和一个日本城市有小学生互访的交流，我参加过一些他们的活动，当时就对日本这个国家有了一些初步了解。

第二， 第二，我有两位亲人在日本，我如果去了东京，他们能够帮助我尽快适应那里的生活。

第三， 第三，我 04 年暑假去台湾参加夏令营认识的一些日本的朋友让我对这个国家又了更多的了解。偶自己感觉

这样的回答还是比较另人满意的。我有好朋友申请宝洁，也曾被问到过“你为什么愿意来广州工作”这样的问题，所以大家面试前，不妨为这类的问题作作准备。

多读外企面经：

因为宝洁的托业考试和我考 TSE 冲突，所以就放弃了对宝洁的申请。但事先读宝洁面经作的那些准备后来还是起到了很大的作用。几大高校 BBS Job 版精华区里面，宝洁和四大的面经都不少，要申外企的同学把这几个公司的面经好好读一下，真的有莫大的帮助。

作充分的调研：

以前读面经的时候看到有师姐为了应聘 IBM，打出来的资料有好几厘米厚且熟背之，偶 pf 的不得了。所以在应聘高盛的时候，我把它的网站也是认真翻了翻，必要的话，就把一些资料打印出来。比如我们专业相关的 HP 和 COMPAQ 的合并就是高盛办理的等等，通过对这些相关新闻的了解表现自己对这个公司的关注。

把握问问题这个机会：

每一位面试官在最后都会给你提问的机会的，一定要好好把握。一来增进你对公司和职位的了解。二来也表现你对公司的关注和认识。我在浏览高盛的网站之后，把自己特别感兴趣的 point 和不太理解的 point 都记录下来，在面试最后咨询我的面试官，效果还不错，他们对我做了这样多的调查很高兴也很耐心的给出了解释。

多点耐心：

参加高盛的面试，两个部门，我先后和近二十个面试官谈过话。从宣讲会到录取，历时一个月，比较费精力。这只是一家公司。如果同时参加多个公司的笔试面试，所需要的精力就更多了。大家找工作前要做好心理准备，安排好学习时间。多些耐心和信心，总会有满意的结果的。

研究生在外企招聘中好像优势不明显：

这个当然是技术对口专业除外。像宝洁、四大这些外企在招人的时候都不限专业的，个人感觉这种情况下，研究生的优势不是十分明显。来面试高盛 Technology 部门的有几个科大的研究生，很 kind 的。面试休息的时候大家就聊了聊。他们都说读研究生期间的这些经历对应聘外企没什么帮助，反而由于时间太久了，把不少本科阶段的知识忘记了。

You need to let them like you:

我一高中同学今年剑桥毕业，也在找银行类工作，我向他咨询面经的时候他这么说“You need to let them like you.”我后来的体会让我觉得把这句话作整个面试的指导思想也不为过。有些问题即使不知道答案也不太要紧，表现的自信诚实、得体大方更为重要。大学里面多参加一些活动，不但拓宽了视野，对自己的 communication skills, problem solving skills 都有提高。

面临抉择，多作思考：

我从暑假开始到大四上学期，经历了很长一段迷茫期。为自己到底适合什么样的职业，应该选择怎样的人生道路头疼了很久。从大一到大三，我出国读博的信念一直都比较坚定的，但真正到了大四才意识到这个交叉点上所作出的抉择会对自己人生有多么大的影响。希望后面的师弟师妹们也能够多花点时间在这个问题的思考上，选择出适合你们的职业道路。

## 2.2 花旗集团

官方网站：<http://www.citi.com/>

### 2.2.1 花旗集团简介

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。

## 2.2.2 花旗企业文化

**以人为本：**企业的核心花旗银行自创业初始就确立了“以人为本”的战略，十分注重对人才的培养与使用。它的人力资源政策主要是不断创造出“事业留人、待遇留人、感情留人”的亲情感企业氛围，让员工与企业同步成长，让员工在花旗有“成就感”、“家园感”。花旗银行 CEO 桑迪·维尔的年薪高达 1.52 亿美元，遥居美国 CEO 的前列；再以花旗银行上海分行为例，各职能部门均设有若干副经理职位，一般本科毕业的大学生工作 3 年即可提升为副经理，硕士研究生 1 年就可提升为副经理，收入则是我国同等“职级”的几倍甚至几十倍。

**客户至上：**企业文化的灵魂花旗银行企业文化的最优之处就是把提高服务质量和以客户为中心作为银行的长期策略，并充分认识到实施这一战略的关键是要有吸引客户的品牌。经过潜心探索，花旗获得了成功。目前花旗银行的业务市场覆盖全球 100 多个国家的 1 亿多客户，服务品牌享誉世界，在众多客户眼里，“花旗”两字代表了一种世界级的金融服务标准。

**寻求创新：**企业文化的升华在花旗银行，大至发展战略、小到服务形式都在不断进行创新。它相信，转变性与大胆性的决策是企业突破性发展的关键，并且如果你能预见未来，你就拥有未来。这就是说，企业必须永无止境、永不间断地进行创新。

## 2.2.3 花旗人力资源战略

花旗集团努力去营造一种工作环境：在这里，不同的个性被拥抱与赞美，人们能够被激励奉献他们的全部智慧。花旗集团正式发起成立了员工网络，为员工提供了一个论坛，关注员工的兴趣以及增强他们的专业成长。网络团体针对所有员工开放，建立多样化意识并支持公司的经营目标，诸如招募优秀的人才、识别市场机会等。如今，花旗集团内部已成立有形形色色的员工组织。花旗集团的全球多样化办公室经常视察这些组织，并为他们提供指导与支持。花旗集团正式认可存在于公司中的各种健康的员工网络团体。花旗拥有形形色色的员工组织与网络，分别聚焦在各自不同的领域，包括男同性恋、女同性恋组织，女性组织，工作父母组织等等。其他的各种团体也纷纷建立了起来。认可这些组织与团体促进了花旗的网络建设与教育认知，帮助公司在招聘、市场营销等方面取得创新与发展。

“自豪花旗”（Citigroup Pride）

花旗集团的第一个员工网络组织是“自豪花旗”(Citigroup Pride),组织创立于纽约,在达拉斯、英国设有分之机构,面对所有员工开放。“自豪花旗”的主要目标是培育一种遍及花旗集团的包容性、尊重的环境,让员工感到在这里很舒服,而不管性倾向、性别或性表达方式的不同。“自豪花旗”相信为花旗的所有员工创造一个安全、支持性、能干的工作环境能够吸引最优秀的人才,增加忠诚度,提高生产效率。“自豪花旗”经常组织各种相关活动,例如,与花旗的全球多样化办公室联合,在纽约组织了一个“自豪”月项目。

#### C-女人(C-Women)

C-女人(C-Women)是一个创建于花旗私人银行的组织,专门支持成员灵活性与职业上的需要,通过网络化、领导力技巧论坛,为所有级别的人提供鼓励、辅导等措施。C-女人拥有很多的主要发言人,许多花旗集团成功的职业女性经常与该组织分享她们的职业生涯经历。

#### 工作父母网络(Working Parents Network)

花旗集团的“工作父母网络”(Working Parents Network)于2002年创建,是花旗集团的一个崭新的员工组织。“工作父母”组织创立的宗旨是与员工分享信息,并为他们更好地平衡工作与家庭生活提供支持。每个月,工作父母网络都会举行活动或会议。在各种活动上,员工聆听演讲者的演讲,题目范围从为上大学储蓄,到如何挑选适当的儿童看护服务,无所不包,完全以满足员工需要为宗旨。

#### 传统月(Heritage Months)

在花旗集团美国总部,有几个月被指定为传统月,来答谢各种组织的成就。在这几个特殊的月份里,花旗集团的业务集团被鼓励举行各种计划来教育、建立信念,并庆祝花旗集团员工多样化的传统。例如,花旗全球合作与投资银行拥抱西班牙人的传统月(9月15日-10月15日),通过一个由女传递者组成的编队游行,提供西班牙试的烹调方法,为地方提供本地咖啡等等。

作为非正式组织,花旗集团内部的各种员工团体为员工沟通提供了宝贵的平台,为促进花旗集团多元化用人文化建设起到了不容忽视的作用。所以,花旗集团高层对内部员工非正式组织的发展给予相应的支持,指导这些组织为花旗集团全球27万员工的团队发展发挥正面作用。

#### 建立忠诚

成立于1812年的花旗有着近200年的悠久历史,形成了稳固的企业文化与良好的企业运营机制。有着良好的用人氛围,让员工感觉到自己在不断地进步。对于那些想在金融界有所成就的人来说,花旗无疑是一个最好的起点,是发展员工的一个最佳平台。

即使是那些离开花旗的员工,他们也是最优秀的金融人才。原香港财政司司长梁锦松曾在花旗银行工作了21年之久,其他诸如巴基斯坦财政部长、比利时财政部长、菲律宾中央银行行长等许多人士都曾经是花旗集团的员工。

所以,花旗集团良好的企业文化氛围吸引着众多的金融人才留在花旗,学习到宝贵的金融工作的经验。

花旗在全球拥有优秀的培训体系,拥有全球金融界领先的管理方式,金融产品的更新速度非常快,使员工可以学习的非常快,而不是原地踏步。员工有机会与来自全球各地的优秀的金融人士进行交流。所以,虽然花旗在同行业中的收入不是最高(中等偏上),但花旗依靠优秀的培训体系,公正而高效的激励机制,良好的企业文化氛围,以及始终都在创新的精神,无可比拟的学习的环境,让员工认识到总在不停的学习到新知识,留住员工。

从另一方面讲,那些忠诚度高的员工将得到花旗频繁的培训与提升,给他们海外发展的机会,更加增加了他们的忠诚度。

## 2.2.4 花旗广州面试经验

这是我第一次群殴啊~555

据大家说,这次的人还满aggressive的啦,我没有比较对象,不是很了解

总之,我今天的经验就是:话题有限,问题有限,时间更有限,大家要用有限的时间去做无限的发言!!!能抢话题就拼命说啊。我没那么aggressive,没那么彪悍,基本是边看别学大家边说。

回答之前一个同学问题,今天9个人,本来10个,有人昨天版内说了不去了,貌似都是master

2个北大深圳校区学金融的同学,1男1女(此MM本科北外的,所以发言的时候大家觉得她很能说的)

1 个港大 GG

1 个香港城大 GG

1 个武汉大学 MM

还有几个华南理工等的 MMS?...

我是墨尔本大学

45 分钟做题,30 分钟讨论,题目是之前一个同学说过的,关于一个花旗的产品推广的案例.关于案例倒没什么啦,大家学过很多课程,把理论什么往上堆就可以了,就是记得千万要赶快抢着发言,不然你就没机会了.....我们这组的人都很强悍啊,大家都有很多话要说.

北大男生在 HR 话音刚落的时间,马上跳出来说,i will be the leader of this team,然后马上,城市大学的哥哥就说, ok, i will be the time calculator.....有被这个阵式吓到,然后大家就开始拼命说了,

到了后来,显然已经不是这个阵式了,没有人很认真的在看时间,相反,本来的 time calculator 成了老领导一样的任务,在给每个问题做总结和发言,完全抢到了这个主导的优势.

2 个北大的在互相说每个观点,其他人都尽量找到机会插点话进去.....

哈,后来就成这个局面啦.

最后城市哥哥作 1 分钟总结,北大男生女生分别对 2 个问题总结,然后港大同学要我再做个总结,他是真的好心想给我机会发挥阿~哈,在讨论过程中一直抛话题给我,让我尽量发言,不过我觉得自己最后总结不好,因为跑神了.....哈哈,辜负同学心意啦~

之后大家也没有留个联系方式之类的,我觉得嘛,认识一场,可以互相联系啊~探讨找工作问题阿~结果完了以后做鸟散状,还是要谢谢 martin 同学请我喝饮料,陪我买水果,哈哈~~

我自己觉得以后的同学要注意的是;发言的时候不光抢的快,语速要注意,语调同样重要,因为几个同学抢到了话语权,却在那里 e,e,e 的结巴的不行,我们看了都着急;语速太快,语句没有组织好,你自己说完了,其实别人都不知道你在说什么.....

