

**行业分析报告**

|  |  |
| --- | --- |
| 课程名称： | 职业生涯规划（B） |
| 姓 名： |  |
| 学 号： |  |
| 指导教师： | 杨扬 |

2021年6月8日

**我通过访谈、资料收集的方式对投资银行行业有了一定的了解。**

第一部分：行业概况，发展史，发展趋势

第二部分：知名企业，薪酬水平，核心工作岗位等

第三部分：校招职位和面试经验

第四部分：进入投行的途径，所需要的能力

第五部分：未来可能的发展趋势及方向

1. **行业概况，发展史，发展趋势**
2. **行业概况**

投资银行是提供财务建议，为公司、政府和高净值客户募集资金的机构。很多大型投行还会有买卖各种证券的部门，为机构和个人提供关于这些证券的研究报告，管理机构和高净值客户的投资以及用自己的资金做交易。

投行的文化是努力工作，承受巨大的压力，做出巨大的牺牲，拿到更高的薪水。投行交易的节奏很快。需要快速完成工作，周转时间很短。

1. **发展史**

投资银行业务始于有价证券的承销。300多年前，为了使债券的发行筹资能够顺利进行，大量的人涌入，充当了发行人（政府）和投资者之间的桥梁，他们寻找投资者，并负责将债券以特定的价格卖给投资者。随着美国的发展，面对公众的筹资(IPO)和股份公司走上历史舞台，现代意义上的投资银行业就此拉开帷幕—早期的投资银行家们通过为承销有价证券，将投资者手中的财富集聚起来，为实业家们提供项目融资。

1933年是个分水岭，投资银行和商业银行分离。为了稳定资本市场，防止证券交易中的欺诈和操纵行为，保障存款人的资产安全，美国国会在1933年6月1日出台了至今影响深远《格拉斯-斯蒂格尔法案》，规定银行只能选择从事储蓄业务(商业银行)或者是承销投资业务(投资银行)。这也意味着商业银行被证券发行承销拒之门外，而投资银行不再允许吸收储户存款。“投资银行”这个名字正式进入金融行业的辞典中。现代投资银行业的历史之门从此开启。

1. **发展趋势**

从雏形初现开始到今天，投资银行家的身影已经跨越了三个世纪。从某种意义上说，现代企业的一切投融资活动背后都源自投资银行的推动和设计：企业上市融资，组建股份公司，企业分拆，并购，债务重组，企业证券的交易。美国企业史，从某种意义上说，也是一部投资银行的发展史。

未来投资银行的投行业务会更多元化，以前只是IPO承销，10年内并购重组类的业务可能会大量发展，精品投行可能面临的机会更多，这也驱使投行进行转型，自我调整。从另一个角度看，投行的制度红利已经趋近于零，因此产生两个影响——裁员、倒逼投行走向更加专业化。

1. **知名企业，薪酬水平，核心工作岗位等**
2. **知名企业**

2.1.1中信证券

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。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”。

公司经营范围：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品；股票期权做市。

2.1.2招商证券

招商证券是百年招商局旗下金融企业，是中国证券交易所第一批会员、第一批经核准的综合类券商、第一批主承销商、全国银行间同业拆借市场第一批成员以及第一批具有自营、网上交易和资产管理业务资格的券商，2008年7月，公司经证监会评定为A类AA级券商。

公司经营范围：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；融资融劵；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品业务；保险兼业代理业务；证券投资基金托管；股票期权做市。

2.1.3中金公司

1995年7月31日，中金公司成立，发起人为前中国人民建设银行、摩根士丹利国际公司、中投保（当时称中国经济技术投资担保公司），GIC（新加坡政府投资有限公司）和名力（当时称名力集团）。

公司经营范围：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；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自营和承销业务；基金的发起和管理；企业重组、收购与合并顾问；项目融资顾问，投资顾问及其他顾问业务；外汇买卖；境外企业、境内外商投资企业的外汇资产管理；同业拆借；客户资产管理；网上证券委托业务，融资融券业务；代销金融产品；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；证券投资基金托管业务；经金融监管机构批准的其他业务。

