

根据多年的经验，把这个金融世界的框架和可供选择的岗位介绍给金融专业的同学，大家对金融行业有了基本的了解后，再去有针对性的选择自己职业路径，会相对靠谱的多。

金融行业的工作，如果按行业来分可以大致分为，传统的金融机构如券商、基金、保险、信托、银行，以及其他非典型金融行业的就业机会，如会计事务所、咨询、传统企业、快消、互联网、地产等。

一、传统的金融机构

(一) 券商

每家券商对岗位及部门的划分不尽相同，但总体来说券商的就业岗位大概包括投资银行类、固定收益类、行业研究类、资产管理类、机构销售类等

投资银行类：投行实质是负责协助企业用股权或债权来融资，包括股权融资（IPO、定增）、债权融资（企业债）、ABS资产证券化融资、并购重组等几种类型。券商一般会承担融资方案设计、尽职调查、估值、承销等角色。融资方案设计很好理解，股权融资要招股方案，也就是所谓的招股书，债权融资也需要募集方案。尽职调查，主要就是在投行帮助某公司融资，需要对该公司的财务、法务合规性进行调查，确保没有重大的造假问题。之后，投行就需要对该公司进行估值，采用相对估值法也好，DCF也好，反正要给出一个大概的股价。定完价后，就需要券商来帮忙把股票或债券销售出去，即所谓的承销。投行类实习一般会对财务基础要求较高，所以一般来说，需要通过CPA的核心科目（会计、财管）。

固定收益类：固收事实上就是对于债券的研究及投资，研究部分会涉及宏观经济研究、信用研究等；投资部分一般较多的是量化投资，需要根据交易策略，建立量化投资模型，所以对于编程的能力要求较高。

行业研究类：每家券商都会一个研究部门（研究所），会针对各个行业及行业中重要的公司进行投资性研究，然后输出研究报告。这些研究报告一般会提供给类似基金这样的买方。所以研究所的工作实质上就是做研究，然后卖研究报告。另外，除了针对各个行业的研究外，还会有针对宏观经济、交易策略的研究。一般来说，针对各个行业的研究会比较偏好复合背景的同学，甚至有些券商招纯行业相关背景的人，比如招一些医学博士做医疗行业研究。而针对宏观经济、交易策略的研究则会偏向本硕经济类的同学。

资产管理类：资管主要是券商发行一个资管产品或资管计划，然后将这个产品或者计划销售出去获得资金，再然后按资管计划规定的条款去投资。有时候是先有一笔资金，然后再对这些资金发一个资管计划。所以，对应的，资产管理部下面一般会分产品发行、投资交易两个方向的实习。产品发行类的实习主要会负责资产管理计划的撰写及部分销售工作，而投资一般投的是固定收益类资产。

机构销售类：机构销售说白了就是把研究部门生产的研究报告、分析师的观点推销出去，一般是卖给大型的买方机构，如公募基金、私募基金。所以机构销售工作的实质就是，对内对接研究部门，对外对接买方客户，既要求表达能力，也要求金融背景知识。所以机构销售并没有想象的那么容易。

(二) 公募基金

公募基金，就是资金来源是公开募集的那类基金。按照基金投资资产的类型可分为货币型基金、股票型基金、债券型基金、混合型基金。货币型基金主要投货币市场上短期的金融资产，股票型基金主要投股票，债券型基金主要投债券，混合型基金就是对这三类金融资产进行组合投资，这个很好理解。

公募基金，说白了，也是发行一个基金产品来收集资金，然后拿着资金去投资。所以涉及到可实习的岗位会包括：基金产品发行、销售，投资研究、交易等。跟券商的某些业务会比较类似，但也有一定的区别。

公募基金，就是资金来源是公开募集的那类基金。按照基金投资资产的类型可分为货币型基金、股票型基金、债券型基金、混合型基金。货币型基金主要投货币市场上短期的金融资产，股票型基金主要投股票，债券型基金主要投债券，混合型基金就是对这三类金融资产进行组合投资，这个很好理解。

公募基金，说白了，也是发行一个基金产品来收集资金，然后拿着资金去投资。所以涉及到的岗位会包括：基金产品发行、销售，投资研究、交易等。跟券商的某些业务会比较类似，但也有一定的区别。

