



【CDC 行业定向系列—投行篇】2016 年版

清华经管学院职业发展中心行业定向系列收集整理各行业背景知识，为同学们提供了自我职业生涯规划模型，帮助大家在认清自我和外部市场环境的基础上，尽早确立自己的职业发展目标。本篇文章由清华经管学院本科生职业发展组织 CDC Club 供稿，特别面向清华经管学院学生，未经许可请勿转载。

投行篇

一、行业分析

1、投行定义

“投行”这一名词广泛地出现在我们的周围，事实上我们日常中说到的投行分为广义投行和狭义投行两类。

广义投行指大型综合性券商，比如摩根士丹利；而狭义的投行则指的是 investment banking division，也就是常说的 IBD 部门。

从整个金融行业来看，存在着资本市场上的买方（buy side）和卖方（sell side），而投资银行属于卖方中非常重要的一个部分。投行担任承销商，帮助客户发行股票或债券，并寻找愿意购买这些证券的机构投资人，同时通过列举资料和游说等方式达到销售股票或债券的目的。

2、投行分类

美国金融业一般把投资银行按照规模分为三类，即大型（Bulge Bracket），中型（Middle Market）和小型（Boutique）。

（1）大型投行（Bulge Bracket）

所谓 Bulge Bracket，即是指那些能够覆盖大部分甚至所有行业，并能提供基本上全部



服务的大型投行。虽然并没有一个官方的列表，但是人们普遍认为 Bulge Bracket 应该是下列这几种：

美银美林(Bank of America Merrill Lynch)、巴克莱(Barclays)、花旗(Citigroup)、瑞信(Credit Suisse)、德意志银行(Deutsche Bank)、高盛(Goldman Sachs)、摩根大通(JP Morgan)、摩根士丹利(Morgan Stanley)、瑞银(UBS)。

(2) 部分精品投行(Boutique)

著名的精品投行主要指在 1996 年由出身雷曼兄弟、曾担任 Blackstone 集团副主席和美国财政部副部长的 Roger Altman 创建的 Evercore Partners，1996 年由前摩根士丹利董事局主席 Robert F. Greenhill 创建的格林希尔(Greenhill)，以及 Guggenheim、Lazard、Allen、LionTree，还有日本的 GCA Savvian 等等。

3、

广义上的投行分前台、中台和后台。前台有投行部、销售交易部、资本市场部；中台有风控；后台有 IT、HR 等等。每个职位对人员素质的要求都有所差别。

下面就投行几个典型部门向大家进行介绍。另外值得注意的是，不同投行的部门结构并不完全相同。

(1) IBD 部门(投行部)

主要工作是股权融资、债务融资和企业兼并收购。其中“兼并收购”就是经常听到的 M&A (Mergers and Acquisitions)。很多投行的 IBD 部门工作时间较长，但收入也相对较高。

(2) Sales & Trading 部门(销售交易部)

S&T 部门的工作是交易经纪业务，和大部分重心在一级市场的 IBD 不同，S&T 部门主



要关注二级市场。

Sales 部门：由于 Sales 部门在工作中需要时刻和人打交道，因此该部门对于人际交往能力非常看重。日常工作时间比 IBD 短。

Trading 部门：工作中会经历“短跑式”压力，并且这项工作对数学能力有一定的要求。

(3) GCM 部门 (资本市场部)

GCM 是 Global Capital Market 的缩写，这一部门的工作介于 IBD 和 Sales & Trading 之间并与二者紧密连接。GCM 的工作包括在一级市场做与发股相关的业务。

(4) Research 部门 (研究部)

主要通过对行业和市场的研究，提供对宏观经济、行业或者特定股票的分析，同时也为 IBD 和 Sales & Trading 部门提供支持。

(5) Operation 部门

Operation 部门属于后台部门，部门的日常工作中不直接接触客户且不帮助他们进行融资，而是帮助前台部门完成交易。日常工作中会与其他所有部门有往来。

(6) PWM 部门

PWM 是 Private Wealth Management 的缩写，即私人财富管理。工作的客户主要都是“超高净值”的人群，并从服务中赚取佣金以及建立客户关系。

4、投行看重能力

就 qualifications 而言，无论是实习还是全职招聘，除了专业、年级等指标，很多投行都会在自己的宣传中强调公司对于以下几种能力的关注：

- 具备用英语和普通话流利交谈的能力
- 团队协作能力；
- 快速学习的能力；



- 独立思考和做出判断的能力；
- 对于特定的职位会强调数学能力和对于数字的敏感度。

5、投行员工去向

在投行工作过的员工一般来说去向比较多,我们这里主要介绍 junior banker(Analyst & Associate) 的去向。

Analyst (分析师) : 如果你想进入金融领域的其他行业, 投行分析师将会是一个非常好的跳板。如今, 许多分析师在离职后都会进入 PE (私募股权投资) 或者 Hedge Funds (对冲基金)。也有一些人会选择去商学院读 MBA, 或者进入法学院。还有一些人会选择直接进入实业公司或者自主创业。

Associate (经理) : Analyst 一般都只会在投行工作两到三年, 而大部分 Associate 都是有志于长期从事投行事业的人。不过, 许多 Associate 也会选择离开投行, 进入对冲基金等买方领域。而有些人不想再过那么累的生活, 因此会选择进入实业公司, 从事企业发展类工作。许多人都会选择进入在投行时服务过的公司。也有一些人会选择自己创业, 或者加入小型创业公司。

二、公司介绍

1、摩根士丹利

摩根士丹利是一家全球领先的国际性金融服务公司, 业务范围涵盖投资银行、证券、投资管理以及财富管理。公司在全球 37 个国家设有超过 1,200 家办事处。在亚太区摩根士丹利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或债券筹集资金、并购咨询及房地产金融服务、销售及买卖股票和债券、证券研究、直接投资、私人财富管理及资产管理。



2、花旗集团

花旗全球知名，业务遍布金融大部分领域。花旗于 1812 年建立，20 世纪初进入中国，于 1997 年并购所罗门兄弟，中国总部设于上海。花旗投行强调对大客户的一站式服务，花旗帮助中国企业在海外并购发展。花旗在全球首次股票公开发行的排行榜上一直居于前列，其并购额在排行榜上也一直处于前列。

