

每年考研党中报考金融硕士的考生占了一大半，大家都是因为金融专业就业前景良好选择的金融硕士。金融行业在很多求职者眼中是一座“圣殿”，丰厚的薪水、福利和广阔的发展空间，吸引着每年无数求职者的目光。金融硕士毕业未来就业行业有哪些？四大/投行/咨询/基金/银行就业待遇、前景又有什么不同呢？下面小编就来和大家唠一唠这金融硕士就业方向的前景分析，看看你更适合哪一个？



部门构架：

例如PWC它下面有不同的部门，比如audit，tax,?advisory等。各个部门下面还分组，比如advisory分不同的function，比如，Performance?Improvement (PI)，这类似financialconsulting;Technical?Services (TS)，主要是帮PE或者其他的客户做FinancialDD的；StrategyGroup，做商业咨询服务的。

发展路径：

四大的发展路径基本是一致的：2年Associate，3年Sr.Asso;过了CPA的并且表现不是太差的话入职五年后就可以升Manager了。mgr上面是sr.mgr，然后就是Par了。从Mgr到sr，Mgr到Par没有固定的期限，但是一般来说能在四大坚持下来个10年左右也都能成par了。

四大薪水：

第一年到第二年的加薪有个300-500已经不错了。第二年到第三年（也就是升sr?as so）的时候，有三档薪水，的大概是9K3，号称TopPay，一档大概7K多，具体不清楚。OT要看项目，有的项目可以每天2个小时的OT，有的就一点都没有。

- 1.很苦逼，真的苦逼，且是搬砖，真的搬砖。一天对着excel表格，眼睛会瞎掉的。
- 2.但是，它习得的技能是hard的，也就是更像一门技术，如果你有四大的几年经历，你对公司财务相关的所有问题，基本就是专家
- 3.Exitopportunities很好。不少四大的同学熬过苦逼的搬砖期，去到了VC/PE，去

到了公司里当财务官，还有相当部分的去到了上市公司当CFO，几乎八成的上市公司的CFO都是四大出来的，这个简直不能更诱人。CFO往往是公司上市之前进入，拿着公司的期权和高工资，搞完一单IPO搞两年不想干了又去另外一家公司搞上市，同样的再赚一遍，这种模式简直爽！因为上市公司要找CFO，没有比四大出来的人更懂财务了！

4.工作季节性波动大。忙季能和投行咨询一样忙，闲季可以一个月休假出去浪。

5.总体来说，我觉得能进四大作为职业起点也是相当不错的选择，主要是看重其未来发展的出口。



Investment Bank，投资银行，国内的普遍称为券商。大号的华尔街投行有个俗称叫做Bulge Bracket，包括大摩，高盛，摩根大通，美银美林，德意志银行，瑞银，瑞信，花旗投行部，Barclays等等，小号的投行们统称叫做Boutique。

从生意的本质和商业模式的角度来说，投行（狭义上的IBD）是提供中介服务，去满足公司的资本运作需求（包括股权债权融资，也包括重组并购和ABS等），通过向客户收取佣金的方式来产生收入。投行依赖的资产分为自身的资产负债表和隐形资产（典型的如客户关系等）。对于投行的工作，有以下几点大家可以参考：

1.投行的本质是中介服务，它需要服务于客户。这一点的implication是，你可能需要做很多称之为bullshit的“又脏又累又没有附加值”的工作，这基本占据了所有投行初级分析师至少1/3的时间。比如，你需要把PPT做得非常漂亮，你需要把报告的格式，颜色，字体调整到看起来非常专业。但这些东西，绝大多数时候，真的只是看起来而已。还有一点，你需要根据客户的需要来安排你的工作量，而不是你今天可以完成多少，这是为什么很多投行分析师天天晚上要工作到凌晨两三点的原因之一。