然后就是逻辑,内容最好先整理一下, firstly, additionally, what is more,这样大家知道你在说什么,显得你的回答是深思熟虑,比较沉稳吧.

能去殴的人其实都很厉害了,或者有他们本身的优点的,在过程中可以很明显的看出来,就看你是不是符合 HR 和公司口味吧.

## 2.3 摩根士丹利

官方网站: <http://www.morganstanleychina.com/>

### 2.3.1 摩根士丹利简介

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、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。

### 2.3.2 摩根士丹利在中国

摩根士丹利于1994年2月在上海设立首家代表处，后于同年8月在北京设立第二家代表处。主要从事投资银行业务，包括企业融资和协助客户通过发行股票及债券筹集资金、并购咨询及房地产投资服务；股票研究及私募股本投资。1995年8月，摩根士丹利成为首家入股中国国内合资投资银行的跨国银行。中国国际金融有限公司（简称中金公司）为摩根士丹利与中国建设银行和其他几家国内外实体联合组成的合资公司，摩根士丹利持有34.3%的权益。中金公司从事各类投资银行和咨询业务，包括融资、重组和项目融资的咨询服务。总部设于北京并拥有1亿美元资本金的中金公司与摩根士丹利一起在中国经济改革中发挥重要作用。

自1995年以来，中金公司发展迅速。该公司于1997年和2000年先后在香港和上海设立分公司；中金公司同时是上海证券交易所、深圳证券交易所，以及香港交易所的会员。

摩根士丹利和中金公司曾共同参与多个大型国企公司化并在证券交易所挂牌上市的重大发行项目，其中包括：

1997年10月中国电信（香港）首次公开招股（IPO），同时在香港和纽约两地上市，筹得资金42亿美元；

2000年6月中国联通IPO，同时在纽约和香港两地上市，筹得资金56.5亿美元；

2000年10月中石化IPO，同时在纽约、伦敦和香港三地挂牌上市，筹得资金34.6亿美元；

2001年12月中国铝业股份有限公司IPO，同时在纽约和香港挂牌上市，筹得资金4.86亿美元；

2002年11月中国电信IPO，同时在香港和纽约两地上市，筹得资金15.2亿美元；

2003年11月中国财险IPO，在香港上市并筹得资金6.96亿美元；

2003年初，摩根士丹利成为中国首批“合格境外机构投资者”（QFII）之一。获准参与投资国内A股和债券市场，经审批投资额度为3亿美元。

### 2.3.3 摩根士丹利面试全过程

对于经管类专业的学生来说，摩根公司的大名就如同微软对于计算机专业的学生一般如雷贯耳。作为世界顶尖的大型跨国投资银行，近年来摩根公司以极快的速度发展壮大着。全球业务不断增长，供职于该公司的经济学家和研究人员频频在财经媒体上露面，他们对于经济发展前景的见解日益受到世人关注。在中国，摩根公司依靠良好的政府关系和灵活的投资介入形式，使得中国地区的业务如日中天、蒸蒸日上，令其他两家竞争对手刮目相看。

对于毕业生而言，加盟这样的公司，不仅意味着自己的职业生涯有了一个辉煌的起点，更为日后广泛涉足国际金融领域的最前沿发展提供了空间和舞台。可以说，摩根公司的工作经历是一条通往高素质、高层次人才“速通道”，是热门中的热门，因而成为众多经管专业优秀毕业生竞相争夺的对象。正因为此，其竞争的激烈程度超乎想象。在中国，摩根通常只在北大、清华、复旦和上海交大四所大学中招收应届毕业生，每年全国招收的总人数不超过两名，申请者却数以千计。

传奇本无奇，世人书就之。因此，在看到摩根公司的那张招聘广告时，我鼓起勇气，希望能够凭借自己的努力，写下我的传奇。那张蓝白相间、简洁雅致的招聘广告至今仍然张贴在寝室的楼道里。“M.S. invites you.( 摩根邀请你 )”，即便是在我惜别摩根近半年后，这句广告语读来仍在我心头掀起涟漪。

摩根北大招聘会给我留下的印象可以用两个词概括：“灵活”和“高效”。我想兴许这也正是投资银行业的行业风格吧。由于到会人数众多，摩根公司的人事部经理当场决定比原定时间提前一刻钟开始宣讲。那是一个沉稳而平易的中年男子，在不到半小时的时间里，他用标准的国语辅以简洁的演示文稿，介绍了摩根公司的概况、所在行业的概况、中国业务的发展以及所招聘岗位的具体申请条件和程序，尤其详细的介绍了公司为录用者提供的培训计划和员工一般的发展晋升路径，然后就开始回答同学提问了。这是我所参加过的效率最高的招聘会。

摩根公司的申请其实是个简单的三部曲：网上递交申请材料；第一轮面试；第二轮面试；录取。

网上申请：信心、耐心和实力的第一道关

在我看来，繁琐的申请程序无异于摩根给众多申请者设置的一道壁垒和屏障。这道壁垒要挡住的，不仅是那些缺乏自信和实力的人，还有那些浮躁高傲、缺乏细心和耐心的人……我相信一定有人被摩根公司繁琐的网上申请程序吓退，在入门阶段就因受不了网络数据库反复地盘问而自动“尚低降”，因为当时的我也差一点半途而废，成为其中之一。

坦率地说，摩根公司的“在线申请”是颇为折磨人的。时隔半年，我仍然清楚地记得自己在费尽心机回答完无数问题、输入诸多信息后点下“Next( 下一步 )”按键，却要继续耐着性子等待下一张表格、问卷时的郁闷心情。我也记得当我花费了整整一个晚上，在电脑面前回答完所有问题并顺利附加上简历和求职信后，一心等待“OK”却不幸遭遇网络中断时的怒从中来、有苦难言。申请的截止日期已经不远，面对那么多需要再次输入的琐碎而繁杂的资料，我一度就要因为赌气而放弃摩根。怨归怨，怒归怒，默念着“慎始敬终”的古训，我在第二天下午卷土重来，终于一口气填完了所有的内容。

摩根的申请问答无所不包。从常见的教育背景、主干课程、实习经历和工作经验，到高中各科成绩、大学各科成绩和父母年龄、单位，甚至还要求填上实习时带教人的联络方式和详细公司地址，当然还得全部用英文填写，最后才能将自己的简历和求职信粘贴到他们的数据库内。面对那么多申请者，这些无关紧要的个人历史信息到底能得到人事部门多大程度的关注，对于录取与否又能有多大程度的影响，我是深表怀疑的。在我看来，繁琐的申请程序无异于摩根给众多申请者设置的一道壁垒和屏障。这道壁垒要挡住的，不仅是那些缺乏自信和实力的人，还有那些浮躁高傲、缺乏细心和耐心的人。正如轻易得来的东西不懂得珍惜，轻易就能完成的申请含金量也不会高。

当晚，我就收到了摩根全球申请系统发来的确认函。在此后的半个多月时间里，BBS上陆续有人向大家公告自己接到了摩根公司的电话面试预约，欢天喜地之情溢于言表。观其IP，大多是研究生楼那边的。而我，面对空荡荡的邮箱，倒也没觉得什么意外和失落。“没收到‘据信’就说明还有戏”，我对自己说。也许当时的我的确心存侥幸，但这份侥幸却源于我对自身实力的确信，我坚信自己是有实力进入第一轮面试的。

### 3.3.3 电话面试：周末晚上的突然袭击

这场面试是一个毫无预告的突然袭击，它居然发生在一个如此遥悠闲的周末夜晚。早就对投资银行业的辛劳有所耳闻，这次的电话面试，却让我第一次有了感性认识。那个周末的夜晚我至今记忆犹新。临睡前，在毫无任何准备的情况下，我经历了一场来自摩根公司的惊心动魄的电话面试。面试后极其亢奋的中枢神经系统让我迟迟难以入睡，直到次日凌晨才昏昏入眠。

那天是周五，难得的不熄灯的日子。十点半一过，连日劳碌的我眼皮就开始打架，打算早早上床睡觉。此时电话响了，灼灼其华拿起话筒，说是找我。这么晚了，会是谁呢？接过听筒“喂”声过去，那边应对的却是“hello”。一声hello立刻使我的神经从准睡眠状态中惊醒。

“Hello, is that Xiao Yu? This is M.S. Hong Kong. We've received your online application and now I'm glad to congratulate you that you are admitted into our second round of selection. We'll have an interview with you. Is that OK? (你好，是小雨吗？这里是摩根香港，你的网上申请材料我们已经收到。很高兴通知你，你已经通过了我们的初选，我们想对你进行面试可以吗？)”电话那头是一个年轻男子的声音，用极快的语速说着流畅的英语。

“Thank you ... Of course ... What time will this interview take place?( 谢谢，当然。面试安排在什么时候呢？)”我抑制住心中的兴奋，立即开启大脑中的英语通道，幸好反应还算快。

“Now. Is that OK?( 就现在，可以吗？)”

“Now?!( 现在 ?!)”我大吃一惊，BBS上说的电话面试可都是要有预约呀。

“Yes, now. If it is not convenient for you at present, I will call you five minutes later. Which one do you prefer?( 对，现在。如果你觉得现在不方便，我也可以过五分钟再打来，你看哪种方式合适？)”他显然也考虑到了宿舍的情况，我当

即松了一口气。

“I'm afraid not now. Please call me five minutes later. I have to make some arrangements.( 恐怕现在还不行, 请你五分钟以后再打来吧, 我需要做一些安排。 )”

被幸福撞了一个措手不及的我再怎么犯晕, 也没忘了要使一个缓兵之计。

“OK. Then I'll call you five minutes later. Bye.( 好的, 那我五分钟后打来。再见。 )”放下电话还来不及吁一口气, 室友们就嬉闹着祝我顺利闯入面试了。聪明的她们早已从

我的应答中猜出是摩根公司打来的, 可是一听说五分钟后就要进行面试, 大家都惊讶不已。不仅仅因为这场面试是一个毫无预告的突然袭击, 更因为它发生在一个如此 遥悠闲的周末夜晚。早就对投资银行业的辛劳有所耳闻, 这次的电话面试, 却让我第一次有了感性认识。

#### 电话面试全记录

那次电话面试给我留下的印象是如此深刻, 以至于事隔半年, 我仍然能够把当时被盘问到的问题回忆个八九不离十……虽然五分钟对于面试的准备来说是杯水车薪, 但用来调整心态、平稳心情, 还是足够了。我赶紧取出英文简历和求职信的打印版, 匆匆浏览了一下。做几次深呼吸, 心跳终于又恢复了常速。五分钟后, 电话铃声再次如约响起。那次电话面试给我留下的印象是如此深刻, 以至于事隔半年, 我仍然能够把当时被盘问到的问题回忆个八九不离十。

1、Would you please briefly introduce yourself?( 请你作个简单的自我介绍。 )

这个问题并不难, 也是很常见的, 简单地说一说就好了。

2、You mentioned that your major is International Economics and Trade.Can you tell me the reason why you chose it as your major?( 你是主修国际经济与贸易的, 你为什么选择这个专业? )

记得当时自己从个人兴趣和社会需求两个方面作了回答, “平衡”是我希望着重突出的亮点。“It is a perfect balance point between my personal interest and future market demand.” ( 这个专业为我提供了个人爱好和未来市场需求之间的平衡点。 )

3、What have you learned about your major?( 关于你的专业你学到了些什么? )

这个也简单, 我挑几门主干课程说了说, 尤其强调了和金融方面有关的几门核心课程。

4、There are several points in your resume that I'd like to know more. First, about your high school. You once were a student of Shanghai N.M. High School, which is quite famous in Shanghai. Then you transferred to Y.A. High School, right? Would you please tell me why you made such a change?( 我想进一步了解你简历中的几个问题。第一是和你的高中有关。你曾经是上海 N.M. 中学的学生, 后来又转学到 Y.A. 中学, 能不能告诉我你转学的原因? )