2.1.4海通证券

海通证券成立于1988年，公司的前身是上海海通证券公司，于1994年改制为有限责任公司，并发展成全国性的证券公司。2001年底，公司整体改制为股份有限公司。

公司经营范围：证券经纪；证券自营；证券承销与保荐；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；直接投资业务；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；融资融券业务；代销金融产品；股票期权做市业务；中国证监会批准的其他业务，公司可以对外投资设立子公司从事金融产品等投资业务。

2.1.5光大证券

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大（集团）总公司投资控股的全国性综合类股份制证券公司，是中国证监会批准的首批三家创新试点公司之一。

公司经营范围：证券（含境内上市外资股）的代理买卖；代理证券的还本付息、分红派息；证券代保管、鉴证；代理登记开户；证券的自营买卖；证券（含境内上市外资股）的承销与保荐（含主承销）；证券投资咨询（含财务顾问）；客户资产管理；直接投资业务；中国证监会批准的其他业务。

2.1.6中银国际

中银国际是中国银行股份有限公司旗下的全资附属投资银行机构。中银国际于1998年7月10在香港注册成立，法定资本10亿美元，其前身是始建于1979年的中国建设财务（香港）有限公司。中银国际证券总部设在上海，并在北京、深圳、广州等17个主要城市设有分支机构。

公司经营范围：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；证券投资基金代销；融资融券；代销金融产品；公开募集证券投资基金管理业务；为期货公司提供中间介绍业务。

1. **薪酬水平**

投行的薪酬基本由两部分组成：基本工资和奖金。此外，刚毕业的新分析师和经理会得到一笔签约奖金。基本工资是固定的，在一年内逐月发放；奖金完全视情况而定在投行财年末发放，不过大多数投行的分析师的奖金会在年中发放。薪酬一般会和工作时间和艰苦程度成正比。

投行的薪酬在横向比较中属于较高的，但也远不及私募股权公司、对冲基金公司等。不过投行薪酬相比买方波动不大，并且风险比创业小得多。

国内投行第一年的底薪在一万左右，奖金3-10个月不等；总体来说第一年在15-20万不等。工作四五年后，底薪在2-4万左右，大部分年薪在40-50万。工作8-10年后，大部分人年薪在80-120万，如果有好项目还会有另外的奖金。

1. **核心工作岗位**

***投资银行部*** 在大型金融机构内部，投资银行部被称为“公司金融部”或“咨询部”等，是投行的最核心部门

***销售和交易部*** 通过交易佣金和交易利润产生收入。通过同时做证券的买家和卖家，该部门还为市场提供流动性，通常被称为“做市商”。销售和交易部喜欢招对市场感兴趣、个性激进并且抗压能力强的人。这个岗位薪水可能会很高，不过薪水随市场情况变化也可能很不稳定。

***自营交易*** 近年来大型投行的主要利润来源之一是用自己的资金来交易证券。

***投研部*** 投研部提供行业、公司、经济形势以及相关证券的基本面研究。投研部倾向于招喜欢研究股票市场、乐于进行基本面分析并且对某一行业有兴趣的人。

1. **校招职位和面试经验**
2. **校招职位**

前台：IBD（投行部），S&T（销售与交易部），投研部

中台：风控部，资金运作部

后台：运营部、财务部、信息技术部、HR（人力资源部）等从事技术工作，监管员工的行为，保证公司系统良性运作的部门。

1. **面试经验**

3.2.1 面试的评判标准

初级投行员工需要在很大的压力下出色地完成工作，能够长时间工作且保持很好的态度。要衡量应聘者能否满足上述要求，投行会用他们以往的成就来判断。面试者可以在面试中提及自己非常愿意努力工作，以及有非常良好的工作态度，但是要用取得的成就来证明自己的说法。对于申请分析师职位的本科毕业生来说，一个主要的衡量标准就是成绩。不过，课余活动和实习经历也很重要。对于申请经理职位的MBA学生来说，成绩和课余活动没那么重要，之前的工作经验和职业成就最为重要。

成绩之后，下一个衡量指标是对成为投行人的兴趣和热情。面试者要用一些方法来证明自己的兴趣和热情。面试官还会用面试者为准备招聘花费的时间和精力来衡量面试者的动机。面试者建立的关系越多，见的业内人士越多说明他对待这份工作就越认真。

