



中国证券投资基金业协会
Asset Management Association of China



广发基金 | 投资者教育基地
GF FUND MANAGEMENT



中山大學
SUN YAT-SEN UNIVERSITY

2022年度 “一司一省一高校” 广发基金·中山大学合作选修课 《公募基金市场发展与创新》

— 2022年9-11月 中山大学国际金融学院 —



金融消费行为与基金营销策划

目录

CONTENTS

1

树立正确的消费意识

2

制定有效的存钱方案

3

养成科学的理财思维

4

形成合理的理财规划

5

基金营销策划业务简介

6

金融择业求职经验分享

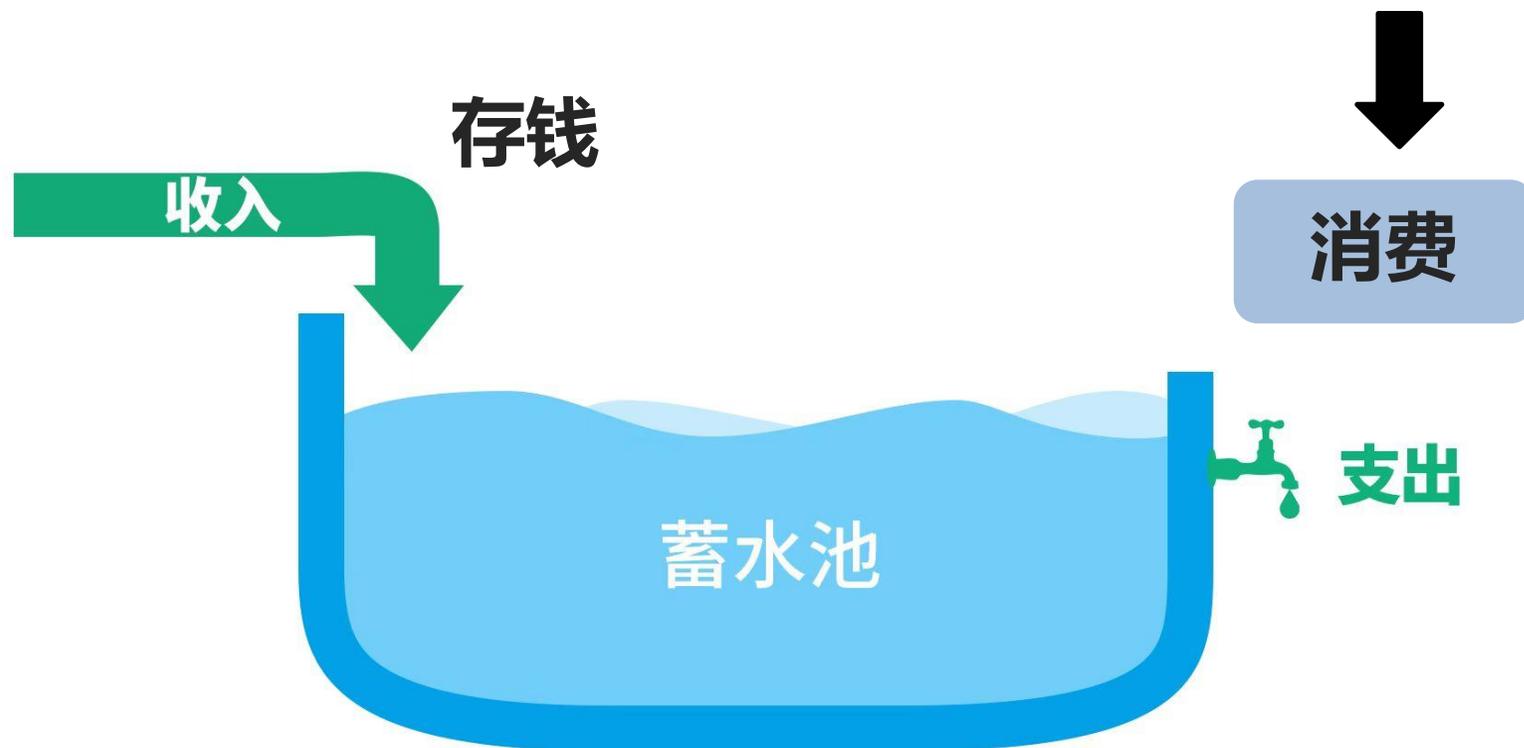
讲师简介



- ◆周楚航，中山大学金融学硕士，中山大学优秀共产党员。现任广发基金广州分公司渠道经理，历任广发基金营销管理部策划经理。

第一部分 树立正确的消费意识

树立正确的消费意识



$$\text{储蓄} = \text{收入} - \text{支出}$$

树立正确的消费意识

◆ 消费是什么？

- 消费是社会再生产过程中的一个重要环节，也是最终环节
- 个人消费是指人们把生产出来的物质资料和精神产品用于满足个人生活需要的行为和过程，是“生产过程以外执行生活职能”
- 消费是自我价值的满足与体现，激发人们充分发挥自己价值，使社会能够不断前进，生产力不断发展