3、高盛

高盛集团是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。

4、瑞银 UBS

瑞士联合银行集团英文简称 UBS，中文简称瑞银集团，是欧洲最大的金融控股集团。瑞银的主要业务部门有资产管理、股票交易、外汇交易、贵金属交易、信用证、担保及金融衍生生物交易，其分支机构和网络遍布世界各地。瑞银的核心业务有 IBD（与世界各地公司广泛交易，进行并购、发行债券等业务，通过股票市场筹措资金）、Equities（引领股票市场和股权衍生产品，客户主要有养老基金、共同基金、投资顾问、银行、保险公司等）以及 FICC。

5、美银美林

美银美林的理念是帮助客户更好地实现财务目标，业务分为五大部门，分别是企业与投资银行(Global Corporate & Investment Banking)、科技营运部(Global Technology & Operations)、研究部(Global Research)、市场部(Global Markets)、后勤部门(Enterprise Control Function)。美银 1981 年进入中国，企业文化多元。

6、摩根大通



摩根大通在金融实力分散的美国，是最大市值的金融机构。在国内和第一创业合资，并同时经营信托、担保，横跨各金融行业的业务线，是综合性的金融平台，由此形成了分散风险的机制，能够稳健成长。

摩根大通将客户群的广度和深度作为其最重要的资产。它为广泛的客户，包括企业，机构和政府部门，提供全面的战略咨询，融资和风险管理方面的专业知识。摩根大通为客户提供广泛的投资银行服务产品和解决方案，包括：兼并与收购、股票资本市场、衍生品市场和债务资本市场。

7、中金公司

中金投资银行成立于 1995 年，是中国第一家同时提供境内外投行服务的金融机构，全国有 20 家证券营业部，在伦敦、新加坡、纽约等地都设有分公司。公司有着“以人为本，客户至上，勤奋专业，精益求精”的理念和“相互尊重，相互支持，提携下属，关爱社会”的文化。公司业务设置分为一级市场、二级市场和业务投资管理。其具体业务分为海外业务、投行业务（重组、上市准备、发行承销及后续服务等）、财富管理业务、投资管理业务、传统投资（理财、社保、开放式基金、专户理财）和另类投资（PE、基金都有涉猎）。

8、中信证券

中信证券的核心部门有股票销售交易部、债券销售交易部、资产管理部、研究部等。近些年来发展迅速。

中信证券的投资银行业务主要有致力于为国内企业重组改制、发行上市、再融资等融资活动以及为产业并购、行业整合提供专业服务。

三、专业术语

1、职位名称术语简介

- Analyst: 投资银行最初级的职位，一个优秀的分析师在三年之后可以升职到 Associate 职



位

- Associate: 比 Analyst 高一层，商学院 MBA 毕业生可以直接进入投资银行开始做 Associate（不用从 Analyst 做起），主要工作是负责执行中高层领导布置的任务并且检查 Analyst 的工作
- VP: Vice President，从 VP 职位开始就算进入了投资银行部门中高层，VP 主要监督 Analyst 和 Associate 的工作，同时开始着手协助 D 与 MD 维护客户关系
- D: Director，Director 会统一负责部门的业务，经常需要出差和帮助 MD 维持客户关系
- MD: Managing Director，投资银行部门高层，对于所负责部门业务进行指导并长期维护客户关系

2、部门名称简介

（1）部分行业组简介

- FIG: Financial Institutions Group，主要负责金融机构比如银行、保险、券商等客户的上市融资等
- TMT: Technology, Media, Telecom，主要负责高科技类企业或传媒文化类企业的上市融资等
- E&P: Energy & Power，主要负责能源类企业的上市融资等

（2）产品组简介

- M&A: Merger & Acquisition，主要负责两个或多个企业的并购重组，投资银行可以作为收购方公司的 advisor，也可以作为被收购方公司的 advisor
- ECM: Equity Capital Market，股票资本市场部，主要负责公司上市过程中股票承销工作
- DCM: Debt Capital Market，债券资本市场部，主要负责公司债券的承销工作

（3）Country Team 简介



香港的外资投资银行一般会有 China Team，主要配合其他 industry team 或者 product team 为中国大陆企业提供服务

3、常用文件名称

(1) Pitch Book

投行最重要的材料之一，中文名称为招标书，主要在各家投资银行争取客户 deal 的时候用到。Pitch book 形式多样，但一般会包括对自家投行的介绍、曾经做过的成功案例、对客户所需要产品的初步设计和设计优势、项目团队介绍等。Pitch book 一般是 PPT 形式，会打印成精美的印刷册。

(2) Company Profile

Company Profile 是对某家公司的简单介绍，基本为 1~3 页的 PPT，通常包括公司的简介，财务（交易）数据，公司亮点，重大发展等等。Profile 一般格式精美，因为 profile 在以后很可能会用在投行给客户的文档和 presentation 之中。

(3) Teaser

Teaser 就是包含了投行所做项目的一些基本信息材料，一般篇幅较短，形式主要为 PPT，会发给项目的主要潜在合作者（收购方、出售方、投资者等），来吸引他们与投行建立进一步联系。

(4) PIB

Public information book，是供投行内部使用的，其中包含了对所研究公司的大量公开市场信息，目的是为了在此项目上的人员能对这个公司有很深入的了解。PIB 基本包括：公司简介、股权结构、交易以及财务数据、董事会以及高管信息、近年的有价值新闻及发展信息、公司对投资者的 presentation、分析师对于公司（行业）的特别分析报告、年报以及一些其他信息。最后成品会将所有的内容放在一个 PDF 文件内。



(5) Model

这就是大家所熟悉的财务模型，一般是 Excel 的形式，投资银行会对客户的公司做出估值。用到的估值方法有 Discount Cash Flow (DCF) 模型，Trading/Transaction Comps 模型，Leverage Buyout (LBO)模型等。模型预测的价格对于交易的定价有重要的作用。

四、申请面试

1、申请面试流程概览



*网申资料包括填写各家投行的网申系统，提交简历(CV)和求职信(Cover Letter)，参与网测
online test

**面试问题分为 behavior question 和 technical question，需要分别准备

2、申请面试经验谈

【学长经验谈 (一)】

• 校园宣讲会的作用

参加校园宣讲会的时候要着重关注和这里的人们能不能很好地 match，有没有 common language，了解一下工作内容和工作时间。

• 网申环节



网申环节中，要重视简历的撰写和修改，而且网测 online test 和网申系统中的开放性问题一定要好好填，相关的 online test 资料可以在应届生 bbs 上搜索到。另外可能存在 **rolling basis(即先到先得)**的情况，那么就需要在较早的时间提交简历。