3.2.2 招聘流程

暑期实习：在大三大四之间的暑假寻找投行实习的机会，这已经逐渐成为正式招聘流程的一部分。投行到学校宣讲时，需要和投行人建立关系并且进行信息面谈。暑期实习的首要目标是确保得到这个全职的工作，第二目标是为了验证毕业之后自己是否想做投行业务。此外，在暑期实习时要尽可能多地学习，掌握尽可能多的技能，并且与公司内其他投行人建立关系。

全职职位招聘：入秋后开始校园宣讲，让学生们与一些投行家见面。9-10月份，投行会在学校进行第一轮面试。而后会组织多轮面试，并很快地给出录取结果。

1. **进入投行的途径，所需要的能力**
2. **进入投行的途径**

4.1.1 暑期实习及校园秋招（投行的目标院校）

这是应届生要在毕业后进入投行工作的基本流程（见3.2.2招聘流程），在大三升大四的暑假参加暑期实习，而后参加投行宣讲和秋招。

4.1.2 非周期实习

如果由于一些原因，想要得到投行工作但没能参加暑期实习的话，还可以选择参加一些非周期实习，这种实习是在上学期间同时参加的，进行这样的实习可以证明自己已经入行，有与其他有暑期实习经验的应聘者相同的技能，并且也会显示出应聘者可以同时应对学业和工作（但要确保成绩不会受太大影响）。但是只有实习生能在公司实习较长时间，至少每周20-30小时，且每周时间固定，这样的实习才会有意义。

1. **需要的能力**

4.2.1面试中需要的能力

首先，必须了解这个行业。要进入这个行业必须了解投行都做什么业务，投行从业者都做什么工作。

其次，需要对会计和金融有基本的理解，有财报分析、估值和财务建模的核心技能，并且可以与人讨论兼并与收购（包括杠杆收购）。在面试中，回答技术问题的好坏会受到评判。同时，还需要理解投行从业者工作所需要的理论和原理，需要知道投行从业者如何运用这些理论和原理为客户提供顾问服务并且执行交易。

4.2.2分析师需要的能力

在学校中成绩优异并且在课余时间参加各种活动或实习。努力工作，同时处理很多事情且都能做到优秀。性格上体现出多样化，但社交能力强的人可能更受偏爱。

4.2.3工作中需要的能力

在投行工作首先就需要有极强的抗压能力和持续工作能力，确报投行员工无论在什么情况下都要能够高质量地完成工作。面试者会通过绩点、课外活动、实习经历评判应聘者的敬业精神和良好态度等。招聘人员看中的是那些工作努力、表现突出，并且展示出有能力同时管理多项事物的应聘者。

工作能力方面，除了知识储备以外，还要有持续学习能力，不断更新自己的知识，针对不同的项目学习相关的法律法规等。

1. **未来可能的发展趋势及方向**

5.1 在投行内晋升

一般来说，投行人员的专业能力和业务经验在五年左右基本都会接近成熟，再往后考验的就是独立的业务承揽或者说资源整合能力。再往上，要么拉业务要么做管理，在国内投行晋升基本还是依靠业务承揽能力，而业务承揽能力或资源整合能力，本质是资源交换能力，基本与一个人所在的“朋友圈”是匹配的。

5.2 跳槽到行业内其他公司

可以选择去更大的平台追求稳定与薪资提升；也可以选择去小一点的平台带领团队获得职位提升与更大自主权。

5.3 选择到行业外就业

在较大平台工作3-5年的投行人员是市场上最抢手的人才群体。投行的法律、财务和行业的符合专业能力与历练出来的综合素养能够广泛适应多个领域的高端人才需求。离职的人可以选择到上市或拟上市的公司做投融资总监，可以选择去一级市场投资领域谋求行业深度与收益的杠杆加成，还可以选择去资管类、银行投行、并购类以及一级半市场做市场化的资源整合。“从历史的眼光来看，职业的发展往往带着产业变迁的烙印。将自己放入更能体现价值的位置，或者发展中、易向上突破的行业或平台，是一种理性明智的选择。”