树立正确的消费意识

◆ 消费观与价值观

1

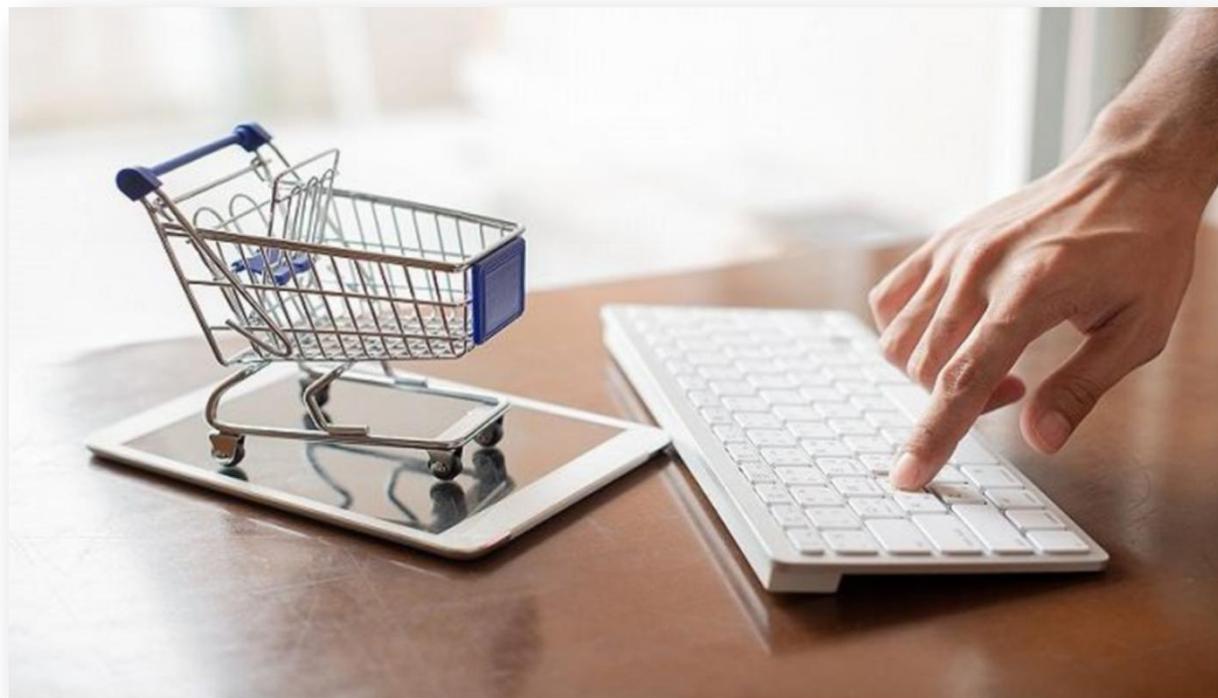
价值观包括消费观

2

消费观反映价值观

3

价值观指导消费观



树立正确的消费意识

◆ 非理性消费

- 是指消费者在各种因素影响下做出的不合理的消费决策

消费时没有考虑收入的约束

对消费品的判断认识不足



不按追求效用的最大化进行消费

不按边际效用递减规律进行消费

树立正确的消费意识

◆ 理性消费与效用最大化

理性消费的目标：效用最大化

幸福感=效用/欲望

如果你有10000元，你会选择如何消费？

◆ 消费与价值排序

想要？ 需要？

想要和需要并不是一成不变的

想要和需要是在资源有限情况下的价值排序

树立正确的消费意识

◆ 消费与价值排序

外界条件变化

1

年龄变化

10岁时和20岁时的需求

2

场景变化

在迪士尼和在滑雪场的需求

3

情感变化

喜好的变化

需求变化

1

财务预算

2

时间预算

树立正确的消费意识

◆ 消费与预算管理

50-30-20法则

20%投资支出

- 应急备用金
- 投资基金
- 额外养老金投入



30%想要支出

- 旅游
- 娱乐 (电影/聚会等)
- 购物 (化妆品/包包等)
- 兴趣爱好



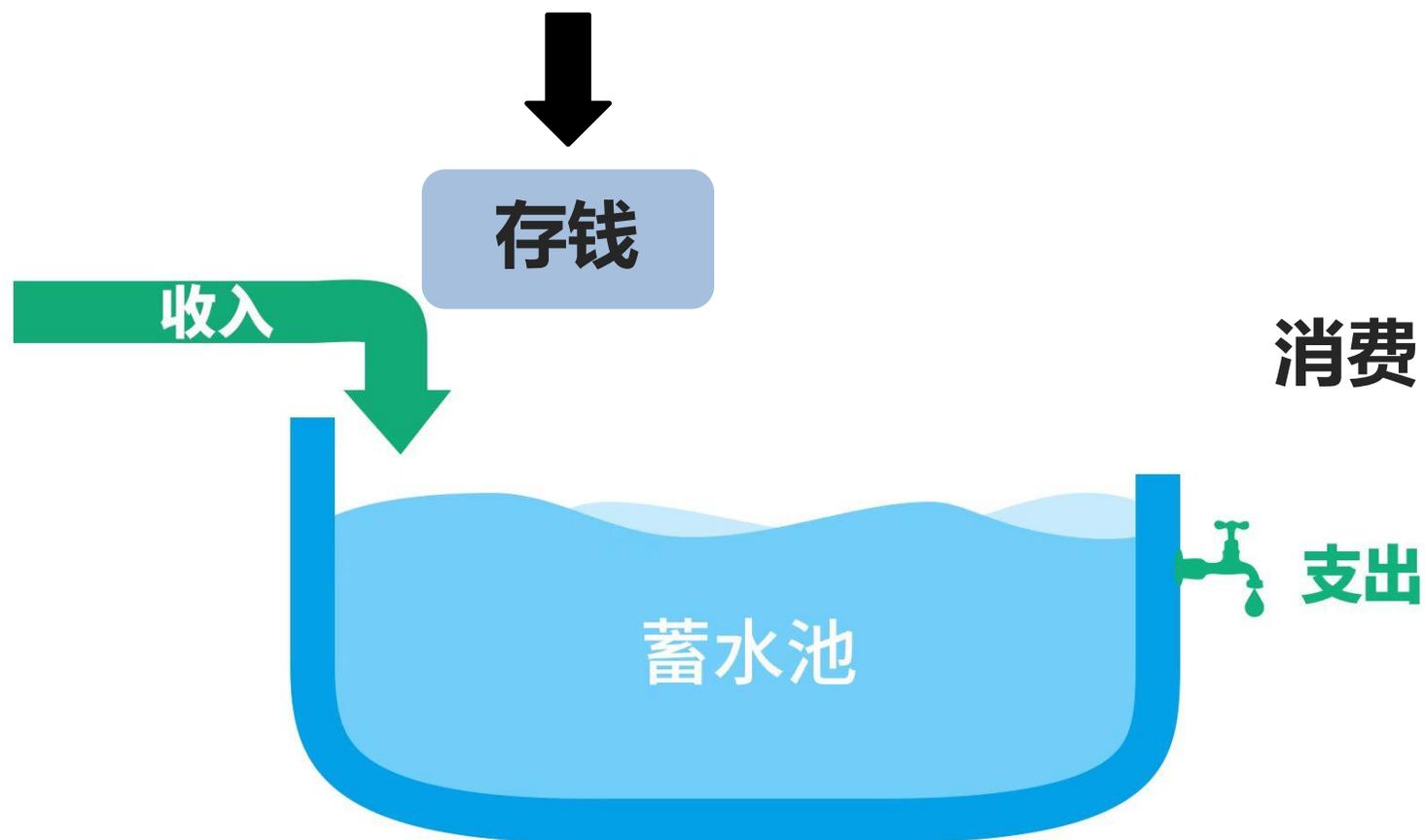
50%必要支出

- 房贷
- 日用品
- 基本餐食
- 水电费
- 交通费
- 话费



第二部分 制定有效的存钱方案

制定有效的存钱方案



$$\text{储蓄} = \text{收入} - \text{支出}$$

制定有效的存钱方案

◆为什么大学生要存钱?

- **短期价值**

- ✓ 改善大学生生活质量
- ✓ 满足自己的小目标、小愿望



- **长期价值**

- ✓ 打开自己的开源思路
- ✓ 养成良好的储蓄习惯，受益终生



制定有效的存钱方案

◆大学生存钱的痛点

• 收入来源少

- ✓ 只有生活费
- ✓ 找不到开源渠道

• 月光族，存不下钱

- ✓ 感觉钱不够花
- ✓ 月底因为贫穷emo

• 太枯燥，难以坚持

- ✓ 感到无趣，经常忘记存
- ✓ 找不到存钱动力

制定有效的存钱方案

◆ 寻找解决方案

- **收入来源少**
 - ✓ 只有生活费
 - ✓ 找不到开源渠道

可能的收入来源：

生活费、奖助学金、兼职收入、实习收入、创业收入、钱生钱.....

自我反思：

- 1.我目前有哪几种收入？
- 2.其他几种收入方式，有哪些可能实现，但我还没有尝试过？

制定有效的存钱方案

◆寻找解决方案

• 月光族，存不下钱

- ✓ 感觉钱不够花
- ✓ 月底因为贫穷emo

两种不同的存钱思维

先花再存

- 优先满足**花钱**的需求
- 剩多少，存多少



先存再花

- 优先满足**存钱**的需求
- 剩多少，花多少



制定有效的存钱方案

◆ 寻找解决方案

- **太枯燥，难以坚持**
 - ✓ 感到无趣，经常忘记存
 - ✓ 找不到存钱动力

想想什么更有趣？

游戏

试一试，在存钱中加入游戏设计思维

一道简单的数学题

假如你第1周存10元钱，第2周存20元钱，第3周存30元……以此类推，每周都比上一周多存10元。坚持1年结束后，你将存下多少钱？

答案：13780元



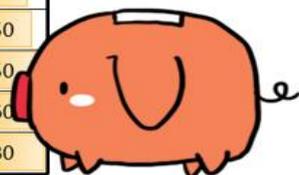
中大“万元户”

制定有效的存钱方案

52周存钱法					
周数	存钱金额	小金库总额	周数	存钱金额	小金库总额
1	10	10	27	270	3780
2	20	30	28	280	4060
3	30	60	29	290	4350
4	40	100	30	300	4650
5	50	150	31	310	4960
6	60	210	32	320	5280
7	70	280	33	330	5610
8	80	360	34	340	5950
9	90	450	35	350	6300
10	100	550	36	360	6660
11	110	660	37	370	7030
12	120	780	38	380	7410
13	130	910	39	390	7800
14	140	1050	40	400	8200
15	150	1200	41	410	8610
16	160	1360	42	420	9030
17	170	1530	43	430	9460
18	180	1710	44	440	9900
19	190	1900	45	450	10350
20	200	2100	46	460	10810
21	210	2310	47	470	11280
22	220	2530	48	480	11760
23	230	2760	49	490	12250
24	240	3000	50	500	12750
25	250	3250	51	510	13260
26	260	3510	52	520	13780

52周
存钱

52周存钱法



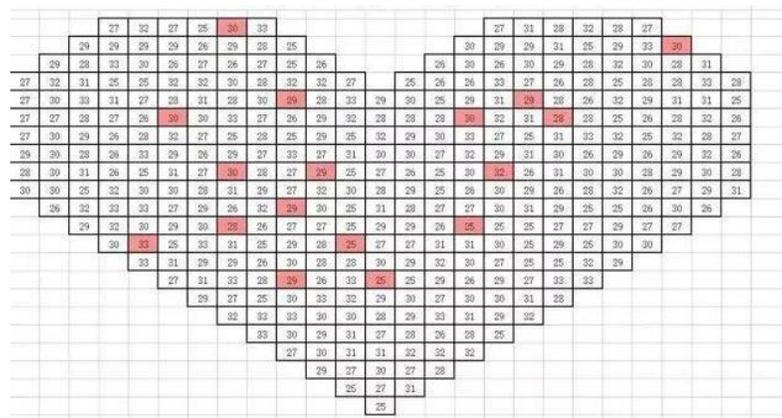
还可以增加趣味：

先设计好52个数字，每周挑选一个数字作为存钱的金额。例如，第一周存入520元，第二周存入10元……
确保每个数字只被选择一次

制定有效的存钱方案

更多“花式”存钱方法

- ✓ 12存单法
- ✓ 365存钱法
- ✓ 爱心存钱计划



第三部分 养成科学的理财思维

养成科学的理财思维

◆大学生应如何看待理财?

- 理财是理一生的财，不仅仅是解决燃眉之急的金钱问题而已
- 理财是**现金流量管理**
- 理财也涵盖了**风险管理**



养成科学的理财思维

◆大学生有哪些财要理？



• 看得见的

- ✓ 生活费
- ✓ 奖学金
- ✓ 兼职收入



• 看不见的

- ✓ 能力——投资能力，提升自己
- ✓ 时间——合理安排自己的时间
- ✓ 身体素质——保持健康和活力

养成科学的理财思维

◆ 理财需要规划

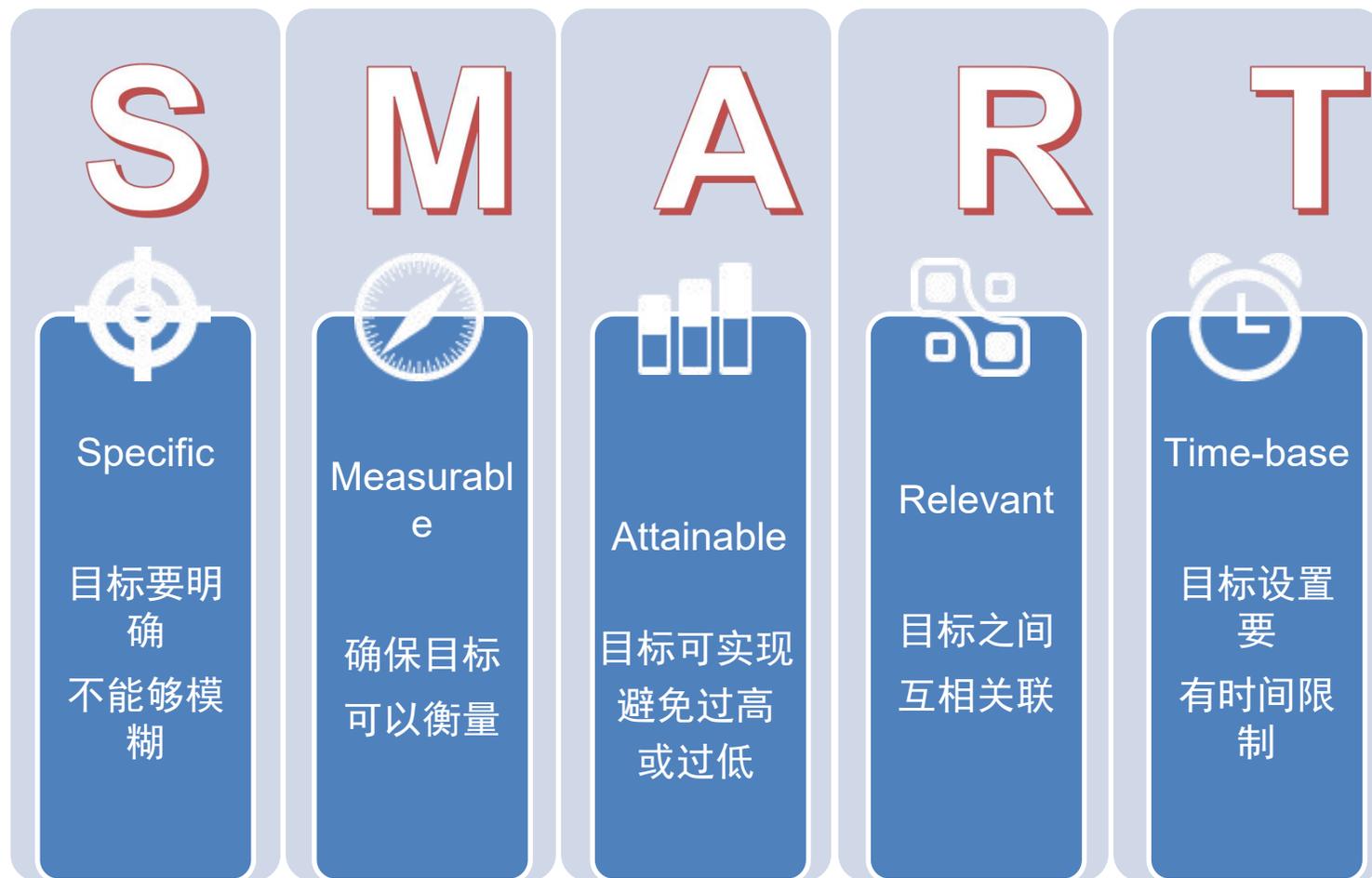
- 理财伴随人的一生
 - ✓ 个人需求不同、所处人生阶段不同
- 凡事欲则立
 - ✓ 全面长远的计划、目标管理SMART原则
- 理财规划的原则
 - ✓ 整体规划、提早规划、风险管理优先于追求收益



