

金融行业一本通 (精华升级版)

目 录

第一章 金融行业概述.....	3
一、金融行业主要分类.....	
二、三大支柱的岗位分布与职能.....	4
第二章 投行业务概览.....	7
一、证券公司投行业务.....	7
二、银行投行业务.....	13
第三章 证券行业入门.....	18
一、证券公司业务.....	18
二、证券公司岗位设置&发展路径.....	19
三、在职人士转行建议.....	20
第四章 公募基金行业简介.....	21
一、基金行业概况.....	21
二、基金公司业务.....	21
三、部门概览&主要岗位.....	21
四、CFA 对于公募基金就业的帮助.....	23
第五章 了解信托行业.....	24
一、信托行业概况.....	24
二、信托公司业务.....	24
三、信托公司部门&岗位职能.....	24
四、信托业发展前景.....	25
第六章 期货行业入门.....	27
一、期货行业概况.....	27
二、期货公司业务&岗位职能.....	27
三、期货业务发展前景.....	27

第一章 金融行业概述

金融行业的子领域非常多，按大类可分为：**银行、证券、保险、信托、租赁**。

一、金融行业主要分类

1. 银行业

在中国，银行业主要包括中国人民银行、以及境内设立的商业银行、城市信用合作社、农村信用合作社等金融机构，另外，还包括银行业监管机构及自律组织。我们平时说的“四大行”都属于商业银行。

银行是经营货币和信用业务的金融机构，通过发行信用货币、管理货币流通、调剂资金供求、办理货币存贷与结算，充当信用的中介人。

银行是现代金融业的主体，也是国民经济运转的枢纽。

2. 证券业

证券是各类财产所有权或债权凭证的通称，是用来证明证券持有人有权依票面所载内容，取得相关权益的凭证。

证券业是为证券投资活动服务的专门行业，由证券经纪公司、证券交易所和有关的商品经纪集团组成。

证券业的基本功能可归纳为四个方面：

- ①资本的筹集；
- ②制造并维持一个有秩序的证券市场；
- ③分析经济和金融信息；
- ④帮助投资者进行投资管理。

2018 证券公司排名市场份额前 10 名的证券公司分别是：**华泰证券、国泰君安、中信证券、中国银河、海通证券、申万宏源、广发证券、招商证券、国信证券、中信建投**。

3. 保险业

保险业是指将通过契约形式集中起来的资金，用以补偿被保险人的经济利益业务的行业。保险市场是买卖保险即双方签订保险合同的场所。它可以是集中的有形市场，也可以是分散的无形市场。

按照保险标的的不同，保险可分为**财产保险和人身保险**两大类；按照与投保人有无直接法律关系，保险可分为**原保险和再保险**。

4. 信托业

所谓“受人之托、代人理财”，信托是指委托人将其财产权委托给信任的受托人，由受托人按委托人的意愿并以自己的名义，为受益人的利益或者特定目的，进行管理财产的行为。信托投资公司能否发展、能否有能力来承担社会资产的保值和增值，关键在于“专家理财”。因此培养和造就一大批有知识才能、有发展远见、有创新意识并用于实践的人才是信托投资公司的立业之本。

5. 租赁业

租赁业以金融信贷和物资信贷相结合的方式提供信贷服务。一般的租赁活动，是出租人将自己拥有的物质资料按一定条件出租给他人使用，承租人在使用过程中按照规定交纳租金。现代租赁业的经营活动有两类：**融资性质的租赁以及服务性质的租赁**。租赁业融资融物的模式能为需求方和生产商搭桥，为好产业和好项目提供设备或资金。这个过程中，既扶持了先进制造业、农业等产业，又消化了过剩产能，优化了产业结构。随着金融改革的整体推进以及配套政策的完善，我国租赁业将在社会融资中扮演更为重要的角色。