产品发行：负责公募基金产品发行的岗位一般叫做产品经理（跟互联网产品经理不同），主要的工作内容是前期研究、设计公募基金产品、撰写申报文件等。

机构销售：发行完后，就需要把这个基金产品卖出去，也就是找基金产品的投资人。因为是公开发售，所以机构投资者跟个人投资者都可以投，相应的，销售基金产品也分为机构销售跟渠道销售。机构销售主要面向像保险等机构投资者，渠道销售主要面向个人投资者。

投资研究：公募基金中的投资研究主要分为行业研究（股票）、信用研究（债券），跟券商的研究部门会比较像，但券商的研究部门一般称为卖方研究，研究生产的成果主要是卖给别人。基金的投资研究部门称为买方研究，主要是为了自己的投资而进行研究，所以一般会比券商的研究更加精细，对研究人员的要求也会更加高一些（嗯...公募基金的投研岗对学历要求很高），所以一般是卖方研究员跳槽去买方研究员。另外，现在一些大公募基金的也会做量化研究，跟券商固收的量化投资类似，也是通过建模型来投资，只不过股债都会投。

交易员：对应的，公募基金的投资交易也会分为股票交易员、债券交易员，交易员主要是负责执行投资经理或者基金经理的交易指令，做交易记录，监测交易过程中的市场变化等。

投资研究和交易员再往上发展，都可以成长为“基金经理”，但从投研做起会更加主流一些。另外，某些基金也会有互联网金融部门，主要是负责对接线上渠道，与如支付宝、微信钱包等互联网公司合作，推广基金产品，说白了，就是在网上卖基金产品。也有会一些大基金设金融科技岗，主要负责开发各种金融业务系统或者对金融数据进行分析，会要求编程能力。

（三）私募基金

私募基金一般只向特定的机构发行，不对个人投资者开放，所以称为“私募”。根据投资的资产类型，可以分为私募证券投资基金和私募股权基金。私募证券投资基金主要投的就是股票、债券，除了资金来源不同，其他方面跟公募基金比较相似。所以私募证券投资基金可以选择的实习岗位参考公募基金即可。

私募股权基金就不太一样了，投资的主要是未上市公司的股权。广义上，按照投资项目的阶段，私募股权基金可以分为天使（早期）、VC、PE（国外还会包括MBO，国内比较少），狭义上，私募股权基金有时候会特指PE。

天使投资基金，一般是投资那些还没有成型的项目，有些可能只是有一个idea，可能有一个初步的想法，就会被投资，（所以才叫天使），一般投资的额度也会比较小一点。

VC基金投资的公司一般都已经有一定的雏形，有一定的规模，比如餐饮行业的话，可能已经开了几家店或者已经有像样的产品了，这时候VC的钱会进来。不过现实中

，据我观察，天使跟VC的界限并没有那么清晰。但总之，他们投资的项目都会偏早期。

PE基金就不一样了，PE所投资的公司一般都具有非常可观的规模或者估值（大概在几亿？），临近IPO阶段，所投进去的钱都是PE的钱。所以，显然天使投资、VC投资的风险大，回报率也高，而PE风险较小，投资回报也相对小一些。

这几类股权基金的本质是相似的，只是所投资的项目处于的阶段不太相同，从天使到PE所投的项目越来越成熟。所以，每一种股权基金所提供的岗位也会比较相近，沿着投资路径一般分为三种岗位：研究分析、投资交易、投后管理。

研究分析：实质就是买方的研究员，主要负责research，可能会让你写行业分析、公司分析、参与公司调研访谈等，协助作出投资决策。

投资交易：主要就是当基金决定投资某个企业的时候，就需要推进投资流程，里面会有一个完整的交易过程，可能包括上会、尽职调查、估值、谈判等。

投后管理：就是在投资完成后，持续跟踪所投资公司的经营指标、财务指标，监督投资协议条款的落实等，必要时参与被投资公司退出方案的设计。

这三种岗位一般来说，前两种会合并为“投资实习生”，一进去一般大多数时间负责研究，如果运气好碰到项目的话，也许可以协助投资交易的过程，可能会参与尽职调查、估值等，当然这需要运气很好。

