

# 商科入门指南

BUSINESS CAREER: A BEGINNER'S GUIDE

---

主编：滕逸凝

编者：崔 墨 何帛仑 王海生 吴子含  
吴 优 吴禹睿 袁家雯

---

# 目 录

<b>一、关于本指南</b> .....	<b>3</b>
1) 本指南面向的群体 .....	3
2) 本指南写作目的和特色 .....	3
3) 本指南写作结构 .....	3
4) 资料汇总 .....	3
<b>二、基础概念介绍</b> .....	<b>5</b>
1) 经济学+经济学科前沿 .....	5
2) 金融+金融行业的缘起和分类+传统金融行业的职位 .....	5
3) 量化交易+量化交易的行业格局+行业展望+需要的能力+是否适合商科同学? .....	7
4) 创业的误区+风险投资的角色 .....	8
5) 风险管理——工作内容+细分方向+适合对象 .....	9
6) FA Financial Advisor (财务顾问) ——在做什么+喜欢什么样的人 .....	9
7) 会计+会计专业+会计行业 .....	10
8) Private Banking .....	11
9) Quant 概览 .....	13
10) 商赛 .....	13
11) 咨询 .....	14
<b>三、关于研究生</b> .....	<b>17</b>
1) 为什么读研 .....	17
2) 关于保研 .....	18
3) 商科相关的主要去向 .....	18
<b>四、关于求职</b> .....	<b>20</b>
1) 求职思路+寻找岗位信息+技能+简历面试等相关问题 .....	20
2) 低年级实习答疑——是否实习+实习单位选择+实习申请时间 .....	21
3) 银行面试官的视角, 来谈谈商科类本科生应该如何准备 .....	22
<b>五、Networking——对象+渠道+tips</b> .....	<b>26</b>
1) 对象和联系渠道 .....	26
2) 话题 .....	26

3) 目的.....	26
4) Tips.....	26
5) 具体聊天形式.....	26
6) 参考资料.....	27
<b>六、学长学姐的感受及建议.....</b>	<b>28</b>
1) 某北大光华大四学长（海外交换；人脉；同辈压力产生的焦虑；本科期间的遗憾；大学生生活带来了怎样的变化）.....	28
2) 中南财某大三学长（就业问题；商科的核心能力；实践和理论课程；专业认知偏差的纠正）.....	29
3) 某中流 211 金融专业学长（读博到实习+行研实习+职业方向选择和职业规划+数据分析+风险管理+实习申请前的笔面试准备+金融求职建议）.....	30
4) 某昆士兰大学硕士学姐-浙江某大型 PE-基金管理部合规运营（私募股权基金中后台工作内容+工作体验+相关能力培养+早期实习经历和成长）.....	32
5) 某港校会计专业学姐（传媒行业券商实习经验+战略分析行业介绍+互联网战略适合对象以及经验+实习留用判断和经验）.....	34
6) 某浙大计科学长（量化；岗位组成；发展方向与准备工作；辅修数学；实习反思；量化的优势与挑战）.....	35
<b>七、其它话题的深入讨论.....</b>	<b>38</b>
1) 实习（实习寻找和实习中）.....	38
2) 英语学习——听说读写的素养型学习策略.....	38
<b>八、结语.....</b>	<b>40</b>
<b>九、致谢+笔者联系方式.....</b>	<b>42</b>

# 一、关于本指南

## 1) 本指南面向的群体

本指南的主要受众是 2023 年高考并进入各大高校商科相关专业的同学或有志于走上商科职业道路的其它专业同学（当然其它职业方向和非同届学子或也能从本指南中有所获益）。这里所说的商业是较为广义的，不仅包括一级二级市场上常见的金融机构，还包括对创业、商业监管等常见方向的探讨。鉴于笔者时间和经验有限，虽然邀请各个方向的学长学姐协助编写，但是难免有所疏漏，敬请各位读者批评指正。

## 2) 本指南写作目的和特色

本指南写作目的在于给大家介绍商科相关的基础概念、思路以及获取更多信息的方法论。与知乎、B 站等平台的诸多文章和视频相比，笔者会更加追求内容的全面性和系统性，同时也会把一些外部链接穿插在全文中，供读者进一步了解和探索。（注意：一些链接导向的内容也是本指南的重要组成部分，请读者打开链接并仔细阅读）

同时需要提及的是，本指南写作是基于笔者的经历和见识（于大量阅读、和从业前辈与学长学姐的对话以及少量亲自实践中得来），难免有主观上的偏差，**大家要带着批判性思维去阅读**，方能大有裨益。笔者也会以尽量简练的文字呈现信息和观点，同时保证内容的质量。此外请注意：不同的资源指引会穿插在本指南各个地方，**建议完整阅读**，不要随意跳读。

## 3) 本指南写作结构

本指南以求职和后期职业发展作为中心话题，从为什么要有金融和经济出发，讲解作为一名商科学生或想要从事商科相关职业的学生如何规划大学四年的发展（包含对创业，商赛，社团，求职机构选择的探讨），同时也会穿插笔者和各位学长学姐的一些感悟，以飨读者。

指南的后半部分有学长学姐们在自己熟悉的领域中，结合自己经历所作的介绍和感悟，请大家一定不要错过！

## 4) 资料汇总

链接：[https://pan.baidu.com/s/1cNIAyutRqGeGs-4R\\_GXsoA](https://pan.baidu.com/s/1cNIAyutRqGeGs-4R_GXsoA) 提取码：TYN0

链接中分享的是一些经济金融和思维相关书籍，下文会直接引用或指向，大家可以进入分享链接中下载阅读。（里面的很多书籍都非常推荐，中文版大家可以在 zlibrary 中自行寻找）

本链接中的内容仅供学习交流，请勿用于商业用途。

## 二、基础概念介绍

具体实习和职业体验会在下文学长学姐经验分享中提及

### 1) 经济学+经济学科研前沿

关于这个问题，笔者不敢轻下定义，只能列举几个常见的观点供大家参考：从宏观上可以认为经济学是研究宏观（社会、国家层面）经济统计和发展的学科，对过去和现在进行解释的同时预测未来。微观上可以认为经济学在研究一个理性人（有可排序，相对稳定的偏好）如何做出选择以及一群理性人集体选择的结果。也有人将其总结为，经济学关心的是与稀缺资源的有效配置相关的人类行为。

经济学的前沿话题主要有行为经济学和博弈论等，相关书籍也在书籍分享的链接中。行为经济学是心理学和经济学的交叉学科，抛弃了理性人假设后更多探讨现实世界的商业决策偏差，而博弈论则更多关注多个理性人决策中行为的彼此影响，如囚徒困境就是其中的经典问题。

**参考：**书籍分享链接中 principles of microeconomics 中前几章节的介绍——曼昆教授的这两本 principles 是经济学入门的经典，建议大家自学可以从这里入手，中文版本的话可以寻找网上资源或者建议直接购买。

**补充：** <https://singlelogin.re/> 最大的在线图书馆 Zlibrary，内有大量书籍论文等资料； <https://www.edx.org/> 海外公开网课平台查找 Stanford economics 课程； b 站钱颖一教授的经济学原理系列讲座； 公众号走进光华-干货分享-经济科普； <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BB%8F%E6%B5%8E%E5%AD%A6> 经济学概念参考（同时也推荐 MBA 智库网站作为平时经管相关概念查找的字典）

### 2) 金融+金融行业的缘起和分类+传统金融行业的职位

在字面上金融就是金钱的融通，从原理上理解就是将不同风险承受能力的人的资源与存在不同风险和回报的机会匹配在一起，从而实现社会效率的最大化，基于此又衍生出一系列机构服务这个过程的不同主体。

这里所说的不同风险承受能力的人可以是个体、机构或政府（这里只取他们持有资金这一特点），不同风险和回报的机会可以是创业、现有企业业务拓展和借贷等。

在实践上金融行业就分为一级市场、二级市场和其它金融业务，简单来说一级市场是公司和金融机构之间的游戏，二级市场会有大众的参与，其它金融业务像是借贷和存款也存在与各个主体之间。

一级市场分为买方和卖方，买方（PE-私募股权，VC-风险投资，对冲基金-涉及债券买卖等部分）主要通过买卖公司股权盈利，卖方（投行-服务兼并购业务和上市，咨询公司-服务企业发展（MBB：麦肯锡，贝恩，波士顿三家最大的战略咨询公司的缩写），会计公司-服务企业记账、审计和内部财务规划等）主要通过服务企业获取佣金盈利。

一级市场的风投或私募机构拿股东（个人或者机构）的钱，用股权等形式投资于公司（一般还会签署回报率保证的对赌），在公司扩张后通过出售股权的形式（风投更多在公司发展前期，所以通过向其它风投或私募出售股权的方式；私募有时会扶持公司上市，通过在二级市场如股市出售股份给大众的方式）套现。

各大机构资金来源：个人投资者缺少投资经验，所以会把资金交给收取管理费和提成的机构帮助投资，所以出现了投资与一二级市场的基金，也出现在投资于基金的基金（基金中基金）；高净值的个人或者政府等大型机构需要专业人管钱和投资，所以出现在财富管理和资产管理行业

面向个体投资人的还有银行和保险等岗位，其实银行等本质还是用存款人的钱进行投资，赚取利润；而面向众多企业的还有金融监管机构，这也是同学们可能的求职方向。

一些功能性的职位：一二级市场存在大量的数据，通过分析数据可以更好地了解行业以及做出决策，所以出现了数据分析；由于时代发展，机构开始更多使用算法和模型来分析一二级市场的投资机会，所以出现了量化岗位；公司需要融资、上市和兼并购的帮助，所以出现了投资银行（根据体量和业务范围的不同有综合投行，精品投行和地区性投行多种形式）。

参考资料：<https://offerbang.io/baike> 很不错的一份行业指南（涉及商科大部分方向），对工作内容，求职准备和薪酬都有不少讲解，但要注意和亚太情况有一定差距，同时不代表对该求职机构的推荐，不过另外的求职指南和公开课也可以充分利用；  
[https://www.bilibili.com/video/BV1T54y1H7xF/?spm\\_id\\_from=333.999.0.0&vd\\_source=d8dba256ba4140bfc077bafac0dc09fd](https://www.bilibili.com/video/BV1T54y1H7xF/?spm_id_from=333.999.0.0&vd_source=d8dba256ba4140bfc077bafac0dc09fd) 对非常简明易懂的讲解，同时也推荐小 lin 说频道作为商业知识广度的积累途径；

书籍分享里面也有不少金融相关的书，公司金融和货币金融都有  
<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%87%91%E8%9E%8D> 金融概念参考 从学习的角度理解金融知识分类的话可以参考这两篇知乎文章：  
<https://www.zhihu.com/question/28199696/answer/40149535>  
<https://www.zhihu.com/question/28199696/answer/1701217561>

知乎、B 站和小红书上也会有大量前辈的经验分享，但是良莠不齐，也会有时限问题，请批判性吸收。大家想要获取更多对行业的理解，最好的建议还是多参加公司、学校等举办的分享会以及多和学长学姐一对一交流。具体 networking（拓宽人脉）方法也会在后文提到。

推荐相关公众号：走进光华；北大光华本科研究生（GSMer 去哪儿系列）以及下文提及各大求职机构的公众号也常有经验分享

### 3) 量化交易+量化交易的行业格局+行业展望+需要的能力+是否适合商科同学？

顾名思义，“量化”就是“数字化”，“量化交易”也就是“数字化交易”。一提到金融交易，我们往往会想到电影中交易所里大喊大叫的交易员，也会想到目前许多自媒体发布的对上市公司的财务研究、事件分析等。然而，量化交易所做的有些不同，是通过输入海量数据，计算得出交易决策。从数据到交易决策的这个过程，叫做策略；而策略的实现，需要依赖于计算机程序。对策略的研究是量化交易的核心环节，也是量化研究员/量化交易员的主要工作内容。