二、三大支柱的岗位分布与职能

1. 银行

前台岗位

综合柜员：办理银行柜面各项基本业务，包括本币存取款业务、结售汇业务、票据业务等。负责解答银行内外部客户提出的业务咨询，配合业务开发部门进行客户服务。

客户经理：负责银行理财业务的维护、拓展工作。从事客户关系管理、营销服务方案策划与实施，并直接服务于客户。

中台岗位

风险经理：负责所在区域目标市场调研及授信政策传达，与客户经理共同实施贷前调查，出具项目风险评估报告，做好风险预警工作，监控本部资产。

授信审查：负责授信业务审查工作，对授信项目的风险管理、授信业务的关键环节和风险点实施控制，对授信业务办理过程中的相关手续进行合规审查。

财务管理：负责创新项目的立项、预算规划，负责创新项目投产追踪、分析，理财产品设计。

后台岗位

内审经理：建立健全公司内部审计体系，对公司开展审计工作，包括财务审计、业务流程及内部控制审计、费用及预算审计等。负责拟投项目尽职调查，出具调查报告。

会计经理：根据会计准则研究各项作业的账务处理，制定相关操作系统的会计处理需求，编制报送监管机构/总行的综合账报表、对外财务披露报表及其他财务报表数据。

2. 证券

前台岗位

经纪人：负责对各营业网点进行业务指导、协调和服务，负责市场拓展。为投资者提供代理买卖证券服务。

客户经理：客户开发和金融产品的推广销售，配合公司为客户提供必要的证券服务，完成营销团队分配的客户开发和销售任务。

研究员：负责收集、分析宏观数据、市场政策制度、行业变动情况以及金融产品材料等，研究相关课题，提供研究报告。

中台岗位

风险管理：建立并完善内部风险控制体系、管理流程，制定统一的风险管理政策和制度；持续开展风险管理活动，完善风险管理报告体系。

合规：审查公司各类合同和业务事项是否符合合规要求，定期进行合规检查，进行合规报告，建立合规体系。

后台岗位

清算托管：负责产品的日常会计核算、对账、估值处理，审核产品合同中约定的估值核算条款，编制会计财务报表。

信息技术：负责交易系统、清算系统、资产管理系统等的设计、开发、维护，负责网络安全系统的日常部署、运行与监控。

3. 保险

外勤

保险业务员：根据客户要求，提供专业的保险知识咨询和服务；推荐保险种类及相关理财产品，并制定保险方案。

内勤

管理培训：组织调研和分析业务一线的培训需求，根据团队发展需要及培训计划，开发培训课程，定期开展专项培训，负责培训组织与实施。

企划督导：协助进行业务战略的规划，提供数据支持；根据市场信息，对公司各项业务指标进行分析；建立和完善业务追踪体系，并对管理过程、结果进行评估。

第二章 投行业务概览

投资银行，是很多金融人心目中的圣地。

我们经常可以看到在投行工作的精英人士，衣着体面，亮丽光鲜，在令人称羡的岗位上发挥着自己的特长。

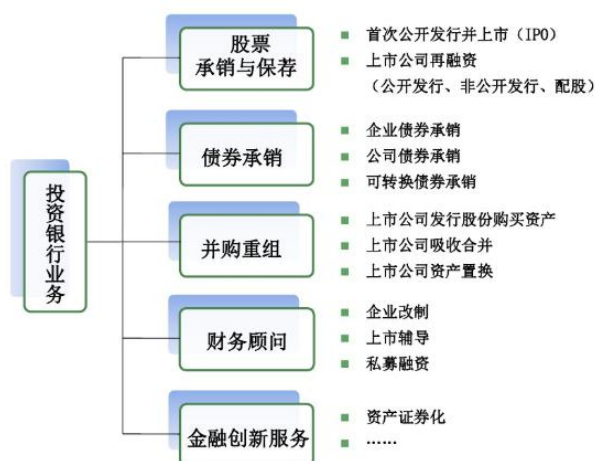
那么投行到底是做什么的？国内的投行业务条线有哪些呢？

在中国，从事投行业务的主要有**券商和银行**。

一、证券公司投行业务

证券公司的投行业务主要是股票和债券的保荐和承销业务，另外，还有上市公司的并购重组业务。国内凡是有保荐机构资质的证券公司都有投行业务，国内较大的证券公司的投行一般规模也较大，中金、中信是第一集团，其余大的证券公司一般都是综合性的，投行业务是一个部分。

证券公司投行业务介绍



重点业务说明

1. 首次公开发行（IPO）

IPO 的涵义：在 A 股市场 IPO 指通过境内券商提供的企业股份制改制、辅导、向中国证监会推荐发行上市服务，最终实现企业在 A 股市场发行股份并上市

IPO 对企业的意义：企业通过发行股份上市，可以扩大经营，有效改善治理结构，提高管理水平，增强竞争实力和抗风险能力。充分挖掘企业内在价值，促进企业财富最大化。

证券公司担任的角色：保荐机构及主承销商

适用企业：适用于主营业务突出、成长性良好，且在行业中具备一定竞争优势的企业



2. 上市公司股权性再融资

股权性再融资的涵义：上市公司通过再融资，可实现在国内 A 股市场的股权融资、债权融资、引进战略投资者、集团内资产的整体上市、换股并购、资产重组等多种目的。

公开发行的股权性再融资产品类型

配股：上市公司向全体原股东按比例配售股份，实现股权融资

公募增发：上市公司公开增发股份，实现股权融资

可转债：上市公司发行在一定期间内依据约定的条件可以转换成股份的公司债券；初始形式为债权融资，待转股后变为股权融资

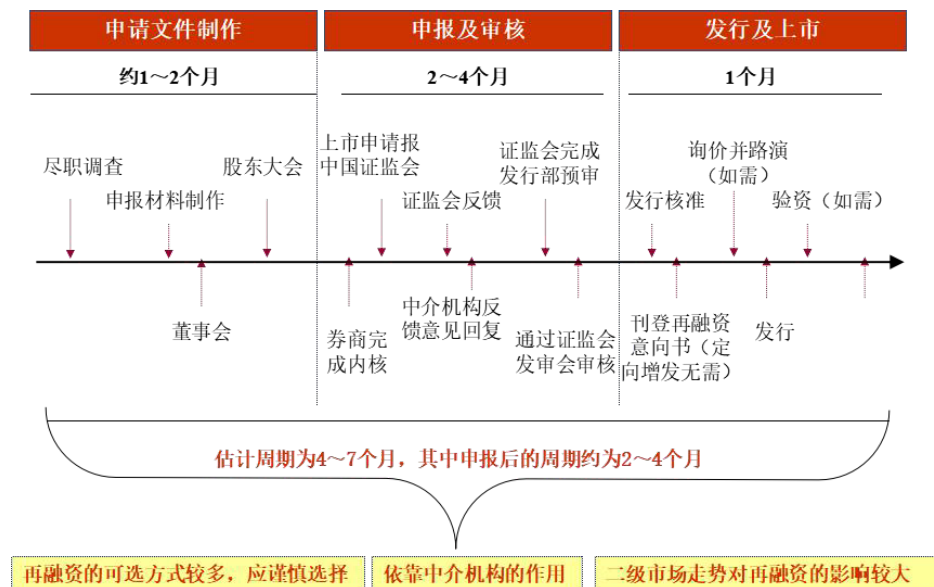
分离交易的可转债：上市公司发行附带认股权证的公司债券，债券和认股权证可以分开单独交易，同步实现股权融资和债权融资。

非公开发行的股权性再融资产品类型

定向增发：上市公司向不超过 10 名特定对象（可以包括大股东）发行股份；实现股权融资、引进战略投资者、实现集团整体上市、实现换股并购、实现资产重组。

证券公司担任的角色：保荐机构兼主承销商

适用企业：适用于有再融资需求、并符合相关条件的上市公司。



3. 公司债/企业债

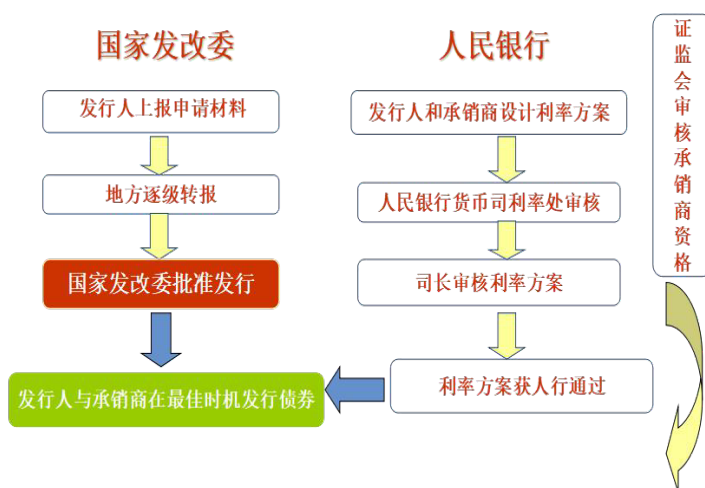
企业债/公司债的涵义：企业/公司通过资本市场发行中长期债券，达到筹措中长期资金的目的。通过发改委(企业债适用)/证监会(公司债)审核批准，企业/公司获得发行额度和发行方案的许可，并由主承销商组织承销团销售债券。

企业债(公司债)的优势：为客户提供除股权融资以外的直接融资品种，满足企业融资多样化的需求。与银行贷款相比，具有利率相对灵活、资金成本低、融资规模大、期限长等特点。