养成科学的理财思维

◆理财SMART原则

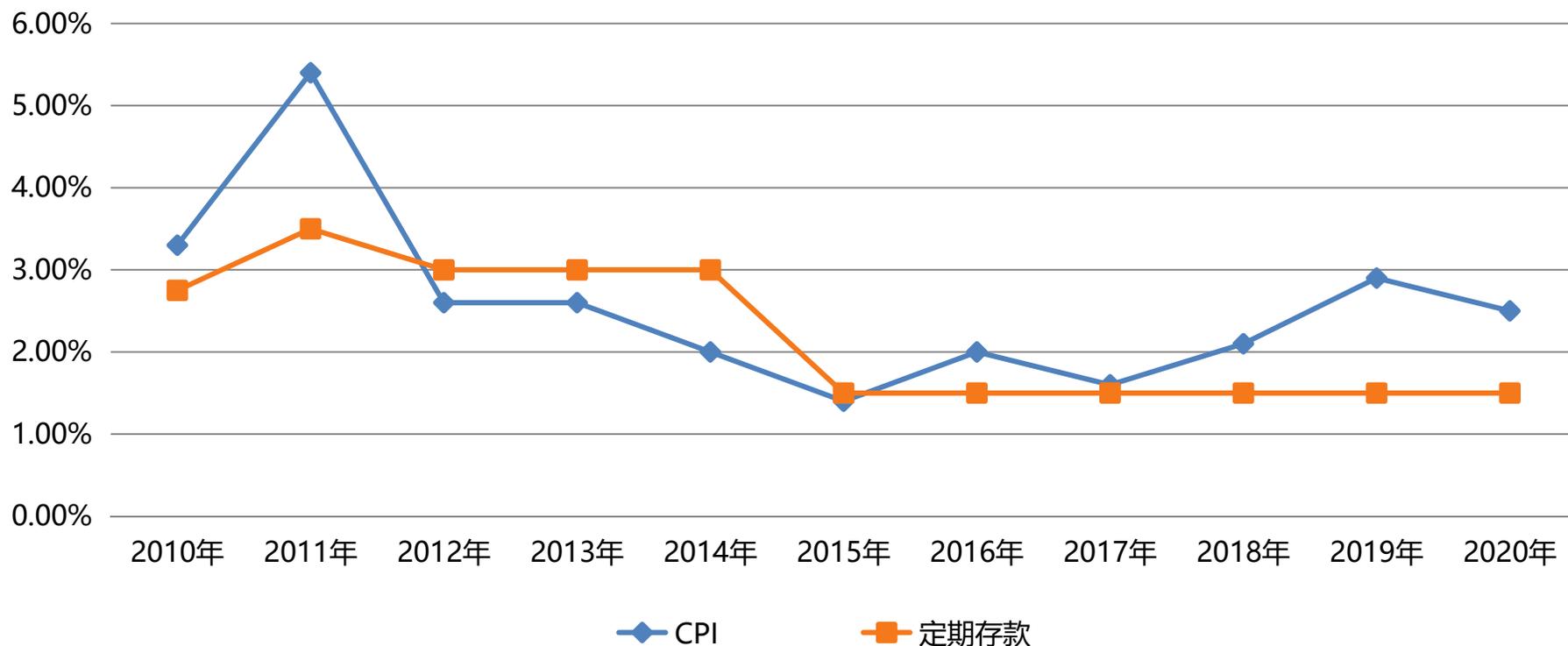
- 短、中、长期目标结合
- 主动目标和被动目标
- 符合SMART原则



第四部分 形成合理的理财规划

如果只把钱存入银行，会发生什么事情？

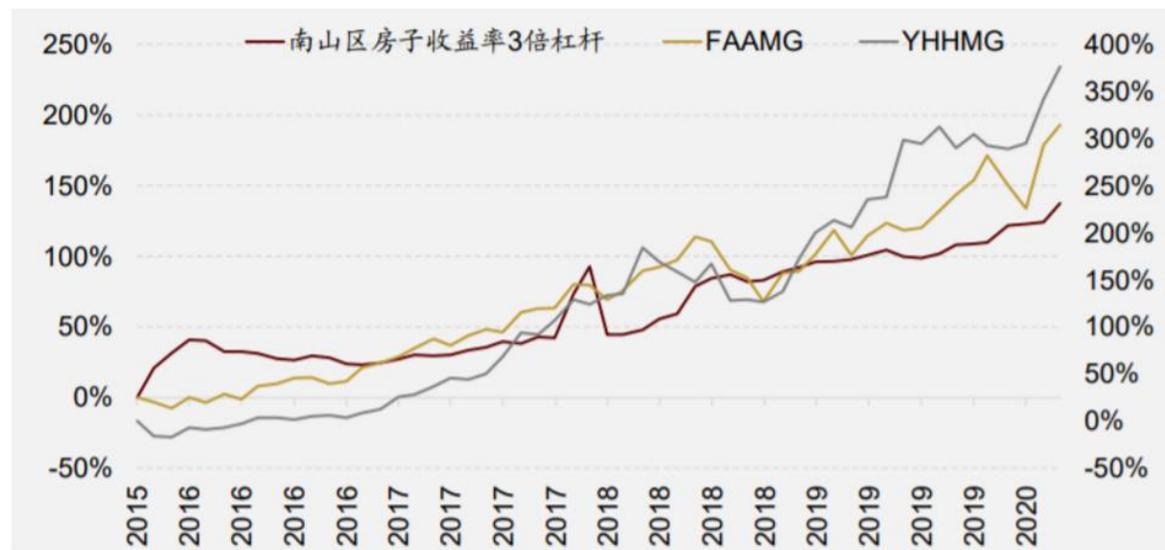
- ◆ 从2016年开始，CPI已经超过一年定存的收益，也就是说，现在存入银行的钱，到第二年都会更不值钱
- ◆ **投资，是抵御通胀最直接有效的方式**



基金 VS 房地产：轻松上车核心资产，不输三倍杠杆的南山房子

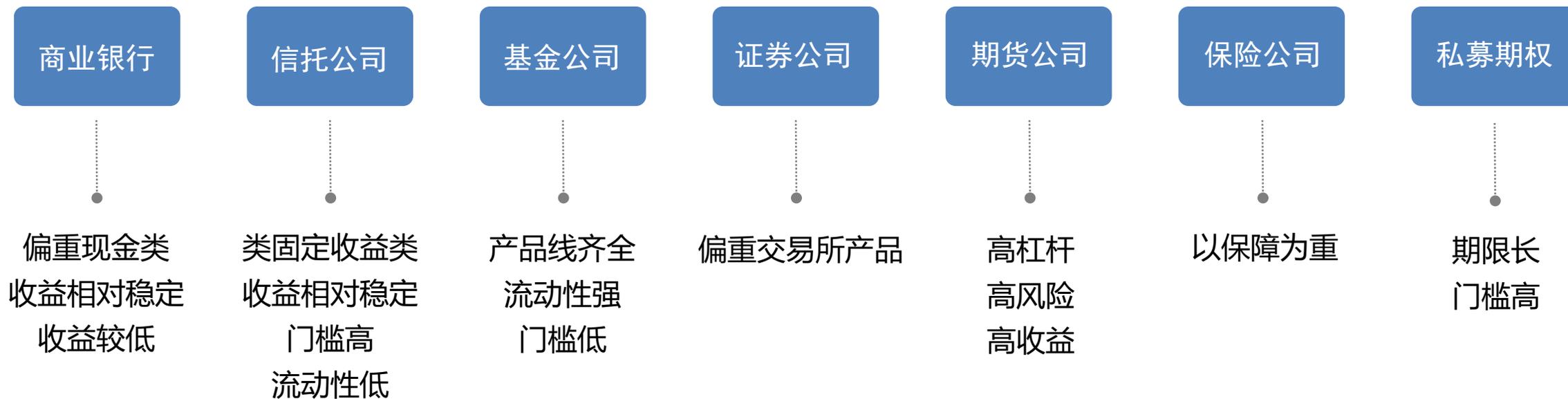
- ◆ **YHHMG**：药明康德、海天、恒瑞、茅台、国免，代表A股的核心资产。
- ◆ **FAAMG**：脸书、苹果、亚马逊、微软、谷歌，代表美股的核心资产。
- ◆ **南山房子、中美股市的核心资产**都是供给有限，而货币供应无限。与黄金、比特币一样，他们变成了货币政策的“镜像效应”。爆炒这三类资产，是一种理性的非理性。**投资美股存在外汇管制、南山房子门槛过高，A股的核心资产则可通过基金公司便捷上车。**

A股核心资产、美国优质科技股、三倍杠杆的南山房子收益率走势图



数据来源：招商证券

常见资产类别

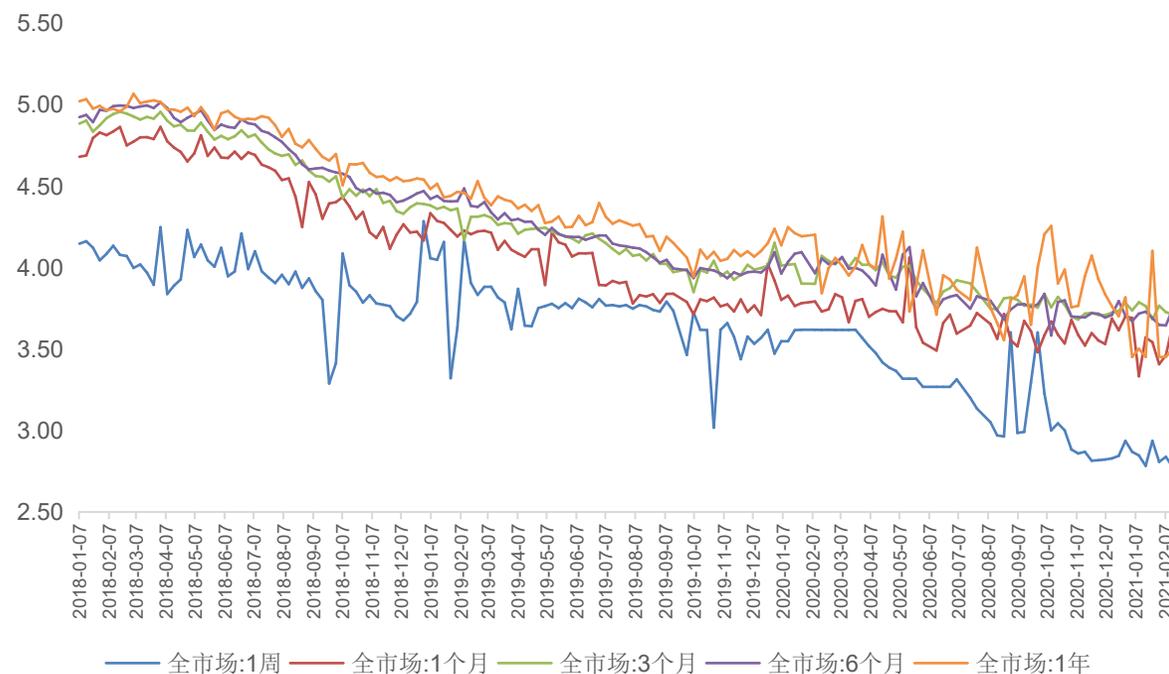


银行理财收益稳定，但是收益率趋于下行

银行理财预期收益总体趋于下行

- 在资管新规等监管要求下，**对非标的监管呈现出趋严的态势**，存量非标资产的到期资金转向配置流动性较高、收益相对较低的资产，导致理财收益率下降
- 央行货币政策总体偏宽松，从银行间到资本市场流动性总体充裕，理财资产配置比例较高的**债市收益率水平震荡走低**

图：全市场银行理财预期收益率自2018年以来呈现下降趋势



数据来源：WIND

保本型理财逐步消亡，逐步转型为净值型理财

保本型理财逐步消亡

《资管新规》与《理财新规》发布后，银行理财业务的相关定义和口径发生了变化：

- 《资管新规》要求，资产管理业务不得**承诺保本保收益**，明确刚性兑付的认定及处罚标准
- 《理财新规》要求，商业银行销售理财产品，**不得宣传或承诺保本保收益**
- 上述规定过渡期至2020年末，即在**2020年12月31日后**，不再有保本型理财产品

《资管新规》与《理财新规》后银行理财的变化...