量化交易存在于许多市场当中，股票、债券、期货、期权市场中都有它的踪影。目前来看，国内也有许多公司开展量化交易。我们按照公司类型来简单介绍。

（公募基金）公募基金面向普通大众提供理财服务，投资者自负盈亏，基金公司收取服务费。然而，收益情况对于基金公司来说也是十分重要的，因为只有收益情况良好基金公司才能吸引到更多投资者，获得服务费用。多数大型公募基金都有量化交易团队，主管量化类基金产品，其中有相当一部分是ETF，属于指数化被动投资，基金经理并不进行过多的仓位管理。当然，也有一部分公募基金是主要依靠量化研究员进行主动投资管理的。

（私募基金）私募基金公司不对大众出售基金产品，而是面向具有丰富投资经验的投资者。因此，私募基金的规模相较公募基金较小，交易方面的监管限制也相对较少。这些特点就决定了量化私募基金更加注重策略研究，需要具有高技术含量的策略。

（自营交易公司）“自营”也即用自有资金进行交易。因此这类公司没有融资方面的事务，在策略的研究开发上最为专注，也往往拥有很高的绩效。

（证券公司）在当前，证券公司（也称“券商”）已经不仅仅是提供场内交易服务的经纪公司了，而是具有许多金融业务的“百货超市”。券商内部有一些部门是与量化交易相关的，根据每家公司的组织架构可能略有不同，但主要包括以下几类：

其一是自营交易部门，与自营交易公司实际上在做同样的工作，但由于其隶属于证券公司之下，工作环境会与专门的自营交易公司有一定区别。

其二是资产管理部，为客户进行投资管理，与私募基金有相似之处。

其三是研究部，其中的“金融工程组”就是进行量化研究的团队。对于量化交易而言，中国内地还属于一个相对新兴的市场，许多方面不够成熟，很多量化交易团队，尤其是量化私募基金，是在近五年才发展壮大起来的。这就决定了中国内地的量化交易团队相比美

国、欧洲、中国香港、新加坡等国家或地区的许多量化交易公司来说规模较小。但这同时也表明了量化交易在中国内地市场的发展前景十分广阔。

（所需能力）这个问题其实没有标准答案，因为每一个量化交易团队都需要具有不同技能特点的成员相互配合。对于偏后台的开发者，计算机能力最为关键；对于模型研究者，高等数学知识十分重要；对于市场研究者和交易员，则需要对市场的理解和数学直觉。但无论是哪个岗位，基本的数学和计算机能力都是必须的。

（商科学生竞争力）除了经管学部，理学部、工学部也会有部分同学朝着这一方向发展。相对理工背景的同学，商科同学做量化的主要优势在于，通过学习经济、金融相关课程学习，培养起对金融市场较高的敏感性，以及依托商学院氛围获得较为广阔的职业发展信息来源；而劣势在于，对数学、计算机基础知识与能力的训练相对少一些。但归根结底，一个人是否适合量化交易，还是由个人的思维模式和兴趣导向来决定的。

（by 伊哲良-光华，授权自走进光华公众号）

## 4) 创业的误区+风险投资的角色

在这里首先反对一种常见的现象，也就是为了比赛而创业，创业目标在于取得创业比赛奖项。创业比赛如互联网+、大学生创新创业大赛等的评判标注绝不等于现实商业世界的评判标准，决定一个 idea 能否落地的绝不是商业计划书，也不是这个想法是否足够创新。

这里我对创业部分不会过度展开，但是基于自己的经验想要提出几个常见的谬误：

前期创业团队中不需要用到几乎任何管理理论，一个 3 人小团队中每个人可能都是全面手，重要的是沟通和靠谱，能否切实推进项目，而不是上来就配齐财务、出纳、数据分析、销售、公关和产品经理等诸多岗位，这样做或许只能感动自己。

创业不等于一个好 idea，好的想法赚钱的潜在空间确实大，但是一个不那么好的想法加上极强的执行力却远胜于一流想法+三流执行力。所以，一个团队的执行力是至关重要的。

实践中的问题会远远超出预期，想象和现实之间是一条鸿沟，比如本指南的写作就是一例.....

作为一名创业者，你要为团队每一个成员的现在和未来负责，这是团队合作的关键也会决定你能否走得更远。

风险投资的在企业发展中的角色其实我在上文金融行业的缘起和分类中已经有所提及，那这里就从风险投资的工作者日常工作和能力的角度浅谈一下我的理解。上文提到，风险投资的盈利模式是从投资人（个人或者机构）处募集资金，然后通过资金和行业资源（人脉，供应链以及相关专业知识）的优势兑换早期创业公司的股份，帮助创业公司快速扩张，然后向其它投资机构卖出股份，获取盈利的分成。

从创业公司的角度，通常情况下风险投资机构会设计对赌协议（保障一定的回报率），但是如果创业公司的话语权（可能很多公司想投资或者自己有钱）较大的话也可能签署无条件（仅兑换股份）的投资协议。从投资周期（买入到卖出股份）上看 PE（私募股权-投资企业后期）一般为 3-5 年，VC 一般为 5-8 年甚至更长。

在选择是否投资一家初创公司时，如果其成立年限较短，一般会关注创始团队的背景（学历，职业和行业经验等）以及所在行业的发展现状及前景；成立年限较多则会更多关注发展历程、财务状况和发展规划。这个过程中不但涉及比较模糊的对人的判断，也会涉及估值模型、行业研究等技能，一般情况下一个风险投资机构或者小组都有自己比较关注和熟悉的赛道，比如 TMT(科技和媒体)、新消费、互联网金融和药品食物等，这份工作也需要一名投资人在一个或者几个相关领域的长期深耕，同时一些理工科毕业的学生由于关联专业知识技能的原因可能也会在特定领域相比商科同学有一定优势，不过大量的阅读和对话也可以弥补这一点。

想要了解更多可以参考 <https://www.edx.org/> 和 <https://www.coursera.org/> 和 <https://www.icourse163.org/?from=study> 和 <https://www.xuetangx.com/> 几个公开课平台上关于创业的课程，推荐 coursera 上 wharton 的 entrepreneurship 的 specialization 和 edx 上 MIT 的 entrepreneur101 课程。

想要深入了解一个赛道的创业机会也可以收听“Apple 播客”“小宇宙”等 APP 中各个创投、创业相关播客节目（免费，推荐疯投圈，红杉，乱翻书等栏目，想要从事风投、私募和投行相关同学也可以收听）

## 5) 风险管理——工作内容+细分方向+适合对象

风险管理部门的工作内容，是日常对各项业务的风险进行监测，对发现的风险点及时与业务部门沟通，共同整改风险点，推动风险管理工作的展开。

风险管理部门有很多细分的风险方向，比如市场风险、信用风险、操作风险、金融衍生品风险等等，这些岗位都要求我们对相应的前台业务有一定的了解。

经过实习，我认为风险管理工作非常考验人的综合素质，对沟通能力、业务能力、逻辑思维能力还有分析能力都有比较高的要求。风险管理岗位比较偏好性格上认真沉稳的人，同时要求我们有一定的编程基础。由于风险管理部门一般很少招收实习生，因此对实习的要求相对没有前台部门那么高，研究所实习、投行实习或者数据分析等方面的实习都是认可的。

## 6) FA Financial Advisor（财务顾问）——在做什么+喜欢什么样的人

提到 FA，我相信很多同学可能对这个岗位没有那么熟悉，在这里我先给大家简单介绍一下 FA 的岗位职责。FA 是一级市场的金融岗位，简单来说，FA 是【投资机构】和【被投资企业】之间的桥梁。

拿医疗赛道 FA 举例，市场上有很多未上市的医药企业。尤其是，当今教授创业成为热潮，各大高校药学院、医学院等学院的教授都拥有着很多非常好的产品。教授们便选择自己创业，搭建团队、成立公司，经过一轮轮融资后将自己的公司推上市，这样既能让患者享受到更好的产品，也能促进医药行业的发展。

在这些医药小企业发展壮大直至上市的过程中，有一个环节非常重要，这个环节就是融资。一级市场有很多投资机构，按照阶段划分可以简单分成 VC 和 PE，VC 关注中早期的投资，PE 关注中晚期的投资。投资机构每年需要看很多项目，根据机构基金的偏好来投资项目，得到注资的医药企业便能继续存活，有资金来招人搭团队、将产品推上临床等，最终成功实现公司上市。

一方面，当初创企业发展到一定阶段需要融资的时候，由于初创企业对市场不了解、精力不宜过度分散等原因，会聘请 FA 作为融资顾问，FA 为企业对接投资机构；

另一方面，投资机构每天面对众多需要融资的企业，如果有 FA 帮助为其针对性地推荐优质项目，便能大大减少挑选项目、整理材料的时间和精力，将更多的资金和精力放在优质项目的推进。这样，FA 就成为了【投资机构】和【被投资企业】之间重要的桥梁。

FA 也分很多种，大型机构的 FA，机构内不同的组别负责不同的赛道；小而精的 FA，负责垂直细分领域的融资项目。

因为每人可能需要同时负责很多个项目，如何处理每个项目的相同点和不同点是很考验能力的。同时，FA 需要研究能力和人际交往能力的叠加，既要对自己的项目分析透彻，又要能将项目的优点很好地传达给投资人。这首先需要 FA 自己吃透项目，对赛道、公司有较为全面的分析和了解——这很考验大家的行研能力。同时，作为 FA，需要有很好的表达能力、交往能力，将自己的项目“售卖”出去，这些能力都需要日积月累，不断提升。

## 7) 会计+会计专业+会计行业

### ①关于学科本身

会计学到底是什么？大多数人们都对会计专业存在一定的误解，很多人都认为会计就是一个只会存钱取钱出纳和只要做好流水账的人。但事实上只有达到一定的高度企业家才知道财会是一个企业的命脉，它关系着企业整体的资金运用和盈亏状况，能够更深层次反应企业经营过程中的管理和生产问题。专业的会计人才是一家企业的左膀右臂，不可或缺。

对会计学专业的另一个误解为，会计行业已是夕阳产业，会计人员即将被人工智能取代。近几年来我国经济增速放缓、经济转型遇到挑战、失业的警报在很多行业不断拉响。同时，

我国各大高校毕业的会计学专业学生众多，传统财会领域的就业人数已经接近饱和，再加上不少财务岗位在数字化变革的浪潮中被愈来愈多的人工智能所替代，企业可提供的相关职位不断缩水，会计似乎正在慢慢没落。

然而，我国高端会计人才的短缺状态仍然存在，这也将成为未来学子的大好机遇。在未来的商业版图中，不同的商业模式呈现，但唯独不变的是财会在经济体中所扮演的角色愈加重要。当下的中国正经历传统经济的转型升级，这中间将涌现更多的机会，且更需要具有国际财会理念的专业人士来支撑新背景下的经济模式。

会计学是通过研究财务活动和收集、分类、综合、分析和解释成本资料，有效地管理经济的一门应用学科。会计学专业主要是具备管理、经济、法律和会计学等方面的知识和能力，且能在各企、事业单位及政府部门从事会计实务以及教学、科研方面工作的工商管理学科高级专门人才。

## ②会计学专业方向及就业前景

会计学专业主要有四个发展方向：一是企业会计方向，二是注册会计师方向，三是国际会计方向，四是审计会计方向。注册会计师方向是针对想要成为注册会计师的学生，重点培养财务报告编制、审计、税务等实践技能，以及领导能力和沟通能力等综合素质，一般会计学毕业的学生在毕业后都会努力考取 CPA 证书。ACCA 在国内称为“国际注册会计师”，ACCA 资格被认为是“国际财会界的通行证”。许多国家立法许可 ACCA 会员从事审计、投资顾问和破产执行工作。审计学方向则是研究审计理论、审计方法、审计流程和审计报告等内容，是培养审计师的专业方向。

会计学是一门“进可攻，退可守”的专业。因为在社会上，无论是企业还是政府机关，都需要会计。会计学专业的就业方向主要包括：机关单位，企业会计/财务工作，会计师事务所，银行等金融机构。从财经类近三年的就业去向中可知，毕业生主要任职于国际四大和国内本土八大会计师事务所，知名大中型企业，银行，行政事业单位等，并担任当地或跨国公司组织的高级管理人员。

(by 某浙财大三学姐)