证券公司担任角色：保荐机构/债券受托管理人/承销商

适用企业/公司：适用于资产负债率较低、有中长期资金需求但股权融资需求尚不迫切的企业。公司债试点阶段限于上市公司及发行境外上市外资股的境内股份有限公司。

企业债发行的基本程序



公司债发行的基本程序



4. 公司收购与资产重组

上市公司收购的涵义：收购人可通过取得股份的方式成为一个上市公司的控股股东，可通过投资关系、协议、其他安排的途径成为一个上市公司的实际控制人，也可以同时采取上述方式和途径取得上市公司控制权。收购人包括投资者及与其一致行动的他人。

上市公司重大资产重组适用范围：适用于上市公司及其控股子公司在日常经营活动之外购买、出售资产或者通过其他方式进行资产交易达到规定的比例，导致上市公司主营业务、资产、收入发生重大变化的资产交易行为。

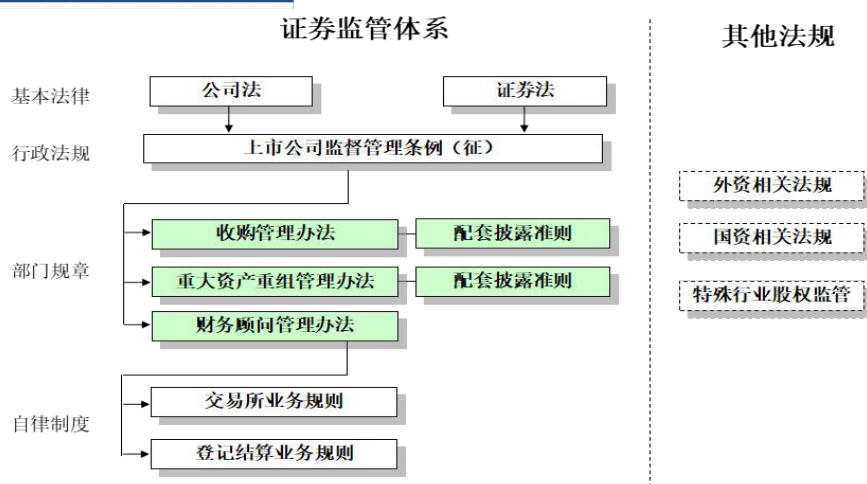
证券公司担任角色：财务顾问

产品特点：提供除融资以外的服务，满足企业在资本市场运作方面的多样化、个性化需求。收费方式较为灵活。

主要业务类型：收购兼并、买壳上市、资产重组

企业筛选标准：有买壳上市意愿的企业或拟卖壳的上市公司收购兼并、重组涉及金额在亿元以上的企业。

规范上市公司收购重组的法律体系



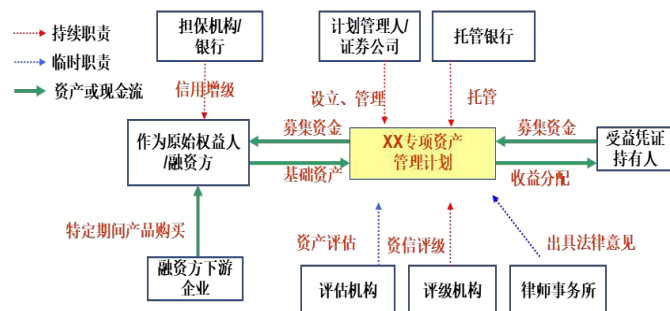
5. 企业资产证券化

企业资产证券化的涵义：企业资产证券化是指原始权益人或发起人将其所有的流动性较差但具有良好预期现金收入流的资产或资产组合。

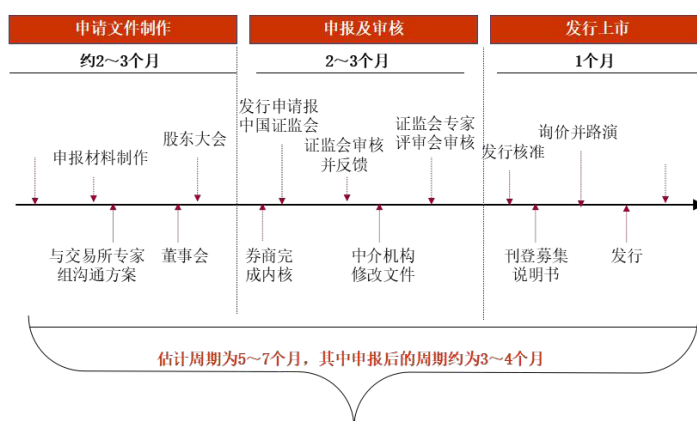
证券公司担任角色：计划管理人

适用企业：具有稳定现金流收益特征的企业

企业资产证券化交易结构示意图



企业资产证券化的基本程序



6. 私募融资

私募融资的涵义：指除公开发行股票以外的企业增资扩股行为的统称。通过券商作为财务顾问为企业引入风险投资基金或战略投资者，解决企业上市前的资金困难。

证券公司担任角色：财务顾问

产品特点：

解决企业在规模较小、贷款困难情况下的融资问题；

通过引入风险投资基金或战略投资者，协助企业完善治理结构，实现健康发展。

适用企业：

企业基本面良好，具有未来上市的意愿，短期内存在融资困难；最近一年的净利润超过 500 万元；最近一年的主营业务收入超过 5,000 万元；最近一期末净资产不低于 2,000 万元。

二、银行投行业务

2001 年，人民银行颁布《商业银行中间业务暂行规定》，允许商业银行开展担保、代理证券、代理保险、金融衍生等 25 项中间业务。以此为起点，我国政府在分业监管模式下逐渐放松对商业银行开展投行业务的管制，各大商行也逐渐把开展投行业务作为多元化经营的重要手段。总体来看，大行的投行业务更为全面，中小银行投行业务差异化较为明显。

银行名称	主要投行业务
中国工商银行	跨境并购、境内并购、代理并购与投资业务、股权融资、债务融资、财务重组顾问、直接投资业务、投融资顾问、政府财务顾问、常年财务顾问、工银融安e信（外部风险咨询服务平台）、资信业务、投行同业合作、投行研究服务
中国银行	债券承销、财务顾问、结构性融资、银团贷款等，旗下有全资附属投资银行机构——中银国际
中国建设银行	债券类理财产品、权益类理财产品、债券承销、产业投资基金、财务顾问、资产证券化
招商银行	债务融资工具承销、并购金融、信贷资产证券化、专项财务顾问业务
兴业银行	债券承销、银团贷款、财务顾问（并购融资、“兴业芝麻开花”中小企业成长上市计划）、资产证券化、标准化投资产品（债券投资产品）、环境金融
平安银行	“金橙财富”投资型产品（居间代销投资型产品、理财产品）、“金橙财富”融资型产品（银团贷款、并购融资、资本市场融资、债务融资工具发行承销、结构化融资）、“金橙管家”资产托管服务
北京银行	融资业务（短融、银团、资产证券化、结构性融资、项目融资）；财务顾问
南京银行	直接融资（非金融企业债务融资、理财直融）、结构性融资、资产证券化、金融债
徽商银行	项目融资（银团、并购、租赁融资）、顾问服务、承销发行（短融、中票）、资产托管
北京农商行	银团、非金融企业债务融资工具承销、并购贷款、结构化融资、财务顾问、同业借款
顺德农商行	非金融企业债务融资工具、非标项目融资、上市直通车（与境内外第三方机构合作）