这个问题好像和投资银行一点关系都没有么, 不用多考虑, 就实话实说啦。It's for family reasons. We moved into another district. I'd like to save the time commuting.( 是由于家庭的原因。我们搬家了。我希望节省来回路上的时间。 )

他接着说: “I see. Both the two high schools are of top grade in Shanghai. I was graduated from Shanghai Hxxx High School. It's also a key school of Shanghai. You know, I'm a Shanghai native too.( 这两所学校都是上海的名牌学校。我是上海 xx 中学毕业的, 也是市重点。你看, 我也是上海人。 )”

他倒是轻巧, 居然在面试时还不忘拉老乡。我可轻松不起来哟, 笑着和他寒暄了几句, 却觉得自己实在是皮笑肉不笑。心想如果在上海的街头遇见, 你我不都还说上海话。现在倒好, 放着共同的方言不用, 却要拽一堆洋话, 真是……

5、Next, I noticed that you once wrote for the book Financial Market.What's that book about? What did you write about? Please explain it in detail.( 接下来, 我注意到你曾经参加过《金融市场》的编写。那是一本什么样的书? 你写的是哪一方面? 能不能谈得具体点。 )

果然, 任何简历上的细节都会成为面试时被提问的内容。幸好我不曾在简历中夸夸其谈, 无中生有。我实事求是地介绍了我当时写作的内容和书籍的读者定位, 他听得饶有兴趣, 追问了半天才罢休。

6、Why did you apply for M.S.?( 你为什么申请摩根? )

这基本上是每个企业都会问的常见问题。我从专业对口、个人兴趣和未来发展前景三方面给了他回答。

7、How did you know M.S.?( 你是怎么知道摩根的? )

摩根的大名谁人不晓? 报刊, 书籍自然是最常见的信息来源渠道了。说完之后, 我 ? 然想到了那个传奇的主角, 98



级的那位师姐，于是就顺带着提到了她的名字，并告诉面试官，正是那个师姐的成功经历让我觉得 MS 离我其实并不遥远，并非高不可攀。没想到，他倒精神一振，说：“XXX，Oh, I know her. What, is she so famous among Beida students?( 噢，我知道她的。怎么，她在北大很有名吗? )”言语间颇有羡慕之意。我心想，那当然啦，传奇传奇，就是越传越奇嘛，哈，他是不是也觉得有些嫉妒呢。“Yes. Her story has almost become a legend in our university.( 是啊，她的经历都快成为我们学校的传奇了。 )”

“Then I should tell her about this next time. She must be flattered to hear it, haha.( 那我下次见到她一定要告诉她。她听到肯定会很得意，哈哈。 )”

8、How much do you know about investment banking? How did you get such knowledge?( 你对投资银行了解多少? 你是从哪里得到这方面知识的? )

投资银行学的课程还是上个学期上的，那位授课老师是我们公认的名家。因为自己确实感兴趣，所以很多内容印象很深。尽管如此，当他突如其来地要我即兴叙述和投资银行有关的东西，还是觉得多少心虚。我先用一两句话简单叙述了投资银行在当代社会经济运行中的地位和作用，随后就转到具体的业务领域方面，也顾不得什么逻辑顺序，把自己当时能够回忆起来的专业名词一股脑儿全吐出来再说。什么 IPO( 首次公开发行 )，company restructuring( 公司重组 )，merge and acquisition( 兼并收购 )，funding( 基金业务 )，stock underwriting( 证券承销 ) 等等，边说边想下一步的对策。等到终于“词穷”的时候，只好说“sorry, actually I know more about these. Simply because I 'm a bit nervous ... ( 对不起，事实上我知道的不止这些，实在是因为有点紧张…… )”没想到他居然把我大大表扬了一番，“Good! You 've already known a lot about investment banking as an undergraduate.( 不错! 作为一个本科生你已经对投资银行了解不少了。 )”我受宠若惊，没想到竟然就这样糊弄过去了!

9、Now let's do some calculating questions. How much is twenty-eight percent of twenty-five?( 让我们做一些计算题。25 的 28% 是多少? )

想也没想我就报了一个答案：“It's seven percent.”

“No, it 's wrong.( 不，错了。 )”电话那头传来一个无情的声音。

“Wrong? Oh, sorry. It 's zero point seven.( 错了? 对不起，应该是 0.7 。 )”

“No, you are wrong. It 's seven.( 不对。是 7 。 )”

该死! 小数点错了。在他报出答案的那一刻，我真是懊悔不已。粗心大意是我从小到大一直要改却总也没彻底改掉的毛病，关键时刻又老病重犯。我居然连续两次弄错了小数点位置，情急之下只能用“Sorry, I 'm too nervous.( 对不起，我太紧张了。 )”给自己补台。

“It 's all right. Can you tell me how you worked it out?( 没关系。能不能告诉我你是怎么算出来的? )”他又问。

幸好有机会说明解题思路，兴许还能拣回点“步骤分”。我赶紧说：“Divide 28 by 4. Then I get 7.( 把 28 除以 4 ，得到 7 。 )”

“Right.( 对。 )”听到那个判定，我总算吁了一口气，知道自己在这道题目上没有“全军覆没”。

10、Do you have any questions to ask me?( 你有什么问题要问我的吗? )

这个问题一般是面试接近尾声的信号。于是，紧绷的神经开始放松。我问了两个问题，一个是关于摩根中国竞争战略的，另一个是招聘日程安排方面的。他照样用极快的语速说了一通，最后告诉我，下周二之前会出结果，如果幸运的话就能够进入最后一轮面试。

“Thank you very much for your time. Bye. ”是他的最后一句话。

准备最后一轮面试

我在图书馆百无聊赖地翻阅着杂志，手机突然剧烈振动，屏幕上显示出一个奇怪的号码。快步走出阅览大厅，按下接听键，传来一个动听的女声：

“Is that Xiao Yu? This is M.S. Hong Kong. I am delighted to inform you that you have been selected to attend our final round of interviews ... ( 是小雨吗? 很高兴通知你，你被我们选中进入最后一轮面试…… )”就这样，我顺利闯入了摩根的最后一轮面试!

通过摩根的网站，我不仅进一步了解了摩根的基本状况和最新发展动向，出乎意料的是，居然还在摩根的网站上找到了详细的面试指南……

尽管我知道，要想在最后一轮面试中获胜，除了实力，运气也是不可或缺的因素，但进行到这一步的时候，反而有

种“看破红尘”的超脱。最后的结果如何对我而言已经不再重要，我看重的是在争取胜利过程中一步一个脚印的前进和成长。即使最后等待我的是失败，我还是要尽最大努力，将一个尽可能完美的自己展现在面试官面前。因此，为这场面试，我很认真地作了准备。

北大 BBS 的 job 版向来因为人杰地灵而成为高人辈出的“面经”荟萃宝地，是那阵子我每天必去的取经之地。可是，和摩根面试有关的资料却寥寥无几，仅有的两三篇含金量也不大。在这个“信息决定成败”的时代，如果不了解对手的相关信息，准备起来就难有很强的针对性。

正在我感到忧虑的时候，室友告诉我，她们曾从上一级师兄那里有所耳闻，摩根的面试是智力加体力的疲劳战，总共有四轮，每轮半小时，一场面试就是整整一个半天。不同的轮次被安排在不同的房间，面对不同的面试官，问题都非常 tough( 高难度 )，还会涉及到许多专业知识。在所有形形色色的面试中，可以称得上是“霸王级”的了。在余下的两天时间里，我把准备的大网撒得很开。我回顾了投资银行方面的相关知识，上图书馆泛读了几个英文 MBA 教材中的金融案例，见缝插针地练习口语，又把摩根公司的网站浏览了个大概。光顾公司的网站是准备面试过程中必不可少的一道程序，通过摩根的网站，我不仅进一步了解了摩根的基本状况和最新发展动向，出乎意料的是，居然还在摩根的网站上找到了详细的面试指南，这对我准备专业问题起到了很大的指导作用。还有一张面试常见问题列表，就那么正大光明、白底黑字地摆在那里，等待细心的人去发现。事后证明，常见问题中的绝大部分都在面试中出现了，真是意外的收获。

不久，BBS 上正式公布了摩根最后一轮面试名单，北大这场一共有十人入围。加上清华的十人，成功的概率就这样从千分之一骤然上升到了二十分之一。

面试的前一晚，我在小包里放了一块德芙巧克力，准备次日用来补充体力和脑力的消耗。

两个小时的连番轰炸：史无前例的面试记录

真正的成功人士，不仅拥有常人眼中以世俗标准衡量的成功，更拥有一颗的博大、丰富的心灵。摩根的北大专场面试被安排在大名鼎鼎的中国经济研究中心——致福轩内。致福轩位于未名湖的北侧，是一处古色古香的院落，近年来随着中国经济研究中心一同声名鹊起。单从建筑的样式和结构来看，就知道这所房子是有些来历的。我征战摩根之旅的最后一场战役就在这里打响。

在休息室候场的时候，我拿到了一张面试程序表。果然如室友们所说，摩根的面试是“流水作业”，不同的面试者将按照事先定好的时间顺序，分别和四个面试官交谈，每人的计划时间是半小时。

### (一)第一回合

我的第一个面试官就是招聘会上作介绍的那位中年男士。12月初的北京已经寒意袭人了。可能由于房子结构太老的关系，致福轩的面试房间里却没有暖气管道。他善解人意地让我不必拘泥礼节脱下外衣，他自己也“以身作则”，将身子紧紧地裹在大衣里面，只露出精明的脑袋，和透亮得仿佛可以看穿一切的双眼。整个面试过程是全英文的。他的问题很简单，数量也不多，但第一个问题就是一个涉及面非常广的 big question( 大问题 )：“除了你写在简历上的内容之外，你还有哪些东西希望让我了解？”我把要说的内容概括为三点。在我叙述的过程中，他听得非常认真，思想高度集中，并不时打断我的话，在他感兴趣的地方作更细节、更深入的提问，挖掘这些事件背后的深层信息。等到我把这三点都叙述完毕，半小时已经过去一半了。

在随后的时间里，他问了几个小问题。我能够回忆起来的有：众所周知投资银行是一个工作压力和强度都非常大的行业。你是如何看待压力和变化的？你对摩根公司了解多少？你是通过哪些途径了解我们公司的？你对投资银行业了解程度如何？

### (二)第二回合

我的第二回合被安排在致福轩第二进院落的宽敞正厅里。朝南的房间有着暖暖的阳光，只是面试官冷峻的眼神和不苟言笑的面容让人不敢有丝毫懈怠。这一轮的面试官是后来大家公认的“专业杀手”，他负责“拷问”所有和证券、投资有关的问题，判断应聘者的“business sense( 商业敏感度 )”。我被问及的问题有：请你用英语自我介绍一下( 可气的是他居然用中文提问 )？你为什么不出国？你关心股票吗？这两天的股指是多少？如果让你投资，你看好哪个股票？为什么？现在的股票是不是应该按照市盈率定价？如果给你一百万，你会投资哪个行业？现在上海的房地产市场大致行情怎样？哪些地方的房价最高？你估计投资的预期收益率大概能有多少？你对北京的“奥运效应”怎么看？

这位面试官确实非常“冷面”，在我回答问题的时候，他的脸上始终没有任何回应的表情，不仅没有赞许和鼓励的

微笑，甚至连 eye contact( 目光接触 ) 也很少，这对于面试者的自信心和心理状态而言是一个很大的考验。我小心翼翼，调动起所有边边角角里的知识和见闻，大脑以前所未有的反应速度运作着，可惜，对于专业问题来说，知道的就是知道，不知道的就愣是不知道。虽然硬着头皮回答完了所有问题，自我感觉却很不好。在我经历过的几次面试中，他是最严厉的面试官，这半个小时的面试让我度秒如分，度日如年。

这一轮“硬碰硬”的面试结束后，我轮空了一次，在休息室里结识了几位“面友”，利用短暂的间隙交流了一下经验，互相鼓励、打气。虽然彼此都是竞争对手，虽然我们中的大多数人都不会成为那幸运的一个两个，但是彼此交流带来的长进却是巨大的，优秀群体的“外溢效应”不仅令人心情愉快，无形中也是一种对自我的莫大鞭策和激励。他们中的很多人后来都拿到了著名公司的录取通知，真的很高兴能有这样的机会结识这些出色的朋友。