## 8) Private Banking

### Q: Private Banking 的细分岗位有哪些？

Client Advisor 是 PB 中最直接面对客户的岗位，“Hunter/Farmer Business Model”的理念将这个岗位根据实际作用的区别分为 Hunter 与 Farmer 两类。Client Advisor 在部分公司又可以细分为 Relationship Manager 和 Investment Counsellor 两类，不过二者的工作内容仍然比较相似。

Relationship Manager 需要直接与客户展开联络，在某种程度上可以算是 PB 中的核心岗位。Relationship Manager 中，一部分人工作重心是挖掘潜在客户，促成初步合作，他们就是 Hunter；另一部分人工作重心在于对已有的客户提供优质服务，让客户愿意将资产留在银行中，他们就是 Farmer。

Investment Counsellor 则强调为客户提供全面的数据以及投资建议，他们往往与 Relationship Manager 紧密合作，保证客户在接受周到的服务的同时获得科学的投资建议。求职中的同学们可以根据自身情况选择职业道路。除此之外，PB 行业中还有 Solution Specialist 与 Back Office 等岗位。

### **Q: 申请 PB 需要在简历上做哪些准备？**

PB 行业与客户的接触很多，需要相对较多的投资灵敏度。因此如果简历上有 Sales & Trading、Investment Research、Equity Research 或 Credit Research 等经历会对申请有不少帮助。

此外，与 IBD 相反，PB 行业由于种种原因实习机会明显较少。因此如果能在简历中表露出自己对 PB 行业的热情和希望长期留在 PB 行业的 Career Path，或许会更受青睐。

### **Q: 申请 PB 的面试重点会关注哪些内容？**

PB 行业以相对稳定、受经济周期影响小著称，与客户的接触也明显多于其他行业。因此 PB 的面试与其他行业有所不同。

面试会考察对 PB 商业模式的认识，包括其中的分工、投资的关注重点等等。此外，情境式的问题也常常出现在面试中。例如，给定客户亏损这样的场景，求职者会如何反应？这也是 PB 面试的一大特色。此外，正如刚刚提到的，表现出自己对 PB 行业的真诚与热情也十分重要。

总体而言，在 PB 的面试中，Behavioral 比 Technical 更加重要（成绩占比大致是 7:3），这就是因为 PB 相对于其他行业需要更多地与客户直接接触。

### **Q: PB 的 long term career track 有哪些？**

最直接的一种发展路径就是长期留在 PB 行业。从 junior 到 senior，随着时间的推移，留在 PB 行业中，个人的收入、WLB 等都会可圈可点。

而如果跳脱已有的 PB 机构，FO (Family Office) 和 EAM (External Asset Manager) 都是比较不错的发展路径。前者是专门服务于个别财富巨量的家族，管理运营家族中的资产。后者则是指原本在 PB 行业的客户经理离开公司自立门户，利用工作中积累的客户这一优势继续发展。

除此之外，PB 行业与其他金融行业也有不少共同点，因此转换赛道到 Sales & Trading 等方向也不会有很大的隔阂。

**Q: PB 公司申请的 universe 有哪些? 有哪些 niche companies 可以申请?**

PB 公司可以分为两类，第一类是巨型金融公司（例如各大 BB 行）内的下设 PB 部门，第二类则是注重小而精的个体公司，也就是问题中的 niche companies（例如 Julius Bar、Pictet 等）。

## 9) Quant 概览

**一、从业领域** 1、国内：公募基金、私募基金、券商、期货资管 2、国外：量化交易公司、对冲基金、投行中后台风控部门及量化交易部门、资产管理、自营交易 顶级相关企业：Two Sigma, Jane Street, Citadel, Renaissance, AQR Capital Management, BridgeWater

**二、分类** 1、Quant Trader（量化交易员）：被誉为“量化金融领域的顶端职业”，侧重于策略研发与实际交易的执行，直接创造大量的交易收入 2、Quant Developer（量化开发员）：优化金融模型、参与金融产品的定价及交易系统架构 3、Quant Researcher（量化研究员）：做量化研究与策略研发，对学术要求较高，从业人员大多为数学、统计学、计算机科学的博士，致力于寻找新方法、构建新模型来从市场中获取更多收益 4、Desk Quant：协助交易员做一些日常常用的工具，包括定价、风险对冲等。需要有基础的编程能力，可以开发直接能用的程序 5、Risk Quant：为其所在的风险部门提供量化建模策略

**三、基本技能** 1、金融学：衍生品交易、计量经济学、投资组合管理、风险管理 2、数学：线性代数、多元微积分、最优化、微分方程 3、统计学：概率论、随机过程、时间序列 4、计算机科学：Python、C++、JavaScript、机器学习、数据挖掘

**四、职业路径** 1、学历门槛：从事 Quant 领域，大多需要硕士及以上学历。本科期间的相关实习大多仅对大三、大四开放 2、本科常见对口专业：数学、计算机、统计、金融与理工科复合学科 3、热门硕士项目：Baruch MFE、CMU MFE、哥大 MFE、NYU MathFin、UChicago MFE、UCB MFE

## 10) 商赛

商赛是一种模拟商业市场，公司运营决策的比赛活动。商赛主要分为三类，分别是案例分析类、市场营销类和财务金融类。

**商赛的分类：**

1) 案例分析类商赛 一般由咨询公司发起，咨询公司提供一个基于过去实际发生的案例，并根据这个案例来进行咨询分析。在参加案例分析类商赛需要对所选行业的市场环境、竞争格局、消费者行为等方面进行深入研究。在解题过程中，要注意分析问题的本质和关键因素，结合实际情况进行综合考虑。在撰写方案时，要注重逻辑性和可行性，同时注意语言表达的清晰度和准确性。

2) 市场营销类商赛 一般由快消公司发起，参赛者需要完成营销策略分析、实体销售和展示汇报等环节。整个比赛周期较长。在参加市场营销类商赛需要对目标市场、竞争对手、产品定位等方面进行深入研究。在制定营销策略时，要考虑市场需求、产品特点、定价策略等因素，并结合实际情况进行综合考虑。在执行营销计划时，要注意监测效果、及时调整策略，并注重品牌策划和用户体验。

3) 财务金融类商赛 一般由四大、证券公司、银行和部分知名企业发起。与案例分析类比赛相似，多以提供案例背景为主，但主题偏向于财务、金融与税务方向，对专业性知识有一定要求。在参加财务金融类商赛需要对财务管理、投资决策、风险控制等方面进行深入研究。在制定财务预算和投资计划时，要考虑资金来源、投资回报率等因素，并结合实际情况进行综合考虑。在执行财务决策时，要注意监测效果、及时调整策略，并注重风险管理和合规性。

### 注意事项：

1) 学习技能。

在大一的时候很可能是和学长学姐先跟着做项目，后面可能开始自己进行领导带头做项目。在这个过程中，不变的是让自己去学习技能。比如用 Excel、PS 海报、PR、PPT 美工等等。

很多刚接触商科的同学听到商业计划书、案例分析、数据建模…这些都会很迷茫，我们遇到的时候要利用自学进行对自己的补充，商赛乃至以后的实习都是需要有很多这些软技能的。

2) 注意商赛的含金量。

商赛经历是大部分商科学生都会比较容易接触的实践机会，比实习这些门槛更低、成本更低。有些商赛会为大家的履历增加一个很丰富的内容，有些会给获奖者提供内部实习机会或者获得暑期实习的直通终面机会，比如德勤税务精英挑战赛、贝恩杯等等，有些可能是奖金丰厚。商赛很多，第一步筛选是要看高校大学生比赛的排行榜（官方有），第二步是我们需要明确自己是打算做什么，利用商赛是想要达到什么目的等等，从而选择自己应该去做什么比赛。

3) 注意和队友交流。

## 11) 咨询

## **Q: 咨询行业提供什么服务? 有哪些不同类型的咨询服务?**

在介绍咨询公司之前, 首先需要给同学们简单科普一下咨询行业及其主要分类。“顾问”(Consultancy)和“咨询”(Consulting)这两个词实质上可以指许多不同的咨询学科, 从建筑和工程到管理咨询或财务咨询。行业分析师估计, 目前可以区分出 200 多种不同类型的咨询领域, 这是几十种不同部门和专业领域组合的结果。

然而, 自从 20 世纪 60 年代中期以来, 咨询行业迅速崛起, “咨询”一词越来越多地与管理和商业咨询服务联系在一起。因此, 当人们提到咨询行业时, 他们往往指的是与战略、管理和组织领域的咨询服务相关的市场

目前咨询行业的六大主要市场细分, 下面我们一一介绍:

### **战略咨询 Strategy Consulting**

战略咨询被大多数咨询师认为是专业服务行业中最“高端”和最有声望的部分。战略被定义为“旨在实现长期目标的计划”战略咨询领域的重点是支持私营部门客户制定公司、组织或职能战略, 并帮助公共部门组织和机构制定经济政策

### **管理咨询 Management Consulting**

管理咨询是咨询行业中最广泛的领域。管理咨询被定义为“为组织的(高级)管理层提供咨询和/或实施服务, 目的是提高其商业战略、组织绩效和运营流程的有效性”。

### **运营咨询 Operations Consulting**

运营咨询, 被定义为一种以改善公司的内部运营和价值链。中的业绩为目的的咨询或实施服务。运营咨询通过对目标业务模式、功能性业务流程、管理系统、文化和价值链等其他部分的变革提供咨询和支持, 创造更有效的客户业务。

### **人力资源咨询 HR Consulting**

人力资源咨询, 也被称为人力资本咨询或人力资源管理咨询, 提供与组织的人力资本管理和人力资源职能有关的咨询服务。服务范围包括人力资本战略的总体工作、薪酬和福利框架的设计和部署, 以及人力资源职能的转变。

### **财务咨询 Financial Advisory**

财务咨询提供建立在强有力的财务分析基础上的咨询服务。提供的服务涵盖了各种各样的主题, 如交易服务、风险管理、税务咨询、房地产咨询、合规和诉讼服务等。然而, 财务和会计技能始终是所提供服务的核心

### **科技咨询 IT Consulting**

IT 咨询，也被称为科技咨询，涉及的服务旨在帮助客户如何利用信息技术 (IT) 和数字化 (Digital)，以最佳方式实现其业务目标。IT 咨询部分包括咨询和实现服务，但不包括事务性 IT 活动。

## Q:深入介绍咨询顾问?

这一章节我们主要围绕着咨询顾问的工作来介绍，咨询顾问的核心工作内容。关于咨询顾问的日常生活状态，已经有很多咨询顾问从各自的角度给出了不同的解释，包括主观的感受。这次我们按照咨询顾问的三种

工作状态来分别看看有设么区别咨询顾问们通常会有三种状态：在项目上、在 Beach 上或者做 Knowledge development (麦肯锡通常称为 KIP Knowledge Investment Project)

- On projects/Case/Study Traveling
- On the beach
- P/D(Practice Development)

On projects 是最基础、最常见、也是比重最大的一种工作状态/模式。咨询公司会要求顾问们每年至少有 70%的时间应该在项目上（这也是大家通常会说的，我的 Utilization 是多少）进入 On the project 模式的生活 Be like 每周飞到甲方的公司去上班，周五再飞回来，包括跟客户的开会和访谈、自己做的调查和研究。通常大家都要加班到深夜，八点上班、凌晨一点下班是很常见的。

On the beach 最主要的原因是公司最近没有足够多的项目同时进行中，一部分没有被安排工作的咨询顾问可以暂时躺在沙滩上。此沙滩非彼沙滩，但也是咨询顾问是最舒服、最惬意的状态！通常，咨询顾问全年有约 10%的时间躺在沙滩上。但 On the beach 并不代表“躺平”还是要干活的，比如，会被安排支持合伙人写项目 Pitch 投标的行业研究，或者帮前线的咨询团队完成一些研究型的任务。

P/D(Practice Development) 当公司需要在某个新的领域积累一些新的知识，或者完成了一个比较新颖的项目或者是在项目当中产生了比较创新的研究方法，那在项目结束之后，就会花时间把项目当中的经验总结为成型的文本和方法论。为之后的项目做研究和参考，也可能发出一些行业研究报告，就是我们在咨询公司的官网上会见到的这些研究报告，这些内容主要是用来提升公司的品牌。

(by VoyageCareer)