除了VC、PE，私募基金市场上还有一类角色叫做FA，财务顾问。FA是一个创业公司与投资机构的中间方，收集一系列的创业公司资源，然后推给投资机构，如果创业公司成功融资，FA就抽取一定比例的佣金。所以FA是在创投市场是一个很重要的角色，投资机构会找FA要项目，创业公司也会找到FA帮自己推给投资机构，因此很自然的，FA会承担创业公司融资顾问的这样一个角色，负责帮创业公司撰写商业计划书等。

有时也FA会作为一些中后期融资或大型并购交易的财务顾问，这部分业务就会和投行的并购重组业务产生竞争，所以有时候也会把一些FA称为精品投行。

那么，这几种股权基金或FA在实际工作内容中会有什么不同？通过我个人的实习经验以及与大量VC、PE的从业人员沟通后，总结了以下两点。

1、越早期越需要资源。意思是，投资轮次越早，对于投资经理来说越需要人脉、资源。所谓的资源实际上就是你认识多少创业的人，你能找到多少好的投资项目。因为当前的投资行业是钱多好项目少，所以项目资源就显得尤为重要。之所以说越早期越需要，是因为早期投资的额度小，投资的频率高，属于广撒网，所以就需要你不断的找项目，而PE投资的额度比较大，本来投的也没有那么频繁，找项目这种事情一般会由投资总监来负责，所以对初期选手的资源要求也就相对小一点。

所以对年轻人来说，如果没有一定的资历或者圈子，其实在早期投资或FA是很难出头的（某top天使机构总经理的原话）。但也有例外吧，如果有名校校友圈子，平时又热衷创业，或者广交人脉，或许也可以形成一定规模的资源。

2、如果实习生想参与投资流程，那么天使、VC参与投资交易的机会会大一些，PE可能会小一点。因为，PE出手投资没有那么频繁，而天使、VC相对来说会投资的多一点，投资决策的周期也会短一点，所以参与投资交易的机会也就多一些，这很好理解。

另外，一般来说早期或者VC的团队比较小，投资经理是个人作战，一个人负责一个项目的全部，包括找项目、研究、访谈、投资、尽调甚至法务，而实习生一般是支持一个投资经理，所以有了项目大概率是可以全程参与进去的，FA同理。而到了PE，团队比较大了，大家各司其职，有人负责行业分析、有人负责投资估值，大家是一个团队作战，而此时一般实习生只能分到比较琐碎的活，类似于找找数据、写行业研究报告等。VC个人作战、PE团队作战之区别，也侧面印证了越早期越需要资源，个人作战依赖你个人的资源，而团队作战会有团队资源。

（四）保险

保险公司需要设计一个不让自己亏的保险方案，因此就需要精算师，精算师对数学的要求比较高（主要可能是概率论），需要招专门的精算专业毕业生。个人对精算并不太了解，就不多说了，感兴趣的同学，可自行研究一下。

另外，保险公司会有沉淀下来的资金，所以就会有投资部门，有时候会成立单独的保险资管公司来投资，投资的方向就五花八门了，股票、债券、信托、不动产、非上市公司股权、基础设施等都有可能。按照投资方向的不同也会有不同的要求，具体参加各其他行业投资岗位的要求。无论是基金、信托还是保险对同一方向的投资人员的要求都是类似的，只不过是资金的来源不同而已。

（五）信托

信托的逻辑跟资管很像，也是发行一个信托计划或者信托方案，然后将募集到的资金拿去投资。跟资管或者基金，唯一的区别就是信托的受益人是第三方，这个其实对于资金管理者来说并没有所谓，但对投资者来说，就有意义了。

所以信托的实习岗位也可以分为，产品发行、投资。信托产品发行的岗位可能会被称为信托经理、信托业务经理或者信托项目经理，主要负责信托产品发行的方案设计、项目可行性研究、尽职调查等等。

信托的投资岗位也会按照投资的方向不同，而有不同的要求，比如会有信托投资股权类资产，这时候就会比较像PE VC；也会有信托投资债券，这时候就会涉及到债券的宏观研究、信用研究，甚至量化投资，这时候又会比较像在资管或固收部门的工作；有些信托也会投一些基础设施、不动产等。

所以具体需要看各个信托的投资方向，一般来说，他发出的岗位招聘描述里面会说明自己的投资方向，如果没有的话，可以在面试的时候问清楚，各个方向的投资岗位，工作内容还是挺不一样的。