• 面试环节

对于大部分投行而言，一般是在 9-11 月公开招聘，会有 2 到 3 轮面试，其中 1、2 轮为电话面试，第二轮可能会利用 Skype，第三轮为 on site 的面试。面试时的 technical question 主要**关系到会原和公司金融**，大家可以根据**投行 400 问**进行复习。

终面和前面两轮最大的区别在于它是 face to face 的，面官能够观察到你的仪态举止。所以**有礼貌很重要**，而且不要紧张。当面试中碰到不会答的问题时**要保持冷静，不要慌张**，尽量表现出你的逻辑思路。在最后的向面官提问环节一定要向面官提问，可以问问他最近在做什么 deal，或是曾经做过的事情。

在整个面试期间，即使碰到了挫折也要 keep confidence, finish conversation in a nice manner。要相信总有一家文化和自己气质很相符的公司在等着自己。

【学长经验谈 (二)】

• 在面试中，如何灵活应对 behavior question 呢？

大家可以看看投行四百问等资料，但是需要注意的是，**一定不要刻意模仿标准答案**！因为这会让你没有自我的亮点，面试官也会由此觉得比较无趣。我的建议是，**大家从个人品质出发而不是从个人故事出发**。首先，把你想给面试官呈现的个人品质一一列出来，然后给每个品质对应几个有特色的故事，最好能有交集。面试官问题给出来以后，一定要弄明白这个问题所对应的是你哪个品质。



举个例子：如果面试问题是“你会如何与不同工作风格的人合作”，那么你可以联想到两个品质，一个是你的 quick learning 能力，一个是 effective teamwork 的能力，再由这两个特点展开你的故事。

• 面试中的 technical question 应该如何准备？

Technical 的问题对经管的同学来说都不会太难，把**投行四百问**、**iBanking FAQ** 这些常见资料读过了就基本上可以了。但是大家需要学会控制面试官对你的预期，尽量避免对自己的能力做出不符合实际的夸大。因为一旦你在某个方面没有达到面试官的预期，面试官容易对你失望，甚至拉低你所陈述的其它内容的可信度，事实上起到了相反的效果。

• 终面和前面一轮&二轮面试有什么区别？需要为终面做哪些有针对性的准备？

首先，大家不要把终面太神秘化，它的本质仍然是聊天，希望大家以平常心对待，**坚持从与人沟通的角度去思考。**

我认为，最好的方法是从面试官的角度来思考终面。根据我的经验，终面面试官的 level 会比较高，一般都是 VP 以上的大人物。相比起 junior，这些 senior 的人更看重的其实是你的潜力——你對自己五年后、十年后的期望是什么？你又为什么可以达到这个期望？这是他们更加关心的问题。

部分终面采用了 **Assessment Center** 的形式，包含一个案例分析的环节。在案例的准备方面，事实上面试中的案例不会太难。如果你之前参加过案例比赛或者上过案例课的话，应对面试中的案例基本都是没有问题的。需要注意的是，面试中案例分析**时间限定非常严格**，不同于案例比赛通常至少 24 小时的准备时间，你需要在半小时之内给出合理答案并将其呈现给老板。因此，大家不用钻的太深，只要把自己的想法有逻辑地表达出来即可。

• 面试期间遇到挫折如何调整心态？



首先，**对自己期望不要太高**。事实上，面试出现问题是正常的，如果不出现任何问题的话反而不正常。在心态上，大家要认识到任何面试都只是一次机会，并不是决定性的，之后仍然会有很多机会。

其次，虽然心态要调整好，但是大家也要**行动起来**，要表现诚意给对方看。在投行申请的过程中，申请人的诚意也是对方需要看到的，所以一定要坚持，通过合理的方式与面试官保持沟通，又不会过分打扰，这本身也是投行看重的品质。

3、实用资料大放送

(1) 面试 behavior & technical 问题准备材料

【Books】

- Investment Banking 400 Questions (投行 400 问)
- Vault Career Guide to Investment Banking

【Website】

- www.ibankingfaq.com

(2) 市场信息跟踪

【Website】

- Wall Street Journal 中/英文版
- FT 中文网
- 华尔街见闻网
- The Economist 经济学人杂志
- www.ft.com
- www.marketwatch.com

一些外文网站需要翻墙



【金融终端】

- Bloomberg

- Wind

【微信平台】

- FT 中文网（微信号：ftcweixin）

- 金融职路（微信号：FICAJOB）

- CareerIn 投行 PEVC（微信号：CareerInIBPEVC）

- 华尔街资讯（微信号：eWallStreet）

- 市值管理俱乐部（微信号：szgl-club）

(3) 投行求职

【Website】

- 应届生 bbs



五、实习经验

我们邀请了多位在中外资投行 IBD 和 S&T 部门实习过的学长学姐为大家分享自己的实习经验，希望能给有志于投行职业的同学带来第一手的行业信息。

【学长学姐分享（一）】

实习部门：IBD

1. 实习内容

a) 作为实习生的工作：

早上 10 点到公司，下班如果做完了早点走也可以，除了最后两周做 final project，之前一般都凌晨一点以前，周末一般不加班。作为实习生我主要跟着 China Team 做。当时总共做 6 个 deal。最早做的事情有翻译，之后会做比较核心的比如 model 之类的。我在实习的时候完全做了一个 model，改过两个 model。我当时的 staffing 全部 live deal，没有做过 pitch。



b) 不同职位的主要工作：

Analyst/Associate :投行比较多的是过内部程序 ,内部审核 ,还有很多监管性质的文件 ,都要 junior level 来做。Junior 要做 teaser 等 ,VP 来改。IPO 过程中 junior level 保证招股书写出来 ,要做尽职调查 ,和律师沟通开会 ,也要做 model。发债要过很多内部审核程序 ,再做 model ,交给标普之类的评级公司做评级 ,给投资者路演 ,定价。

VP :把关并提出修改意见 (俗称给 comments)

Director/MD : Director 会接触客户 ,和客户开会 ,给 comments 到 junior level ,所有 junior 工作要 director sign off 才发出去。

2. 实习 Networking

a) 如何和组内的同事 network?

