

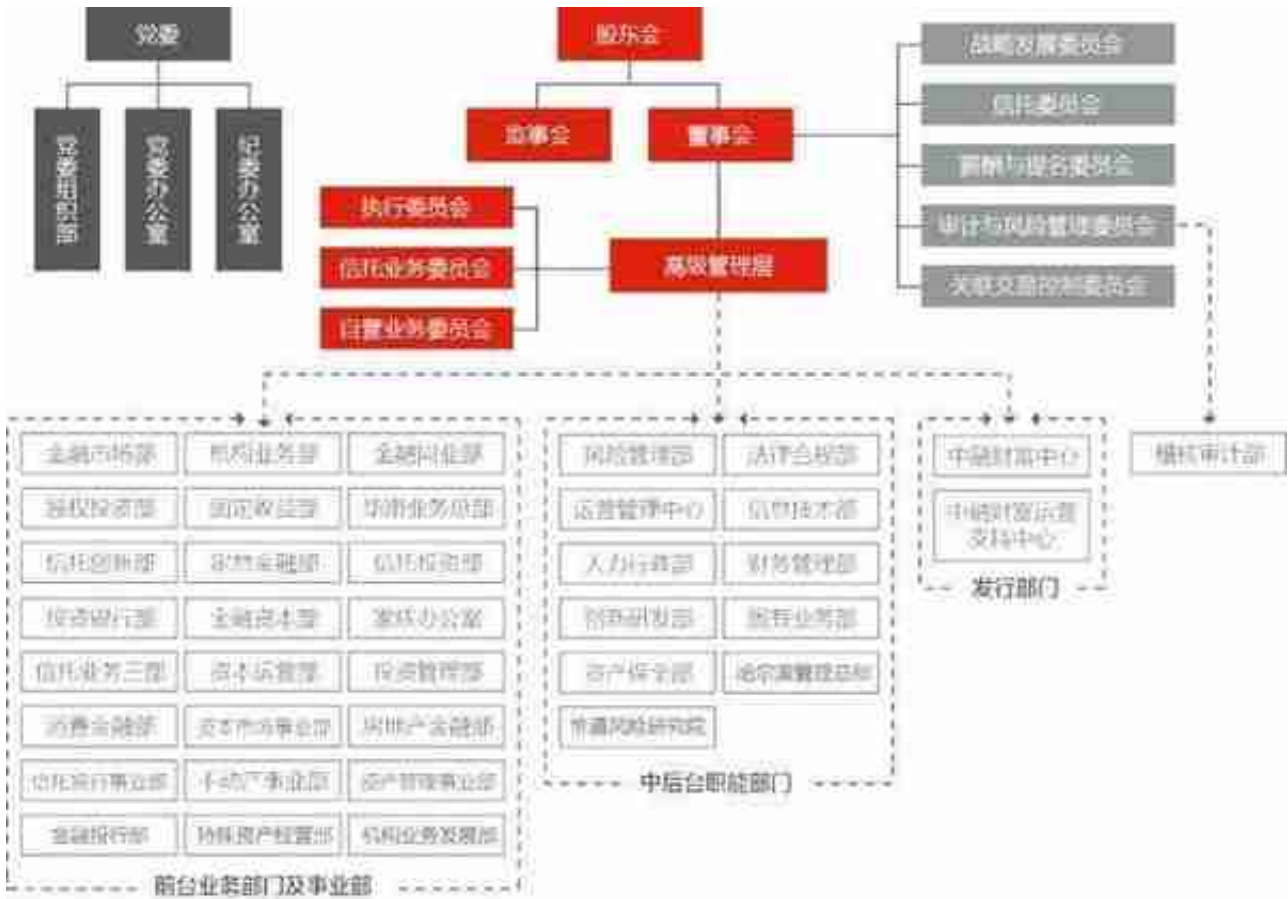
引子

08年金融危机到2020年的今天，已经过去了十多年了，再回望当年的那场金融危机，它带来的不仅是全球经济的崩盘、盎格鲁萨克森模式的又一次滑铁卢，从我们的生活上来看，还有个有趣的影响，就是这场危机让更多的中国人开始深入关注金融这个领域，尤其是那些马上高考、留学、选专业的高中生和他们的家长，觉察到了金融行业的“高端”、“光鲜”、“看不懂”、“挣得多”等等，也就是从那时起，这十几年间金融、财会类的专业火爆异常，大批学子涌入这个行业，其中有从一开始就深谙此道的，当然也不乏跟风的，甚至是中途转行的。不管是哪种，当面临就业时，大多数人面对这个行业依然是各种“看不懂”，那么今天我就来带大家逛一逛其中一类金融机构，不是银行，不是券商，也不是保险，他叫——信托。

信托是个神马东西？

说到信托，全面地讲，它有三层含义：

信托这种行为；信托这类公司；信托这类产品；首先，和保险一样，信托既是个名词，又是个动词。在信托诞生伊始，它的目的很明确，就是甲方基于对乙方的信任，把自己的财产托付于乙方代为打理，简单的说就是“我信你，才托付给你”，这也是为什么信托的英文叫“Trust”，也就是信任的意思。到后来，信托的目的变得更为纯粹，就是想让那些专业人士替自己管理资产，使其升值，于是“受人之托，代人理财”的理念就应运而生了，这八个字也基本成为了大家去描述现代信托行为的“官方术语”。