（六）银行

首先最显眼的是投资银行部。是的，银行也有投行部，总行跟省分行都会有。银行投行部与券商投行部的主要的区别就是：券商基本垄断着股权的投行业务，同时也会有债券的承销，而银行的投行主要偏向于债权类承销和非信贷业务，后者也称为结构化融资。银行的债券承销业务比较强势，工作内容跟券商的投行部债券承销类似，而非信贷业务就比较多且杂，比如并购融资、债券过桥、证券化等，银行投行的非信贷业务不是太了解，就不多说了。

另一个银行比较火的部门就是金融市场部，主要是负责银行自有资金的运用及流动性管理，说白了就是用银行自己的钱去做投资。大致会分为几个方向，资金业务、债券业务、外汇及衍生品业务。资金业务就是在保证流动性的情况下，出借银行的钱去获取一定的收益，主要是同业拆解，借给别的银行。债券业务，就是投资债券，包括国债、公司债等，跟其他金融机构债券投资的工作内容会比较相似，不再赘述。外汇及衍生品业务，外汇主要就是外汇资金的拆借，与本市资金业务比较类似，衍生品的话在国内可能并没有很成熟，银行开展的衍生品业务也会比较基础，一般就是外汇掉期、利率互换。

然后就是银行的资产管理部，银行资管部跟其他金融机构资管部的逻辑是类似的，其实就是我们经常见到的银行理财产品的发行与投资部门。与银行金融市场部最大的区别是，金融市场部用的是银行的自有资金，资产管理部用的是别人的钱。所以也会大致分为两个工作或实习的方向：产品的发行与投资。银行资管部投资的方向

一般是非标准化资产、债券、股票，后两者好理解，而非标准化资产其实就是一些流动性比较差的债权，比如应收账款、信贷资产、承兑汇票等各类收益权。可以看到，每个机构的资管部其实大同小异，都是筹集资金然后拿去投资，区别只是在于投资的方向上有所不同。

最后，还有一些银行主营的信贷业务部门，包括：个人金融部、三农金融部、消费信贷、小企业金融部、信用卡等等，这些部门都是会负责各个方向的信贷管理，大致的工作就是评估信贷风险、审批等。还有因为银行的金融属性，银行自身管理部门也会涉及到金融相关的岗位，包括资产负债部、授信管理部、资产保全部、运营管理部等等。

以上说的都是商业总行层面的岗位，而商业银行的省级分行其实也是就业的一大去向。银行省分行也会有投行部、资管部等，但大多数省级分行的岗位需求还是会偏向销售一些，像客户经理、营销经理、理财经理等，如果是校招的话，前两年会下派到支行做柜员。但银行省分的营销类岗位福利薪酬普遍会比较好，一般会好于总行。如何选择就看自己了。

二、泛金融行业工作

除了传统金融机构的工作，其他如四大、咨询等泛金融岗位，大家也可以考虑，职业发展的潜力并不会差于金融机构。

(一) 会计师事务所

会计事务所，主要说的就是国外的四大事务所跟国内的八大内资所。以四大为例，四大会计事务所的传统业务就是给上市公司的做审计和税务服务，所以四大的审计岗和税务岗一直是四大招人的重点。

但这两年四大开始转型咨询业务，战略咨询、交易并购咨询、管理咨询等方向都开始招实习生，而且招人的需求不在少数。一般来说，四大的战略咨询、交易并购咨询在鄙视链的上层，而管理咨询、IT咨询等等在鄙视链的下层，但都是值得关注的岗位。

战略咨询：战略咨询主要就是给企业的重大难题或决策提供解决方案。四大的战略咨询业务大多是收购来的，德勤收购的摩立特，普华永道收购的Booz，后改名思略特，安永收购的帕特农，毕马威没什么好收购的，就自己做了。这几家被收购的咨询公司原本就是1.5线的咨询公司，所以四大的战略咨询一直就不弱。现在四大的战略咨询业务也还是主要放在这些收购来的公司里，与四大本身的咨询部基本独立，一般会称为“德勤摩立特”、“普华思略特”、“安永帕特农”。

这三家四大战略咨询+毕马威的战略咨询业务，经常会招战略咨询PTA实习生，协助他们记访谈、找数据、案例分析、写咨询报告等，具体的项目也是各个行业各个类型都有，包括企业转型、市场拓展等等。