资料来源：联讯证券

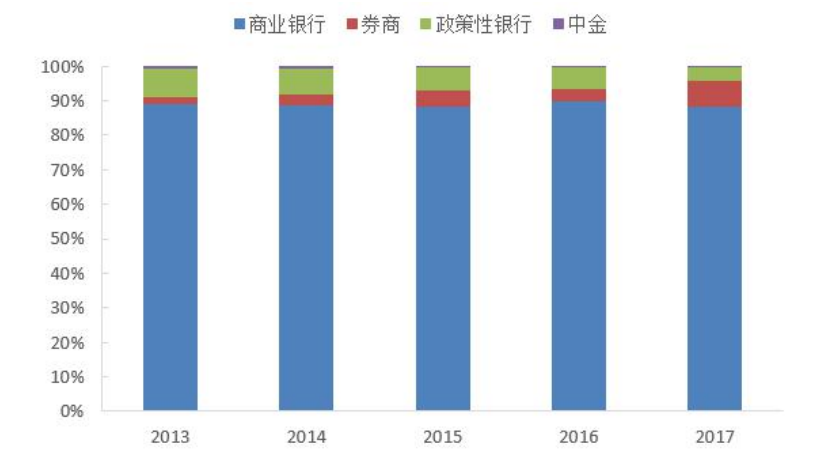
银行投行业务根据所融资金的来源和方式分为：**资本市场类和信贷类**两种。

1. 资本市场类投行业务

（1）银行间市场债券承销

银行间市场债券承销是银行系投行业务的传统支柱和重要收入来源。在银行间债券市场，商业银行稳坐承销老大的地位。

总体来看，债券承销规模较大的为国有大行或股份制商业银行。根据 wind 数据以总承销金额排名，2017 年，银行前 10 大债券承销银行市场份额达 46%。



资料来源：联讯证券

(2) 资产证券化

资产证券化是结构化融资的一种。

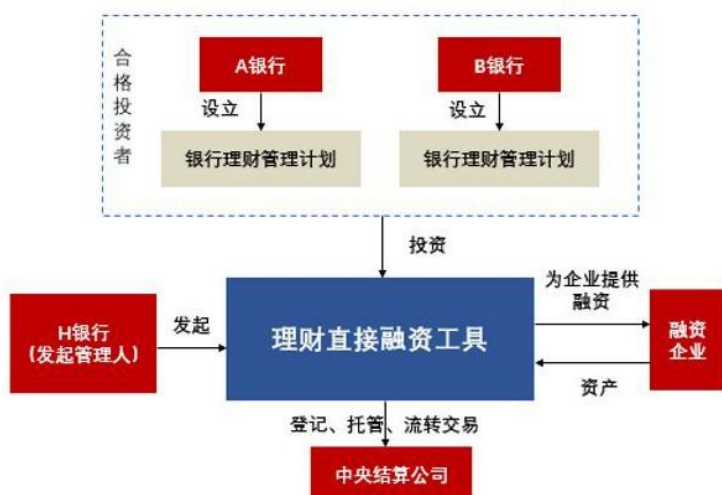
银行参与的资产证券化业务通常为两种：(1) 以自营信贷资产发起证券化业务，为投资者提供证券化投资产品；(2) 为其他金融机构发行的信贷资产证券化产品提供财务顾问及债券承销服务，服务内容含信贷资产证券化交易结构设计、量化模型测算及分析、监管材料的报批以及债券承销等。

(3) 理财业务

理财业务属于“大投行”范畴。去通道趋势下，理财直接融资工具是银行系投行可尝试的一个方向。

理财直接融资工具的特色在于“直接融资”，指的是由商业银行作为发起管理人设立，直接投向单一企业的标准化债权融资工具。该产品专供银行理财管理计划投资，在中债登的理财直接融资工具综合业务平台进行交易和流转，实现了非标转标。

理财直接融资工具位于资产端，其在资金端的对应方为理财管理计划。理财管理计划由商业银行发起设立，从理财客户获得理财资金，而后投资于理财直接融资工具、货币市场工具和银行间市场债券等。



资料来源：联讯证券

2. 信贷类投行业务

(1) 银团贷款

银团贷款，是指银行集团（一家或数家银行牵头，多家银行与非银行金融机构加盟）基于相同贷款条件，按约定的时间和比例向同一借款人提供本外币贷款或授信业务。

银团贷款是各银行系投行均大力开展的业务之一。一方面，该业务无需牌照门槛低，操作流程规范、透明，有中国银行业协会银团贷款和交易专业委员会作为自律组织。另一方面，银团贷款具有卓越的产品组合能力，可以和并购贷款、项目融资等众多产品相结合，满足企业多样化的融资需求。

(2) 并购金融

并购金融是指商业银行为企业并购行为提供的综合化金融服务。这里的并购指“境内并购方企业通过受让现有股权、认购新增股权，或收购资产、承接债务等方式以实现合并或实际控制已设立并持续经营的目标企业或资产的交易行为”。

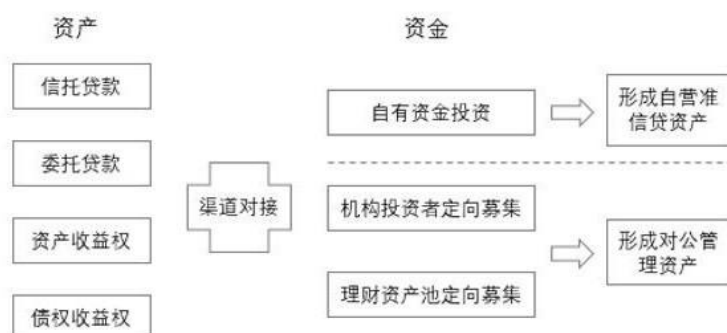
根据服务内容不同，并购金融业务可分为并购融资和并购咨询。常见的并购融资方式有并购贷款、银团贷款、并购基金等。

(3) 境外投行业务

境外投行业务是指商业银行可通过担保及控股的子公司，或与第三方机构合作，在境外开展投行业务，如跨境并购、海外上市等。在跨境业务中，常见的融资方式有：并购贷款、国际银团、内保外贷等。