2.投行直接产生收入的部门是IBD，资产管理，研究服务，交易等等。这些他们称之为前台，因此，这是投行的商业模式里核心的部分，自然重要程度要比其他重要很多，也比较难进。当然，资产管理和狭义的投行IBD，是完全两种不同的模式。

3.投行的中后台（人力资源、风控、行政、财务等）和其他任何公司的类似部门没有太大的差别，不要因为它是投行，就要把它看得不一样。更接近实际情况的可能是，你拿着同样的工资，但是在投行里做财务工作量要加倍甚至更多（因为你要配合其他繁忙的交易部门）

4.除了少数（我武断的估计不超过3成）的真爱之外，绝大部分分析师在两三年之后会面临转型，如果你在投行的前几年没有很好的dealflow，你转型之时可能会比较痛苦，极容易出现高不成低不就的情况。

5.投行真的很忙，而太忙了会变傻。这样会让雇主觉得给你百万年薪（外资大行global pay年份好的水准）才不会亏。你要时刻从商业模式的链条去分析，你所处的职位到底为公司创造何种价值，公司为此要付出何种代价。太忙了人会变傻，例如，不少投行里的同学得自己很牛很smart。

6.投行的好处在于培养你一天工作16个小时是理所当然的思维，收入很高，当然还可以在不明真相的群众面前装逼。

7.投行是卖方，是中介。本质上和你在大街上看到的房屋中介无异。如果还不明白投行商业模式的本质，请参见第1点。

以上7点大致分析了一些投行的基本情况，更多的是集中在狭义的投行。鉴于不少同学对投行有不切实际的幻想，我可能分析“真相”的部分居多。但不论如何，如若你对职业选择没有太明确的偏好，投行作为大学毕业生的职业起点还是非常不错的，因为你要承认一个事实：有钱了，你才能任性。



咨询是个很大的概念。从战略、管理、人力、财务、IT、营销、房地产、工程、技术、法律等等不同角度提供专业咨询的服务的公司都可以称之为咨询公司。

发展路径：例如Bain&Co，第一年和第二年是Associate Consultant（AC），第三年是Sr.AC。之后是Consultant，2年Consultant之后升Mgr，Mgr再升Par基本就没定数了。如果sr.AC不去读MBA的话，也能硬升到Consultant，但是再升Mgr就很困难了。

薪水：第一年基本介于15W-20W之间，各家差别不是太大。每年30%-50%的涨幅是有的。

咨询公司和狭义投行在商业模式非常类似。它们通过向客户提供某一商业问题的解决方案，收取客户的佣金（咨询费）产生收入。咨询公司的模式相比投行会更加宽泛，面临的商业问题也更加多样化。这一类公司有如下特点可供大家参考：

1.第一点请参考投行部分的第一点，大同小异。所以咨询顾问也会累得要死要活，半夜被客户骂哭还要第二早赶着7点的飞机去笑嘻嘻的面对客户。

2.咨询顾问起步的工作甚至比投行分析师还要bullshit。我当年在香港某咨询公司，第一个月只做了一件事：买来香港所有的时尚杂志，然后统计每页杂志上各大fashionbrands投放了几个广告，然后输入到Excel表格，然后给projectmanager，甚至连处理数据的资格都没有，你只有产生数据的资格。干这种工作的状态大概要持续至少两年。

3.咨询公司的好处在于没有哪个行业可以让你在如此短的时间了解商业环境和行业知识。尽管我上一点在抱怨每天数杂志广告的事是bullshit，但恰恰也就是这个事，让我知道hermes和gucci和lv和bvlgari等等它们的广告策略有何不同，它们的品牌认知度有何差异，这个月的数广告，让我这个和fashion毫不沾边的土人，竟然也变得洋气了一点点！当你在咨询公司工作两到三年之后，你一定是所有行业里，对商业运营了解多，行业知识多的人（不一定深刻尽管）