## 三、关于研究生

大学生生活固然美好，但是我们终究需要踏入社会和职场，关于求职的探索也会成为大学四年的重中之重（读个研究生可以缓两年，一些学生会选择这种方式积累更多的实习经验和行业知识，或者等待更多入职机会）

### 1) 为什么读研

首先需要考虑“为什么读研”，读研对你来说只是一个过程，最终目的是要就业或者去走学术，而不是你选择的终点。也就是说，选择读研，就要分清两种情况：一是因为我的目标“需要读研”而读研，二是“我要读研”。这两者有本质区别。

首先，如果你要走学术，那么要读研究生和博士自不必说，不过国内不少项目（如光华），已经取消了学术硕士，也即要么读专业硕士要么直博，这一点需要提前了解。

其次，如果想就业，那么你读研的理由应当是“我想去的岗位需要研究生学历”，次一点是“年景不好，读研可以作为缓冲”，再次是“我还是没考虑好我要什么，还需要两（三）年时间仔细思考”，但一定不应该是“大学毕业有保研、就业、出国几种选择，我不想出国或者本科就业，所以要读研”。

那么进一步讨论。如果最终目标是就业，那么各个就业方向考虑是否需要研究生学历。

简单以一二级、买卖方的视角来分类：

一级买方有不少机构接受本科学历，但硕士学历基本算是加分项，对于内资、外资都是一样。对一级卖方来说，外资大多不需要硕士学历，甚至有传言说硕士学历可能是小的减分项，因为本科生年轻能熬还便宜，硕士学的东西对一级卖方的帮助也不大。内资目前只有中金接受本科生，其他几家还是需要硕士学历，且中金本科进来定级为 analyst，硕士进来定级为 associate（比 analyst 高一级），因此硕士毕业出来与本科毕业出来，在硕士入职的年龄，基本是一样的，都会到 asso。只不过本科就业的话多挣两年钱，硕士就业多一个学历。

二级买方大多需要硕士及以上学历，二级卖方不一，但也是外资的学历要求普遍低于内资。部分细分赛道（如行研的宏观组）可能需要博士学位。

除上述一二级买卖方的分类以外，还有一些细分领域如下：互联网的投资机构对学历要求不高；咨询公司本科学历即可；商业银行（国内的）需要硕士以上学历；监管机构不同岗位要求不一，具体我不是很了解；国际组织不同岗位要求不同，基本上要么是本科，要么是博士。

总体来说，在就业的角度看，机构对于你的学历要求大致如上。但需要承认，硕士教育本身带给你的收获并不大，毕竟金融实务与课程内容还是有一定差距的。它带给你的更多是一种思维方式（但如果本科就是对应专业的話，增长不大）和同学圈子（很重要）。因此，这一点也可以纳入你对于“是否读研”这一话题的考虑范围之中。

## 2) 关于保研

对于读研的考虑说完了，再说说怎么实施。因为我是光华本科，因此站在光华本科的视角写如何保研。

### 1. 保研的流程

Step 1: 在前 5 学期取得较高的绩点排名与一定的实习经历。

Step 2: 在第 6 学期（包括暑假）申请各个硕士项目的营（名字花里胡哨，但本质都是考核营），通过一系列考核（可能包括笔试、集体活动等，一定包括面试）拿到对应项目的 offer。其中，考核的范围较广：就面试来说，可能问到你修过的任何一门课程（但金融相关的是最重要的）、你实习相关的任何经历和与你未来规划相关的专业问题。例如，如果你做过北交所的项目，又说未来想做投行，那么很容易被问到对于注册制的看法和对北交所改革的看法。

Step 3: 在第 7 学期的 9 月申请自己所在学院的推免资格。

Step 4: 同样在 9 月，在教育部的系统填报志愿并得到接收方录取。

Step 5: 保持没有挂科记录，毕业论文成绩拿到良好以上（部分学校要求），拿到录取通知书成功入学。

对清北的学生来说，主要难度在 Step 2。

## 3) 商科相关的主要去向

首先需要说明，商科内部常常有所谓“项目鄙视链”，但其实项目间差异是远远小于项目内差异的，即相对差项目的优秀同学是大概率会超过头部项目平均水平的同学的。换句话说，牛人去哪里都是牛人，这和项目的关系没那么大，因此准备保研的核心还是提升个人能力，而非投项目之所好。

**北京项目：北大光华，清华经管，五道口金融学院，北大经院**

一般来说，由于地理位置优势，北京项目是相对受同学欢迎的，再结合清北的 title，这两者一起吸引了更多优秀的同学报考，进而形成了优秀的校友圈子。

光华与经管北京班都会录取更多的本院学生，两个项目都很强势，需要有较高的排名与绩点，以及高质量的实习经历。此外，经管在北京还有 mim（管理硕）与清哥 BA（清华+哥大商业分析）项目。

五道口的前身是央行的研究生院，历史背景带来的校友氛围让它的定位更契合泛体制内，不过近几年这一特点有所减弱，在市场化机构的表现上也不差。

相对来说，北大经院对自己学生的保护更强，因此录取的多数同学都是北大经院本科的同学。

### **上海项目：复旦管院+泛海，上交高金+安泰**

上海项目在上海本地的竞争力依然非常强，基本可以抹平与清北之间的 title 差异，但在非上海地区的 title 略逊于清北。此外，复旦两个学院的项目较多，具体可以在其官网了解。

其中，泛海是由黄浦区+泛海集团赞助，但泛海集团现金流趋紧，据说现金流主要由黄浦区支持，学生就业去投行的居多；高金由上海市政府赞助，偏好数理水平较强的同学，偏好理工科；安泰的水平不如前几所，至少在光华内部的偏好优先级不高。

### **深圳项目：北大汇丰，清华深研院**

汇丰是老牌商学院，生源较为多样。其深圳的地理位置与三年制硕士的定位使得其在二级市场就业表现相对一级更加强势一些。但其管理有时为人诟病，且需要军训，这一点不是很符合北大同学的期望。

清华深研院此前是清华经管深圳班，在 2020 级改为清华深研院，在 title 上有所损失（此前是清华经管的毕业证），再加上能获取的社团、讲座、校友分享等资源远不如北京班，因此竞争力较往年有所下降。在此前的业内相关用人单位偏好优先度上高于汇丰，但修改后可能与汇丰的竞争力大致在同一水平。

此外，还有清北复交的法学硕士、人大商学院、北大马院的政治经济学、北大教育学院的教育经济学等等去向，因去的人数不多且我不太了解，因此不敢妄加评论。

**\*\*最后再次强调，虽然前文提到同学对各个项目有一定偏好，但项目间差异远小于项目内差异，费尽心思去做鄙视链排名实在没有必要。\*\***做好自己的事情，做好申请准备，拿到多个 offer 后向去了对应项目的学长学姐请教，选择风格、校友去向最适合自己的项目就可以了。

（by 某光华保研学长）

## 四、关于求职

### 1) 求职思路+寻找岗位信息+技能+简历面试等相关问题

大学四年生活固然美好，但是我们终究需要踏入社会和职场，关于求职的探索也会成为大学4年的重中之重（读个研究生可以缓两年，一些学生会选择这种方式积累更多的实习经验和行业知识，或者观望求职市场的变化趋势，比如2023年就有大量高年级学长选择在金融就业形势极差的情况下读研观察，当然很多时候读研究生也是转换求职地区或弥补第一学历的一种手段）

提到求职，第一个问题就是我想要去什么样的岗位，而这又分为对自己以及各个求职方向的了解。加深对自己的了解推荐两个测试 <https://www.16personalities.com/>和 <https://principlesyou.com/> 两者中前者较为流行，后者较为职业导向，建议大家都做一做，另外对前者有不少人认为其科学性不足。

此外人格测试只代表你当下状况的一方面，人格倾向在较长时间里是完全可变的，即使是当下的性格也不能完全反映，不要过度迷信。此外很重要的一点是想清楚成功对你意味着什么，参考 coursera-wharton-success，链接在上文提到。

也可以在与他人的交流和哲学思考（推荐大问题，西方哲学史等书）中慢慢清楚我是谁，我想要什么等问题。

关于职业了解参考 <https://offerbang.io/baike> 中的内容——[注意亚太地区情况和文中](#)有区别。

也可以多参加分享会以及和学长学姐 networking，这里有个小 tips 就是当你对自己的认知足够清晰后，可以找高顿、ace advisory、offer 帮、DBC、voyage 等求职机构的导师聊你的职业规划（属于前期了解信息，老师们会提供一些免费的帮助）。至于是否需要报名求职机构可以参考这篇文章 <https://zhuanlan.zhihu.com/p/437714176> 中布鲁斯学姐的资料收集和分析。同时各个求职机构一般都有自己的公众号，内含大量对各个求职岗位的介绍和求职经验分享，大家如果不习惯关注新闻的话也可以从这些渠道得到较新的行业动态和知识。

具体的岗位体验除了和过往实习生以及正式员工对话外，参考 <https://www.theforage.com/dashboard?ref=dcvnMzxCAxTEKdbn6#Finance> 中的各个公司各岗位虚拟实习，真实体验该岗位工作者会面临的挑战，了解你是否真的适合。

同时我们要了解锻炼岗位需要的硬实力和软实力。硬实力包括金融建模，行业规范，对数据库的分析和使用，数据的搜集和分析，公司和行业分析等等，获取这些技能的渠道可以是之前提到的各个公开课平台如 coursera-wharton-business/business analyse specialization 等，可以是学校教授或者社团的讲授（进度有点慢），也可以是求职机

构或 udemy or 小鹅通上的职业课程，也可以是实习中 mentor 的手把手教学（如果你能找到一份靠谱的实习以及有一个靠谱的 senior 指导）。软实习主要体现在如何清晰地表达自己的观点，如何建立和维持关系等，这方面可以参考书籍分享中的 emotional intelligence 和 college success。当然最重要的是软实力和硬实力都需要经过实践的检验，并且在实践中真正内化为你的一部分。

明确求职方向，也有了对应技能之后你就要开始找实习岗位了（不绝对，如果有关系也可以在没有什么技能的时候去实习，刷简历，收获多少看个人）。

我怎么知道实习岗位的信息呢？看感兴趣的企业官网发布的招聘，认识的人发布的 unpublished posts，看一些收集招聘信息的岗位的公众号或者网站，主动和公司内部的人 networking 了解新的岗位空缺等都是不错的方法。

这里注意一个北美盛行但是亚太不那么常见的点就是内推：一般来说欧美地区无内推，不实习，想要好的实习岗位一定要通过 networking 学长学姐和公司内部的人拿到推荐直接进入 fast track 或者终面。

而亚太地区很多时候内推虽然可以起到一定作用，但是申请人仍然需要经过多轮面试考验。当然这不意味着 networking 不重要，在这个过程中你收获的还有行业知识，行业分析的方法论以及一段友谊，而抱着这个想法去和无论是学长学姐或者公司员工交流长期来看都会是一个相对健康的模式，也是值得提倡的。同时 networking 也不仅仅止步于求职阶段，后续的工作中一个广泛的关系网也能帮助你获得第一手的信息，以及融洽的同事关系（有时内推可以帮助你跳过简历关，同时让面试官有更好的印象，后期进入工作岗位以后也能更加快速地融入）

关于简历投递和笔面试环节的话，简历投递可以在自己写作的基础上找学长姐 or 求职机构帮忙修改，笔面试准备同理，一些学校社团也会组织相关培训，同时也要多做 mock（模拟面试）。

目前大部分公司都采用人工智能识别关键词的方式进行简历的初步筛选，这也要求同学们学会用合适并且专业的词描述自己的经历。但是要注意：你需要掌握自己简历上每一段工作经历，乃至每一个活动和爱好的细节，面试官在面试中都有可能会问起，如果不能顺利的回答上来就会认为你是虚构经历或者在知名公司没做什么正式工作。

此外一些咨询公司像是 MBB 也会采取多种新颖的面试形式，如战略性游戏等，随着线上办公的兴起，诸多大公司也开始采用 hirevue 等线上面试工具，甚至通过人工智能辅助评判申请人表现，这些新的动向都是值得大家提前关注和了解的。