(4) 结构化融资

“结构化融资”的实质就是以公司客户信用为基础的准信贷业务，常见的业务有产业基金、资产证券化、房地产信托基金等、应收账款结构化等。“结构化”就是将资金、资产、渠道，将客户和第三方金融机构进行有序的结构重组，最终完成融资。根据资金投资类型不同，结构化融资可分为股权融资和债权融资（或两者的结合）。股权融资业务按照是否设立 SPV，又可分为产业基金和非产业基金业务。



资料来源：联讯证券

结构化债权融资：利用专业技术手段和特殊目的平台，直接或间接将资金提供给融资客户使用，并由融资客户或第三方偿还或回购的业务。

产业基金：由各级政府或企业主导设立，以基金形式运作，投资于国家重大基础设施建设、城市发展和优势产业升级、国企混改、PPP、企业并购和重组等方向的基金。

（5）财务顾问

财务顾问指金融机构根据客户需求，为客户的财务管理、投融资、兼并收购等提供咨询、方案设计的服务。财务顾问是一项无需牌照的业务，但其技术含量却最高。

财务顾问是一项非常综合的服务，要求银行对一级市场、二级市场、固定收益和权益性融资工具都有比较充分的了解和资源。

从项目类型上看，涉及金额巨大、结构复杂的上市、资产重组、并购、债券发行等业务方面，银行作为有政府背书的资金“大户”具有重要的优势，不仅可以提供一部分信贷类资金，还可以作为牵头方联系其他投资方。

第三章 证券行业入门

目前，在国内有 **130 余家** 证券公司，2018 市场份额排名前 10 的证券公司分别是：**华泰证券、国泰君安、中信证券、中国银河、海通证券、申万宏源、广发证券、招商证券、国信证券、中信建投**。

一、证券公司业务

我国证券公司的业务范围包括：**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，证券资产管理及其他证券业务**。

1. 证券经纪业务

证券经纪业务是指证券公司接受客户委托代客户买卖有价证券的业务。在证券经纪业务中，证券公司只收取一定比例的佣金作为业务收入。证券经纪业务分为柜台代理买卖证券业务和通过证券交易所代理买卖证券业务。目前，我国证券公司从事的经纪业务以通过证券交易所代理买卖证券业务为主。

在证券经纪业务中，经纪委托关系的建立表现为**开户和委托**两个环节。

2. 证券投资咨询业务

证券投资顾问业务是指证券公司、证券投资咨询机构接受客户委托，按照约定，向客户提供涉及证券及证券相关产品的投资建议服务，辅助客户作出投资决策，并直接或者间接获取经济利益的经营活动。投资建议服务内容包括投资的品种选择、投资组合及理财规划建议等。

3. 与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问业务

财务顾问业务是指与证券交易、证券投资活动有关的咨询、建议、策划业务。它具体包括：为企业申请证券发行和上市提供改制改组、资产重组、前期辅导等方面的咨询服务；为上市公司重大投资、收购兼并、关联交易等业务提供咨询服务；为法人、自然人及其他组织收购上市公司及相关的资产重组、债务重组等提供咨询服务；为上市公司完善法人治理结构、设计经理层股票期权、职工持股计划、投资者关系管理等提供咨询服务；为上市公司再融资、资产重组、债务重组等资本营运提供融资策划、方案设计、推介路演等方面的咨询服务；为上市公司的债权人、债务人对上市公司进行债务重组、资产重组、相关的股权重组等提供咨询服务以及中国证监会认定的其他业务形式。

4. 证券承销与保荐业务

证券承销是指证券公司代理证券发行人发行证券的行为。发行人向不特定对象公开发行的证券，法律、行政法规规定应当由证券公司承销的，发行人应当同证券公司签订承销协议。证券承销业务可以采取代销或者包销方式。

发行人申请公开发行股票、可转换为股票的公司债券，依法采取承销方式的，或者公开发行法律、行政法规规定实行保荐制度的其他证券的，应当聘请具有保荐资格的机构担任保荐机构。证券公司履行保荐职责，应按规定注册登记为保荐机构。保荐机构负责证券发行的主承销工作，负有对发行人进行尽职调查的义务，对公开发行募集文件的真实性、准确性、完整性进行核查，向中国证监会出具保荐意见，并根据市场情况与发行人协商确定发行价格。

5. 证券自营业务

证券自营业务是指证券公司以自己的名义，以自有资金或者依法筹集的资金，为本公司买卖依法公开发行的股票、债券、权证、证券投资基金及中国证监会认可的其他证券，以获取营利的行为。证券自营活动有利于活跃证券市场，维护交易的连续性。但在自营活动中要防范操纵市场和内幕交易等不正当行为。由于证券市场的高收益性和高风险性特征，许多国家都对证券经营机构的自营业务制定法律法规，进行严格管理。

6. 证券资产管理业务

证券资产管理业务是指证券公司作为资产管理人，根据有关法律、法规和与投资者签订的资产管理合同，按照资产管理合同约定的方式、条件、要求和限制，为投资者提供证券及其他金融产品的投资管理服务，以实现资产收益最大化的行为。

证券公司从事资产管理业务，应当获得证券监管部门批准的业务资格。

7. 证券公司中间介绍(IB)业务

IB 即介绍经纪商，是指机构或者个人接受期货经纪商的委托，介绍客户给期货经纪商并收取一定佣金的业务模式。证券公司 IB 业务是指证券公司接受期货经纪商的委托，为期货经纪商介绍客户参与期货交易并提供其他相关服务的业务活动。根据我国现行相关制度，证券公司不能直接代理客户进行期货买卖，但可以从事期货交易的中间介绍业务。