China team 比较好一点 ,中国大陆人比较多 ,工作组的人本身比较 nice 工作就比较顺畅 ,正常工作就好 ,不懂的可以问。有的组做中国 deal 但老板是外国人 ,这时候就需要翻译文件。

b) 如何应对 social event?

其实不用很担心这种 social event ,正常和同事交流就行 ,把工作做好是最重要的。

3. 如何提高工作效率

a) 如何实现在众多工作中安排好时间实现 multitask ?



要分轻重缓急，如果工作做不过来就要跟 staffer 及时沟通。趁着实习生中期考评的时候要 and staffer 实话实说你的工作量问题。工作确实做不完要和别人沟通，不要等到最后一两个小时跟 team 的人说做不完工作。一般来说其实你所在的 deal team 在安排工作的时候也会考虑你的工作容量。

b) 如何处理好两个都很着急的工作

你可以按照时间顺序来安排。如果 A 老板先告诉你要做事情，B 老板也来找你做事，那你就要和 B 说 A 已经给你派活了 我的 capacity 暂时不够 之后再回来做你的活。但是也不要想着办法去偷懒，因为还是很容易被看出来的。

c) 投行对工作质量和速度要求都很高，如何实现二者的平衡？

做实习生要用心做事情，要主动想把事情做好。如果没有想好把事情做好，质量就比较堪忧了。如果要提高效率的话，接到活的时候要沟通清楚，了解老板的目的。比如画 PPT，我一般先给老板看纸版，不用在调整格式上花大量时间之后再给老板，这样能比较早地对 PPT 的内容进行调整。反之，如果你把大量时间花在调整格式上，之后老板又觉得内容不合适，你前面几天的调格式工作都白费了，这样就效率比较低下。Word 的话一般来说我们先搭出框架，再想细节。

d) 如何实现 work life balance 的平衡？

Work life balance 这件事情很靠运气，如果组好的话就好。其实自己也可以想办法做好。如果效率高的话八九点就可以下班，质量也高。要尽量自律，不要拖延症。

e) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？如果可以，是如何实现



的？

在投行作为卖方其实也有很多思考的空间。本身做尽职调查的时候或者发债也可以自己思考。债发多少，在哪个价钱发，发给哪个投资者，这些做多了都能学到东西。IPO的时候你要思考这个公司到底值多少钱，公司战略是什么。只是说买方和卖方思考模式不太一样。卖方更多想怎么 cover 客户，怎么把一个 deal 顺利做下来，为客户创造价值。

4. 优秀实习生的品质

能吃苦能熬夜。实习拿到 return offer 主要是你态度端正，正常跟人打交道就行。

一个暑假最大的成长点在于我的 final project 上。我的 final project 确实是用心做的，这个收获很大。我做了一个比较复杂的 LBO 交易结构，这个花了很多精力。

5. 大陆本与美本、外籍学生的差异

大陆和美本学生差不多。他们好的地方就是英语比我们好很多，写英文材料会快很多，但是其他都差不多。

6. 职业发展建议

不是说做投行才是好生活，如果你一直有恒心想做事情又努力，做任何行业都会做得很好。

投行是一个好工作，工资相对较高，而且去香港会给你的职业发展方面一个 global background。你在投行能接触到的人的层次比较高，能遇到的 deal 也很多。其实如果同学因为各种原因没去成投行，在其他行业好好做也可能做得比投行更好。20 年后所有同学都做到那个行业的 senior，这时候大家都很好。



【学长学姐分享（二）】

实习部门：IBD

1. 实习内容：

（1）作为实习生的工作

平时工作既有自己做 deal，也有和香港、国外一起合作做 deal。

（2）全职 Junior Level (Analyst, Associate) 的工作

和全职一起完成项目，但 analyst 对 model 接触得比较少，associate 可能直接负责一个 model，二者工作内容没有特别大区别，只是后者可能更 in charge 一些。

（3）全职 Higher Level (VP, MD) 的工作

MD：主要以搞好客户关系，拉项目为主

VP：项目的执行负责人

2. 实习Networking

年轻的banker会在周末一起打球等，有员工过生日公司会在周五买蛋糕，IBD岗位实习生还会在每周五有Friday drink，都是network的好机会，公司是比较看重公司内部的团队建设的。要虚心一些，真诚对待他人，不要太有目的性。Networking主要是看你这个人是不是很有趣，是不是会主动approach其他同事。

3. 工作挑战

a) 如何实现在众多工作中安排好时间实现 multitask？

这是在投行工作必须具备的素质，平时在学校里学习和做社工时要注意锻炼自己。效率是关键，投行中一个人同时参加多个组的工作是很普遍的，高效完成每一件事是非常必要的，如果有项目冲突一定要让相关的同事知晓，提前说明情况。总之要让别人能够及时联系到自己。



- b) 投行对工作质量和速度要求都很高，如何实现二者的平衡？

二者都是要完全达标的，如果一定要有一个优先级，质量是第一位的。

- c) 如何实现自己的 work life balance ？

这可能是很多人把投行作为自己职业选择的人非常顾忌的，但是只要效率可以保证，每天是可以有休息时间的，周中如果比较有效率，周末也是可以有的……可能 junior 会相对累一些，但也不会特别惨。