### (三)第三回合

第三回合中，我面对的是一个非常年轻的面试官。一进屋他就很客气地为我倒了一杯热水，并且坦言他这次充当前面试官其实非常匆忙，昨天还在韩国开会，一个电话被召回北京，连我们的简历都没来得及看。他说在他这里不用紧张，完全就像聊天一样，事实也正如他说的那样。

一反常态，这次面试居然是以他的自我介绍开始的。他叙述了自己从香港到美国的留学经历，随后如何加四公司，这两年来又做了哪？工作，最深刻的感受和体会是什么，等等。我正听得饶有兴趣，他突然话锋一转，“你已经大致了解了我的情况，能不能向我介绍一下你自己呢？”在第二轮面试中很是受了一些打击的我立刻重振旗鼓，卷土重来。好在年轻人之间的气氛通常比较友好轻松，与其说这是一场面试，不如说是一个向学长取经的机会。半小时很快就过去了，我记不起来自己究竟被问了哪些问题，感觉一直是在聊天，并且在“不必出国读经济学博士”的问题上颇有共鸣。

走出第三回合的房间，我向初冬清冷的空气长长吸了一口气。再过半小时，我就是经历过传说中“霸王面试”的人了。想起小包中昨晚准备的那块巧克力，却一点食欲也没有。此时的我已经高度亢奋了。

### (四)第四回合

最后一个回合的面试官是四人中唯一的一名女士。她是北大经院的校友，哈佛的 MBA，这样的经历本身就足以称得上传奇了。面试了一个上午，已经快到午饭时分，前一名面试官又超过了预定时间，看得出她也面露倦意。依照惯例，我作了今天上午的第四次自我介绍。她非常慷慨地对我的英语大加赞赏，接着便问我是怎样学习英语的。随后要求我就简历上的一个小地方作更详细的说明，就匆匆结束了她的提问。她说：“所有进入最后一轮面试的人都非常优秀。但是我们的录取名额有限，不论最后结果如何，我们都会把你的资料收入数据库，并和你们保持联系。”这番礼貌的措词由她的口中以标准的英语道出，显得优雅而得体。

轮到我提问的时候，我问了她作为一名事业有成的女性，是如何在生活和工作之间保持平衡的。这是 BBS 上前人总结的经典问题之一，也确实是我非常渴望了解的。不料一听到这个问题，她就善意地笑了，说这是她今天上午第三次被问及这个问题。我心里大呼不妙，大家都想出奇制胜的后果就是大家都弄巧成拙，居然会在这种时候撞车。

“也许是因为我是今天面试官中惟一一名女性吧。”她颇为理解地说。她并没有因为这是第三次回答相同的问题而显得厌烦，仍然很耐心地向我讲述了自己的奋斗历程。她有两个孩子，说到这些年是怎样周旋于家庭和工作之间的，她一言以蔽之：“Don't keep bothering yourself.( 别总是自寻烦恼。 )”她说，大家都不否认女性应该照顾家庭，男性必须开拓事业，但反过来男性同样也应该照顾家庭，女性也同样需要开拓事业，关键就看自己对自己的要求怎样了。成功与否并没有唯一的标准，一旦选择了做一件事，就不要瞻前顾后，患得患失，而应该全力把它做好。“所以我认为，全职的家庭主妇和职场上的女强人同样令人尊敬，她们都是成功的……”听着听着，我几乎就要忘记自己是在参加面试。真正的成功人士，不仅拥有常人眼中以世俗标准衡量的成功，更拥有一颗的博大、丰富的心灵。十一时半，经过了两个小时面试的洗礼，我征战摩根之旅终于宣告结束。经历了这番史无前例的强体力“折磨”，此刻的我全没有想象中那种大获全释的轻松，感受更多的是

忙碌过后的充实、踏实，和挑战自我、超越自我而带来的愉悦。

此情可待成追忆：关于投行的后话

两星期后，一封来自摩根的据信静静地躺在我的电子邮箱中……

投资银行业是一个高度专业性的行业，是近年来金融领域的“新宠”。它非常讲究实战经验和操作技巧，从业者的知识结构必须“又博又精”，对综合素质和专业知识都有很高的要求，因此在投资银行员工中，名校的硕士、博士、MBA 屡见不鲜。投行的工作强度非常高，“手机 24 小时开机，工作不分白天黑夜”是投行人士敬业精神的最好写



照。他们必须以满足客户需求为己任，快速应对市场变化，以灵活的方式解决各种疑难。

高效率也为投资银行的从业者带来了极高的回报。但是，高薪往往是高压、高强度的孪生子，选择了投资银行业，就无法避免地要牺牲许多原本可以属于自己的时间和空间。如果没有浓厚的兴趣和事业心作支撑，恐怕很难在这样一个行业中坚持下来。在选择投资银行之前，应该仔细地问问自己是否适合这个行业，自己的学识和能力是否能够胜任即将到来的高强度、高技能工作，是否已经做好牺牲一定业余时间的心理准备。

“此情可待成追忆”，只是此时的我已不再“惘然”。我相信，今天的失败必将成为明日成功的垫脚石，伴随我在不断的砥砺和磨练中，成就未来的传奇。

## 2.4 摩根大通

官方网站：<http://www.jpmorganchase.com/>

### 2.4.1 摩根大通简介

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。摩根大通名列 1993 年以来亚洲股票和股票相关发行的第一名，自 1993 年以来，公司为亚洲公司主承销了 88 次股票交易，共募得超过 150 亿美元的资金。

### 2.4.2 摩根大通中国战略

#### 进军中国

摩根大通在中国市场的悠久历史可追溯至 20 世纪初。1909 年，JP 摩根担任湖广铁路债券的承销商。1920 年代，大通银行在上海和天津开设了办事处，为当地及外国机构提供金融服务。

摩根大通与新中国的关系始于 1973 年，当时担任大通银行主席的大卫·洛克菲勒带领第一个美国商业代表团访问了中国。大通银行当年就成为中国银行首家美国代理银行，并于 1982 年成为首家在北京开设办事处的美资银行之一。2003 年 10 月，摩根大通得到中国证监会批准，取得了 QF I I 资格。这是摩根大通进军中国金融市场的又一重要步

骤。

摩根大通旗下的基金公司摩根富林明与上海国投签署协议，合资成立基金公司。摩根大通作为商业银行取得了经营人民币业务和外汇兑换牌照，这为其在中国境内开展包括投资银行业务在内的各项业务提供了很好的基础。

摩根大通董事长哈里森指出，摩根大通这样的国际性金融机构能够利用其宝贵经验，帮助中国建立一个充满活力、积极创新的金融服务行业。他们掌握这个过程所必需的种种工具，例如风险管理方面的丰富知识和经验，对全球范围资本市场的广泛接触，创造分散风险及促进竞争的新型金融市场的第一手资料等。哈里森表示将与中国分享这些财富并将这些工具中国化。

投行业务进入亚太三甲

一段时间以来，摩根大通在中国并不很受关注，无论是商业银行业务还是投资银行业务，尽管它是美国第二大金融机构，综合性金融服务集团的典范。原因何在？

摩根大通的商业银行业务主要是批发银行业务，很少做零售银行业务。因为在其经营哲学中，做批发业务更有利于管理。摩根大通在中国也秉承这个原则，因此并没有受到公众的重视。从投资银行业务来说，2000年9月合并以前的JP摩根和大通曼哈顿都是商业银行，尽管JP摩根已经得到美国证监会的特批，可以从事证券业务。合并后的摩根大通的投资银行业务几乎是从零起步，在中国更是如此。

经过3年的努力，摩根大通的投行业务已经取得了不俗的业绩，在全球投资银行中，股权融资和债券融资交易量都取得了前五名的成绩，在亚太地区更是进入三甲，在韩国和中国台湾地区已经拔得头筹。

仅仅在10月份，摩根大通就在中国内地市场做成了六项业务：

在中国政府海外发行的合计15亿美元的国债中，摩根大通是全球联席账簿管理人之一；

中国电信在以近800亿人民币从母公司收购六省市网络资产的项目中，摩根大通是独立财务顾问；

中海油签署了收购澳大利亚的Gorgon项目，估计金额3亿美元。摩根大通是财务顾问之一；

中信国际金融发行的1.8亿美元可转债项目，摩根大通是独立账簿管理人及全球联席协调人；

中旅国际投资发行的1.5亿美元可转债项目，摩根大通是独立账簿管理人及独立全球协调人；

在摩托罗拉对中兴通信芯片厂的收购中，摩根大通担任摩托罗拉的财务顾问。

招揽高级人才

摩根大通以中国市场为战略性发展重点，有超过1/3的亚洲员工派驻在大中华地区。摩根大通加大了中国区的力量，从其他机构挖来了几位在业内颇有影响的投行人才。

摩根大通秉承着全球一盘棋的策略，利用综合性金融控股的优势，在全球每一个地方都全方位地开展业务。

### 2.4.3 摩根operation 5.5h final 面经

终于忍住没在这两天透露消息了，今天是兑现承诺的时候了，以下是morgan stanley的operation full-time analyst的5.5小时的final面经，希望会对大家有所帮助。也衷心的祝愿每个找工作的人都有一个好offer

摩根的operation挑选过程分为：网申，笔试，电面，以及AC。笔试么就是shl，没什么好多说的，电面我以前也发过贴了，大家可以参考下。现在我就说说AC的情况。

我们这次由于是明年要在上海新开个office（据说就在dtl楼上），所以招的人比较多。AC共5天，每天16人，共80人参加，最后录取20-30个人。大部分都是复旦，财大，南大的本科和硕士。（交大也有很多，不过都在IT部）我那天就只我一个交大的。而且人手至少一份四大的offer，可见竞争还是很激烈的。

现在我具体说下5.5小时AC的流程。分为三个部分，manager interview, role play和inray exercise（最后个不知道拼对了没，具体等会说）。然后我们16个人共分为4组，然后轮流去参加这三轮，反正他们时间安排的很到位，所有5.5小时中，你最多只有15分钟的时间见到一个组，所以基本听不到什么经验。

8.30准时开始，大概10-15分钟的介绍，拍照等等，之后就正式开始了。

我是先manager interview，面我的是个很senior的manager，他在morgan呆了17年，前12年在纽约总部（貌似是所有面试官中资格最老的），大牛，膜拜之。当然，也有东南亚人，等等。全英文面。主要是问些具体事例，简单说就是example,example and example。他们有三类问题，每类问题2-3个小题，涵盖了团队合作，关系处理等各个方

面。每个小问一张纸，你说他记，基本都写满一张纸。反正就是一些很细节的地方，甚至有很多都重复的，到最后题我都不高兴答了，就说我前面说的已经足够说明这个问题了，困...千万不要这样...最后给了我 5 分钟提问，随便说了两个，就结束了。这部分共 1 小时，基本都是围绕着你的简历展开的，也是你唯一能准备的部分，所以一定要把握住了。

然后休息了 15 分钟（期间大家可以聊聊天，吃点小吃，喝点水等等，见不到其他组）

10 点左右 role play 开始。这个部分比较新鲜，是今年第一次引入的，但也比较好玩，总之是无法准备的，be your self 就好。所谓的 role play，就是说你是 A 公司的职员，由于公司的失误导致合作伙伴 B 受到损失，B 的职员（由 morgan 里的员工扮演）很生气，你们之间洽谈，要谈出点结果出来，能解决问题为成功，反之失败。（貌似问下来都成功的，毕竟不是真的职场）具体要求和内容都有材料的，仔细阅读。总之是一个小组先 30 分钟读材料，然后每人领到一个小房间，里面有人候着，接着 30 分钟洽谈，最后 15 分钟给你写个 report（就是给老板看的会议要点）。11:15 分结束。这部分放松就好，享受过程即可。