二、证券公司岗位设置&发展路径

证券公司的内部分为三个体系：**前台、中台、后台**。

1. 前台

主要是**营销**系列的。包括：普通客户经理、高级客户经理、区域经理、区域总监、营销总监等等。

2. 中台

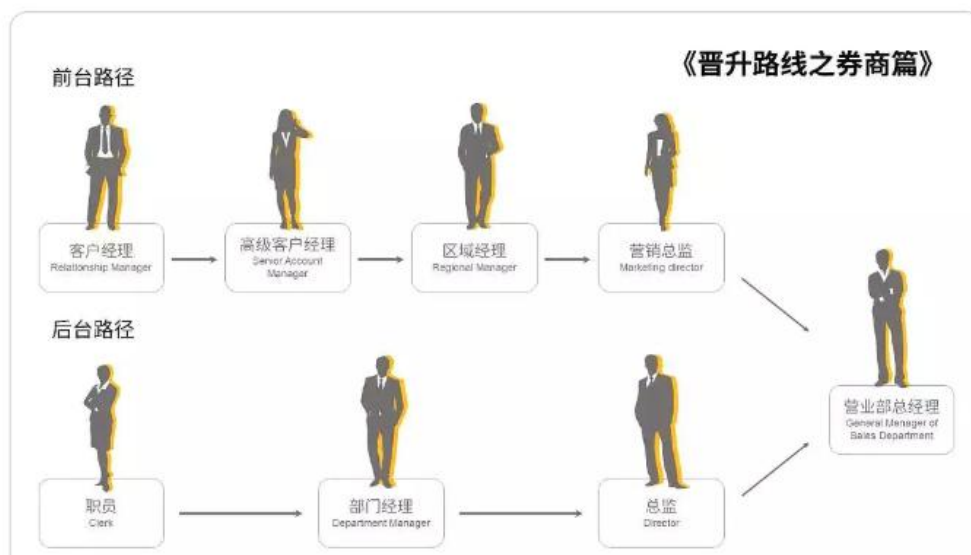
主要指**合规、风控**岗位。包括风控经理、风控专员、合规管理、合规专员等。

3. 后台

后台系列主要是**管理服务人员**，职位包括：总经理、总经理助理、市场部经理、策划部经理（或职员）、招聘培训经理（或职员）、办公室（人力资源）、IT 部门经理(或职员)、财务（会计和出纳）、工作督导等等职务。

[仅供内部学习使用]

另外不同的证券公司还会根据自己公司的实际情况设定不同的岗位。



三、在职人士转行建议

首先是学历的要求，其中宏观分析和策略分析对学历的要求是最高的。一般来说，宏观和策略是要求博士学历。行业研究一般要求硕士。量化分析师一般要求数学和理工的背景，需要有比较强的数学分析的能力。而且行业分析师更青睐复合型人才，希望有行业工作经验或者相关行业学术背景。投行是要求最高的岗位，一方面要求较高的金融财会知识，一方面还需要行业知识，还需要有一定的沟通技巧。对于想转型进研究所的人士，金融财会知识就显得尤为重要了，不管是宏观分析师，行业分析师，量化分析师，都对金融领域知识有着比较严格的要求。

如何证明自己拥有从事此方面的能力呢？除了一定的学历背景工作经验，持有相关证书也成了转型成功必不可少的条件。其中 **CFA** 证书，就是专门为分析师所打造的。研究所业务牵涉较广，需要建立完备的金融知识体系，**CFA** 证书中的各个学科，大面积地覆盖了金融各领域的理论知识以及业务条线，学习 **CFA** 对于在职人士转行金融业有较大的帮助，同时 **CFA** 证书含金量高，可以作为转行的敲门砖和加分项。其他财会类证书也会起到一定的帮助。

最后还需结合自身的性格特点，来规划自己的转型之路。如果性格沉稳喜欢钻研学术可以往后台岗位发展；如果对监管感兴趣，具备一定法律知识也可以往风控发展；如果性格开朗，喜欢与人沟通交流，比较适合往前台方向发展。

第四章 公募基金行业简介

对于经济类相关专业的职场人而言,相信很多人都会想着进入公募基金就业,毕竟在金融圈,公募基金似乎一直是高大上的存在。

国内公募行业已经发展了 20 年,基金公司的业务有哪些?基金公司有哪些部门和主要岗位?公募基金的准入门槛是什么样的?

我们来系统梳理一下公募基金。

一、基金行业概况

目前,在国内有 **120 家** 公募基金。按照基金总规模排名,2018 十大公募基金公司为:**天弘基金、易方达基金、工银瑞信基金、建信基金、博时基金、南方基金、华夏基金、中银基金、汇添富基金、嘉实基金**。

二、基金公司业务

1. 基金管理业务

基金管理业务是指基金管理公司根据专业的投资知识与经验投资运作基金资产的行为,是基金管理公司最基本的一项业务。作为基金管理人,基金管理公司最主要的职责就是组织投资专业人士,按照基金契约或基金章程的规定制定基金资产投资组合策略,选择投资对象、决定投资时机、数量和价格。

2. 受托资产管理业务

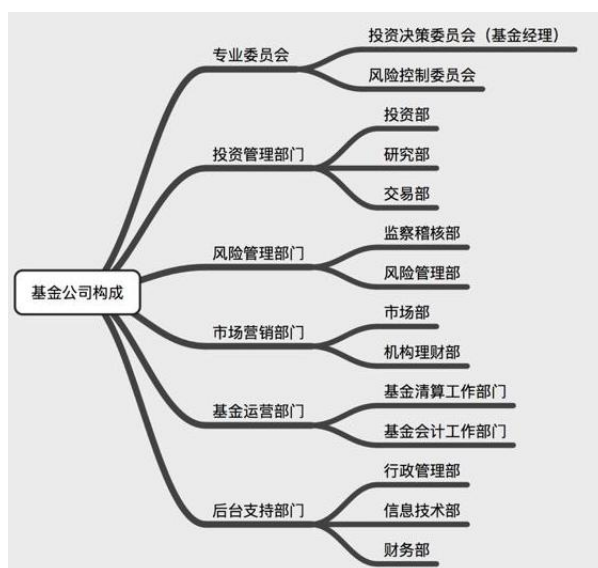
受托资产管理业务是指基金管理公司作为受托投资管理人根据有关法律、法规和投资委托人的投资意愿,与委托人签订受托投资管理合同,把委托人委托的资产在证券市场上从事股票、债券等有价值证券的组合投资。

3. 基金销售业务

基金销售业务是指基金管理公司通过自行设立的网点或电子交易网站把基金单位直接销售给基金投资人的行为。基金管理公司可以直接销售基金单位,也可以委托其他机构代理销售基金单位。

三、部门概览&主要岗位

一般来说,一家完整的基金公司有以下部门。



常见的公募基金公司的核心部门其实就是投资和销售，投资做出好的业绩，销售才更好卖基金，同时销售卖的好，才能成就更好的投资团队。

1. 投资岗位

传统的投资主要就是二级市场股票、债券市场各种国债地方债企业债等。刚进入基金公司基本都是从研究员开始，很多公司在行业研究方面都愿意要有相关学术背景的研究员，学理工科想转行的可以瞄准研究员职位。足够好的研究员可以逐步转为基金经理。

新兴的投资包括定增、投行等很多一级市场、一级半市场方面的业务，从事这个板块的人员的核心竞争力更多的在于承揽承销方面。

一般来说，基金经理的成长轨迹是证券研究所的研究员--->基金公司的研究员--->基金经理助理--->基金经理--->投资总监。

2. 销售岗位

公募基金公司目前主要的销售可以分为三个大方向：机构业务、渠道零售业务、电商业务。

（1）机构业务：简而言之就是把基金卖给机构，主要的客户是各类金融机构，银行、券商、保险公司等。由于客户都是了解金融行业的人士，对于销售人员专业素质水平要求较高。

（2）渠道零售业务：简而言之就是通过银行、券商、第三方理财机构等渠道把基金零售给散户。渠道销售在各个基金公司销售人数中应该算最多的。对人员的要求最重要的是要有较好的沟通能力。