投资门槛

5万 下降 1万

预期收益

不得宣传预期收益率

是否保本

不得宣传或承诺保本保收益

投资范围

允许公募理财产品通过投资各类公募基金间接进入股市

股票：收益高，波动大，专业性要求高

◆ 股票短期波动极大

- 2006年末至2007年末上证综指暴涨超200%后，在1年内暴跌超70%；2014年末至2015年中上证综指暴涨超100%后，在半年内暴跌超40%，**A股短期波动极大**



股票：收益高，波动大，专业性要求高

◆ 股票对投资者选股能力有较高要求

宏观分析

通过对**宏观政策**，**经济走势**等与股票市场联系来判断股票市场的后市发展情况

行业分析

对投资标的所在的**行业发展**状况以及投资标的在行业中所在**地位**进行分析

基本面分析

对投资标的的**经营状况**、**财务状况**等进行分析

技术面分析

对投资标的的**股价波动**和**交易量**进行分析，通过各类理论和指标判断后市的走势

消息面分析

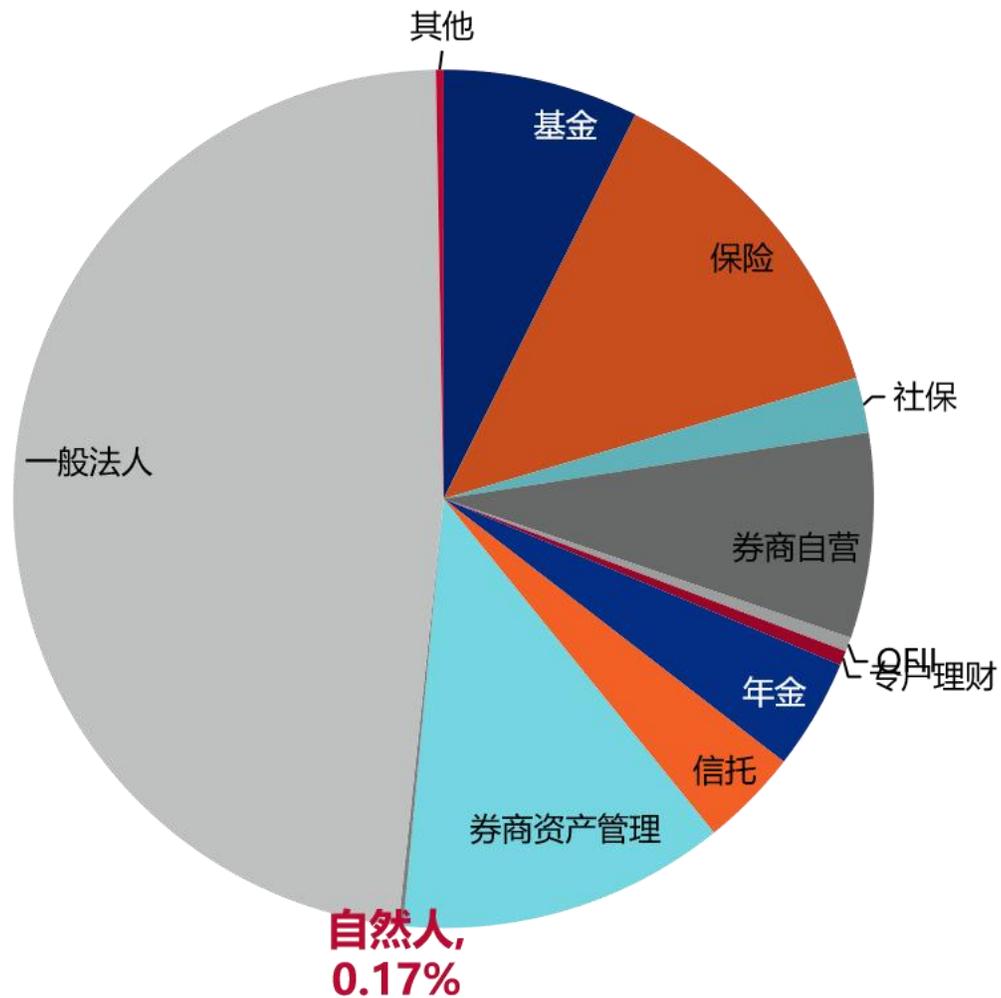
通过对**市场信息**进行研判与分析，判断对投资标的的后市走势的影响

债券虽然稳定，但是更多是机构主导的市场

债券基本是机构投资者参与的市场

一般债券交易市场分为交易所交易及银行间交易，个人投资者可以通过交易所进行债券买卖，但是无法在银行间市场进行债券买卖

而且，债券市场基本为机构主导的市场，个人投资者去交易债券非常困难



债券投资对专业度要求非常高

债券投资对专业度要求非常高

影响债券的因素繁荣复杂，对于宏观经济、货币政策分析与研究能力要求非常高

个人投资者基本无法对债券投资进行分析与研究

经济增长

领先指标

同步指标

滞后指标

PMI/宏观经济现行指标
(融资数据等)

支出法、生产法指标

物价、就业

高频数据跟踪

行业数据交叉验证

金融市场表现

通货膨胀

CPI

PPI

食品

非食品

主要行业高频数据

猪肉价格

蔬菜、水果价格

.....

流动性

央行净投放情况

外汇占款变化

财政存款变化

法定准备金变化

M0变化

超储率/资金面

货币政策

当前政策的思路

下一阶段政策的变化

主要措辞的变化

.....

黄金可以抵抗通胀，但是不同的投资渠道差异化较大

黄金不同投资渠道差异巨大

个人投资者可以通过实物黄金、黄金期货、纸黄金或黄金主题基金进行投资

但是黄金不同渠道的投资门槛、收益、变现能力等差异巨大

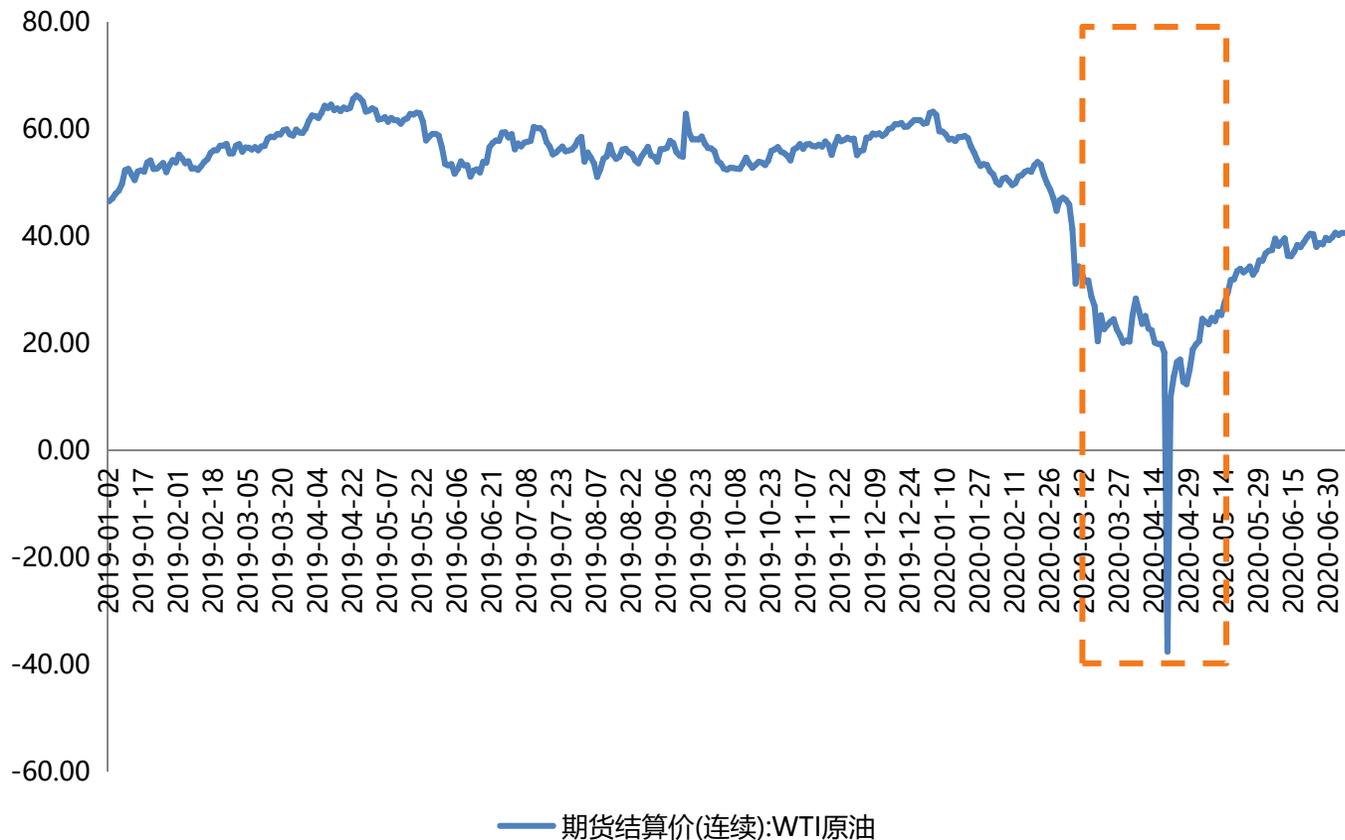
	黄金ETF	黄金实盘	黄金T+D	黄金期货	纸黄金
交割方式	现金	实物	实物	实物	现金
手续费	0.01%—0.03%	0.04%	0.02%	10元/手	0.20%
流动性	好	较好	好	好	一般
投资门槛	400元起	较低	40000元左右	40000元左右	内1手
保证金比例	100%	100%	6%	6%	100%
允许做空	融资融券	否	是	是	部分允许
安全性	高	高	低	低	高