然后是 45 分钟的休息，一定要吃点心，那里会提供的，为下午做准备。你只有前 15 分钟可以见到另一个组的 4 名成员，基本没谈到重点他们就被拉出去了。

12 点左右开始最后的 in tray exercise，说白了就是让你做 operation 的员工会做到的一个工作，来看你是不是有潜质。前 15 分钟讲解下，基本还是不知道要做什么，自己摸索，也不知道对不对。然后接下来的 1.5 小时给你做。内容就是你们公司的员工 A 跳槽了，留下一堆身后事，需要你来处理，按主次顺序理出来（排序）并处理（写 email 等），大概是阅读，整理，处理各半个小时，时间自己掌握，1.5 小时后收卷。这部分也没啥好准备的，放松即可，做错、做不完很正常，关键是看感觉。

主要部分就结束了，最后可以和那里的员工聊聊天，等等其他组，然后简短的告别演说，2 点左右结束（真的差不多 5.5 小时，银行貌似都很准时，时间卡的很准）。送了个很精致的公文包（个人认为更适合男士使用），见识了牛人，也算不枉此行了。

最后，要说的是，里面的 staff 都很 nice，有个迟到了 1 小时的家伙还是把她安顿妥当了，外省来的还有车费报销，小吃很不错。还有，operation 的工作并没有想象的艰苦，少有加班到 10 点后的情况（与 IBD 完全不同），氛围也比较好，专业要求也比较低，适合非经管出身的本科去尝试下。

## 2.5 德意志银行

官方网站:

### 2.5.1 德意志银行简介

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。

### 2.5.2 德意志中国

德意志银行早在 1872 年就在上海建立了分行，当时的业务集中在给德国和中国之间的进出口业务融资。1952 年，德意志银行恢复它和新建立的中华人民共和国的联系，与中国银行建立了代理行关系。1981 年，德意志银行作为第一家德国银行在北京建立了代表处。1993 年，其广州代表处成立，不久又升格为分行。1995 年又开设了上海代表处。

德意志银行北京和上海代表处在德意志银行及其客户与中国的银行、非银行金融机构、公司和机构客户及政府部门之间建立并保持着紧密的联系。其广州分行能够为中国及国际客户提供德意志银行一系列的金融产品及服务。德意志银行在中国参与了不少大项目融资计划。如：为宝山钢铁厂提供长期出口信贷；作为牵头行，为中国银行在国际资本市场发行首次债券 1.5 亿马克；牵头为中国国际信托投资公司在欧洲融资 1.5 亿美元；作为牵头行，为中国银行安排 1.5 亿美元海外融资；作为安排人、代理和借款人，为中国石油化工总公司提供 1.5 亿美元银团贷款；使用杠杆租赁为中国民航提供价值 3 亿美元的 5 架飞机；为北京燕莎中心提供规模为 2.4 亿美元的融资，担任牵头行；德意志摩根建富牵头为上海海星造船公司发行 H 股股票，筹资 2.08 亿马克。

### 2.5.3 德意志面试题库

1. 对银行业的理解？
2. 为什么报商行不报投行部？
3. 看过我们网站么？我们部门的业务有哪些？
4. 银行怎么赚钱？
5. 银行有什么产品？
6. 在实习的公司都作了什么？
7. 向银行借钱和母公司注资，比较资本成本。
8. 外资银行应该怎么在中国生存
9. 是否习惯长时间工作？
10. 是否作国 leader，怎么做？
11. 什么是 EBITDA
12. Why are you interested with Finance?
13. Show him an example that I had difficulties with other team members
14. Do you have any experience that is very busy and tiring?
15. Have you ever felt frustrated with sth
16. Have you ever got a leader experience?
17. If I am your client and I give you 1 million dollars to invest, what will you do? Which industry will you invest in?
18. 如何向顾客推销产品？
19. A bond: book value is \$100, 10 years, coupon rate is 3%, real rate is 4%, what is the real value?
20. 企业向国外母公司融资和向银行借款，哪个更划算
21. 怎样看待团队合作
22. 怎样看待沟通
23. what do you see yourself in 5years time
24. strength and weakness
25. how to calculate free cash flow
26. some question about capital structure and tax shield and tax rate
27. question about CAPM ,which one should be chosen as free risk rate
28. how to do financial statement forecast
29. how to forecast sales
30. 你都拿了什么 offer? db 和...都给你的话，去哪个
31. why should i hire you
32. what's the thing that you don't like DB most
33. 对于德意志收购华夏银行的看法
34. 中国金融市场开放对 DB 的影响



35. what are the challenges of DB PBC in China?
36. as you mentioned communication, what is your communication style?
37. tell me a situation in which you adjusted your communication style
38. why does china's economy grow so fast these years?
39. what's ur understanding of freedom?
40. 央行行长是谁?
41. 对我国汇率的看法
42. 如果和客户发生 conflict 了怎么办

## 2.6 中金公司

官方网站: <http://www.cicc.com.cn/>

### 2.6.1 中金简介

中国首家合资投资银行

中金公司成立于 1995 年,是由国内外著名金融机构和公司基于战略合作关系共同投资组建的中国第一家中外合资投资银行,注册资本为 1.25 亿美元。

中金公司的股东包括:

中国建银投资有限责任公司

摩根士丹利国际公司

中国投资担保有限公司

新加坡政府投资公司

名力集团控股有限公司

中金公司总部设在北京,并在中国资本市场的战略要地—香港、上海和深圳,设有子公司、分公司或证券营业部。这一市场服务网络使中金公司得以时、准确地把握中国资本市场脉搏,更好地为客户提供投资银行和证券服务。

自成立以来,中金公司的业务不断发展,现有七个主要业务部门:投资银行部、资本市场部、销售交易部、研究部、固定收益部、资产管理部和直接投资部。另外,中金公司还设有完整的后台支持部门以及信息技术和风险控制系统。经中国政府有关监管部门批准,中金公司的主要业务范围包括:一、人民币特种股票、人民币普通股票、境外发行股票,境内外政府债券、公司债券和企业债券的经纪业务;二、人民币特种股票、境外发行股票,境内外政府债券、公司债券和企业债券的自营业务;三、人民币普通股票、人民币特种股票、境外发行股票,境内外政府债券、公司债券和企业债券的承销业务;四、基金的发起和管理;五、企业重组、收购与合并顾问;六、项目融资顾问;七、投资顾问及其他顾问业务;八、外汇买卖;九、境外企业、境内外商投资企业的外汇资产管理;十、同业拆借;十一、客户资产管理。

### 2.6.2 中金工作感受

一直想写一篇文章介绍下投行,当时一直在项目上,现在这个项目终于光宗耀祖的 over 了,空闲了点小时间,说说我对投行的感受吧。

投行的确是一个累人的地方,进公司以来我个人只休息了两天,10月1日和上个周六,其余每天加班,平均是早上9点到晚上12点半,至少还是 bearable,听一位摩根 ECM 的朋友说,连续两个月工作日每天睡个4个钟头,msn 昵称都改成“either in the office or in the heaven”,另一位在摩根做房地产投资的也是向我们打听中金还招不招人,因为实在受不了了。希望进投行的学弟学妹们有时候需要好好权衡一下。

说说投行的比较吧。刚完成的那个项目中中介其多，基本上是个投行就参与了，由于是 A+H 发行，发现国内外投行差别很大的。国外的投行比较 professional，干事情也比较 reasonable，但是比较麻烦，什么芝麻点小事情都要纠集一大帮律师讨论，可能是国外的诉讼文化比较浓厚，法律上的 concern 比较多，对国内的一些 tricky 事情不是太明白。而国内的一群券商，大部分属于没头脑的，做事会玩一些无赖的手段。中金作为 A+H 协调，即明白国内的一些 politics，做事也比较 professional，但夹在中间的位置就比较复杂，有时候两边受罪。经常看到外行做的一些材料，感觉摩根做材料比较有创造性，没有固定的格式，每一次做的东西都比较清晰明了；高盛做的东西是比较有效，依靠全球丰富的数据库和 template，做东西就比较快。我相信，许多本科生拿到外行和中金 offer，基本上会选择去外行。

我觉得，如果进外行，base 在 HK，将来也想到国外发展，选择外行是不错，但是压力比较大，跟美林的人打过交道，知道他们内部的竞争文化太强，有功争抢，有过争推，中金在这点上还是要好很多的。如果外资投行招你是想让你 focus 在中国，做中国项目，我觉得选择中金是对的，因为拿项目上中金具有明显的优势。当然，当工行这一最后的大餐被分完后，投行以后的项目如果转向中小企业，中金是否还有优势，的确难说。但是从我知道的信息看，中金的项目肯定是不愁做的。而外行，UBS 还是有不少的项目，听说他们 MD 们曾经花了两个月到江浙一带去转了一圈，去争项目，其他的感觉就一般了。现在我在一个项目上，和花旗一起做，他们说好久都没有动了，上个月高盛也比较闲。外行一旦缺项目，就会裁员，01-04 年整个投行业不景气的时候外行就大幅裁员过，给你的 reason 甚至是“我们都觉得你很好，但是就是轮到你了。”中金在这点上也还是好一点，那几年少发点奖金也就过去了。同时，像我们老板说的，在一个成长的公司，你永远不愁没事可做，有许多的新 deal，比如 abs, block trade 等，很少有闲的时候。

个人感觉有几类人在投行可以混得好，大前提是要比较聪明。

第一类，是家庭背景牛，这个不用多说，用来拉项目的。

第二类，是执行能力比较强，就是人比较聪明，逻辑很强，excel 用的特牛那种，我们部分一个跳到 lehman 当 ECM 执行 Head 的同事就是这样的人。

第三类是 judgement 特别好，就是把握大局特别好，有将才的那种，我们部门一个 20 几岁跳到高盛高华当 ED 的就是这类。对于本科生来说，如果你没有特别牛的家庭背景（北京学生较多），就努力成为第二类吧，因为第三类素质在前几年基本也没有特别的用处，但是需要好好培养。但是投行天生其实是一个 coordinate 的行业，要爬到高层，第三类素质不可或缺。

说说我们部门吧，CMD 的工作还是非常 exciting 的，看来我当时的选择是对的。IBD 的话，如果一个项目要从头跟到尾，可能要一年多，当然通过这样一个过程你可以对一个行业，一个公司特别了解，但是 exciting 的时机不多，有时候一个项目暂停下来，看不到进展会比较痛苦。CMD 是在每个项目执行阶段进来，每个项目都可以接触，而且是在比较 exciting 的阶段进入，相对比较有趣，但是比较 intensive，IBD 一个项目做完可以休息一阵，CMD 是没有这个机会的，因为一个项目做完，可能另一个项目就上路了。除了 IPO 外，CMD 还会经手一些更加 exciting 的 deal，比如 block trade，一天就做完，赚的是快钱，感觉那是“相当不错”。

今天参与面试了一些我们部门的 candidate，发现现在的本科生是越来越 strong 了，竞争也更加激烈了，前几天看简历也发现 IF 的几个学妹在申请我们部门，周二加油

### 2.6.3 中金面经

大学生，尤其是本科生，一定目光要长远，工作只是开始另一个新阶段。找到工作肯定不是一劳永逸是事情，也不应该是一切都尘埃落定的状态。到了职场以后更需要做个长期发展的规划。我也是在拿到 offer 之后才深深地感受到这一点的。拿我的情况来说，我是管理背景，金融会计方面相对薄弱，所以要去考 CFA，弥补这方面的东西。在找工作前心里一定要有个概念：工作不是终点，不过是另一个循环的起点。对大一、大二的同学来说，不妨尽量看得长远一点，把以后自己找工作所应具备的基本技能全部建立起来。而大三、大四的同学，短时间内很可能不能弥补上来，这个时候就要做一些短期产生效应的工作，比如面试的技巧、笔试的技巧、简历的技巧等等。这些技巧类的东西也是需要的，但是一定要记住虽然短期把技巧提高了很多，拿到了 offer，但这只不过是“标”的东西，不能



因此而忽视了“本”，“本”就是整体能力、整体水平的提高，这样才能保证能够长期留下来。

第一次见到林琦，就明显的感受到这个上海男生独特的人格魅力。爽朗的笑容，连珠的妙语，言谈举止中透着平静而不张扬的智慧，就是他的为人，在细微处总让人惊讶于他对于生活的感悟和态度。