（3）电商业务：简而言之就是通过线上销售基金。主要的销售渠道包括基金公司自己的网站、第三方公司、银行、券商合作的线上销售等等。对人员的要求除了具备良好的销售能力以外，从事电商业务的经验也较为重要。

3. 其他中后台岗位

(1) 产品部&交易部：产品部的工作核心是基金产品设计，要求对监管政策敏感，对市场具有优秀的前瞻性。交易部主要根据基金经理的指令完成交易业务。

(2) 法务&风控：负责公司的整体运作合规合法的控制。风控是对于各种风险尤其是投资业务带来的风险的全方面控制，法务则更多倾向于对合规的控制。

(3) 运营&IT：运营就是对基金资产的管理，比如基金会计、TA 等岗位。IT 主要是各种系统的维护。这两个部门对于基金公司的稳定运营也起到了非常关键的作用。

四、CFA 对于公募基金就业的帮助

基金经理在基金或投资行业的工作经验是一项非常宝贵的财富，一般来说，一名优秀的基金经理都有 6-10 年甚至更长的证券从业或投资经验。

基金经理的重要工作就是分析企业财务报表，在纷繁的资产、权益、利润和现金流量数据中发现公司的投资价值。围绕这个工作，企业会计、金融数学、商务统计学、公司财务管理、货币银行学、金融市场与金融机构、国际金融、证券投资分析、金融法、公司金融学、金融衍生产品等都是必须掌握的。

而这些知识大多都涵盖在 CFA 考点，这也是为什么 CFA 被称作“基金经理摇篮”的原因了。当然，除了金融知识，行业知识也相当重要。如果在职人士在原先所处行业已经具备较多的经验，那么 CFA 将成为转型金融行业最有力的敲门砖。目前基金公司的许多岗位都将 CFA 作为录取的优先条件和必要条件。

第五章 了解信托行业

说起金融，许多人首先想到的是银行、证券、保险三大支柱。而第四大支柱信托，知名度却不那么高，甚至连有些金融圈的人士也很难讲明白信托是怎么回事。

为什么很多人没有听说过信托呢？因为在之前，大部分信托理财产品的起点为 **300 万**，而国内整个信托行业从业人员不过 **2 万人**。所以，信托对大部分人来说，是神秘且遥不可及的。

但是，今年 2 月底，由银保监会信托部制定的《信托公司资金信托管理办法》提出了可以面向不特定社会公众发行公募信托产品，**认购起点为 1 万元**，这也就意味着，信托产品的门槛大大降低，几乎所有投资者都可以参与信托投资。

既然信托已经来到了我们身边，那么不管是金融人士还是投资者都有必要对信托行业做一个简单的了解。

一、信托行业概况

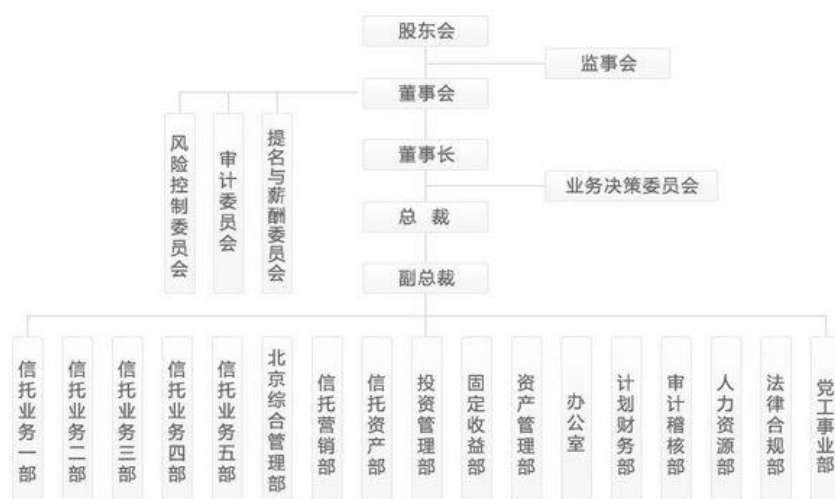
目前，国内有 **68 家** 信托公司。按综合实力排名，2018 年中国十大信托公司是：**平安信托、中信信托、重庆信托、华润信托、中融信托、兴业信托、中诚信托、华信信托、上海信托、华能信托**。

二、信托公司业务

信托公司业务广泛，具体来看，有以下业务：

1. 包括资金信托、财产（权）信托、公益信托、慈善信托等四大信托业务，其中财产（权）信托又包括动产信托、不动产信托、有价证券信托及其它等；
2. 可以发起设立基金公司，从事投资基金业务；
3. 可以从事重组、并购、项目融资、公司理财、财务顾问、证券承销等投行业务；
4. 可以办理居间、咨询、资信调查、保管及保管箱、对外担保、外汇信托业务；
5. 信托公司管理运用或处分信托财产时，可以依照信托文件的约定，采取投资、出售、存放同业、买入返售、租赁、贷款等方式进行。
6. 可以根据市场需要，按照信托目的、信托财产的种类或者对信托财产管理方式的不同设置信托业务品种。

三、信托公司部门&岗位职能



信托公司的部门包括**信托业务部门、市场销售部门以及风控、合规等中后台部门**。

业务部门最核心的岗位是**信托经理**，主要职责是收集项目信息，参与尽职调查，编制可行性报告；参与项目谈判，制作项目方案以及负责信托项目的后期运作管理。其他岗位包括项目助理、信托专员等，主要协助信托项目的谈判、尽职调查、项目评估工作以及其他项目过程中的协调工作。

销售部门负责开展信托项目拓展、信托产品营销、开拓维护中高端客户以及负责为客户提供专业的理财服务和咨询，达成团队及个人销售目标。

风控合规部门的职责是对公司内部管理制度、重大决策、产品业务等进行合规审查，跟踪、检测、维护及优化现有资产的风险模型体系以及风险事件应急处置。

从部门来分，信托专员可以晋升至项目助理、项目经理以及信托经理；营销人员可晋升至销售团队负责人，或横向发展，承揽项目；风控合规专员可晋升至部门负责人以及风控合规总监等。

四、信托业发展前景

中国信托业自成立之初，就在筹集社会资金、提供多样化金融服务等领域发挥了重要作用。在当前要求回归信托本源的监管环境下，信托业可强调受托理财本质，合规合法开展信托业务，继续承担支持供给侧改革、促进经济稳健增长的重任。