- d) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？如果可以，是如何实现的？

这是非常重要的，学姐的习惯是有一个小本子，对每一个项目的流程，收获都做积累，经常看一看，一个暑期实习的收获是非常多的。

- e) 其他学长学姐提到的工作挑战以及解决方法

遇到不懂的问题一定要问，但是问过一遍后的问题就不要再问第二遍了，所以要求有比较强的学习能力。

4. 工作技能提升

- a) 优秀实习生所具备的素质

注重细节，在此基础上提高效率；做项目时尽管自己可能只负责一小部分，但也要对整个项目有一个 big picture 的了解。

- b) 实习中最大的成长点



找到了自己可以在职业起步阶段非常喜欢的一项工作，得到了工作积累，对整个 deal 的运作有了更切身的体会。

【学长学姐分享（三）】

实习部门：IBD

1. 实习内容：

a) 实习时间安排

上班 9 点，下班时间不一定，比如暑假股灾，做股的就会比较闲一点，但是做债的就天天加班到 1 点多，我一般都是 12:00-1:30 之间离开办公室，周末有半天的机会休息。

b) 主要工作内容

【工作流程】UBSS 的实习生都会进 pool，因此有机会接触各种项目，包括股、债、并购都有机会接触。具体的接活方式是，同事有事就会给 staffer 要人，staffer 就会派给实习生。因此，实习生有许多合作的机会，和各种级别都会合作，也会和各个办公室合作，比如有不少活都是 MD 直接给的。与同事的接触也非常多，因为他们会指导实习生如何完成任务，也会经常和我们交流进度、反馈意见。如果有不懂的，同事也会耐心教实习生，不过他们确实很忙，一直打扰也不太好。

【具体工作内容】初级员工更多在做 pitch book，但是 model 也不能少，因为内核有时候就会 challenge 你的 model。暑假因为股灾，故债项目爆发了。具体



就是帮助公司发行债券，做大量的 Pitch book，然后做发行的文件材料，写各类 memo，开各类内核会议。

【做事的程度】看老板对你的信任，如果干活一直很好，就会给你做一些更难的工作。

【客户见面机会】由于 UBS 风控规定了没有证券从业不许接触客户，因此一般见不到客户。

2. 实习Networking

a) 如何与公司同组的人network？

实习生几乎都是清北和部分海外的，大家背景都差不多，因此都很好交流。UBSS的氛围比较温暖，同时都很nice，彼此之间会互相支持，每一个项目都需要很多组的人一起做，甚至是北京和香港一起做，因此会互相交流资料。

b) 实习时候公司是否有一些summer event？如何在event中与其他组的人network？

Event都有的。不过是否有clubbing等完全看公司风格以及工作地点，香港那边据说会比较多一点，但是北京办公室就少一些，因为大家都实在是太忙了，至少在北京没有这种文化，更多的是一起吃饭和周末约着玩。

3. 工作挑战

a) 如何实现在众多工作中安排好时间实现 multitask？

我手上最多的时候是 8 个 live deal，所以一定要有计划，要抓好 DDL 安排事情，千万不能错过。不过，如果觉得实在做不完，可以和同事商量哪个任务可以延期。另外，接活的时候，一定要问清楚 DDL。老板们会理解你手上任务太多可能有时候时间不



够，因此内部用的部分就比较灵活，但是有些客户要的东西 DDL 没法改，所以建议先做那些。

- b) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？如果可以，是如何实现的？

这个要看自己去努力，其实刚开始干活的时候总会有错，比如格式、字体这些细节，检查很多遍还是会有死角。要多和老板进行反馈，然后记住他们觉得哪些需要改进。很多老板都是很好的，会主动找你给你反馈，但有一些也需要大家自己去询问。需要提醒的是，犯过一次的错误就不要再犯了，不然会被认为不认真。比如，我的 mentor 人非常好，会让我做基础活的同时，给我很多了解市场的事情去做，增加对工作的深度认知，这些东西对你后面去跟大老板聊都非常有用，会让老板觉得，你工作的同时也在思考。

4. 工作技能提升

- a) 优秀实习生所具备的素质

首先，工作态度好，能吃苦，负责任。其次，细心严谨，踏实。第三，团队合作，能和同事沟通。最后，学东西要快，而且不能重复犯错。

- b) 实习中最大的成长点

首先对投行工作有了切身体会，明确了自己是否喜欢做这行。其次锻炼自己抗压，时间管理能力。

5. 其他问题



a) 实习是否会有培训？

会有很多培训，比如 ppt, modeling, 业务培训, 还有各种 teambuilding

b) 申请的时候有多少轮面试呢？学姐能不能就准备面试给一些建议呢？

各家面试轮数不一样，UBS 是一轮电面（2 个人）+ Assessment Center（笔试+案例+面试），AC 会再做一套数学题，然后做一个类似于咨询的案例，然后去做 presentation.

c) 我们平时参加 case competition 会有帮助吗？另外，咨询公司的实习经历是否对申请投行有帮助？

case competition 会有帮助，比如一些会计类、估值类的比赛。咨询公司会帮助过简历关，但是 UBS 的那个案例与咨询的面试不太一样，比较简单，主要看你的逻辑，以及对面试官问题的应对，会发散到很多金融问题。

【学长学姐分享（四）】

实习部门：IBD

1. 实习内容

a) 实习时间安排

早上一般 9:30 到，晚上下班时间比较难说，平均大概凌晨 1:00-2:00 下班，有时候也会凌晨五点七点什么的下班，周末时间会灵活一些。

b) 主要工作内容

实习生不分组，由 staffer 分配任务，日常工作主要有做 ppt、周报、research、一些翻译、更新 model、参加电话会议等，基础性、辅助性的工作比较多。实习生也有和客户直接交流的机会，正式入职后机会会更多。



2. 实习 Networking

第一周 training 期间和后面的实习中，公司都会组织大家去喝酒、爬山、出海等等，也会有一些在公司里的 networking event，人都很好，很强调合作。

3. 工作挑战

a) 如何平衡工作中质量和速度的要求？

投行工作对质量和细节要求很高，如果发现多个任务同时要求完成，很可能不能全部按照 DDL 上交，要提前和同事沟通协调，不能因为赶工降低质量，接工作时也要了解自己的能力和

b) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？

工作都是在积累啦，当然也要一边思考一边工作才能做得更好。但是思考人生啊工作的意义啊这种，在实习的时候倒是感觉没什么时间，只有到了最后一周会有一些反思的时间。

4. 工作技能提升

a) 一个好的实习生应当具备哪些素质？

首先是活要干的好，要和 team 相处得好，学东西要快。

b) 一个暑假最大的成长点？

学到的东西很多，工作虽然比较基础，但是让自己发现做基础性的工作也不是没有价值的事情，作为一个 junior 需要调动资源做好事情，这也是很重要的。

5. 与美本、外籍实习生相比的优劣势

没有什么明显的优劣势，还是要看个人。一定要说的话，大陆学生比较踏实、细心，美本实习生会比较擅长 social，职业意识比较强。



【学长学姐分享（五）】

实习部门：IBD

1. 实习内容：

a) 实习时间安排

因为办公地点在北京，一般九点钟要到客户公司开会。晚上下班时间不定，做完才会走，工作时间根据项目等因人而异，平均下来大概两点左右。周末一般也需要工作，但是会比平时更灵活和轻松些。