如今就读于经管学院管理科学与工程专业研二的林琦已经拿到了中金投资银行的 offer，07 年就将正式进入职场。他丰富的经历让人印象十分深刻：

04 年进入麦肯锡管理咨询公司做实习，任职兼职助理；

05 年在康明斯（中国）有限公司进行了暑期实习；

06 年进入摩立特咨询公司担任兼职助理；

同样在 06 年，摩立特的实习结束一个月后，又进入壳牌（中国）有限公司进行了暑期实习。

谈到自己大学一路走来的历程，林琦脸上有种自信的微笑。

“老实说，在大四之前，我对职业生涯几乎完全没有概念。本科我念的是信息管理和信息系统，跟财务会计没有太大关系。大一、大二上完基础课，大三开始接触到专业课，上完专业课，到大四的时候，才开始考虑自己适合做什么、兴趣在哪个方向。”

在谈到自己为什么选择会选择管理科学与工程作为研究生的方向时，他的回答颇为坦诚：“老实说，当时促成我下决定的并不是我发现自己适合学管理，而是我发现自己不大适合编程。当然，现在我读的方向也是运用实证的科学的方法，用数学和统计来指导管理。我很期待在自己将来的工作中学以致用，这样本科和研究生学习就统一起来了。”

回顾篇：初出茅庐

记者（以下简称记）：还记得你找到第一份 intern 时的情景吗？是怎样的工作？

林琦（以下简称林）：我很幸运，第一份实习就进了麦肯锡咨询公司。那时是 04 年，我上大四的第一个学期。当时我有几个同学在麦肯锡上海分部工作，通过他们的介绍我有机会加入公司的一个项目。经过面试，我很顺利地得到了那份工作。实习期间的工作主要是和 5 位兼职员工为客户进行市场需求电话调查。第一次实习，收入、辛苦都不重要，重要的是一种经历。

记：第一份实习，有什么经历、感想是你最宝贵的收获呢？

林：其实我们也知道，像麦肯锡这样的大公司，是不会把核心的东西交给实习生的，刚开始做肯定都是些很基础、很琐碎的工作。比如我的工作就很简单，就是按照一份公司名单打电话作手机对讲机的推销。这里面真的没有多少管理经验、技巧。但是你得到的是可以感受到公司文化，接触到外企人的工作、生活、精神状况，快速融入他们、与之更好地交流。这种经历能够让你在今后的求职道路上更加自信，更有底气。原来还以为“麦肯锡这种地方，只有神一样的人物才能进去”，现在想法完全不同了，虽然它有很多值得称道的地方，但是绝对没有那么夸张，大家都可以进去，这样的公司对你我来说并不是特别遥远。公司的高层也很好接触，很和蔼，在这种氛围中工作很快乐，也很有意思。

另一方面，要想学东西就必须积极主动的去学、去问，去跟别人交流。回过头来看我当时的经历，每天都需要向一个项目的 project manager 汇报工作情况。因为与他有比较频繁的交流，于是有一次我向他请教怎样安排一个项目的流程。刚开始的时候，他总是推说最近很忙，或者说这个事情太复杂了，只有回头再说之类的。这样反复了好几次，也许是他被我感动，或者是被问烦了，于是他跟我讲了一下。那个时候，觉得真正地学到了东西，而且远不止课堂上和书本上能得到的东西。我觉得这个很重要。有人说进大公司就是去打打印、装订装订书什么的，什么都学不到。当然如果你比较“听话”的话，确实是这样；但如果你能用一种比较积极的态度去问去学，你也能够学到很多东西。从一些暑期实习的经验看，也只有那些比较积极的人才能拿到这样的机会。

征战篇：面试啊面试

记：现在看来，你拿到麦肯锡 offer 的过程相当顺利。那接下来几次实习、找工作的经历，有没有什么让你觉得特别有压力、特别忐忑不安的时刻？

林：有过。首先应该算得申请壳牌的时候。这是我第一个正式申请的公司。当时它提供的就业面非常广，很多专业包括管理学生、工科学生、文科学生都可以去。就我所知，很多人都投了简历，但是很多包括一些简历很牛的人都没有过简历关。当时我很期待，同时也很紧张，这是逐渐产生压力的过程，我才明白其实有些时候不象以前经人介绍那样轻松。

经历了一段等待，后来我就接到了壳牌的电话，告诉我去面试。其实这里面还有一段小插曲，事实上，我最后过了

简历关并非完全取决于网申，还应该归功于之前壳牌在清华举办的一场 mock interview。这在后来我和壳牌面试官私下交流中得到了他的证实。

记：这个小插曲很有趣，能不能跟大家分享一下？

林：之前壳牌在清华经管做了个小的模拟招聘的 case interview。因为感觉自己以前找工作比较顺，在这方面的经验差了一些，于是就报名参加了一次。

当时现场参加的学生共有 6 人。经过分组，3 人接受了模拟面试；另外 3 人，包括我，进行小组讨论。也许分析方面我比较擅长，于是开始组织大家要控制下时间，聊的时候先确定我们的目标是什么，在这个状态下我们再逐步展开分析。说实话，我并没有觉得自己那晚的发挥有多么的出挑，顶多是中规中矩。所以后来接到公司电话让我去面试时还是有些惊讶。其实这对我 and 后来要找工作的同学可以说是个启示：有时抓住些看似不是机会的机会，反而会得到意想不到的收获。比如参加宣讲会，接下来跟高层聊天都很可能给你创造价值；或者在模拟招聘会也很有可能给你带来机会。

记：一路面来，自己尤其在心态上有怎样的成长吗？

林：现在面了这么多公司，慢慢发现并不一定是那种发挥最出挑、表现得最 aggressive 的人会被公司看重，相反，正是那些最沉稳的人最受公司欢迎。有些人容易情绪化，比如一听到自己熟悉的东西就两眼发亮，于是滔滔不绝，其实这不是真正的 passion。很多公司说自己要 passion，但事实上不是这样的。Passion 是一种长期的 commitment，“我知道我能做好这个，有这个自信，而且也乐于把它做好”。可能有的人对 passion 的理解有些偏颇，但经过一段时间就会慢慢感悟到 passion 其实是一个长期的过程。

在我面 BP IST(BP 在新加坡的石油期货交易员)的经历，也正好说明对一个东西太 care 了反而会得不到，太关注往往会导致自己情绪波动，使得自己很难有稳定的发挥。当时我去面试的时候，进门刚坐下，面试官只说了“你好，我叫 XX”，然后就立刻问道：“现在我给你一百万，你要怎么投资？”当时，我有一些懵懂的感觉，情绪波动特别大，感觉很 depressed，结果回答的时候完全不知所云。后来，面试官又问了一些其他的问题，但始终不在状态，面完感觉非常差。回头冷静下来一想，面试官问的所有问题，我当时给的答案简直离谱得要命。

有了很多失败和经历后，心态就会逐渐平稳下来。不要期望过高，同时也不要太低调沮丧。去面中金的时候我一直感觉自己就是这样的一种状态。最后 final 时的感觉，反而不觉得自己在做面试，而是在跟面试官“聊”，很自然的那种：他问，我答。就是这样一个沟通的过程。回来的时候，有同学问我面得如何，我说感觉是很正常的发挥，他最后给我 offer 与否，我觉得都是正常结果，自己也不会有太多遗憾。现在回头来看，当时才是最好的状态。自己面中金，甚至回想起来面壳牌，都是这样的状态。

另外，一定要先“有准备”，然后“有行动”。这点大家都知道，但真正能做到的人其实并不多。很多人都只是看，根本就没有放到脑子里去。比如我在前面提到的要抓住貌似不是机会的机会，像模拟面试这种。如果这句话能出现在访谈录里并且有人看到的话，他会看到这句话，但事实上身边真的有这样一次机会的时候，他不一定能够把握得住。机会只垂青有准备的头脑，要将它转换成实际行动以后，自己才有可能获得成功。有人曾经提出这样的说法，有理想的人中间，经常把自己的目标与想法写在纸上记录下来的人有 70% 能成功，经常在口头上说的人中有 20% 能成功，而只在脑子里想过的人中只有 10% 的人能成功。

记：看得出你的确在平时在很多细微之处都有留心 and 积累，它们与你今天取得的成就也是分不开的。那么，相反，有没有什么失误或者失利的经历令你同样获益匪浅呢？

林：找工作的过程中我出现了一个比较大的失误：简历。开始投前几家时，我在简历上写的是本科成绩“top20”，就是这个原因，我的简历关就没有过。实际上，我们本科大约 300 人，我排在第 15、第 16 的样子，top20 在计算上来说是没问题的。但招聘公司不会想到有 300 个人，而是会很直观地想成 100 人排名 20，这个排名对咨询公司来说就比较低了。结果也可想而知。

细节决定成败，细节错误往往是致命的。有内容没有表现出来，或者有好东西但写错了，或者表达方式不对，这样的损失都太不值得了。比如有人在简历上写“做了市场分析”，本来是很详尽、科学的分析，运用大量专业知识、写了很多分析报告并得到了很多认可；但仅仅一句话别人完全看不出来，也就完全体现不出来，那就有被埋没和忽视的危险。简历关是找工作最难的一关，从几千份简历中只筛选出几百甚至几十份简历，这种淘汰率是最高的。简历就像选美一样，关键看你怎样能最快最有效地抓住 HR 的眼球。

技巧篇：话说简历

记：前面你给我们提到了你在简历上的“失足”。基于这段特殊的经历，你在简历制作方面有没有一些建议给大家？

林：每一份简历的目的都在抓住审简历的人。想吸引 HR 的注意，就要知道 HR 看人的角度，要从他的角度来想他期望要什么样的人。

毕业生主要看三方面：教育背景、工作经历，还有课外活动。这三个方面首先不能有哪个方面特别差，其次要让 HR 从头看到尾不会发现任何硬伤，最后是要让他在整个看简历的过程中有两三个闪光点值得他目光停留几次，这份简历就算基本完成任务。

在工作经历上，最好是可以去找知名的大公司实习，如果有难度的话，可以考虑选择那些名气和规模不是很大但是你很感兴趣的工作方向相关的公司。比如，我有个同学对金融类的东西很有兴趣，但是一开始的时候，不可能找到国外的大公司，于是找了一些相关领域的国内公司，做的项目也比较实在，这样可以积累经验，并且丰富简历。今后要再投金融类公司，他们看到你在这个领域里做的其实跟我们做的内容非常类似，选中的可能就大多了。

记：从你的简历上我发现了一个有趣的问题，相信很多求职者在尝试新领域的时候也会遇到这种困境：你以前虽然有丰富的实习经历，但是并没有投行方面的。而你去面现在的东家中金的时候，是否遇到这方面的困难？你又是如何应对的？

林：的确，在我的实习经验中并没有投行的实习。当时面试官也问我：既然你没有投行领域的背景，为什么你觉得你自己能做好？针对这个问题，我是这样回答的：一是本科时我的专业面不是金融和会计，当时申请金融和会计的实习简历关会比较难过；所以我就选择一个最优的替代方案，去比较类似的行业，比如咨询；二是对很多外企来说，尤其是金融和管理类的东西，很多方面是相通的，我接触的行业面也足够广，学到的很多东西都可以在投行中用到。另外我还特别提到在一轮轮面试中我发现自己很适合做这个方向，而且很有兴趣把它做好。不仅如此，我还比较刻意地强调了自己的不同之处。比如，我是学管理的并非金融或会计，在学术背景上不如真正对口的人适合；但是我的优势在于管理可以适合很多行业，对投行来说管理类的背景相当有用。关键是要知道怎么把自己的劣势说成优势，而不要刻意回避自己的劣势。我的面试官也说到作为公司，他们也希望自己的员工多元化一些，不要都是清一色的科班出身。只要你是一个能吃苦耐劳、有激情、有悟性的人，公司总还是乐意给你机会的。