1. 信托业务立足实体经济，发挥实业投行功能

进入资管新时代，信托行业可以充分发挥自身多工具、多市场、跨领域的独特优势，以提升实体经济发展为工作中心，为实体经济提供有效的金融服务。

通过开展投贷联动、债转股、并购基金、资产证券化等业务，支持实体经济结构调整和转型升级。

2. 监管制度继续趋严，量变到质变的大方向不变

在资管新规和一系列监管政策的共同作用下，信托公司过去“重量而轻质”的发展路径难以为继，近期公布的信托细则对信托行业转型发展给予了一定缓冲条件，信托公司在此期间需要把握好转型节奏，实现从量变到质变的平稳过渡。

从长远来看，信托公司可依托自身优势，进一步加快功能性资产管理业务的搭建和财富管理中心建设，以实现信托公司的经营模式转型和持续创新发展。

3. 业务种类多样化，向细分领域发展

面临新的外部环境和新的发展阶段，信托业要主动加大业务转型创新力度，不断提升自身专业能力，努力形成行业未来发展的新动力。

资产证券化、财产权信托业务、家族信托、慈善信托等特色化业务，是信托业回归信托本源、提升发展质量的重要方向。

在信托业务转型升级的当下，行业对于人才的需求十分迫切，对于人才数量和质量的要求也水涨船高。

虽然目前，CFA 考试对于许多信托公司的岗位并不是一个必要条件，但是信托行业对于专业素养的要求仍然很高，CFA 在很大程度上可以是进入信托业的敲门砖和加分项，更是提升自己业务水平的直接方式。

CFA 课程中的许多知识点和知识体系在信托行业中被广泛使用，比如公司理财、经济学、财报、权益投资、组合管理等等。

第六章 期货行业入门

近年来，期货行业越来越为投资者所熟知，期货市场的规模也日益扩大。

经过 20 多年的探索发展，我国期货市场由无序走向成熟，市场交易量和交易规模不断增长。根据统计数据显示，我国期货市场成交额从 1993 年的 **5,521.99 亿元** 增长到 2015 年的 **5,542,311.75 亿元**，增长 **1,003.68 倍**。

然而，与海外成熟市场相比，国内期货市场起步较晚，期货品种相对较少，期货公司盈利模式较为单一。当前，期货行业的发展潜力和空间仍然非常大。

一、期货行业概况

目前，在国内有 **150 家** 左右的期货公司。2018 年荣获 **“AA”** 评级的期货公司有：**永安期货、中信期货、国泰君安、银河期货、国投安信、华泰期货、光大期货、方正中期、广发期货、招商期货、中信建投、国信期货、中粮期货、申银万国、海通期货、南华期货、浙商期货、上海东证、鲁证期货**。

二、期货公司业务&岗位职能

主要业务：期货公司有代理买卖期货合约、办理结算和交割手续、对客户账户进行管理、控制客户交易风险、为客户提供期货市场信息、进行期货交易咨询等业务。

岗位职能：

1. 交易部：负责一切和交易有关的事务，包括客户开户、资金划转、风险控制、实时交易管理、交易所资金的分配和划转等。
2. 市场部：负责开发客户、客户培训、交易指导等，经纪人都属于市场部的管理范围。
3. 研发部：市场分析部门，研究行情走势和基本面分析，为客户和公司提供研究结果和交易指导，部门领导必须具有执业资格。
4. 结算部：每一交易日交易结束后期货公司结算部门对每一客户的盈亏、交易手续费、交易保证金等款项进行结算；闭市后向客户发出交易结算单；当每日结算后客户保证金低于期货交易所规定的交易保证金水平时，期货经纪公司结算部门按照期货经纪合同约定的方式通知客户追加保证金，客户不能按时追加保证金的，期货公司应当将该客户部分或全部持仓强行平仓，直至保证金余额能够维持其剩余头寸。

业务晋升是按权益或创收考核，一般来说，职业发展路径为**业务助理-业务代表-业务经理-高级业务经理-执行董事-董事副总经理-董事总经理**。

三、期货业务发展前景

[仅供内部学习使用]

1. 期货市场进一步呈现集中化的趋势

国内期货市场目前集中度偏低，期货公司竞争同质化现象严重，难以达成规模经济。在监管变化及行业演进的大势下，我国期货行业分散经营，同质化竞争的现状显然不适合市场要求。

可以预见，我国期货公司将会掀起一波合并的浪潮，借此提高经营水平和服务质量，提升业务广度及风险承受能力，从而加快创新步伐，抓住难得的发展机遇。未来可能形成少数几个行业巨头并存的市场竞争新常态。

2. 业务范围扩大化

随着监管部门在规范风险的基础上逐步允许期货产品和业务的创新，期货行业发展将会大大提速。这不仅体现在期货行业体量的增加，亦表现与期货产品的丰富和期货公司业务范围的扩大。因此，期货公司业务的广度和深度均有望拓展，我国期货行业的多元化道路可期。

3. 竞争模式差异化

随着期货行业集中度的加强以及创新业务的不断落地，各家期货公司将能够根据自身产品和服务优势、股东背景、区域特征等因素确立战略发展重心，打造核心竞争力。

一方面，合并后的大型期货公司有望实现一站式的金融超市服务，为客户提供全方位的期货相关金融服务。另一方面，一些小型期货公司为了寻找市场缝隙，或专注于某细分市场，从而赢得有专门需求的客户。

4. 网点布局国际化

在充分开发国内巨大市场潜力的同时，期货公司为了进一步扩大规模，往往会将战略布局的目光投向海外，进行海外网点的布局，从而拓展海外业务。

一则为国内期货投资者打开投资海外产品的通道，二则为国际投资者打通国内市场的通道，“引进来”和“走出去”，有利于促进我国期货市场投资者的多元化，也促进我国期货市场的国际化和规范化。

5. 交易标的丰富化

作为产品推动型行业，期货交易品种的成长很大程度上可以作为期货行业成长性的一个标杆。随着更多的交易品种纳入期货交易市场，我国期货市场将呈现出期货品种扩容和期货市场结构改善的趋势。

期货市场发展潜力巨大，同时有很大的人才缺口，对于人才的数量和质量都有比较高的要求。这就要求立志进入期货行业的金融人士提高自己的专业素养以及知识积累。目前，许多期货公司的研究员和分析师岗位都有比较高的任职门槛。高学历、相关证书都是必备条件。

[仅供内部学习使用]

而 CFA 不仅可以作为进入期货行业的敲门砖和加分项，也能同时完善自己的知识体系。一些期货公司已经将 CFA 持证人或者通过部分级别 CFA 考试作为某些核心岗位必须的准入条件。

CFA 科目中的经济学、衍生品、数量学科、另类投资、组合管理都与期货业务有密切的关系。