## 2) 低年级实习答疑——是否实习+实习单位选择+实习申请时间

## 今年暑假实习吗？

强烈建议大二同学去实习，大三开始升学压力挺大的，大二暑假把实习搞定了，简历这块的背景得到提升，对升学有帮助，大三也可以专注升学。大一同学视个人情况，如果是国外三年本科的同学，大一下等同于四年本科的大二下，也建议去实习。如果是四年本科的大一同学，对实习 bigname 有诉求的可以尽早开始实习，这样到大二暑假可以找一份更好的。

## 6月不申请，暑假是不是就没岗位了？

这是一个误区。低年级同学申请的都是日常急招岗位，每个礼拜都会放出来非常多新的岗位，暑假也是如此，一般申请到了就需要立即上岗。所以过早申请，让老板等 3-4 周再入职也不现实，一般还是优先录取立即到岗的同学。所以可以等到放假再找的，不用担心没岗位，有变化的是暑假的时候找的人多竞争激烈些，如果时间安排的过来可以正式放假前提前 1-2 周开始申请，尽量避开高峰期，也可以无缝衔接。

## 低年级有什么含金量高的岗位可以申请？

行研、咨询 PTA 和审计岗位实习含金量相对较高。审计的话四大的难度较大，可以找下内资所，实习内容就是常规审计的流程性工作等，函证、抽凭、写底稿等，审计的实习对后续如果找投行实习会有帮助，首份直接去投行难度较大。咨询 PTA 和行研实习内容较为接近，以分析类的工作为主，包括找数据、分析数据、写报告文字、画图画表等。相对而言咨询 PTA 岗位较少，申请难度大些；行研岗位多，对新人较为友好，可以作为重点的申请方向。这两个岗位对简历的提升帮助均较大，可以打开其他分析类实习岗位的应聘可能性，比如 PEVC、资管、国央企投融资、企业战投等岗位均喜欢有咨询或者行研实习背景的同学。

## 写了只要研究生或者硕士，就不能申请吗？

这也是一个误区，招聘上写的要求，一般都不是硬性。面试官想要高年级，主要是觉得他们为了就业实习的动机强，年级高学业压力没那么大实习时间也能确保。低年级同学看到此类岗位，能确保实习时间的话也可以大胆申请，也有录取机会的。另外低年级同学普遍担心自己专业能力不够，竞争不过高年级，这个完全不用担心，学校的教育理论导向实操不足，年级高低区别不大，实操能力也可以提前准备的，比如应聘分析类岗位，可以速成下分析框架和思维并撰写一份公司或者行业分析报告，带着去应聘成功率会挺高，很多低年级同学也都是这么找到首份实习的

（授权自鲤鱼营）

## 3) 银行面试官的视角，来谈谈商科类本科生应该如何准备

以上内容由笔者转述自笔者父亲的经验分享，同时参考了一些金融界较为公认的说法；父亲是某股份制银行某部门副总，曾多次参与该银行的本科生招聘

## Q1. 哪些学生可以入职银行，哪些学校会更受青睐？

先来谈谈哪些专业的问题。

首先，所有商科大类的专业（包括但不限于金融、经济、工商管理、精算）当然可以把银行作为一个很好的选择。毕业于传统理工科的学生（如应数、统计、CS等），也可以来银行发挥你的一技之长，比如去科技部做网银或开发银行自己的app。但是，如果你学的是化生环地材，来银行可能不那么得心应手。如果是文科类专业，其实也不是不可以来银行，可能你会做一些HR或者是文秘类专业，当然同样也有和商科毕业的同事们一起做业务的哦。

再谈谈面试官对于大学的认识和看法。

清北>人大≈复交>两财一贸>浙大（在浙江求职）>西南财/中南财>985>211>浙财等。如果你就读的院校完全不在以上之中，可能第一轮就容易被刷下来。如果是海本或者海硕的，一定不要报那种整天在国内网课的（会被鄙视），最好还是去知名高校（否则有花钱买学历之嫌），此外导师的知名度也很重要。BTW，如果你在财经类院校读的语言/工科类专业，或者在工科类院校读的财经类专业，可能学历价值容易打折扣。

## Q2. 从大一开始，可以做哪些准备？

先来说个事实，近几年金融业并未像今年浙江招生情况（商科类位次大幅下跌）那样有明显降温，就业还是存在一定的困难。如果你的人生规划是打算本科毕业直接就业而非继续深造的，那最好尽早做好准备。以下从几个角度，来谈谈这类同学对于大学生活的规划。

### Q2.1. 哪些大学经历，可能会让面试官眼前一亮/瞧不起你？

很多同学可能会想，大学生活那么丰富，是不是应该多多参与文娱活动。其实私以为，这么做的意义并不大，有点付出和回报不成正比的感觉。此类活动耗时颇多，但并没有充分发挥你的专业所长。如果你只是学生会某部门的小干事，反而可能会给人以这个同学似乎组织领导能力不够之感。

关于电脑及有关技能，也是大学生必不可少的。可是，有不少同学在简历上写道，“我熟练使用Excel、R语言”之类的，结果一问发现，实际上只是会基本的制图和调用最常见的函数，那可能你这次面试就到此为止了。毕竟姜还是老的辣，在你面前的面试官一般来说这些工作经验比你丰富得多。所以要么大学专门花时间学习应用，要么避而不谈。

还有商赛，商科类学生一般来说都会考虑和同学一起组队参加，这时候一定要注意选择一些国际化的权威的商赛，在简历上也要详细写明自己的职务和作用。鉴于笔者经验所限，此部分不再展开。

最后，再讲讲一些关于实习或者做项目写论文的经历对于面试官的看法。实习不一定要对口工作，比如在知名券商的实习经历，同样会高度认可。本科所做的项目或者所写的论文，一般都是导师带着做的，这时候就要特别在简历里凸显你的作用了，这样才会让人有眼前一亮之感。

## **Q2.2. 各式各样的证书，分别有什么用？**

一般来说比较有用的证书有 CFA、FRM、ACCA、CPA，以下分别简要介绍。

### **i) CFA (Chartered Financial Analyst)**

CFA 的考试重点是国际最前沿的金融理论和技术，范围包括投资分析、投资组合管理、财务报表分析、企业财务、经济学、投资表现评估及专业道德操守。CFA 资格证书被授予广泛的各个投资领域内的专业人员，包括基金经理、证券分析师、财务总监、投资顾问、投资银行家、交易员等等。

一般来说，考过 Level III 之后，对于应聘求职就有极高的含金量。在全球范围来看，雇佣 CFA 人士最多的世界著名机构包括：美林、高盛、摩根、花旗、普华永道等。国内外的许多公司在招聘时明确提出，要有工作经验且拥有 CFA 的人员优先，尤其是外资机构。

### **ii) FRM (Financial Risk Manager)**

相较于 CFA，FRM 的考试难度较大且科目全面，涵盖市场风险、信用风险、操作风险及公司治理等领域，同时涉及现代管理学、金融学、经济学、数量统计学等诸多学科，知识结构复杂。此外，FRM 的备考成本较高。由于其知识范围广，教材和复习资料的阅读量约为 1 万页，考生在复习上投入的时间成本较大。因此，考生需要经过严格的专业训练，否则将难以理解复杂的数量关系和业务及产品的风险性质。

目前国内金融控股企业、证券公司、投资银行与商业银行、资产管理公司、期货商、保险公司、各大型企业集团的财会与稽核部门纷纷加强了金融风险控制，导致这些行业对金融风险管理专业人才的需求急剧增加。所以想要进入以上领域工作的同学们，大一即可早做准备了（这个在校大学生也可以考的）。

### **iii) ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants)**

ACCA 特许公认会计师公会是目前世界上领先的专业会计师团体，也是国际上海外学员最多、学员规模发展最快的专业会计师组织。如果要注册为 ACCA 的学生，需要具备相应的英国大学或准许开设课程大学（国内的如西安交大）的入学资格。

尽管看似是会计领域的证书，但由于 ACCA 的知识体系非常全面，14 门科目囊括了管理，商业，会计，金融等领域，也就注定了其就业方向很广泛，可以去专注于会计、审计领域的会计师事务所，也可以去国际银行投行等金融机构，也可以就业于各大跨国企业从事管理岗位。此外，ACCA 学员可以向诸多名校递交深造申请，完成留学，受到开放式的教育。

#### iv) CPA (Certified Public Accountant)

与前三个证书不同，CPA 注册会计师是国内的考试，需要具有高等专科以上学校毕业的学历、或者具有会计或者相关专业中级以上技术职称的中国公民，方可申请参加注册会计师全国统一考试。

目前，CPA 资格考试，在我国各类资格考试中是最难的，但是含金量很高。很多大中型企业都有招聘主管会计、财务经理、财务部长、财务总监、总会计师的职位，都需要持有注册会计师证书。同样，有 CPA 证书选择进军国企也是一个好的选择。

### Q2. 3. 本科的师生能帮你些啥？

这个话题在本指南的 Networking 部分已经有了较为详细的讲解，但笔者在此想要指出，许多大学和企业有校企合作制度，各位准大一商科学生可以去学校官网关注，同时很多导师也会在企业兼职，到导师所在的企业实习很有助于内推哦。

同样，有的学长学姐或者同学可能家里有亲戚位于知名企业或金融机构，和他们搞好关系同样有助于内推。

### Q3. 正式工作中，如何把本科所学内容的功效最大化？

以某银行某部门为例，不完全统计，该部门成员的第一学历专业如下：银行学校专科、某财经院校会计、某 985 应数、某 211 统计、某省属院校工商管理、某 985 中文……由此不难发现，其实绝大多数人的本科所学内容和工作的关系可能并不大，那应该怎么办呢？

第一，要不断增长工作经验，本科阶段也可以尝试去不同的企业、不同的部门多多积累经验，学会灵活应对不同的场合与情形；第二，多与导师/部门领导沟通交流，分析存在的问题，寻求合适的解决方案；第三，多读书，养成终生学习的习惯，对于银行工作，部门调动是比较常见的，如果接触陌生领域时，一定要及时扩充自己的知识图谱。

如果真的进入了和本科所学完全不沾边的专业，也千万要调整好心态，以笔者父亲为例，本科会计硕士工商管理的他，曾参与过柜台、信用卡、担保、小微企业信贷、资产托管等多个领域。只有不断锤炼自己，方能成长成才。

(by 吴禹睿)

# 五、Networking——对象+渠道+tips

## 1) 对象和联系渠道

同一个学校的学长学姐（同一个专业，社团，教授等）；同届学生（有不同的信息渠道）；目标企业在职员工（包括 junior 和 senior 乃至 CEO）；其它社会上的创业者；父母在相关领域工作的朋友（要理解到家庭资源本就是你的一部分，不要因为某些心理原因过于抗拒家里的帮助，无论是实习还是其它）；同一个兴趣圈里相关领域的前辈（这是一个很好的接触高端圈子的机会，尤其是网球、摄影等爱好）；校园宣讲会中的企业员工（竞争比较激烈，抓住机会留下印象，需要好好准备问什么）；商赛中的评委和竞争对手；教授（手中有大量资源，不但能推荐以前的学生，很多教授也会和校外企业合作等）等。

## 2) 话题

对方的职业规划和选择（为什么？）；对方对所在岗位和公司的理解；对某一行行业赛道的理解（企业家的思路很多时候比分析员要清晰很多也更加实在）；共同的爱好和经历（适合快速拉近关系）；对求职的建议；是否有适合自己的岗位可否推荐（建议后期间，不然功利性太强）；公司前景展望和行业理解（较为 senior 的人对话）等等

## 3) 目的

了解某一岗位或者行业；了解特定公司；学习分析思路；要求内推和了解新的工作机会等

## 4) Tips

保持自信。换位思考一下你作为一个初级员工或者学长学姐，是否会愿意和学弟学妹聊一聊你对行业和所在岗位的理解，如果你愿意的话相信学长学姐也是愿意帮助你的。

在聊天前做好充分准备。可以是对对方工作经历的了解，也可以是对自己感兴趣话题相关问题的准备，此外请在有一定知识基础的前提下约聊学长学姐们，毕竟百度能解决的问题就没有必要诉诸人力了，也容易让对方形成你不够成熟等印象。