人脉篇：机会与成功

记：“人脉”一直是职场中比较敏感的话题。你个人对此是怎样看的呢？

林：毋庸置疑的是，人脉广的人会有更多的机会。但是，我一直觉得，不要去为了发展人脉而发展人脉。只不过是这个我对这个领域感兴趣，认识了一群志同道合的朋友，在这个过程中我认识的人越来越多；最后这群朋友会产生很多协同效应，他们有些机会会介绍给我，而我也些机会也会介绍给他们。这就是最后所说的人脉。如果心中总是装着“人脉很重要”“找工作要靠人脉”的心理，这样去参加协会或活动、去结识别人，其结果往往是最后认识很多人，但都不熟，也根本就产生不了任何价值；同时还会让人感觉你这个人很虚，难以跟大家深交。其实，最关键的还是兴趣，自己对哪方面感兴趣，去跟有相同兴趣的人交往，是既容易又快乐、同时收获会最大的选择。

记：那具体有没有什么方法可以有效地建立起自己的人脉呢？

林：如果说方法，其实有很多的。概括来说就是主动与人交流、交往。个性很重要，外向型

个性往往容易建立起人脉。此外，这对自己的技能，包括沟通表达、与人交流的能力都是一个锻炼。确定自己感兴趣的行业，刚开始的时候不要把面铺得太宽。接下来就要积极去参加这方面行业的一些圈子。比如说学校有咨询类的俱乐部或者协会，基本上对这方面感兴趣的人都会聚在那里；参加协会的活动中慢慢就能认识一些人。当然这个也与个人的积极程度密切相关。此外，在工作中也要逐渐扩宽自己的交流圈。比如在宣讲会中跟高层的人聊，去认识不同领域的人之类。

展望篇：未来职场人

记：还有半年，你就要完全投身职场了。现在你对投行的工作状态有怎样的了解？觉得自己能适应即将到来的转变吗？

林：我熟悉的领域，就是帮企业融资、上市的工作。工作效率高，工作强度大。典型的是那种每天需要工作 13、14 个小时的那种，而且一般没有周末，很多时候还必须做好连续作战的准备。

说到是否适应，我觉得关键是看对这个工作是否感兴趣，感兴趣的工作会好很多。这个行业虽然很累，但相对身体上的疲劳更严重的是心理上累，如果你觉得做的这个事很没劲很烦，就特别容易疲劳；如果你感到自己在做的事情很有意义，则会感到有趣得多。



很多人去投行就是去熬年头的，熬五年升到 VP 副总就轻松了。但如果只是抱着一种熬的想法进入投行，那也许本身就并不是对这个专业感兴趣，只不过感觉它的职业发展、收入等因素很有吸引力。但如果觉得这个行业很有趣、做得很有成就感，那相对就会好很多。

我现在是两者兼而有之吧，一是这是个很有光环的行业，职业发展快；二是觉得这个行业很有趣，帮一个公司融资、上市，会感觉很有成就感。这也是为什么我读管理背景的人想来做投行。

记：有人说投行的人没有生活、没有家人、没有朋友，只有工作，若你遇到了工作与生活中的冲突你会如何应对呢？

林：还是那句话，如果有兴趣、有一些正面因素在的话，可能帮你度过这个难关。但在实际中还需要具体问题具体分析。在一开始，我还是会去克服各方面的困难、尽量以工作为重吧。对我来说，能进入这个行业挺不容易的，而且我也不准备做几年就转行，因为我觉得这个职业本身很有趣，希望能长期做下去。这就是我现阶段的想法，至于今后会发生什么变化，暂时还未可知。至少我觉得应该知道即使今后可能经常会有变化，但还是应该保持长远的眼光、长期的计划，这样自己就不至于迷失。

休闲篇：动与静的艺术

记：说了这么多，我们来谈点轻松的吧。听说你的爱好是 F1 和台球，一动一静，两个极端。能说一说这两项运动带给你的影响么？

林：F1 是一项非常刺激的运动，速度很快很刺激；而台球则恰恰相反是一项非常静态绅士的运动，现场要求很安静，灯光很暗，选手才能从容出杆。看上去二者有很极致的两个方向，但是也还有很多共同点，比如冷静、理性的分析，很强的全局预判，以及过硬的心态。这些都很吸引我。曾经我一度也有过职业理想，那就是如果有机会的话，希望自己能成为法拉利 F1 车队的进站策略分析员（笑）。

寄语篇：

记：作为一个准职场人，有什么心得送给大家吗？

林：大学生，尤其是本科生，一定目光要长远，工作只是开始另一个新阶段。找到工作肯定不是一劳永逸是事情，也不应该是一切都尘埃落定的状态。到了职场以后更需要做个长期发展的规划。我也是在拿到 offer 之后才深深地感受到这一点的。拿我的情况来说，我是管理背景，金融会计方面相对薄弱，所以要去考 CFA，弥补这方面的东西。在找工作前心里一定要有个概念：工作不是终点，不过是另一个循环的起点。对大一、大二的同学来说，不妨尽量看得长远一点，把以后自己找工作所应具备的基本技能全部建立起来。而大三、大四的同学，短时间内很可能不能弥补上来，这个时候就要做一些短期产生效应的工作，比如面试的技巧、笔试的技巧、简历的技巧等等。这些技巧类的东西也是需要的，但是一定要记住虽然短期把技巧提高了很多，拿到了 offer，但这只不过是“标”的东西，不能因此而忽视了“本”，“本”就是整体能力、整体水平的提高，这样才能保证能够长期留下来。

记：按照惯例，请用一句话为后来的师弟师妹们提点希望与建议吧。

林：首先要发现自己的兴趣，然后确定一个目标并对自己的工作和生活有一个较长期的规划，最后，坚持不懈努力奋斗去实现自己的目标。

## 2.7 中信证券

官方网站：<http://cs.ecitic.com/>

### 2.7.1 中信证券公司简介

中信证券股份有限公司是中国证监会核准的第一批综合类证券公司之一，前身是中信证券有限责任公司，于 1995 年 10 月 25 日在北京成立，注册资本 6,630,467,600 元。2002 年 12 月 13 日，经中国证券监督管理委员会核准，中信证券向社会公开发行 4 亿股普通 A 股股票，2003 年 1 月 6 日 在上海证券交易所挂牌上市交易，股票简称“中信证券”，股票代码“600030”。

中信证券第一大股东为中国中信集团公司。中信证券与中信银行、中信信托、信诚人寿

保险等公司共同组成中信控股之综合经营模式，并与中信国际金融控股共同为客户提供境内外全面金融服务。中信证券下属中信建投证券有限责任公司、中信金通证券有限责任公司、中信万通证券有限责任公司、中信证券国际有限公司、华夏基金管理有限公司、中信基金管理有限责任公司、中证期货有限公司、金石投资有限公司、中信产业投资基金管理有限公司、中信标普指数信息服务（北京）有限公司等子公司。包括所属子公司在内，中信证券在境内合计拥有 165 家证券营业部、61 家证券服务部和 4 家期货营业部。

## 2.7.2 中信证券投行部面经

### 1. 女生篇

先声名，本人女生，今天面的超级郁闷，被忽悠了，之后的姐妹们可一定要吸取教训！！

面试是 2 对 1，两个主考官，一男一女，每人大概 20 分钟。

从我进去开始，除了做了个简单的自我介绍，问了下对投行的了解，两个主考官就开始轮流不停的跟我说，女生多么多么不适合投行部，多么多么不该来投行部工作，说会 5 天干 70 小时，以后发展也不好。然后就问我的意见。

我说，我能吃苦，不比男生差。然后，二位就再继续，说你知道投行具体干什么的吗？这可不是一般的累，你没有任何时间，没有休息，没法学自己想学的东西，就差说你也没时间陪 BF 了，你受得了吗？我说行。二位接着...我说去四大也一样累，他们就说，四大累身，投行累心，不一样，而且压力也更大。

总之就是，我把一切我能说的理由都说了，然后就被一一驳回。然后就问我，你现在怎么想？改变想法了没？我只要继续，他们就继续，问得我最后实在是不知道还能说什么了，就说，我都来面投行了，您还想我怎么说明啊，然后他们就笑><

到最后了还说，你们学生找工作，机会那么多，一定要想好了最适合自己什么，不然以后后悔可就来不及了...我就只好说，多谢指教，我记住了。= =+

当时面得我那一心虚难受。我心说，你要不要女生，叫我来干嘛？既然都说女生不适合干投行，何必让我来面试....总之就是巨郁闷。

后来回来后跟同学一合计，八成是她们考验我的抗压力呢，就是看我是不是会犹豫，还是意志坚定。唉，真是新鲜，现在还有这种面试花招。我当时可是完全被忽悠住了，后来答得也不够坚定，估计就没戏了....

所以告诫之后的姐妹们，要是打定主意进，那就他说啥，你都说行，他再说，你还说行，就死磕了，千万别犹豫！！不然，就像我一样，被唬住了，机会也就没了。

### 2. 男生篇

如果你是男生，首先恭喜，不会遇到我这么变态的问题。而且，据说他们很喜欢要理工科背景的学生。

以下是总结了前面面试的两个男生的话。

问题大概是：

1. 自我介绍（这个跟我一样）

2. 什么是投行？投行都做什么？（这个最好多答，越详细越好）

3. 你觉得投行的人或证券业的人都具有什么特点？（最好是除了知识，专业方面外，还答下投行人的性格，也就是全面答）

4. 你觉得你跟这些特质符合吗？

5. 中信证券怎么样？

再然后就是一些随机问题了，没有太多专业上的，呵呵。

最后再说一句，HR 的女生有点 aggressive，问题也都比较犀利，要做好心理准备。

## 第三章 成为投行人，你需要什么

### 3.1 了解投行人的生活

在感性的印象里，投资银行里工作的是一群穿西装、打领带、开名车、坐飞机头等舱、住星级酒店的典型成功人士。虽然不知道他们在干什么，但从他们今天巴黎，明天纽约的行程中，我们也能隐约地知道他们都很忙。的确，国际知名的投资银行一直都是华尔街精英梦寐以求的地方。由于投资银行所从事的交易一直以来很少让公众所知晓，而投资银行又不断地创造着财富神话，再加上投资银行家们独具品位的生活方式，这种反差使得投资银行这个行业充满了神秘感和诱惑力。

#### 3.1.1.超负荷的繁忙生活

想进投行，就要做好准备迎接超负荷、高强度的工作和毫不停歇的长途奔波。不仅如此，投行的精英们还要不断地更新知识、获得信息，使自己永远处于最专业最敏感的状态。

所以，一旦进入这一行，你就必须对自己的生活方式高度自律。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。

投资银行帮助企业 and 政府发行证券，帮助投资者购买证券、管理金融资产，进行证券交易与提供金融咨询等服务。因此，投行从业人员需要极为熟悉欧美国家（尤其是美国市场）的主要经济指标和统计数据的解读及其在投资银行具体行业研究中的应用。

#### 3.1.2.体面的收入

投行不仅以高强度的工作闻名，也以其丰厚的薪水让人称之为“金领一族”，让其它行业望尘莫及。

根据《澳大利亚金融评论》引述一项非正式的调查结果，在纽约投资银行工作的 MBA 毕业生，第一年可以挣得 20 万到 26.5 万美元，4 年以后，这个数字涨到 60 万元，如果坚持 7 年，可以达到每年 100 万元。在高盛银行和摩根斯坦利，这个数字还可以稍微高一点，每年有 110 万元。7 年就可以成为百万富翁，这个梦的诱惑太大了，大得可以盖过所有过来人的“忠告”，任何一个年轻的银行家，不论为哪一家投资银行工作，都可以告诉刚刚走出校门、渴望挣大钱的学生们同样的故事：如果选择了投资银行，就意味着要放弃好多年正常人的生活，他们如何一连 7 天工作，一连数周每天只睡 2 个小时，如何因为一点拼写错误而遭到来自老板的难以想象的训斥，如何忍受屈辱、收起自尊，一遍又一遍改写一个高中水平的简单文件。但这些带有劝戒的故事，从来没有激起哪怕是一点点浪花，多少年来，华尔街都有人嚷嚷着“My Life Sucks”，然后甩出辞职信，从投资银行离开，但很快又会有人前仆后继地加入。