4.咨询公司的exit我个人认为是的。的可以去到很多大的买方，原因见上一条。中等的也会有不少咨询顾问转入项目公司作为运营人员，当然也有一小部分继续留在咨询公司继续往上升。各位有志去PE/VC行业的同学，我建议大家从咨询公司起步，而非投行。

5.咨询公司出差是所有公司之首。所以没有谈恋爱的要考虑能否继续单身，谈了恋爱的要考虑能不能长时间异地。虽然你base在上海，可能有些时候，一年当中你在上海的时间不超过3个月。

6.钱很多，且开销很少。这是要去咨询公司的第二个原因。国内前三家的基本entry level大概在25万左右，不一定对，供大家参考。

7.咨询顾问都很聪明。整体来说，我接触到的MBB的很多朋友甚至比我接触到的大行里的朋友要聪明，而且聪明很多。但不要误会，聪明只是一个中性词，没有褒义的意思，恩，你懂的。



买方，本质和VC/PE一样。只是一个针对二级市场，一个针对一级市场。基金公司的核心部门是投资研究部，所以如果你要考虑的是基金运营，人力资源，行政部，基金会计等职位，此处讨论不适用。

1.工作方式比卖方（券商，中信中金这样）的研究员要好很多，原因参见投行分析的第1条。基金公司的研究部分通常更注重实际的干货内容，不需要形式上的东西，也不会写规范的长篇大论的分析报告，都是点评，短评的方式居多。

2.短期压力大。因为基金经理面临业绩考核，基金面临赎回。因此，基金公司会受制于市场的短期波动，这会为员工造成较大的短期压力。

3.钱多。国内前十的公募基金及部分私募基金的研究员起始待遇水平至少和MBB类似，有些甚至更高。通常一个典型的前十的公募基金研究员入职三年之后，月工资可以到4~5万，但lifestyle比咨询公司好太多，毕竟买方，不用服务客户，这点是质上的差异。



以上几个行业我都有过相关工作经历，所以可能说得相对详细一些，而接下来的几个行业我并无实际的工作经历，所以仅仅供大家参考。

1.商业银行的有一些卖方买方结合的性质。它的商业模式分资产和负债两端。资产业务简单来理解就是放贷。负债业务简单理解就是揽储。对于新进的员工，绝大部分都是要从负债业务起步，甚至相当部分是从柜员起步，要经历相当长时间之后才能接触到资产业务。

2.资产业务的核心是信用风险的定价和控制。因此这一点决定了不可能让没有任何工作经验的应届毕业生从事，所以商业银行的资产业务都是具备相当年限的工作经验员工才有机会接触。

3.关于总行和分行。你可以把国有银行的总行想象成公务员或者类似的事业单位。听着高端，但因为不涉及具体的业务，所以其实很无聊，且收入低，这个意义上，分行直接面对业务的岗位会更好。一些股份制银行总行的市场部这样的部门例外。

4.收入。我不知道有多少，但我知道同样的应届生起点，肯定比以上三类要低，而且低很多。但据说工作两三年后的差异会趋于收敛，但我个人认为那是基于之前商业银行有制度红利，往后，我觉得这种靠制度红利支撑的高工资会迅速消失。

综合起来，希望大家可以从更宏观更本质的商业模式去思考你想要进的公司，先分清是提供服务，还是提供产品，是中介，是买方，还是卖方，需要哪些技能，对公司产生收入有何种贡献，自身的知识结构，兴趣偏好，资源所得，能否去匹配你意向的公司和职位类型。

总体考虑原则的优先级顺序是：

- 1.行业分析（不同商业模式的差异，比如买方和卖方）
- 2.公司分析（商业模式内部的差异，比如不同券商的比较）

3.职位的分析（不同职位对公司收入贡献的程度差别）

关于未来金融专业就业方向，你更忠于哪一个呢？金融硕士前景固然好，但是大家要凭借自己的努力进入研究生的大门才可以。大家考研加油鸭，关于金融考研相关问题私信小编鸭~