不要过于功利！多聊聊兴趣爱好和人生选择，换位思考。

## 5) 具体聊天形式

线上语音 or 视频还是线下见面取决于多种因素，一般情况下线下见面更加容易深入交流，也容易建立关系。

## 6) 参考资料

香港科大 MBA&前大摩经理 30 分钟教你掌握 Networking~

[https://appmk7yakmy4576.h5.xiaoknow.com/v2/course/alive/15edb7a25ee66dcsulgjSa?app\\_id=appmK7yAKmY4576&alive\\_mode=0&pro\\_id=&type=2&is\\_redirect=1](https://appmk7yakmy4576.h5.xiaoknow.com/v2/course/alive/15edb7a25ee66dcsulgjSa?app_id=appmK7yAKmY4576&alive_mode=0&pro_id=&type=2&is_redirect=1)

## 六、学长学姐的感受及建议

学长学姐们根据自己熟悉领域和大学生活的一些感受和建议，主观性较强，请选择性吸收。

### 1) 某北大光华大四学长（海外交换；人脉；同辈压力产生的焦虑；本科期间的遗憾；大学生活带来了怎样的变化）

我大三的时候去了南加大交换，我觉得就应该玩，我当时不应该天天窝在宿舍的。不过感觉交换这段经历确实增长了我的眼界。交换促使我和不同的人交流，能够体会更多人不一样的人生，特别是大洋彼岸的人，他们是怎样看待自己的人生的，我感觉这些对我的影响还是很大的。

我首先是跟那边的华人留学生玩得比较多，听他们高中念国际学校的故事，然后又听了听他们以后怎么打算的故事。第二方面就是跟一些长辈聊了一些，我当时买不到机票，在那边滞留了一个月，住在一个长辈朋友那里，聊了很多。他甚至还带我去听了基督教的礼拜，跟我讲了很多圣经的故事，礼拜完又有很多做完礼拜的教徒和你聊天，包括有一个伯伯跟我讲了来美国创业的故事。感觉长辈们经常强调人脉的概念，我觉得人脉并不简单体现在你遇到事情可以找什么人帮忙，也体现在你能够与不同领域更加优秀的人交流，你可以得到一些什么样的启发。这一点对于商学院的同学也非常的重要，包括你小组作业或者要参加什么项目、申请什么项目，能够有一群小伙伴抱团还是比较重要的，我在这一方面就做得非常不足。

我感觉可能稍微会有一点，但是因为我特别懒，很大程度能减轻这种焦虑。因为虽然人家很大佬，但我可以咸鱼一点，我觉得没有关系，我不一定要跟他们卷个你死我活，我觉得真的很累。特别是大学的绩点制度，我感觉很多同学他们一进大一，就被保研、进 BB 行这些东西给束缚住了。学长一般会建议你沿着他们的最优路线走，能够拿到大家都公认的一个好结果。这种做法确实比较经济，但多少还是缺乏了一些享受自己生活的状态。有时候听我室友聊，他说这个工作能税前多少、税后多少万，我突然在想，我在光华读了三年，商学院的教育是不是就让我意识里变成干每一件事都要效益最高，干什么事我都要以找工作、以钱衡量。其实对于普通人来说，挣 80 万和挣 100 万都是特别高的，但我室友会觉得不行，我一定要卷 100 万的，80 万的我还不满足，我有时候觉得这样说实话没有什么意义，会让自己非常的累。并且这也只是一个职业的起点，以后其实还有很多可以奋斗的空间。

首先是后悔没有多去参加一些实习，或者旁听老师的组会。不是从卷自己简历的角度出发，而是希望能够切实地多了解一些工作的真实状态。我现在选自己的职业规划，其实和我高中选专业的状态时差不多的，都只是道听途说一些表面上的信息、表面上的工作状态，

第二个遗憾是感觉学习还是有点不够努力，感觉很多课其实该听的还是得听一下，比如一些公认比较有用的课。我就感觉自己经常以“我不要卷”的心态来麻痹自己，平时就不怎

么听课，然后期末就突击几天去应对考试。但其实我觉得既然选择了“我不要每天执着于卷”这种心态，那就应该以这种比较踏实的心态去学习，然而我陷入了既选择了前一种心态，又坚持了一种非常懒惰的行动方式，这也是比较遗憾的一点。这里其实我觉得可以给学弟学妹一个比较具体的建议，就是可以多利用图书馆读一读可以启发自己人生的书。

我觉得一个可能北大同学都会有一点的转变就是你更加能够接受自己是一个普通人，一个平凡的人。我经常这样想，中国有一半的人还挣扎在贫困线上，你能在北大毕业已经是一个很高的起点了，在很多小县城你一个月能挣 3000 亲戚都会为你骄傲，所以我感觉我是比较能够接受这种心态上的落差的。

另外一个就是能够体会到自己身份的转变。因为之前不管是在看选调的事情，还是看 BBS 工作板，我能够明显感受到自己从一个学生变成可能很快就要步入社会了，包括回家和长辈慢慢学会喝酒，怎么样进行这种成年人的社交。我感觉很多时候以这种学生的心态处事，以我还是个孩子这种心态来做事情的话，会比较难以接受这种进入社会的节奏，我感觉需要渐渐把自己能够转变成一个社会人。

## 2) 中南财某大三学长（就业问题；商科的核心能力；实践和理论课程；专业认知偏差的纠正）

这篇小结主要是写给即将修读工商管理专业的师弟师妹们的。作为一名准大三学生，个人感觉或多或少走了一些弯路，经过了两年多的摸爬滚打，对本专业也积累了一些认识和经验。在这里简要地做个小结，以供有需要的同学参考。

首先，这个专业是怎样的？说实话，就本人的就读体验来说，大家在网上搜到的关于本专业的描述，那些被反复提及的基本都是符合实际的。所以大家可以在各种平台上找相关的帖子来看，对本专业有一个初步的认识。

但是有一个思维误区个人认为要纠正一下，就是未来就业的问题。这其实是个非常综合的考量，不仅跟你的院校背景有重要关系，还跟你大学四年的经历息息相关，还包括许许多多其他因素。所以，想要知道关于未来就业的情况，建议去学院官网、公众号搜集就业数据，或者直接咨询师兄师姐的个人情况，切勿人云亦云、凭空想象。

除此之外，个人觉得工商管理属于泛商科了。从更加宽广的视角，我们到底该学些什么，或者说有哪些核心能力，这是一个需要你大学四年不断探索的问题（非常重要）。

个人认为有三个方面，一是财务基础，二是商业分析能力，三是对管理的认知水平。

其次，这个专业是个好出路吗？大概率不是。（当然，出路到底好不好，最终还得取决于你的期望值有多高）对于这个专业，理论和实践脱节脱得有点狠，我的理解和体验是这样的：一方面，从理论角度，这专业有大量的公共课，而这些公共课实际上跟“管理”是不直接挂钩的（某种程度相当于通识课了），这些知识跟你的专业能力真的有很大联系吗？

答案是不见得。并且，等到你开始学习核心的专业课时，可能已经大二下或大三上了，大学生涯的终点站开始向你露出了半只头。在这两年的时间你在本专业学到了什么，对自己学的东西满不满意，我觉得是一个十分有趣的问题（自行领悟）。

另一方面，从实践角度，端着这个专业的招牌去找实习，说实话竞争力有限。如果能拿到好的 offer，个人认为，更可能是因为你的院校背景，而非专业本身。并且，根据我对身边同学的观察，能获得的实习岗位也和管理关系不大，大多还是属于泛商科求职。

最后，在这儿用委婉的方式给后来者们提个醒：第一，学了本专业就离当老板更近了？小概率。想当老板，要么帮公司打市场，要么财务岗一路升上去。第二，学了本专业能赚大钱？小概率。把工商管理专业放到商科版图视角下审视一番，你会发现真正想赚大钱，还是得另寻他路。第三，你以为的管理可能不是真正的管理。很多萌新们对管理其实没概念，管理和领导是两回事，他们所想的管理可能更多指的是领导。想要了解本专业的核心课程，可以上学院官网搜专业培养方案，有助于你建立起正确的认识。

如果你真的对本专业内容感兴趣，个人建议可以顺带了解一下咨询行业，了解一下他们在干的事情。希望本篇小结能帮助到稍显迷惘的大家！

### 3) 某中流 211 金融专业学长（读博到实习+行研实习+职业方向选择和职业规划+数据分析+风险管理+实习申请前的笔面试准备+金融求职建议）

我在本科阶段从未有过金融实习的经历，保研后给自己的定位是继续攻读博士学位。因此，研一一整年，我都在阅读各类文献并认真学习金融学理论，期望为之后的科研道路做好铺垫。

但是，命运的发展总是出人意料。研一结束的暑假，我尝试硕转博却惨遭失败。那时的我站在人生的十字路口分外迷茫，硕士毕业再读博对我来说时间成本过高，想直接就业却苦于没有任何实习经历。环顾我周围的同学们，他们要么早早就决定了要工作，已经积累了丰富的实习经验，要么顺利完成了硕博连读的申请，只有我一个人站在那个节点不知所措。后来，我终于下定决心准备找工作，从零开始寻找自己的第一份实习。

当时行研实习非常热门，我很想申请试试，但听说会有笔面试考察，这对当时的我来说实在太难了。就在这个时候，我偶然间在微信上浏览到了鲤鱼营的金融分析营课程。抱着试一试的态度，我参加了课程学习，并在老师指导下写出了人生第一份行研报告。当时正值九月，我海投了二十余份简历，顺利拿到了国泰君安研究所的实习 offer。

九月份开始，我在国泰君安研究所电子组开始了长达半年的实习。之前在学到行研的基本思路和分析框架，也会自己搭建模型，因此带教老师将很多任务都安排给我，那段时光虽然辛苦但却异常充实。在实习过程中，由于表现出色，我有机会自己独立完成了两篇深度

研究报告的写作。我主要负责跟踪电子行业的动态。在实习过程中，我的思维能力、分析能力得到了极大的锻炼，文字表达能力、抗压能力、沟通能力和学习能力也快速提高。

正如我的带教老师所说的那样：“虽然你最终不一定会选择行研作为职业目标，但行研教会你的分析方式一直都会有用。行研实习是成长曲线极为陡峭的实习之一。”正是因为有了这段实习，我之后的实习之路变得顺利了很多，也让我对金融求职更加有信心。

忙碌的行研实习结束后，我对证券的各个部门都有了大致了解，开始认真规划自己未来的职业方向。

考虑到高强度的工作可能不太适合我，同时期望达到一定程度的 work life balance，最终，我选定了中台部门作为自己的职业目标。结合自己的专业背景和研究方向，我非常希望能够在未来从事风险管理的工作。于是，我开始寻找自己的第二段实习。但我很快发现，各大证券的风险管理部门很少招收实习生，而我在暑期实习到来之前只有三个月的实习期，这无疑为寻找实习带来了很大压力。

可惜，当时没能找到合适的风险管理实习。考虑到风险管理对数据分析有一定要求，我便去光大证券的数字金融部从事数据分析的工作。这段实习使我的数据分析能力得到了提高，同时学到了很多产品研究方面的知识。在随之而来的暑期实习中，由于有之前两段实习做铺垫，我拿到了某头部券商风险管理部门的暑期实习 offer，并顺利留用。

在申请暑期实习之前，我的求职目标已经非常明确，因此，我针对暑期实习的申请提前做了很多准备。

2 月份，我开始不断完善自己的简历内容，并多次请学长学姐帮忙修改，同时准备了多个时长版本的自我介绍。5 月份，在经过一系列的暑期实习海投之后，我开始有针对性地准备笔面试考试。针对面试，我从网络、学长学姐、老师等渠道多方了解了风险管理的工作内容，对岗位形成了基础认知。之后，详细整理了面试可能会提到的问题，比如：

风险管理是做什么的

风险的分类有哪些

贝塔系数、在险价值的定义

在实习中遇到过什么困难以及如何解决的

为什么选择我们公司

自己的优缺点等等

这些问题在之后的面试过程中都有被提问到，提前准备好能够显得更加沉着冷静、准备充分。

笔试方面，我通过网上搜集信息了解到各家证券公司的考试内容，并有针对性地进行题库训练。经过笔面试紧张而又充分的准备，我顺利拿到了几家证券公司的暑期实习 offer。最终，我选择参加某头部证券风险管理部的暑期实习。