此外，还有一个有趣的现象是，在申请投资银行工作的时候，虽然人人都知道你应该是很爱钱的，但“钱”这个字在面试中是一个大忌讳。许多赢得投资银行工作的学生都表示，当被问到为什么希望成为银行家的时候，申请者应该大谈特谈工作的挑战、交易的动人心魄以及和能力超群的同事一起创造财富的乐趣。但是，绝对、永远不能谈钱。

#### 3.1.3.他们的共性，他们的交友圈

全球金融市场是个充满生机与变化的领域，投资银行业务是一个高层次、高风险、高回报的领域。在这个领域内业内领先者的普遍共性是：精力充沛、热情向上、学识丰富、高度自律与具有极强的自我约束力。



他们有坚定的心理承受能力，接受过度疲劳时产生的挫败感和工作情况顺利时的喜悦感。在投资银行中获得成功的关键是团体协作。能够将每一个人团结起来，共同为客户服务是一个巨大的挑战，并且回报很可能是非常高的。在投资银行这个圈子里，有一个高贵的“血统”背景是非常重要的。无论是高盛，德意志，波士顿还是摩根斯坦利，里面的都有一部分亚裔员工，但学历基本都是牛津剑桥，哈佛耶鲁等国外名校的 MBA。即使是分析员或者助手，也都是从北大清华这有限的几所牛校中走出的最优秀的毕业生。因此，如果没有这些皇室贵胄的“血统”，那么更好的机会可能就在中金（中国国际金融有限公司），和国内大银行有足够的工作经验和出色的工作成绩。

## 3.2 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背景

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。

## 3.3 投资银行的职业背景要求

### 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。

## 3.4 具有以下优势让你离投行更近

### 3.4.1 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。

### 3.4.2 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。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。

### 3.4.3 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，如果想在竞争中占优，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。

### 3.4.4 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。

## 3.5 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），你必须要承担更多的风险。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。

附录一 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。

#### 附录二 世界各主要投资银行简介

##### ★ 高盛集团 Goldman Sachs

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。2004 年，高盛实现突破，在北京建立合资公司高盛高华证券有限公司，真正进入了正在快速发展的中国金融服务市场。

##### ★ 花旗集团 Citigroup

由花旗公司与旅行者集团于 1998 年合并而成。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。

#### ★ 摩根士丹利 Morgan Stanley

从 1935 年到 1970 年，大摩一统天下的威力令人侧目。它的客户囊括了全球十大石油巨头中的 6 个，美国十大公司的 7 个。当时惟一的广告词就是“如果上帝要融资，他也要找摩根士丹利。”大摩从 20 世纪 80 年代中期就积极开拓中国市场。于 1994 年在北京和上海开设办事处。1995 年，摩根士丹利和中国建设银行共同创立了中国国际金融有限公司，这是到目前为止中国批准的唯一一家合资投资银行。2000 年，摩根士丹利协助完成了亚信、新浪网、中国石化和中国联通的境外上市发行。

#### ★ 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。

#### ★ 摩根大通公司 JP Morgan

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。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。摩根大通与新中国的关系始于 1973 年，当时担任大通银行主席的大卫·洛克菲勒带领第一个美国商业代表团访问了中国。大通银行当年就成为中国银行首家美国代理银行，并于 1982 年成为首家在北京开设办事处的美资银行之一。2003 年 10 月，摩根大通得到中国证监会批准，取得了 QFII 资格。

#### ★ 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。

#### ★ 德意志银行 Deutsche Bank

德意志银行股份公司 (简称：德意志银行) 是德国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 12 月底，德意志银行的净收入高达 21.2 亿马克，资本和储备金为 280.43 亿马克，总资产价值 7216.65 亿马克。

#### ★ 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，野村证券管理的股票和债券资产规模达到了13.6万亿日元，公司净利润达到1680亿日元。

声明：本大礼包为大街网 www.dajie.com 原创总结，请不要用于其它商业用途。内容为历年精华整理提取，不排除该公司今年改变流程或者细节，为此可能造成的误解或损失，与大街网无关。

-----豪华名企专属 CLUB 站点，专为校园招聘服务-----

行业	公司	行业	公司	
四大 会计 事务所	<a href="#">毕马威(KPMG)</a>	网络	<a href="#">百度(Baidu)</a>	
	<a href="#">德勤(Deloitte)</a>		<a href="#">腾讯(Tencent)</a>	
	<a href="#">普华永道(PwC)</a>		<a href="#">谷歌(Google)</a>	
	<a href="#">安永(E&amp;Y)</a>		<a href="#">新蛋(NEWEGG)</a>	
消费 品&零 售&服 装&家 具	<a href="#">宝洁(Procter&amp;Gamble)</a>		<a href="#">阿里巴巴</a>	
	<a href="#">高露洁(Colgate)</a>		<a href="#">搜狐公司</a>	
	<a href="#">联合利华(Unilever)</a>		<a href="#">网易互动娱乐(163)</a>	
	<a href="#">欧莱雅(L'Oréal)</a>		<a href="#">新浪Sina</a>	
	<a href="#">强生(Johnson&amp;Johnson)</a>		<a href="#">盛大网络(SNDA)</a>	
	<a href="#">雀巢(Nestle)</a>		通讯/电 信	<a href="#">摩托罗拉(Motorola)</a>
	<a href="#">箭牌(Wrigley)</a>			<a href="#">诺基亚(NOKIA)</a>
	<a href="#">可口可乐(Cocacola)</a>			<a href="#">华为(HUAWEI)</a>
	<a href="#">百事可乐(Pepsi)</a>	<a href="#">中兴(ZTE)</a>		
	<a href="#">金佰利(Kimberly-Clark)</a>	<a href="#">中国电信(CHINA TELECOM)</a>		
<a href="#">英博</a>	<a href="#">中国联通(CHINA UNICOM)</a>			
<a href="#">中粮集团</a>	<a href="#">中国移动(CHINA MOBILE)</a>			
<a href="#">沃尔玛公司</a>	<a href="#">广东移动</a>			
银行 类	<a href="#">中金(CICC)</a>	<a href="#">江苏移动</a>		
	<a href="#">中国邮政银行</a>	<a href="#">北京移动</a>		
	<a href="#">招商银行(CMBC)</a>	汽车	<a href="#">BOSCH(博世)</a>	
	<a href="#">中国银行(BC)</a>		<a href="#">丰田(TOYOTA)</a>	
	<a href="#">中国建设银行(CCB)</a>		<a href="#">戴姆勒-克莱斯勒</a>	
	<a href="#">中国工商银行(ICBC)</a>	<a href="#">广州本田(Honda)</a>		
	<a href="#">中国农业银行(ABC)</a>	媒体	<a href="#">CCTV</a>	
	<a href="#">渣打(Standard Chartered)</a>		<a href="#">中国青年报</a>	
	<a href="#">花旗(Citibank)</a>		<a href="#">新华社</a>	
	<a href="#">汇丰银行</a>		<a href="#">外研社</a>	
	<a href="#">恒生银行(HBC)</a>	保险	<a href="#">中国人寿</a>	
	<a href="#">国家开发银行</a>		<a href="#">中国人保</a>	
	<a href="#">中国交通银行</a>	能源/化 工/生物/	<a href="#">BP石油</a>	
	<a href="#">中国人民银行</a>		<a href="#">陶氏化学(Dow)</a>	

	<a href="#">中信银行</a>	制药	<a href="#">巴斯夫(BASF)</a>
	<a href="#">深圳平安银行</a>		<a href="#">斯伦贝谢 (SLB)</a>
	<a href="#">深圳发展银行</a>		<a href="#">壳牌(Shell)</a>
	<a href="#">光大银行</a>		<a href="#">中石化</a>
	<a href="#">中国进出口银行</a>		<a href="#">中石油</a>
	<a href="#">澳新银行 (ANZ)</a>		<a href="#">阿海珐集团</a>
	<a href="#">中信证券</a>		<a href="#">埃克森美孚(ExxonMobil)</a>
	<a href="#">招商证券</a>		<a href="#">勃林格殷格翰集团</a>
	<a href="#">南方基金</a>		<a href="#">中国广东核电集团</a>
	<a href="#">浦发银行(SPDB)</a>		<a href="#">中国核电工程有限公司</a>
咨询公司	<a href="#">麦肯锡(McKinsey)</a>	物流	<a href="#">艾默生(EMERSON)</a>
	<a href="#">贝恩(Bain)</a>		<a href="#">德固赛(Degussa)</a>
	<a href="#">摩立特(Monitor Group)</a>		<a href="#">美国总统轮船公司</a>
	<a href="#">奥浦诺(Opera)</a>		<a href="#">TNT</a>
	<a href="#">尼尔森(Nielsen)</a>		<a href="#">马士基(Maersk)</a>
IT	<a href="#">埃森哲(Accenture)</a>	机械/电气设备/自动化/重工/轻工	<a href="#">中集集团</a>
	<a href="#">英特尔(Intel)</a>		<a href="#">北京首都国际机场</a>
	<a href="#">联想(Lenovo)</a>		<a href="#">ABB</a>
	<a href="#">微软(Microsoft)</a>		<a href="#">施耐德(Schneider)</a>
	<a href="#">IBM</a>		<a href="#">西门子(Siemens)</a>
	<a href="#">惠普(HP)</a>		<a href="#">中国南方电网</a>
	<a href="#">思科(CISCO)</a>		<a href="#">霍尼韦尔(Honeywell)</a>
	<a href="#">甲骨文(Oracle)</a>		<a href="#">三一集团</a>
	<a href="#">威盛电子(WorkSoft)</a>		<a href="#">国家电网</a>
	<a href="#">神州数码(DigitalChina)</a>		<a href="#">松下(Panasonic)</a>
房地产	<a href="#">朗讯科技(Lucent Technologies)</a>	电子电器	<a href="#">通用电气(GE)</a>
	<a href="#">万科集团</a>		<a href="#">美国国家仪器(LG NI)</a>
	<a href="#">中海地产</a>		<a href="#">泰科电子(Tyco Electronics)</a>
	<a href="#">保利</a>		<a href="#">美的(MIDEA)</a>
	<a href="#">龙湖地产</a>		<a href="#">飞利浦(PHILIPS)</a>
	<a href="#">碧桂园</a>		<a href="#">索尼(SONY)</a>

求职宝库共有 **3,3382** 份求职资料



### 简历模版

提供优秀中英文简历模版下载，简历制作技巧及投递技巧。

### 网申技巧

网申细节汇总，大量名企开放性试题真题。

### 笔试真题

提供各大名企的笔试真题及答案浏览、下载。

### 面试经验

面试中遇到的经典问题及答案，名企面试经验汇总。

### 求职英语

分享大量求职词汇，英语口语集粹，电话面试题库。

海量求职信息下不停，点击进入→<http://job.dajie.com/book/>

## 关于我们

# 关于我们



中国最先进的大学生求职互动平台

大街网 (www.dajie.com)

大街网以实名制为基础，致力于为用户打造真实、高效、互动的求职/招聘平台。

大街网创新的将传统 SNS 应用到招聘领域，为用户提供 Web2.0 下真实、精准、高效、可靠的双向对接撮合服务，使用户时间与关系在互联网沉淀并创造实效 GDP，引领整个招聘行业走向高精度、高效率的价值革命。

**大街网的使命**——让天下没有难找的工作，难觅的人才

**我们相信**，创造与成就，是人的生存动力。大街网连接你和你的朋友，提供 Web2.0 下真实、精准、高效和可靠的双向对接体验，帮助个人求职者与企业招聘之间实现最佳匹配。

**我们期待**，良好的沟通为成长与发展的源泉。在大街网，给你的不仅仅是求职机会，更多的自身修养与职业人脉的沉淀，在沟通交流中产生 SNS GDP，创造新生的社会价值。

我们钦佩出色的精英，我们也敬重争吵不休却坚忍不拔的团队

在大街，企业 wiki 权威、鲜活、亲和、互动



在大街，用户求职高效、生动、沟通、分享

从社会实践、实习到应届求职、职场规划、职位升迁……

在这里，聚合成就的原动力！