原油周期性强，但是投资期货风险很大

非专业投资者容易

一般个人投资者除了通过基金投资原油外，基本主要以期货进行原油投资，但是原油期货波动大，甚至可能在亏完本金的前提下还要亏损保证金，波动大

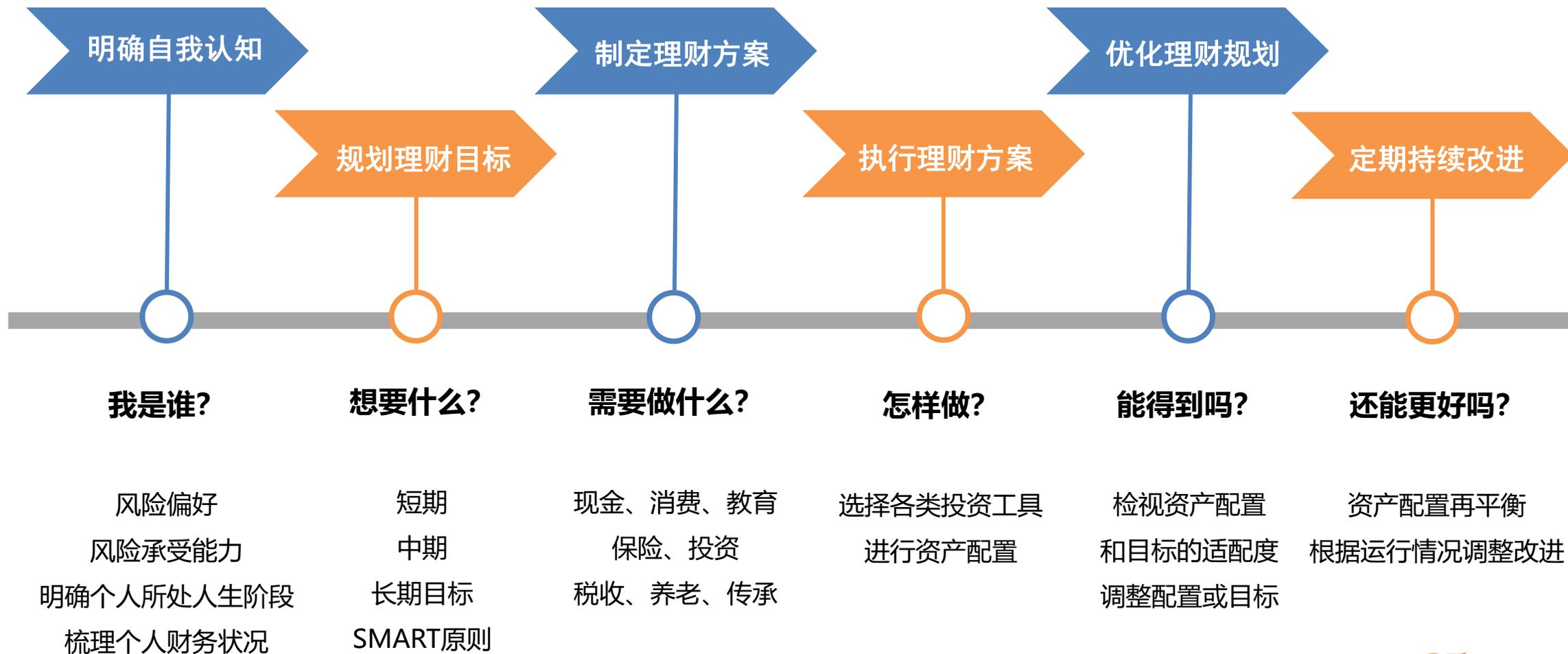
美国时间2020年4月20日，WTI原油5月期货合约CME官方结算价-37.63美元/桶为有效价格，客户和中国银行都蒙受损失，由此触发“原油宝”事件，许多客户除了亏损掉本金后，还倒欠银行钱。



基金与其他理财工具比较优势

银行理财VS基金	银行理财：收益率较低、无保本保收益额度、投资门槛至少1万起，有封闭期 基金：有不同风险收益类型可供选择、1元起购、随时可申赎
股票VS基金	股票：高波动、投资难度大 基金：选股更专业、分散化投资风险更低
债券VS基金	债券：机构为主导的市场、投资难度大 基金：个人参与债券投资的最佳方式之一
黄金VS基金	黄金现货、期货：存储不易、变现难、交易费用高 基金：交易费用及投资便利性最好的黄金投资渠道
原油VS基金	原油期货：风险高，可能出现超过本金的亏损 基金：主投原油相关股票，即使亏损也不会超过本金

理财规划六部曲



理财规划六部曲

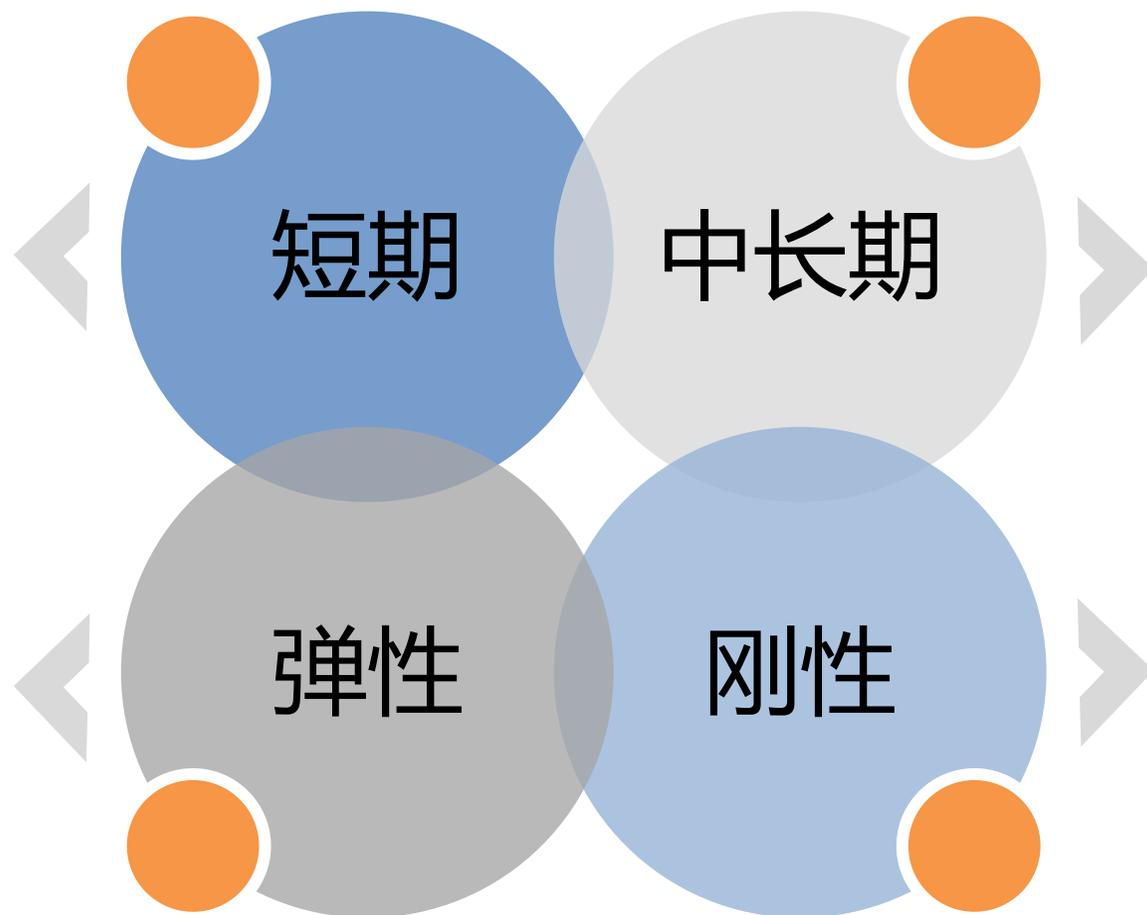
◆ 第一步 明确自我认知



- 评估个人风险偏好和风险承受能力
 - ✓ 预期收益率
 - ✓ 风险承受能力和风险承受意愿
- 梳理个人财务状况
 - ✓ 存量资产
 - ✓ 未来收入及支出的预期
 - ✓ 制作资产负债表和现金流量表
- 明确个人所处人生阶段
 - ✓ 生命周期理论
 - ✓ 人生阶段模型

理财规划六部曲

◆ 第二步 规划理财目标



理财规划六部曲

◆第三步 制定理财方案

1. 现金规划——必要的资产流动性
2. 消费规划——合理的消费支出
3. 教育规划——实现教育期望
4. 保险规划——完备的风险保障
5. 税收筹划——合理的纳税安排
6. 投资规划——财富增值
7. 退休养老规划——安享晚年
8. 财产分配和传承规划——身后无忧

计划本月收入：		实际收入	0.00	差异	0.00			
计划本月支出：		实际支出	0.00	差异	0.00			
类别	收入	日期	类别	摘要	收入	支出	结存	备注
工资	¥ -							
奖金	¥ -							
理财	¥ -							
	¥ -							
类别	支出							
生活费	¥ -							
借出	¥ -							
通讯费	¥ -							
还款	¥ -							
人情	¥ -							

理财规划六部曲

◆ 第四步 执行理财方案



- 选择各类投资工具
 - ✓ 储蓄、保险、债券、房产、银行理财产品、基金、股票、黄金、外汇、期货、数字货币
- 进行资产配置
 - ✓ 收益性、流动性、安全性
 - ✓ 分账户管理，按比例计提