交易并购咨询：交易并购咨询是四大咨询中一个比较独特的存在，要求非常高，会有很多清北的去，日常的工作包括协助买方尽职调查、估值、资产重组等等，可以看到日常工作非常像投行以及PE的工作内容，实际上四大的交易并购咨询很多时候就是投行及PE的乙方，投行及PE会把一些自己不想做的业务外包给四大来做。所以这个部门跟投行以及PE关系密切，比较容易跳槽去投行和PE。当然校招进交易并购咨询本身的难度也很大。

管理咨询：管理咨询就是给企业或者政府机构提供管理体系、运营体系等方面的设计方案，不过实际上，现在的管理咨询与战略咨询在业务上并没有区分的那么细，管理咨询也会涉及到一些市场拓展、商业决策的项目，战略咨询也会涉及到一些管理体系类的项目。

但一般来说，管理咨询能拿到的项目主观上会觉得若于战略咨询。比如一些Top企业转型决策的项目，会由战略咨询做多一些。而一些国企或政府机构的咨询项目，涉及文档整理等繁琐内容较多的时候，一般管理咨询接的比较多。四大的管理咨询在四大的本部，实习生的工作内容跟战略咨询实际上差不多，也是记录访谈、找找数据、写写报告等。

IT咨询：IT咨询有时候会放在管理咨询下面，有时候也会被单拿出来。IT咨询一般就是为企业设计一些信息化的管理系统，比如ERP、SAP等等，也就是所谓的“数字化”，工作内容包括调研业务需求、设计系统原型、系统运维等，有点像是企业外包的“互联网产品经理”。德勤的IT咨询业务会比较多一些。

风险服务咨询：风险咨询主要是帮企业做风险管理，工作内容大同小异，数据分析、写文档、法规梳理等等，但风险咨询有个特点是，因为一般大企业层面的风控都会涉及到数学模型，可能会涉及到建模，所以要求数理能力或者编程能力较好。

（二）咨询

其实四大会计事务所那部分已经把咨询行业可以实习的岗位介绍清楚了，这部分再补充一下咨询行业整体的情况。

除了四大之外，一般来说MBB是常说的Top级咨询公司，包括麦肯锡、波士顿、贝恩，是第一梯队，这三家经常会招PTA实习生，有时候是非常短期的那种临时帮忙

，比如让你帮忙去店里调研一下或者写份材料什么的，但也会招长期的PTA，承担的工作跟之前说的咨询工作内容差不多，记录会议纪要、整理数据、翻译PPT、写写报告等。

一个咨询项目大致流程是：做初步方案的PPT、投标、找数据、找资料、写方案、做最终方案的PPT、给客户汇报。核心工作就是做PPT，找数据，找资料这三样。

一般咨询的工作节奏是需要长期出差的，驻扎在客户的公司。如果运气好可能个别项目在公司附近，但基本上还是要每六个月换一个地区或城市，公司会在项目地安排住宿酒店，所以很多咨询顾问是不需要租房的。（加班、熬夜是家常便饭。

然后，咨询行业还有一个分支，就是市场调研公司，最大的两家就是尼尔森、益普索。市场调研公司就是主要帮企业或者咨询公司做市场调研（满意度研究、用户体验研究），包括设计问卷、发问卷、分析数据等。咨询公司有时候会把调研部分外包给市场调研公司，如果接到的项目本身就是市场调研项目的话，就可以从咨询费里拿出一部分费用，把项目外包给市场调研公司，然后自己再加加工就可以提交给客户了。

所以如果直接去不了咨询，也可把市场调研公司作为跳板再往咨询转。

（三）企业：投资/战略/商业分析岗

其实任何一家公司都会有金融相关的岗位，不一定非要去金融机构。企业内部有些岗位也是值得考虑的，主要有两类：投资、战略。

投资：一般公司都会设战略投资部，负责公司的投资并购，战略投资跟PE、VC不太一样，战略投资一般会围绕公司的主营业务去投资，而且投资的额度会比较大，一般都是直接控股某个标的公司，所以可以猜到的是，投资的频率不会很高。所以一般实习生去公司的战略投资部，主要工作就是研究、研究、研究！行业研究、公司研究都会有。