b) 主要工作内容

i. 作为实习生的工作

帮助公司梳理结构，并协助公司讨论其存在的问题，以及如何进行合规、整改等。我所在的项目主要是做一个 IPO，我们团队从公司股改后进场就开始与律师、会计师等合作开展工作。具体包括为公司梳理关联交易、不合规事项等，并帮助公司选聘了其他与上市有关的中介（如印刷商、路演商等）。作为主承销商，我们承担着领导上市工作的责任，因此要能全盘协调各家中介的工作。实习后期，我也参与了如模型和路演材料的制作，在公司和同事的耐心指导下，两个月的经历让我收获很多。

ii. 全职 Higher Level (VP, MD) 的工作

MD 和 ED 会用一定的时间来维持客户关系和寻找新的项目，看看正在做的项目并开拓新项目是他们的�主要工作，因此经常会出差。

2. 实习 Networking



自己的经历比较特别，虽然是HK Office的intern，但因为我的项目公司属于位于北京的国企，客户要求每天都要召开晨会，所以我每周一到周五都会在北京（周五凌晨才能回来，周日下午又要飞到北京），因此一般公司组织的活动都很难参加，只有周末偶尔可以和大家见一面。从学长学姐们的经验和我自己的感受结合来看，作为summer intern要注意把自己手头上该做的事情做好，同时也认真和真诚的对待身边的同事，如果可以的话多和大家一起玩玩也很有意思。

3. 工作技能提升：一个好的实习生应当具备哪些素质？

最重要的是认真、仔细，要尽量避免因粗心而犯的小错误。工作可能会非常的细致，比如具体到核对某份文件中的一个很长的清单是否涵盖了公司旗下的数十个子公司或者数十页的PPT最好不要有任何格式上的不一致等。这点上我也没有做的很好，还得多亏在摩根实习时候大家都对我非常的耐心和理解。

4. 与美本、外籍实习生相比的优劣势？

美本的优势在于他们认识的人会比较多一点，即“connection”比较强。比如耶鲁的本科生会和沃顿的本科生也认识。大陆学生可能相对而言更了解中国的一些本土化的情况和现象。

5. 本科一路走来给学弟学妹们的建议？

重要的事情可能有很多，但是我相信其中之一一定是做好身边每一个看起来很小的事情（比如坚持体育锻炼等），对将来也都是会有很大帮助的。如果很确定想要去投行工作的话，最好能早点改掉粗心等缺点。培养自己的兴趣爱好也很好，能给生活带来一丝调剂。

【学长学姐分享（六）】



实习部门：IBD

关于实习经历的分享，Y 学长提到实习与其他方面不同的地方主要在于会有机会见到很多正在发生并且自己可以参与其中的 deal。“像我是在 M&A 部门，整体来说，投行在 M&A 中的职能实现会分几个阶段，起初的阶段是项目开始启动，会组建团队，并且各个咨询机构在团队中会承担不同的角色；中期的时候，会紧跟着项目去走，协助组织调查，参加例会，汇总调查结果，催促各方完成公司的要求；而作为财务顾问，最后的阶段还需要完成对公司的估值。” Y 学长如是说。于是，可以了解到 M&A 一个大概的结构。并且公司的实习会很体系化，会有专业的培训和考核机制，在实习中会有很多机会接触到真实的客户和真实的案例。

Y 又谈到了实习的面试：“当时是电话面试，最后一面是去了纽约，去了摩根士丹利的 head office。因为当时正在沃顿交换，而费城和纽约不是很远，只有 2 小时的车程，所以是坐 Amtrak 过去，由公司报销车费，再打 VC（视频会议）给中国进行面试。”一般公司会允许去交换所在地的总部进行面试，不同投行情况会有所不同。像是汇丰，可能会需要飞回香港面试，不过机票会报销。

Y 学长更是热心地在实习及相关方面提出了宝贵的建议。他建议：实习前需要多学些东西，因为去实习时是大三暑假，到大三截止，在经管最主要的金融课程就是公司金融，而他所学的其他比较难的金融课都是在沃顿交换时上的。所以，如果不自己多去主动学习，在专业课方面还是有所欠缺，尤其是会计方面。“如果在行业组更是这样，需要自己去了解所涉及行业相关的知识，很多工夫不是在课内就能解决的。”他还这样补充道。课内方面的建议主要是会计要打好基础，金融方面可以再学得难一些，要把知识联系在案例上，可以考虑大三交换时学一些 advanced corporate finance 这样的课程。



【学长学姐分享（七）】

实习部门：IBD

1. 实习内容

a) 实习时间安排

实习一共是 10 周，平时一般是早上 9:00-9:30 上班，凌晨 2:00 左右下班。

b) 主要工作内容

实习生有机会接触 live deal。平时做的最多的包括翻译、处理 company profile、做 PPT 等，有些工作会接触财务模型。全职 Analyst 和 Associate 需要做财务模型，预测公司价值，需要做一些 PPT 文件来展示投资亮点，写需要的相关文件及招股书等，还要与律师和审计师沟通协作。到了 VP 阶段则主要负责 execute 上级领导的指示，D 和 MD 这个级别需要懂得 cover 客户，联系知名投资者等。

2. 实习 Networking

与同组的人 networking 其实不用很刻意，做好日常工作就可以了，很忙的时候同组的人会互相 back up，还是很体现团队合作精神的。实习中我们也有一些 summer event，主要是出去玩。

3. 工作挑战

a) 如何实现在众多工作中安排好时间实现 multitask？

按 deadline 分轻重缓急，同时要和派活的老板交流，要给老板一个预期，告诉他我大概什么时候把成果做出来。一般来说如果手头上在做 A 任务，又接到了 B 任务，