理财规划六部曲

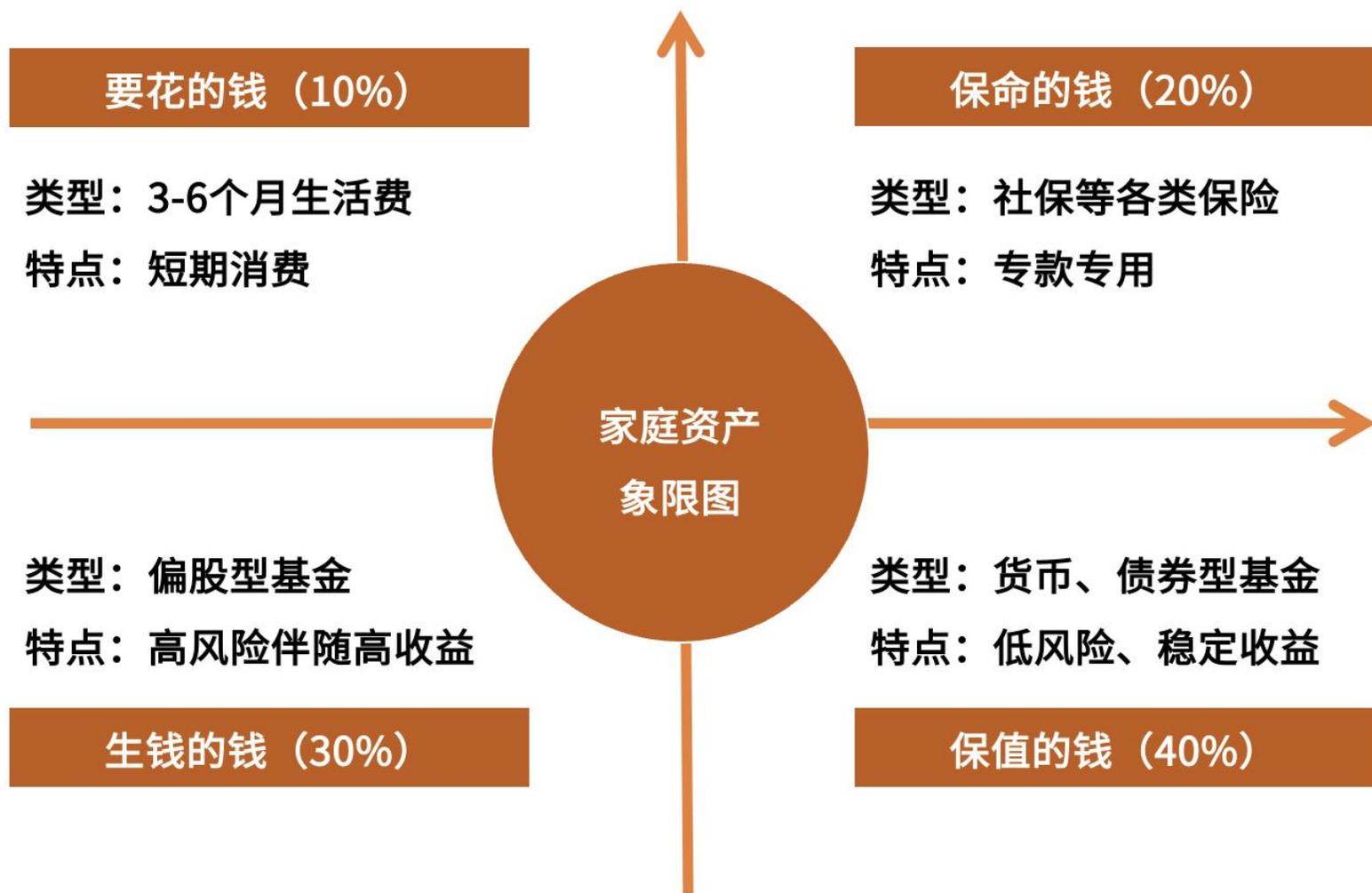
◆ 第五步 优化理财规划

- 检视资产配置与理财目标的适配度
 - ✓ 检视资产配置
 - ✓ 预估效果
 - ✓ 评价是否能够达成目标
- 调整资产配置或理财目标
 - ✓ 调整资产类别或配置比例
 - ✓ 寻找替代方案
 - ✓ 调整目标的优先级



理财规划六部曲

◆ 第五步 优化理财规划



理财规划六部曲

◆ 第六步 定期持续改进



- 资产配置再平衡
 - ✓ 市场的变化可能使资产的配置比例与预定比例的偏离越来越大，此时风险收益特征也发生较大偏离，因此需要恢复到预定资产配置比例
- 理财规划调整改进
 - ✓ 个人实际情况变化
 - ✓ 经济周期和金融市场变化
 - ✓ 一段时期的效果评估不及预期

理财规划六部曲

◆ 理财规划中的风险意识

• 什么是风险？

✓ 客观性，普遍性，不确定性，损失性、可测定性

• 家庭财务风险

✓ 包括意外风险、流动性风险、购买力风险、收入风险和债务风险

• 理性看待财务风险

✓ 风险和收益并存，不过度惧怕风险

✓ 风险可以管控——资产配置和保险

✓ “看得见”和“看不见”思维



第五部分 基金营销策划业务简介

兼具互联网+金融属性的营销策划组都是做什么？

◆ **学历构成：中大的硕士主要分布在什么部门？**

◆ **组内分工：产品包装、系统开发、观点输出、内容制作**

1. **产品包装：关于基金特点的海报、视频、数据、PPT等系列素材的制作**
2. **系统开发（嘉信理财的雏形）：智能监控系统、智能定投系统、交互小程序的开发**
3. **观点输出：内部观点、外部观点**
4. **内容制作：文章、视频、线上直播、线下路演**

涵盖营销策划工作90%的木棉花服务体系

- ◆ 广发基金倾力打造了独具特色的“木棉花服务体系”，具体分为**全生命周期陪伴体系、盈利体验优化体系、专业技能提升体系、知识推送体系、创意物料支持体系**五大体系：



木棉花服务体系有哪些特色项目？



木棉花服务体系持续赋能四大业务模块

1 新发策划

全方位、多层次的内容营销，助力公司规模增长

2 持营策划

借助木棉智投改善渠道盈利体验，赋能持续营销

3 售后策划

售后课堂手把手解决售后问题，每天1分钟，售后更轻松

4 渠道投教

投教文章与投教课程相辅相成，提升理财经理专业水平

渠道投教：带着菜单去讲课，做专业、全面的渠道培训

投资理财篇

初级课程

理财的十万个为什么

儿童财商教育

中外互鉴：
发达国家居民如何养老投资？

中外互鉴：
东亚国家发展史启示录

中外互鉴：
美国共同基金市场发展史

中外互鉴：
日本房地产泡沫的终局之战

中外互鉴：
先进制造与德国路径

激荡三十年，A股那些事儿

金融行业择业指南

中级课程

维基百科

基金投资早知道

基金投资七大理念

COMPASS选基指南

基金诊断：望问关切

数说市场合辑

基金定投，迷人的选择

港股起伏启示录

基金账户盈利解密

高级课程

基金投资的达芬奇密码

定投基金基础知识培训

基金定投高阶技巧

市场回调应对手册

基金售后问题处理实战技巧

权益投资的那些事儿

债券基金深度揭秘

资产配置的艺术与科学

人性弱点的科学解决之道

市场营销篇

知识服务课程

理财经理的自我修养

基金从业备考指南

首席精品课

小白理财强化班

债券基础知识

ETF投资与交易

美国债券市场介绍

QDII、QFII基金简介

银行间市场与交易介绍

客户管理课程

金牌理财师养成记

理财经理拓客之道：
剖析核心痛点

客户营销第一课：
如何开口营销基金

公募基金黄金时代，
权益投资正当时

静待长风起，
坐看云起时

当我们谈论金融营销的时
候，我们在谈论些什么？

巧用大额定投，高端客户
不愁

巧用大额定投，高端客户
不愁？（港股版）

微笑曲线捕获器，
震荡市里的大杀器

基金公司的销售类岗位都是做什么？

◆ 学历构成与招聘标准

◆ 工作定位：在熊市尤为主要的融资一线

1. 高层公关：面向银行、券商等金融机构的中高层开展产品准入、产品推动等系列活动
2. 路演培训：带基金经理路演、亲自培训、邀请卖方研究员路演
3. 沙龙陪访：基层的常见活动
4. 材料制作：处理数据、精炼观点、整合内容

◆ 能力要求：

- 强大的抗压能力、出色的表达能力、清晰的逻辑思维、扎实的专业素养、良好的身体素质

第六部分 金融择业求职经验分享

主动管理基金和被动管理基金有什么区别？

- ◆ **被动管理：**跟踪大盘指数、行业指数的基金，以跟踪指数误差小为目标。若不能打败它，就复制它。
- ◆ **主动管理：**基金经理精挑细选，以跑赢业绩基准指数为目标。选定一种风格，然后战胜它。