最后再提一些对学弟学妹们的金融求职建议。我觉得对想要入职证券的同学来说，实习留用是一个非常好的找工作途径。相比于对外招聘，公司可能更倾向于选择长期实习生，因为长期实习生对工作内容更加熟悉，与团队和领导之间也磨合地更加融洽。因此，我比较推荐实习留用这种求职方式。

在求职过程中，我认为尽量避免随大流是非常重要的。希望大家能够提早明确自己的求职方向，选择真正适合自己的工作，并在这个方向上不断深耕，尽可能地放大自己的优势。至于如何争取留用机会，我觉得工作主动性和积极性是非常重要的。

（授权自鲤鱼营）

#### **4) 某昆士兰大学硕士学姐-浙江某大型 PE-基金管理部合规运营（私募股权基金中后台工作内容+工作体验+相关能力培养+早期实习经历和成长）**

我的日常工作内容主要分为两部分

第一部分主要是私募股权基金中后台的部分。

因为大部分机构进行股权投资的做法，是在中国基金业协会拿到私募股权基金业务牌照后，成立相应的基金，通过基金的结构来进行项目投资。

那我们中后台的业务几乎在“募、投、管、退”的这一整个闭环周期都会涉及，比如在募集期会进行基金募集和设立方案的编写；在投资期会对投资经理挖掘到的项目进行基金层面和项目方面的合规运营管理；在投资后管理期需要对被投资企业进行定期的投后尽职管理；退出期需要进行基金清算。另外也会参与一些奖项评选活动等，这些是作为股权投资机构中后台部门日常会涉及到的工作。

主要需要用到的技能基本都是行业自律监管方面，并且大部分是比较硬性的规则，不过由于部分规则都是实时变化的，所以不需要太担心工作前没有掌握这个技能。

另一部分，作为基金管理部还需要承接一些与项目直接相关的工作。

这部分工作的本质其实是为了帮助项目方或者投资方解决问题，比如项目退出时可能会参与并购交易、项目上市后退出现涉及到二级市场交易的咨询，部分项目方股东存在市值管理的需求等等，会涉及到企业股权管理、财务管理、以及重要的法律法规等方面，没那么特定，但确实是比较难的部分，也是最能创造价值的部分，对所需的知识和技能也有比较高的要求。

我们日常的工作时间是朝九晚五，不过在年末和年初的时候工作强度会比较大，会每天加班到很晚，然后会有周末也要来加班的情况。

另外就是如果有比较重要的事情需要处理，比如有新基金成立、有突发事件要紧急解决、或者阶段性投资项目比较多的话，工作强度还是蛮大的，并且很多需要出具的文件声明都直接对外，所以也需要有很高的谨慎性。

其实对比前台岗位来说，中后台没有业绩压力，但是需要处理的事项和可能涉及到的范围就更广，所以也并不是一个非常轻松安逸的工作。我自己感受的话，其实中后台不像前台部门对学历和成绩的要求有那么严苛的标准，但是需要很细心，对事项整体和细节的把握要精准。

我的实习经历中，券商实习是让我对二级市场有了深入接触，加上有能够分析企业的能力，就可以对上面提到的中后台第二部分工作能够有点方向感。另外公司在面试我的时候也重点问了咨询公司的那段在项目方进行调研的经历，也会看重调研以及最终形成的paperwork的能力。

总之，去基金中后台岗位，首先自己要拥有前台工作的基础能力，其次需要在工作内容中有高度的谨慎性。另外这种时候如果有些资源的朋友就可以考虑运用起来了，如果没有的话，就建议大家在其他实习的时候社牛一点，尽可能地接触到中后台的工作，公司也会更prefer有这部分经验的同学。

我算是实习开始的比较晚了，那时候本科在国外上学，也不太了解国内求职市场，后来是疫情期间回来继续申研，然后才了解到原来需要一些好的实习经历才能在最后正式offer更有说服力，于是开始寻找金融相关的实习工作。

一开始确实是比较对口的在券商，但是做到后期又觉得想尝试一下和公司治理相关的工作，于是转向了管理咨询，当时自己没有什么职业规划的，想到什么就去做了，但是现在看来当时做的也确实刚好适合我目前的工作。

现在回看，之前的实习经历对我目前现在工作的帮助还是非常大的，主要有两点：

第一个是在实习中我学到的行业研究能力，另一个是曾经在项目公司进行调研的经历，这两件事情让我在目前的工作中，能在拿到一家公司的时候对他的整体框架有概念，不会不知道从哪里下手研究，在看到公司财报的时候不会觉得头大看不进去，其实在我看来只要是在做金融方面的工作，研究能力和对财务的理解就不可或缺。

（授权自鲤鱼营）

## 5) 某港校会计专业学姐（传媒行业券商实习经验+战略分析行业介绍+互联网战略适合对象以及经验+实习留用判断和经验）

出于对传媒行业的热爱，我前后在 3 家券商的传媒与互联网组实习，累计时间应该在一年半左右。刚开始我主要做一些信息搜集、数据库维护、调研纪要等基础工作，但长时间的深度实习，也让我逐渐能够承担一些核心工作，乃至独立产出研究报告。后来，随着分析师对我的信任度的不断提升，我也收到了这家 top10 研究所新财富团队留用的邀请。

在券商研究所实习过的小伙伴应该都很了解，卖方的工作强度是非常大的，分析师们往往白天要外出路演、调研，只有晚上才有时间进行自己的研究产出。

我印象很深刻，有天晚上我和分析师一起做一份 PPT 做到了凌晨 2 点，而第二天我还要参加一门课程的期末考试。尤其在收到留用邀请后，我所承担的工作量和压力也陡然增加，乃至身体和情绪上出现了一些不适。我开始犹豫是否要继续做卖方研究，当时我的内心十分纠结，一方面我舍不得放弃好不容易争取到了留用机会，另一方面我又感觉自己没有刚开始做行研实习的时候那么快乐了，那么充满能量了，反而变得很疲惫，很焦躁。

最终，我还是选择离开了那家券商。但我非常感谢自己能够在研究所坚持实习那么久，这段经历的磨炼，让我养成了卖方严谨细致的工作素养，并且研究能力得到了很大的提升。

现在我在互联网公司做战略分析的工作，这个岗位也是我经过半年实习后转正留用的。

互联网战略/商业分析岗在不同的公司都有不同的定位。有些公司的分析岗是跟着业务团队走的，偏向于业务侧的数据分析，比如对用户画像、活跃、付费等数据进行分析，找出异常波动点，并分析解释背后的原因，从而向业务侧的小伙伴提出相应的改进建议，帮助他们更好的达成业绩目标。

有些公司的分析岗则是偏向于战略分析，这类往往汇报对象是公司高管，日常负责的承接来自于高管的各类研究课题，同时追踪所处行业以及竞品的最新动态，对于行业趋势和市场上的新业态、新模式进行前瞻预判。

互联网战略岗对于候选人的能力要求和券商行研有许多相似之处，都要求有很好的逻辑思维、分析研究和报告产出的能力，这也是我得以顺利转入这个岗位的原因。

但互联网战略不能完全遵循做投资或是做咨询的逻辑。它更多要求足够了解产品、运营侧的思维方式和业务本质，让自己的研究更加“接地气”，给到业务有价值的洞见、指引和建议。

此外，或许是受到我所在部门，尤其是我 leader 的风格影响，或许每一个战略人，都可以有一颗成为“六边形战士”的心，也就是从“桌面研究”到“实践落地”都要做起来。虽然战略部门通常没有业务执行的职能，但是在互联网公司，前台业务才是王道，有自己主导的业务，尤其是能够形成新增长点的业务，才能真正有展现自身价值的舞台，以及为自己谋求更高薪酬和职级的机会。有些战略 / 商分人会感觉自己是业务方的工具人，就是因为这个业务终究是别人的，你辛辛苦苦打磨的研究成果能否被采纳、被实践，基本上决定权都不在你手中。

目前，我也在参与公司的一项创新业务的执行工作，虽然比起之前的研究工作没有那么得心应手，但也是一个能快速学习和成长的过程，非常期待我们最终的成果。

因为我没有经历过正儿八经的秋招春招，没有海投海面的经验，我都是通过比较长时间的实习来获取留用转正的机会的。我认为实习留用是一个非常好的求职路径，在实习期间你能够对所在的岗位和团队，尤其是你的 leader 有比较高的熟悉度，能够帮助你判断自己是否真的适合在这里工作，leader 是否是一个比较 nice，能够给你一些好的机会和帮扶的人。

对于拿到留用机会，我认为工作积极性和可靠性是非常重要的，要能够成为帮助团队达成目标、解决问题的那一个人。不能把自己定位成一个“来学习”的实习生，而是要让自己多站在团队，尤其是 leader 的角度来考虑问题，明确这个任务需要达到什么样的目标，产出哪些关键的东西，然后勤奋、踏实地去实现它。

另外，你还需要和所在团队的风格比较搭配，这个最简单的判断方法就是，你去想一想，你和你的团队成员或者 leader 像不像，这里不是说能力结构方面的相似，而是性格、处事风格方面的，你们是不是一类人。

（授权自鲤鱼营）

## 6) 某浙大计科学长（量化；岗位组成；发展方向与准备工作；辅修数学；实习反思；量化的优势与挑战）

这篇文章给希望从事量化的同学提供一点心路历程上的参考。

首先，需要明确量化的岗位分类较多（一些因公司而异），方向有买方与卖方（可粗略按照买方卖方机构分，常见量化私募多是买方），常见的有 Desk Quant（开发交易模型，需要数学和编程能力），Research Quant（研究策略，需要数学好），Risk Quant（监管并研究风控、违约等），Quant developer（技术开发）等。相对于传统商科，量化不需要处理太多社交人际关系，需要的金融知识相对较少。比起纯商科背景，量化岗位比较倾向于招聘擅长数学、计算机技能的理工科、金融工程的同学。建议有兴趣的同学尽早了解各个方向并进行初步尝试，确定自己的发展目标。

作为 CS 人，比较常见的发展方向是进大厂做开发，量化行业里和开发完全对口的是 Quant developer (也是我身边比较多同学的选择)，这个岗位需求量较大，工作比较轻松，做的是和大厂开发岗程序员类似的工作，主要给整个量化团队提供如平台开发等方面的技术支持。但是它不需要很多金融技能，和交易的核心关系较少，相应的薪水也较低。希望从事这方面的同学可以同时准备大厂和量化两个方向，多刷力扣题，适当参加编程竞赛，在投递大厂实习的同时投递量化的实习。大厂与 Quant developer 的技能有相通的，但是量化岗位的面试询问偏好与大厂有所不同，比起偏好 Java 八股的大厂，量化会多考察一些概率论等数学题、C++ 编程、Linux 开发，CPU 等方面的知识 (考虑到交易对速度与并发的追求，C/C++ 和 Linux 更常用)。

但是我个人比较喜欢有挑战性的生活，不希望只是过写写代码的安稳日子，加上中学阶段喜欢数学，对于金融交易的兴趣也大于单纯的开发，所以我对于剩下几个岗位比较感兴趣。考虑到量化对于金融知识的需要比较有限而对于数学、编程能力的要求高，我在大二报名辅修了数学专业，并在本科期间额外选择了微观经济学、宏观经济学、公司金融、计量经济学、金融工程学几门课来补足金融知识，并在本专业的学习中继续夯实 C++、python 的编程技能。在课外，我，学习了 b 站、Coursera 上机器学习的网课，看完了量化学习必备的绿皮书，按照绿皮书的习题和找到的面经准备面试。我在大三大四通过看学校论坛的招聘启示、积极联系学长学姐内推，顺利进入两家中型量化私募的实习，做过一些数据处理、因子开发、因子检测、模型训练、模拟回测、实盘部署、盘后分析相关工作，也协助研究员做过一些 AI 算法。大部分量化岗位的工作内容，尤其涉及策略的部分会被公司要求保密，在这里我也无法过多阐述。实习的总体感觉是，量化岗位给实习生开的工资非常高，组内整体氛围比较学术化。但是工作上，学习曲线陡峭，对实习生的能力要求较高，所以这也绝对不是一份轻松的工作。在实习中，请充分发挥主观能动性，有不懂的问题在经过自己的思考后询问带你的 mentor，他们虽然比较忙，但是一般不会拒绝和有想法的实习生讨论。我比较后悔的是在第二份实习中没有多问，导致失去了不少学习的机会，直到第二份实习我才吸取教训，这一次我学到了很多。