可以先扫出来 B 任务不需要自己做的活，让其他负责的人去做，之后再做自己要做的部分，就可以实现同时做 A 和 B。

b) 投行对工作质量和速度要求都很高，如何实现二者的平衡？

首先心态要好，要调整心态并且想办法。基本工作技能是很必要的，要想做这些工作怎么做比较快，比如 Excel 可以多学快捷键，比如 PPT 可以先在纸上搭框架，让做 PPT 组的人先实现模板，与此同时自己可以做一些找数这种工作，等模板做好了，就可以直接填数字了。其实熟悉工作后，在投行速度和质量可以兼顾得很好。

c) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？如果可以，是如何实现的？

这个其实很重要。Analyst 因为工作忙有时候不太重视思考和积累，这个对于之后的职业发展是很不利的。其实应该对工作有所反思，有时间就可以做一下工作记录。做完一个 deal 可以首先想知识性的内容，比如对交易结构等有没有新的认识。然后可以想想有没有工作技能的提升，下次做如何提高速度等等。

4. 工作技能提升

a) 优秀实习生所具备的素质

态度好是最重要的，要认真细致，干活质量高。要主动学习，主动和别人交流聊天，才能有所成长。

b) 实习中最大的成长点



首先是工作知识和技巧的提升，还有对金融的职业发展道路有了更深刻的认识，对自我性格和能力特点也有了一个更加完整的了解。

【学长学姐分享（八）】

实习部门：IBD

关于实习经历的分享，Z 学长主要介绍了实习的工作安排以及他的亲身经历和感悟。

按学长的叙述，中金对于投行部实习生一般是 9 点上班，晚上早的话 10 点到 12 点可以离开，有时候还需要加班，周末一般也会有一天去工作。

作为实习生，Z 学长提到主要是业务方面的工作。比如完善发行说明书；财务数据更新；跑客户；跑证监会等等。有时候的工作任务也与产品有关：研究股票；搭定价模型；案例研究等等。可见，实习生的工作有时还是很琐碎的。学长又很热心地简单介绍了全职工作。对于 Junior Level (Analyst, Associate)来说，一定程度上需要针对整个工作进行统筹，业务的工作内容与实习生部分一致；而对于 Higher Level (VP, MD)来说，主要是要去维持客户关系，监管整个项目进度等等。

对于 networking，Z 学长也感触颇多。面对与公司同组的人 network 的问题，学长是这样解释的：不要把自己放在与众不同的位置，好好干活，不会的也可以问，正常交流就好。很快就可以熟识了。

我们都深知投行工作的繁重，于是这就要求员工可以在众多工作中安排好时间实现 multitask，实现速度和质量的平衡。对此，学长也有自己的方法：可以安排一下 DDL，了解每个任务的紧迫度和任务量。有些任务看似很紧急，但其实没有那么紧张。比如业务上的工作比较紧急，研究性的工作 DDL 比较轻松。另外，一定要保证质量，交上去的东西不能有严重错误。作为 summer intern，一开始给你的任务，至少应当保证没有明显错误，不然之



后可能就不给你派任务了。

当然，即使工作再繁重，也不能抛下生活。学长提到中金的员工一般下午五六点钟的时候会去健身房健身，周末也会适当地抽出时间放松一下，但前提是工作要很好地完成。另外，Z 学长特别地提出要在工作后留给自己时间来反思，也可以在该项工作完成的一段时间后和老板吃个饭，聊聊最近的情况等等，以此来得到进步。“多去查，多去问，多理解，多学习。”学长这样总结道。

“聪明、反应快、有热情、善于思考、善于学习” 面对投行的各种挑战，以不变应万变，这是 Z 学长给有志于投行工作的学弟学妹们提出的建议。而实习期间，更要注意把大家派给你的任务都努力做好，切忌贪快不重质。“一个暑假的实习下来，你会学到很多大学四年都学不到的行业知识。或许会发现那些课堂上 fancy 的公式，理想化的模型，在工作中很难加以应用，但未来总会落到实处。”

提及给学弟学妹们的建议时，学长说“珍惜睡眠时间；好好学习公司金融、会计学原理等课程；提升英语表达能力；最重要的是找到自己感兴趣的方向，可以先自己通过搜索资料进行大概了解，然后找从事该行业的学长学姐咨询。”

【学长学姐分享（九）】

实习部门：IBD

1. 实习内容：

a) 实习时间安排

一般早上八九点开始工作，晚上 12 点下班，中金相比外资投行而言稍微轻松一些。如果加班，可能会延至两三点。周末通常至少一天需要工作。



b) 主要工作内容

在中金 IBD 的 TMT 行业组做实习，主要做 IPO 项目。包括收集更新 IPO 上市材料、走访公司客户供应商；data mining、做研究报告等。在实习过程中会和 summer intern 一起合作，相互交流、学习。一般情况下实习生要做很多事务，跟的项目一般都是五人以内的，VP、ED 等可能会和实习生一起工作。

2. 实习Networking

Summer event与该公司文化相关，中金的summer event相对较少，但平时大家还是有很多一起工作、一起玩儿的社交经历。

3. 工作挑战

a) 如何实现在众多工作中安排好时间实现 multitask ？

在收到 assignment 时一定要询问 deadline，自己要针对手头事务列出 priority 顺序。如果实在预估自己不能同时完成多项事务，一定要跟 boss 提出增配人手或者适当延后 deadline，大多会得到理解。

b) 投行对工作质量和速度要求都很高，如何实现二者的平衡？

质量和速度同等重要。做事时效率一定要高，同时又要保证质量。

c) 是否能在繁重的工作中依然给自己留一些时间去反思和积累？如果可以，是如何实现的？



每接到任务时可以想一想自己要做的事情，关注项目的进展时要想清楚我能够做什么。及时跟 mentor 索要反馈、保持积极沟通。在为数不多的闲暇时光或者实习期结束之余，抽出一些时间来反思一下自己做过的事情以及收获。

4. 工作技能提升

a) 入职时有哪些培训？

刚入职会有三天左右的培训，包括中金基本情况与各部门业务、投行相关知识与中国资本市场情况、实用技巧（数据库）与文档处理技巧等。

b) 一个好的实习生应当具备哪些素质？

分析能力和思维逻辑性在撰写文字材料时很重要，financial modeling 则要求对数字具备敏感性。

当然，专业知识要十分扎实。包括公司金融、会计、中国资本市场、法规等内容需要较好地掌握。Be a fast learner.尤其要对政策法规类的知识尽快熟悉了解。

除此之外，靠谱、高效地完成分配的工作，会赢得大家的青睐。

c) 一个暑假最大的成长点？

最重要的是熟悉了 IPO 项目的操作实务，这是只有实习的时候才能学得到的。与此同时，实习经历帮助我进一步了解了投行的技能要求，并且对下一步的职业发展有了更为清晰的规划。