主动管理型基金的类型

股票型基金

混合型基金

债券型基金

货币基金

另类投资基金

被动管理型基金的类型

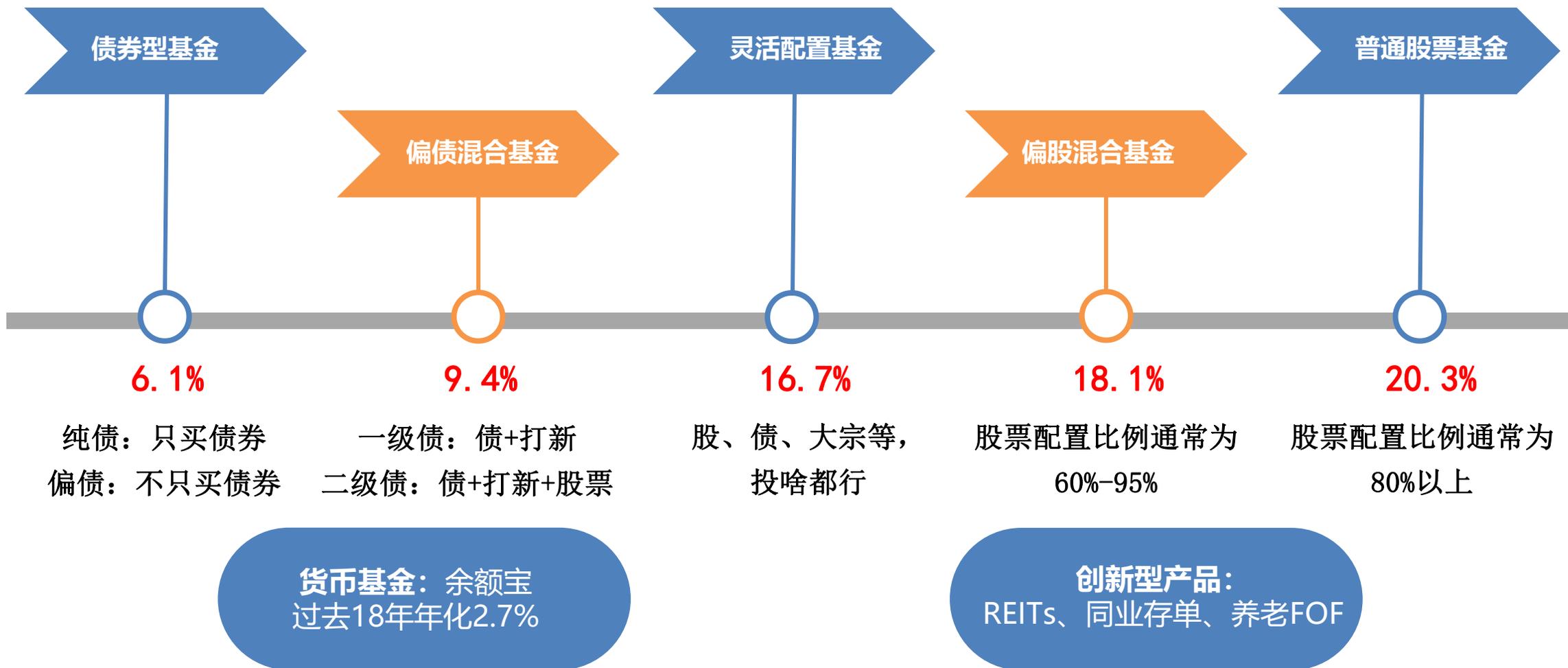
指数型基金

ETF基金

ETF联接基金

按照底层资产归类，主动管理型基金有哪些主流分类？

2003-12-31至2021-12-31 各类基金产品年化收益



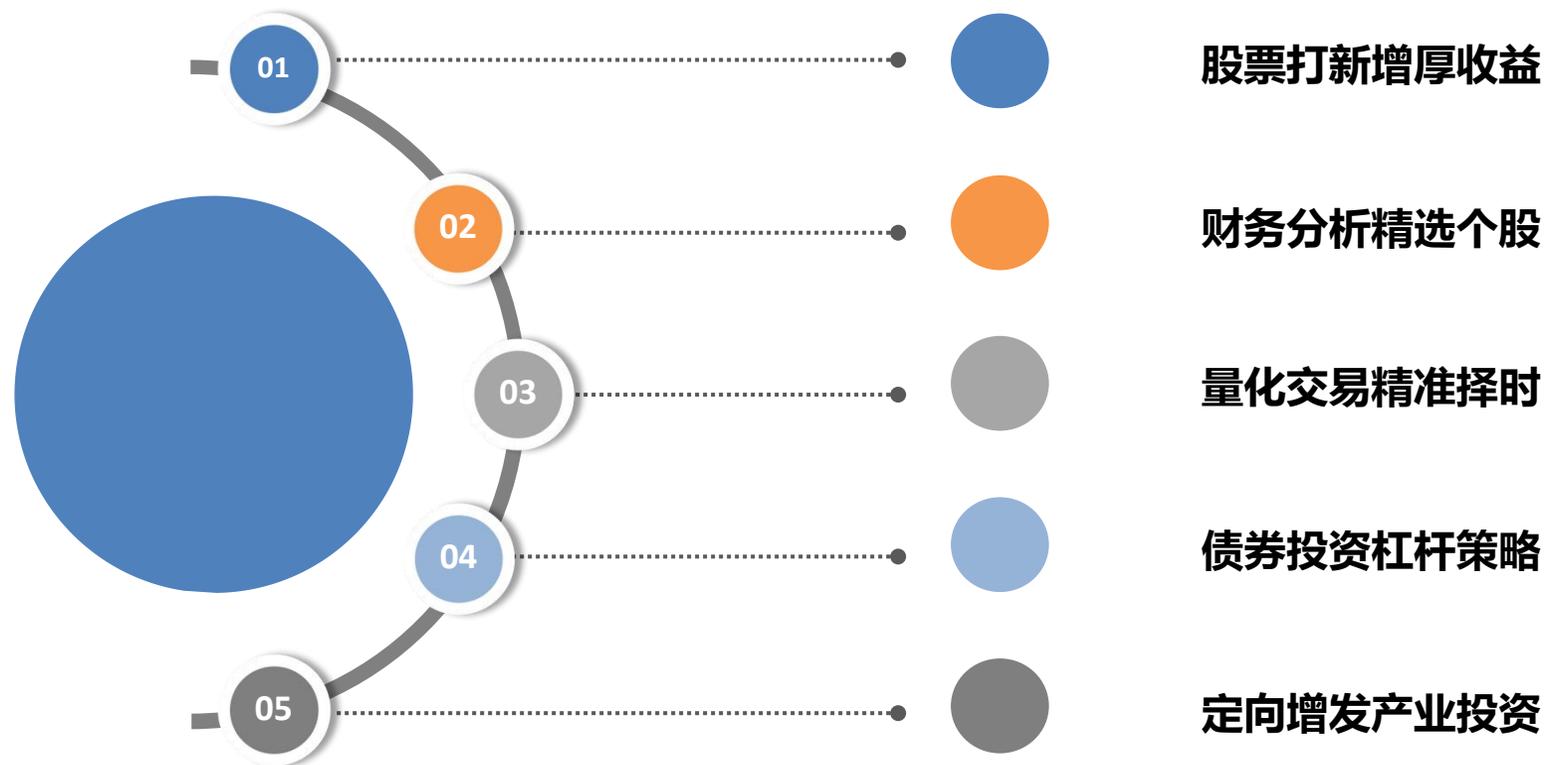
数据来源：wind，投资有风险，选择需谨慎

公募基金和私募基金有哪些不同？

	公募基金	私募基金
基金公司数量	154家	24276家
起投资额	1元	100万元
监管	非常严格	相对宽松
信息披露	非常透明	比较保密
业绩报酬	大部分不收取	收取

数据来源：中国证券投资基金业协会，截至2022.08

公募基金是怎么赚钱的？



买基金，会血本无归吗？

1 时代背景 刚兑理财不复存在、房地产信托暴雷、理财产品出现亏损情况

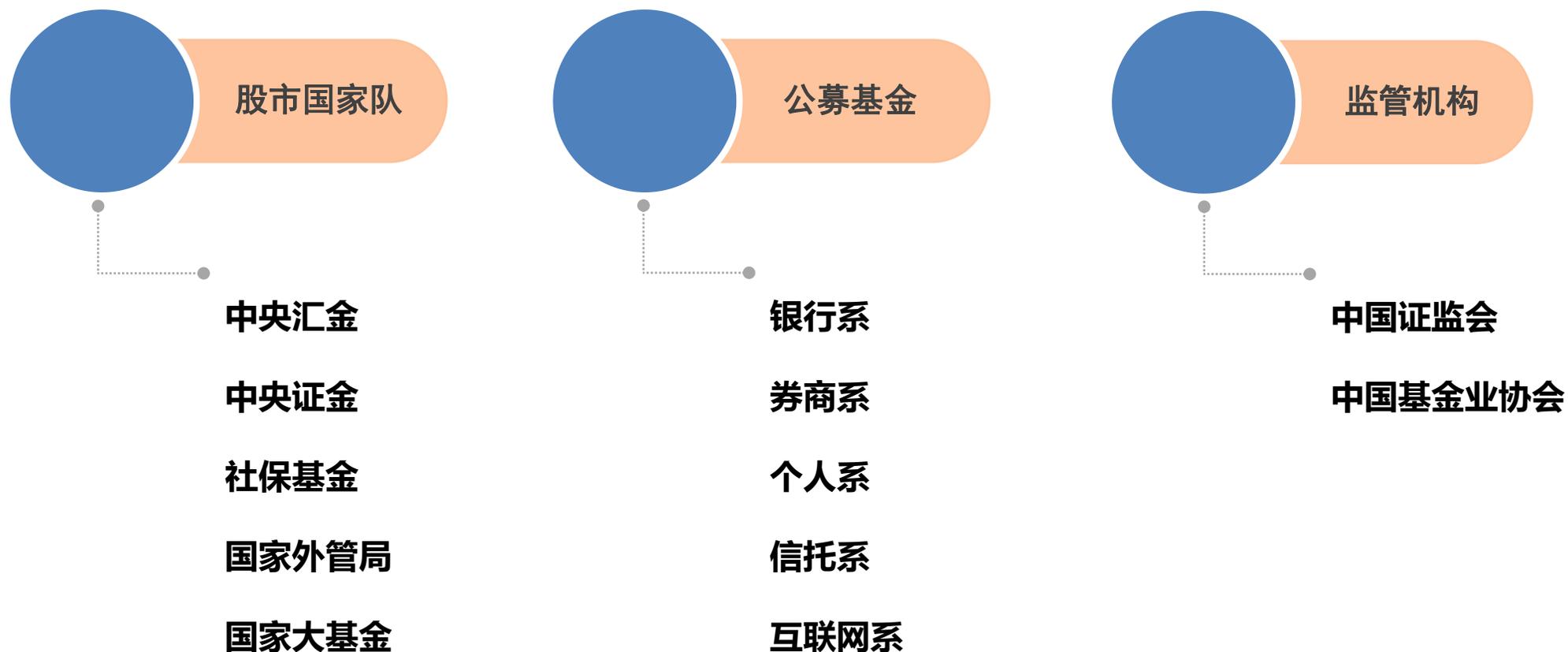
2 基金信息披露 证监会系统监管、每日公布净值、每季度披露报告

3 底层资产 不做挪用资金的资金池、不做非标资产、投资每日计价的资产

4 极端案例 15年牛市高点新发基金，净值最低4毛8，不到三年重回1块8

基金公司是国家队吗？他们都归谁管？

- ◆ **真正意义上的国家队：**中央汇金、中央证金、社保基金、国家外管局、国家大基金
- ◆ 如果说国家队是救市正规军，公募基金更像是民兵，属于正规机构监管，但自由度更高。