总体而言，至于为什么选择量化，我个人有以下几点理由：第一，个人认为量化行业是中国为数不多的可能能够在未来 20 年保持稳定增长的行业之一，比起互联网大厂有较明朗的前景；在国外也属于发展较成熟的行业。第二，量化行业有更多的职业选择可能，比如工作、创办私募股权基金或全职为自己投资。第三，量化私募的 work life balance 较好，基本 965，不存在 996，当然如果你希望在这行出人头地需要在业余不断地学习。第四，量化行业是一个聪明人竞争的行业，挑战让这份工作意思 (当然也有更多不确定性)，与优秀的同事共事会让你更优秀。第五，做量化需要不断学习，感觉是在追求某一种方向上的不断升维进步，这是少有的能把学术追求和工作赚钱一体化的职业。第六，在量化行业，bonus 薪水完全按照业绩来，可能达到 base 薪水的好几倍。如果成功则会获得巨大的财富，你可以凭此实现人生中任何其他有趣的目标。

但是，量化金融行业的竞争是极其残酷的。量化提供的岗位并不如传统商科与互联网企业那么多，也正如前文所述，这是一个聪明人竞争的行业，有着较高的门槛和淘汰率。能成为 Research Quant 的大多是国内 top2 大学或者海外名校的理工科 (尤其是数学、物理专

业)的博士;而身边拿到BAT大厂sp开发岗offer的同学,在北京某顶级私募招聘Quant Developer的一面中,就被认为编程能力不够而被淘汰。就算顺利进入了量化岗位,如果你的策略一直不挣钱,压力会很大,被炒的概率也会提高;而经济下行时代,优先被炒的是Quant Developer。量化私募内部大概率是扁平化职级的,一切按能力来,并不会因为工作年限长产生经验性的优势;相反,在变化的市场中,曾经适用的策略可能会在未来失效。量化从业者可以不那么social,但是必须具备良好的沟通能力。这些都需要量化从业者不断精进自己,不断学习,始终保持敏感性。

如果你是一个有想法,热爱量化,并愿意为之不断学习奋斗的人,那么我相信量化行业能给你回报。但是如果如果没有持续的热情、较好的学习与一定的抗压能力,进入量化行业前请三思。

# 七、其它话题的深入讨论

## 1) 实习（实习寻找和实习中）

寻找实习的途径前文已经提及过，主要是通过海投（官方渠道投递简历）和 networking（可以跳过简历关甚至直接进入 Superday—一般长达一天的多轮面试；或者了解到一些没有在官网发布需求的岗位），networking 可以是自己或者家庭的人脉关系。（部分企业主办的商赛中前几名的队伍，以及一些企业早期探索项目——在企业官网可以申请也会提供实习机会或者直接进入终面的机会）

这里关于实习主要强调一个观念：实习公司的 brand（即公司的影响力）固然重要，但是实习内容和你求职方向的相关性和你能在实习中学到什么才是这段时间投入真正重要的回报。这里的平衡在不同阶段，需要根据个人情况进行把控。

另外在实习中，同学们也可以主动约企业员工聊天（coffee chat or some parties），了解他们对公司文化、定位的理解，以及他们对实习生的要求和建议。在这些对话的过程中，虽然你初期做的更多是 dirty work（杂货如查找数据，会议纪要，做 PPT 初稿等），但是也要理解自己所做的工作在整个项目中的作用，能力足够的话也可以要求承担更多的职责。

## 2) 英语学习——听说读写的素养型学习策略

先说说看我对英语学习的主张，这里我不反对背单词和刷题也是短期提高分数的好手段，但是我想要为一些有心人提供另一种成本和收益都更高的学习方法，也就是在用中学。你在听说读写四种活动中，需要忘记自己在锻炼英文，你只是在通过英文作为媒介吸收自己感兴趣的知识，而具体实践中你的探索也止步于精准理解文段意思，而不是深究语法 or 记录词语。如果每天能投入 2-3h 做以下这些事情的话，几个月之后，你会为自己的进步惊喜。

听：材料可以使用 ted（B 站搜索 or 油管）、youtube 上感兴趣的英文视频或上文提到的 edx, coursera 课程网站的课程。关注内容！

说：一个可以和有托福雅思教学证书的国外 native 一对一上课交流的平台，根据试课个老师的 profile 选择最适合你的老师，同时也可以了解一下其它类似平台，比较决定 [https://en.amazingtalker.com?aff\\_c\\_code=aff\\_c-bXzmXW&aff\\_p\\_code=aff\\_p-bXI1uc](https://en.amazingtalker.com?aff_c_code=aff_c-bXzmXW&aff_p_code=aff_p-bXI1uc)

读：书籍分享链接中的英文书；报刊类：华尔街日报、Bloomberg、经济学人等，和上述听说内容相同，关注你读的东西本身，你不是为了学英语而读。

写：可以自己每天写英文日记，然后用 Grammarly 或 ChatGPT 修正语法错误，也可以让它们帮助重写语段，对比探索如何更好的表达自己的观点，此外 coursera 上面也有 English Writing 相关课程，值得大家参考。

## 八、结语

你好，读者，很高兴在这里见到你，感谢你在时间和精力上对本指南的投入，同时我也相信前面的内容和链接能让你有所启发与收获，无论作为新生还是高年级的学长学姐。

在本指南的最后部分，我想不自量力地谈谈认识自己和商业责任感这两个看似比较“空”的话题。

当我们说到认识自己时，出现在大家脑海中的或许会是高考冲刺阶段中老师不断强调的了解你的优势和劣势学科的理念，或者是自己在社团、商赛、学生会等方方面面的能力。在这些方面认清自己固然十分重要，但是在这里，我更想聊聊认知自己的价值体系的话题。

什么是价值体系？在这里我想要偷换一下概念，我想大家或多或少都向往着‘成功’，那么请问诸位读者，成功对你来说究竟意味着什么？

我想我们在这里至少可以达成一个共识，也就是成功对每个人来说意味着不同的东西，世界上并没有公认的成功标准，也没有所谓绝对正确的价值体系。美满的家庭、富足的生活、交心的朋友、对社会的正面影响，这些都可以是‘成功’，但是成功不应该只是其中的一者或者两者。那么‘成功’对你来说究竟意味着什么？我想这个话题的答案我们不但在平时要仔细思考，也是我们一生尝试解答的难题。

或许你可以环顾四周，看看父母和其他长辈，他们的收入有高有低，但是基于你对他们生活方式和日常工作的了解，你是否认为其中收入最高的人就是你所认为的成功，或者说是你想成为的人吗？

这里之所以提到这个话题，或许我也想要提醒自己不失本心。一个你不喜欢的工作的百万 offer 是否一定胜过一个你热爱方向的薪酬较低的 offer？随大众不一定错，走自己的路不一定对，但是你能否面对自己，面对那一段青春？

接下来是关于商业责任感，之前和一位高管聊天，他分享了几个非常有趣的观点：第一，企业或者说金融公司在决策的时候应该意识到，我们所做的一切，或许出发点是盈利，但是我们的每一个决定，或者说每一个员工的每一个决策和建议，都会在现实中产生影响，波及到一个个社会中的个体。在社会责任感面前，企业的盈利不一定是核心要素，或者说不应该是唯一考虑的因素。

第二，短期或者单次来看，可能谈判的策略以及一些特殊手段会起到一定的效果或者为公司或个人带来大量利益。但是在长期中，真正能让商业持续的其实是人对人的认可，这个认可不仅仅局限在能力上，可能会更多在人品和信誉方面。而这种彼此信任关系和个人声誉的培养就需要不断从对方角度思考，为对方考虑实现共赢，而不在于单次的得失计较。单次囚徒困境或许没有解，但是人生正式一个无限次的囚徒困境，不一定过度在意一次两次的得失成败。

当然，笔者也没有非常丰富的社会经验，以上内容仅供大家参考，或能引起些许思考便足以，一些内容也仅仅是纸上谈兵，还望诸位同学和学长学姐多多见谅，同时也期待与大家深入交流。

## 九、致谢+笔者联系方式

作为 2.0 版本，这份指南在大范围推广前，得到了许多学长学姐、业内人士的指导，在此一并向他们表示感谢。若没有他们的付出，我们无法看到眼前如此丰富的内容。然而，笔者时间和经验有限，难免有所疏漏，欢迎广大读者批评指正。在未来，这份指南会上线 GitHub，成为公共资源的一部分，支持每位读者在线编辑，审核通过后发布，让更多商科学子不再迷茫。

作为 2.0 版本，这份指南在大范围推广前，得到了许多学长学姐、业内人士的指导，在此一并向他们表示感谢。若没有他们的付出，我们无法看到眼前如此丰富的内容。然而，笔者时间和经验有限，难免有所疏漏，欢迎广大读者批评指正。同时，我们也将这份指南上线 GitHub，成为公共资源的一部分，支持每位读者在线编辑，审核通过后发布，让更多商科学子不再迷茫。我们建立了名为“GT 商社”的微信公众号，会每周推送相关经验分享文章并且不定期组织相关讲座和交流活动，欢迎大家关注。指南的 3.0 版本也会在进一步修改和添加新内容后推出。

这里，我们将留下联系方式。如果读者对于这份指南有好的建议，希望分享自己的经验，或希望与我们交个朋友，欢迎联系我们。（请备注学校年级和专业等信息 or 公司岗位+毕业学校）

### 滕逸凝

在社会科学领域爱好广泛的 entj 商科准大一新生一枚，喜欢乒乓球、网球和长跑，追求成为专家型通才，有过创业和创建社团经历，同时希望在未来探索更多的人生可能和商业世界。本指南的发起者和主要作者，欢迎大家多多和我交流！

邮箱：[tengyining0709@outlook.com](mailto:tengyining0709@outlook.com)

微信：tyn050709

### 王海生

文社理工商都略知一二的 mini 通才，上海华师软院在读，来者不拒的羽毛球成瘾者。对跨专业复合发展感兴趣的可以找我～

邮箱：[hs.wang.chn@outlook.com](mailto:hs.wang.chn@outlook.com)

微信：Patronus04

### 袁家雯

暨南大学 参加商赛 18+ 丰富立项结项经验、PwC 数字化未来挑战赛冠军，熟悉新媒体运营，喜欢排球和拳击～

邮箱: [2404070164@qq.com](mailto:2404070164@qq.com)

微信: 13690709517

### 何帛仑

中文系在读，哲学社科等领域略懂之人，对于金融与商科领域颇有兴趣。爱好广泛，精通棋牌、乐器、体育运动。

邮箱: [hebolun0131@foxmail.com](mailto:hebolun0131@foxmail.com)

微信: 13877293255

### 崔墨

WonderPeers 豌豆派 内容研究部门

邮箱: [NemoCui0214@outlook.com](mailto:NemoCui0214@outlook.com)

### 吴优

浙江大学 23 级生，在商科领域目前属于探索状态。爱好舞蹈，羽毛球，戏剧，长笛。喜欢交新朋友和接触新领域。

邮箱: [grace\\_wuyou@foxmail.com](mailto:grace_wuyou@foxmail.com)

微信: yyy15757739889

### 吴禹睿

对外经济贸易大学金融专业 23 级学生，热爱商科，热爱与人交流的 enfj 一枚。

邮箱: [3556322826@qq.com](mailto:3556322826@qq.com)

微信: 18268122325

### 吴子含

美国东北大学大二 gap 三年 人文社科 探索真实的社会 留意美的瞬间

微信: Rene\_Char

欢迎读者以学习和交流目的转载本指南;

文中观点仅代表个人看法;

未经授权, 禁止篡改或作为商业用途。