5. 与美本、外籍实习生相比的优劣势？



美本或者外籍实习生拥有语言上的优势、对于跨境业务相对熟悉；但清华的同学也非常聪明勤奋，并且由于美本大多是非商科专业，清华经管学生的会计和金融的知识相对更加扎实，这是一个很大的优势。

6. 中金公司与外资投行的主要差异在？

中金的环境还是比较中国化的氛围，无论是企业文化还是组织架构，对英文水平要求没那么高。从做业务的角度来说，主要做中国境内的业务，这与外资投行有较大的不同。而监管环境不同也会使得工作的重点与外资投行有所差异。

7. 企业招聘或者招募实习生时看重的核心竞争力？

首先，十分注重应聘者的专业技能：面试中 technical 的比重非常大，全面考察财务会计知识、对于 market 动态的了解程度。

其次，看重你对于投行的 commitment，这是做投行的根本。

除此之外，考察你的综合素质，包括之前的实习经历、成绩与活动参与等情况。

8. 企业招聘 summer intern 时的流程？

中金的 summer 网申大概在年底前后截止。于春季学期开学之时进行面试（先对海外应聘者后对中国学生）。

网申阶段，要准备简历，表现出为了申请而做了一些准备。面试包括两轮，均各为三场 1V1 面试，中英文皆有。通常情况下，第一轮由职位相对较低的员工来面，第二轮由 VP 及以上的人员来面。

【学长学姐分享（十）】

实习部门：Prime Brokerage

1. 实习经历



学长此次的实习主要涉及 prime broker 业务，主要的任务集中在下午三点收盘后，其余时间的工作相对零散。收盘后常规工作是帮客户算净值，形成客户想看的表；有时需要自己设计相对复杂金融产品的估值表，或做一些杠杆交易方面的研究。加班的压力并不很大，一周一次左右。

2. S&T 科普

- Sales 与 Trading 等部门的关系

Sales 股票销售：客户主要是传统的想投资股票的客户。

Prime broker 主经纪人：客户是基金机构，以对冲基金为主。

Derivatives 衍生品：客户主要是银行或公司。

Traders 交易员：支持 S&T 部门的所有组，执行客户的命令。投行中 Traders 在实际工作中很像“操盘手”概念，即为科学地完成交易。

- 职务的不同等级

就 Prime broker 而言，Analyst 和 Associate 区别较小，VP 已经积累了相当多的客户资源，有 team leader 的感觉。

- IBD 和 S&T

IBD 的客户是想上市，想融资的人；IBD 将客户介绍给有投资能力的人。

S&T 的客户是想投资的人；S&T 把好的证券或者基金产品介绍给有投资能力的客户。

3. 所需技能举例以及获取途径

- 技能有 Excel 和万得，此外需要了解一些市场概念，如期货和交易费种类。

- 真正参与到市场是非常有效的方法，由于时间成本高，在寒暑假尝试非常好。这是了解



市场的重要途径。一开始尝试门槛低、周期较短的股指期货模拟盘，可以培养对于市场的感觉和识图能力。

- 知识上，推荐多看业界人写的书，如《股票作手回忆录》、《期货市场技术分析》。虽然成书较早，但是涵盖基本原理思想，仍然值得研究学习。
- 技能上，如果做量化，工作对于数学和编程有一定要求。目前国内量化呈“雨后春笋”的态势，可以在有一定基础后尝试。

4. S&T 的行业评价

可能是进入买方的跳板。Traders 比较技术性，Sales 积累了客户资源。欧美和香港有 structuring 部门，设计金融产品，满足客户复杂的需要，其技术含量较高，相对稳定，也是金融工程的关注点之一。Sales 要求交流能力，Traders 对于天赋、性格也有一定要求。整个卖方的优势是接触客户多，对于产生自己的想法也有一定帮助。

5. 学长的建议

建议学弟学妹们多去自己尝试，而不是幻想着一步到位。只有自己体验到的才是印象最深刻的，也是最适合自己的。

【学长学姐分享（十一）】

实习部门：S&T

X 学长是在 S&T 的部门实习，当谈到自己的实习经历时，学长回忆道：“每天七点，我都会参加亚太区负责各个市场的分析师的 morning call。”这个时候，X 都会专注地记录下每一个分析师给出的需要重点观测的点，以便更好地了解市场在当天或这周动态。S&T 的实



习对很多方面的能力要求都很强，比如如何向他人学习，怎样高效的 multitask，怎样清理自己的思路以保证冷静客观的应对瞬息万变的市场，怎样能在快速临场反应中做出正确决策。

“S&T 的工作重质也重量，必须对你所需要做的每一步都无比熟悉。”

X 学长专门谈到了在投行高密度高强度的工作中如何实现 “work-life balance”。每天闭市后 X 学长就会在整理并总结完当天头绪经验后去健身房跑步，一方面放松一下心情、另一方面可以对当天的市场动态进行一些思考。

当谈到最大的实习工作挑战时，X 学长特意提到了 S&T 特别看重的特质，就是对市场的见解以及敏锐度。“不能人云亦云，要有属于自己的独立的看法和见解”，“平常应该试着多和同学交流讨论，从不同的角度来分析金融市场的动态”。

X 学长还特意热心的给我们介绍了一个好的 S&T 实习生的特质，“随时都是冷静的不慌张的，这样才能尽可能地降低出错的概率。另外，你要敢于表达自己，但一定要注意是以一种简洁扼要的方式”。X 认为，相比于国外的实习生，我们更加内向不擅长于交际，但我们更了解中国的市场，“一定要利用好这一点”。在实习时，也必须展现出责任心，合作意识和诚信，这些都很重要。

临到末，X 学长又提到了本科大一大二应该如何为 S&T 的职业道路做好准备，他提到了三个点，分别是 1.编程的逻辑思维方式；2.对市场敏锐度的培养；3.搞清楚一些重要的宏观经济的概念（如：利率，货币，GDP 等及其之间的相关性）。