公募基金的江湖——派别

1

银行系

招商基金

工银瑞信

建信基金

农银汇理

永赢基金

2

券商系

易方达-广发证券

广发-广发证券

博时-招商证券

华夏-中信证券

南方-华泰证券

3

合资系

富国

兴证全球

景顺长城

交银施罗德

上投摩根

4

个人系

睿远基金

泉果基金

朱雀基金

5

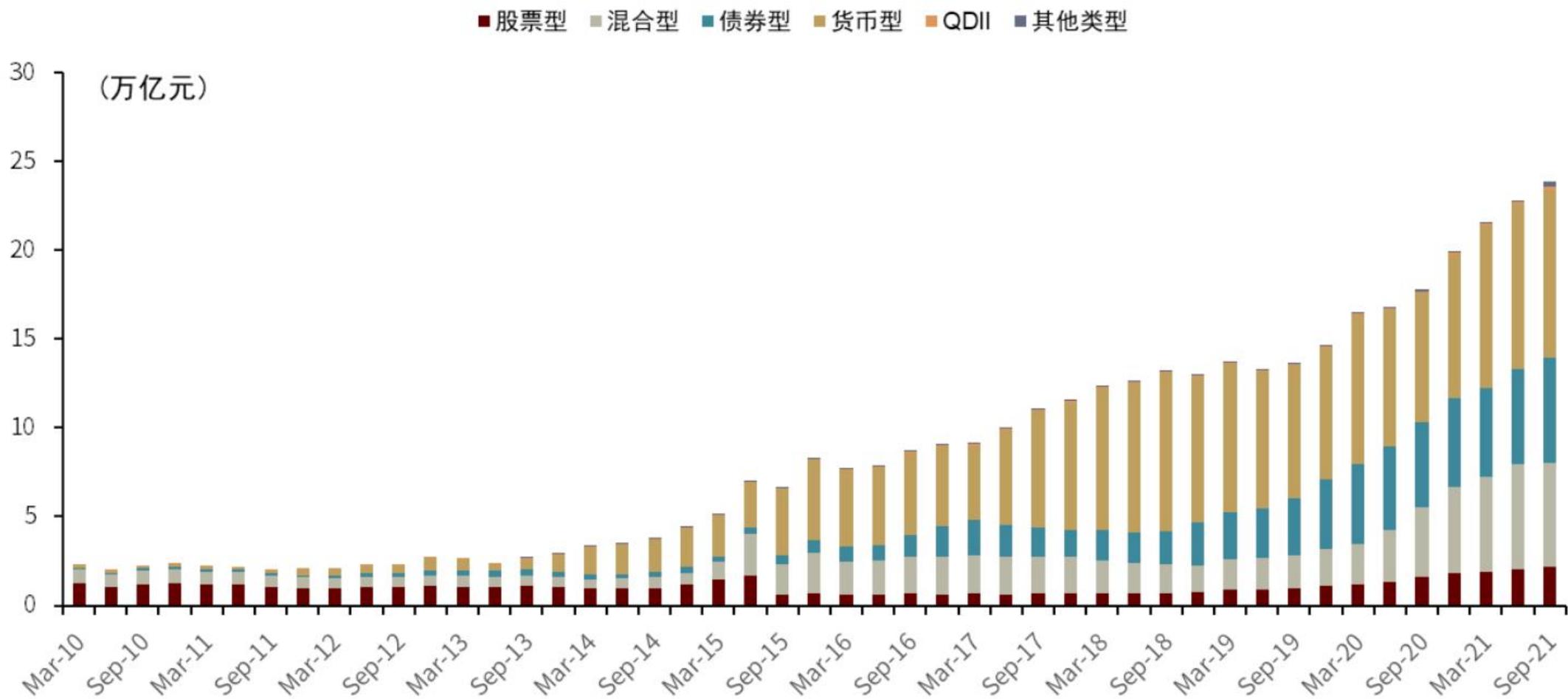
互联网系

天弘基金

东财基金

公募基金江湖——行业规模

图表 1：公募基金历史规模



资料来源：万得资讯，中金公司研究部

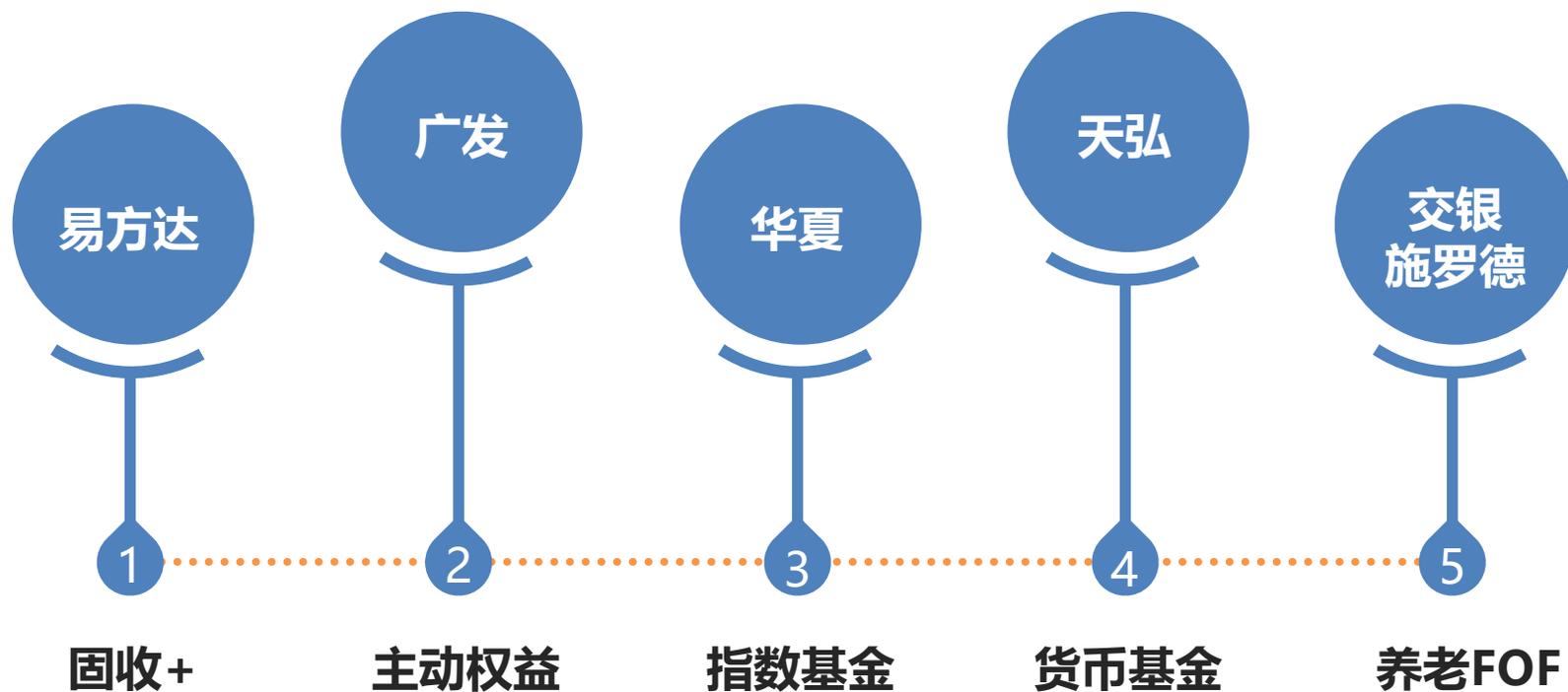
公募基金江湖——主动权益规模（决定江湖地位的重要指标）

图表 3：基金公司主动权益产品管理规模排名（亿元）

排序	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021Q3
1	华夏基金 1409	华夏基金 1038	华夏基金 998	华夏基金 1037	华夏基金 845	易方达基金 1657	嘉实基金 1382	嘉实基金 1600	易方达基金 1063	易方达基金 1483	易方达基金 3668	易方达基金 4028
2	嘉实基金 972	嘉实基金 729	嘉实基金 744	嘉实基金 749	嘉实基金 768	嘉实基金 1442	易方达基金 1303	易方达基金 1542	嘉实基金 1002	汇添富基金 1276	广发基金 2812	广发基金 3412
3	博时基金 958	博时基金 717	博时基金 715	广发基金 694	博时基金 577	华夏基金 1198	华夏基金 1165	华夏基金 1194	汇添富基金 970	兴证全球 1044	汇添富基金 2746	中欧基金 3297
4	广发基金 925	广发基金 690	广发基金 695	易方达基金 622	广发基金 540	南方基金 1076	招商基金 1023	南方基金 1145	华夏基金 813	嘉实基金 996	富国基金 2173	汇添富基金 2901
5	易方达基金 821	易方达基金 626	易方达基金 585	博时基金 607	汇添富基金 471	汇添富基金 1041	南方基金 992	汇添富基金 910	南方基金 683	华夏基金 950	中欧基金 2129	富国基金 2711
6	大成基金 772	南方基金 523	南方基金 549	景顺长城 558	景顺长城 468	招商基金 938	汇添富基金 881	招商基金 894	兴证全球 664	广发基金 856	兴证全球 1898	嘉实基金 2268
7	南方基金 656	大成基金 492	大成基金 444	南方基金 472	易方达基金 465	工银瑞信基金 885	华安基金 692	广发基金 686	东证资管 606	中欧基金 792	嘉实基金 1887	景顺长城 2243
8	华安基金 589	华安基金 460	华安基金 438	富国基金 426	南方基金 408	富国基金 720	广发基金 680	东证资管 645	中欧基金 522	东证资管 778	华夏基金 1848	华夏基金 2231
9	富国基金 501	富国基金 391	富国基金 414	华安基金 406	华商基金 395	广发基金 618	鹏华基金 676	国泰基金 638	广发基金 518	南方基金 765	南方基金 1835	兴证全球 1981
10	银华基金 500	鹏华基金 382	鹏华基金 389	大成基金 397	富国基金 364	华安基金 617	工银瑞信基金 551	华安基金 588	富国基金 467	景顺长城 739	交银施罗德 1683	南方基金 1803

数据来源：万得资讯，中金公司研究部

中国基金界，各领域公司都有什么特色？



当我们聊中大金融硕士择业的时候，我们该聊些什么？

公募基金

投资端（投资、研究）、融资端（销售、支持）、支撑端（会计、IT等）

证券公司

投资银行、卖方行研、集团管培生、业务线

大型银行

总行管培、政策性银行管培、分行管培、业务线

其他案例

监管机构、一线城市老师、地方大型国企、公务员

自由问答

关于暑期实习的一些看法

找不到理想实习是常态，与自身能力无关

- 用人单位特殊的HR人才池筛选机制；求职者自身对岗位的认知不明晰，尚需试错

金融行业岗位（非量化）基础业务上手快，中大硕士完全可以胜任

- 合适的人、合适的工作态度、合适的坑位

暑期实习不保证秋招留用，留用概率视行业而定

没有暑期实习也不用慌，没有招聘坑位的暑期实习只是人力资源部门的KPI

- **寻找资源：**寻找业界前辈咨询（校友资源、家庭资源），排雷解惑，为自己争取一些潜在的就业机会。
- **积累素材：**做一些能够体现自己研究、动手能力的事情，并能够流利自信地讲出核心逻辑。比如撰写投研类文章投稿。
- **继续备考公务员：**尽管广州市热门单位的公务员竞争激烈，但粤东各地级市岗位难度相对较低。
- **保持自信：**远离同龄人压力，保持自信，调整好心态应对秋招。

工作经历分享

实习情况

- **互联网**：微博产品运营，时长约2个月
- **卖方研究所**：两份新财富组卖方分析师，合计时长约12个月
- **信托**：银行系信托业务经理，时长约2个月
- **银行**：股份制银行对公客户经理，时长约1个月
- **公募基金**：合资公募华南分公司渠道销售，时长约4个月；券商系公募总部实习，时长约6个月

暑期&秋招

- **暑期offer**：长江/招商卖方行研、兴业深分；公务员备考党
- **秋招offer**：中建三局（武汉央企）、长江资本（湖北民营PE）、广发基金（华南民营公募）、富国基金

职业画像

- **卖方分析师**

逻辑（可证伪）、数据、服务

- **渠道经理**

渠道号召力、渠道关系维护、客户服务

- **之前的岗位——营销策划**

同业研究、持营产品、市场观点、新发支持

- **现在的岗位——渠道销售**

引导客户在市场低位布局基金，熊市靠销售卖出去的基金是牛市投研开花的种子

风险提示

- 市场有风险，投资需谨慎
- 本材料在任何情况下均不构成任何要约或要约邀请，报告中所含数据、信息和观点等也不构成任何投资建议或收益暗示。读者不应仅依据此材料所载明的数据来作投资决定，而应仔细阅读现行有效的产品说明书或相关法律文件来获得包括风险因素在内的进一步的详情。
- 本材料所引用的数据及部分信息来源于不同的市场数据服务商及其他已公开信息，本公司对此类数据和信息的真实性及完整性不作任何保证或承担任何责任。本材料所载的任何观点、推测等信息仅反映本公司于此材料发布当日的判断，不保证本材料所载信息于报告发布后不会发生任何更新，也不保证本公司做出的任何观点及推测不会发生变化。
- 本材料版权归本公司所有，未经许可，任何组织或个人不得对本材料进行任何形式的发布、转载、复制。任何本公司以外的机构或个人发送、披露本材料全部或部分内容的，由其自行承担由此产生的全部责任。本公司保留对本材料内容的最终解释权及依法对任何侵权行为追究责任的权利。



广发基金
GF FUND MANAGEMENT

心系托付 一路广发