但也会有例外，有些互联网公司的战略投资部投资会比较频繁，比如美团。但是一般来说，由于保密性，公司的战略投资交易过程实习生不太可能参与进去。另外，有些企业也会自己设一个VC或PE基金，主要投资该公司相关领域，但不一定要跟主营业务直接相关，具体看各个公司，这个就又回到PE VC的范围了，不多说了。

战略：很多公司也会单独设立一个战略部门，主要负责给公司的业务调整提建议，有点像公司内部的一个战略咨询。战略部门的工作一般分为对内、对外两条线，对内负责对公司的业务运营状况监测、对业务调整提出建议，对外负责研究公司所在

的行业是否有新的机会、是否有值得合作的公司等等，具体研究什么取决于所在的公司，比如在一个科技公司的话，战略部门可能就是负责研究各种前沿的科技方向，并据此提出相应的业务建议。

而作为实习生，在战略部门能做的工作主要是负责对外研究的那条线，包括整理行业动态（新闻）、分析某个业务的前景（写报告）等，而对内的那条线，因为保密性，一般不太会让实习生碰。

商业分析：目前越来越多互联网公司开始设商业分析这个岗位，很多海外的学校business analysis这个专业也开始大火。一般来说，有两类商业分析岗位，一类是战略部里负责基础工作的那部分人，跟券商研究所里的分析师差不多，主要的工作跟战略的工作内容相似，对内研究跟对外研究，对内监测运营数据，提出建议；对外行业研究，竞品研究、追踪产品动态等。

还有一类是偏数据分析的商业分析岗，像美团的商业分析就会偏向数据分析，主要是从数据中得到一些结论，这类商业分析岗就会跟国外的BA专业比较契合，需要你有较强的数据处理能力，会编程会用软件，包括Python、SAS、stata等。

（四）地产/快消/互联网

地产投资：地产也会有投资岗位，但跟上面所介绍的投资岗位都不太一样。地产的投资岗叫投资拓展，一般负责帮地产公司拿地，本质上也是投资，只是投的标的是地皮。工作内容一般会包括整理土地信息、地产市场研究、参与土地竞买投标、地产项目评估测算、维护与政府的合作关系等。投地皮跟PE VC 战略投资的套路就不太一样了，涉及到大量土地政策相关的东西，所以会要求房地产或者土地资源管理相关专业的学生，但也不绝对。去年经济形势不好的时候，也会有大量经济金融的学生选择去地产投资岗。

快消：快消适合经济金融学生的岗位就是管理培训生或者销售培训生，但这两个岗位一般是秋招的时候才有，暑期实习或者日常实习是没有的，只有各个细分部门的实习岗位，包括市场部门、品类管理、销售部门、消费者研究部门、大客户部门等。我个人觉得，如果经济金融的学生对金融机构不感兴趣的话，是可以考虑快消行业，尤其是快消的Marketing，值得一去。具体就不展开了。

互联网：互联网还有两类职位可以考虑，就是产品经理、运营等。虽然跟金融行业并不直接相关，但也会有商科生选择去。产品就是设计一个互联网产品的原型，然

后与程序员一起去开发完成这个产品。所以产品的工作内容就会包括竞品分析、需求分析、原型设计、推进项目开发等等。运营是在产品上线以后，负责解决各方面的问题，不同方面会有不同的运营，有专门负责内容审核的内容运营，专门负责活动推广的活动运营，也有负责产品优化的产品运营。

三、总结

最后需要明确的是，没有人可以告诉你，你适合哪个行业或岗位，你自己去做这个抉择远比别人来告诉你靠谱得多。但是别人可以告诉你的是信息，这些信息很重要，可以让你尽可能看清这个金融世界的现实，看清到底有哪些选择，然后你再结合自己的能力、兴趣去作出决策，这是一条较为靠谱的做决定的路径。

所以我没法告诉你，你应该去哪个行业或哪个岗位，但我可以告诉你有哪些行业可以去，有哪些岗位可以选，这些岗位分别是做什么的，以及如果你要去的话，你应该如何准备以达到这些岗位所要求的标准。

不同的工作给你带来的生活注定是非常不一样的，选择了高薪就注定了高强度，选择了安逸就注定了低成长。

所以，了解清楚金融行业每个岗位是干什么的，再问问你自己想要什么，最后再去做出的决策，多年以后才能不后悔。