前台业务部门，管理学上把公司的部门分为两类，一类是为公司创收的部门，叫Revenue Centre，另一类则是只有成本没有收入的部门，称为Cost Centre。前台业务部门就是前者，需要去市场上找业务，比如金融市场部、金融投资部、机构业务部等等（在很多信托公司，业务部门之间并没有本质差异，各类业务都可以做，他们是竞争关系，所以部门的名称只是个代号而已，这点是和银行券商不同的）。

他们的薪资结构，业务分成会占很大的比例，如果业务做得风生水起，那么年终奖会非常的丰厚。当然，拿提成的岗位也意味着其KPI考核也是看部门业绩的，就是有业绩压力，每年部门的收入必须达到某个门槛才给发年终奖，反之亦然，所以前台部门间的差异挺大的。此外，前台通常会出差，平时工作强度波动比较大，业务来的时候，会比较忙，一旦进入投后管理阶段或者没业务做的时候，相对会轻松，总体来看，加班并不是很多。

中台部门存在的意义是支持业务部门做业务，属于Cost Centre（不创收，是公司的成本），比如风险管理部、法律合规部、运营管理部、投后管理部等等，这些部门是坐办公室的，几乎不会出差，加班是常事（加班多少不同公司间差异较大）。薪资方面，中后台通常是年终多发几个月的工资，比如15薪就是12+3，3就是年终多发3个月的意思，不同公司间差异也较大。

后台部门是指那些支持整个公司正常运转的部门，几乎任何行业的公司都有，比如财务、人力、IT，本文不做讲述。

信托公司职级的划分

说完了岗位，我们再聊聊职级。站在整个公司层面的话，其实整个金融行业差异不大，从上到下分别是：董事长、总裁、副总裁、执行总裁、（助理总裁）、总监、部门总经理、部门副总经理、（部门总经理助理）、高级经理、经理、（主管）、（专员）、助理，括号内的是或有的，其它一般都会有设。不同部门间职级的叫法，会在上边这个体系的基础上加一些称谓，比如信托经理，风控经理，合规总监等。

再来看看职级的晋升，这也一定是大家很想了解的。一进公司，一般都是助理，辅助带你的老师做一些事情，一般1年后，只要干的不是特别的差劲，都能升到经理，经理到高级经理通常也就是2-3年的时间，主要是经验的积累。而在网上，到总助或者副总经理的话，这个就比较难了，一方面看自己的能力，另外也看公司有没有坑能空出来，你懂得。此外，业务部门的职级含金量相对没有中后台部门的高，因为业务部门主要是靠业绩挣钱的，而不是行政职级挣钱的，今年业务做得好，公司一秒给你个执行总裁作伴，明年业绩不好了，一秒把你贬为庶民，很正常，而中后台就是纯靠资历的积累，这个过程比较缓慢。

信托从业人员每天都在干啥？

我们通过一个业务部门新兵的视角，以一个项目从出生到结束为主线，看看他们每天都在做什么。

其实业务部门内部也有岗位划分，既然要做业务，那第一件事就是去市场上找到可做的业务，这个岗位叫“承揽”，然而通常刚入行的小白们是没有这种资源的，业务从哪儿来？不要怕，还有一种岗位叫“承做”，也就是别人拉来业务之后，直接做后续的工作就好了。承揽毕竟要靠资源，要谈判，通常都是团队长，一个承揽会带几个承做，这就是团队的概念。

一个项目通常分为“尽调”、“立项”、“审批”、“交易”、“发行”、“投后”六大阶段。

那么现在业务来了，恒大地产要在成都东二环盖个楼盘，需要融资5个亿，这时候，团队会出差到成都去实地考察这个项目，学名叫做“尽职调查”，这就是尽调阶段：

去考察这家开发商的实力，如通过和高管访谈了解历史沿革、通过查阅财务报表审计报告分析公司的财务状况、通过查阅章程和企查查等渠道了解股东北京、通过查阅公司的各个证照来核查开发资质等；考察这个楼盘本身的状况，如通过地图分析楼盘的区位好不好、查阅项目的四证全不全、考察整个城市的宏观因素（如地产政策、周围楼盘的房价等）、实地去施工现场走访查看项目施工进度等。尽调的方式和细节非常繁多，以上仅为举例，尽调其实也是反映一个信托经理业务功底的最佳方式。

完了之后就进入立项阶段，也就是回办公室写《立项报告》和《尽调报告》，整理各种尽调时获取到的资料，比如开发商证照、《验资报告》、《审计报告》、《项目工程进度表》等复印件、项目实拍照片等。随后将一系列资料一并提交到风险管理部、法律合规部做审查，这就是审批阶段。这两部门要看这个项目风险是否可控、交易是否合规，如果通过，就要去“信托审批委员会”向公司的各位领导进行汇报，俗称上会，领导会投票决定这个项目是否能做，如果投票通过，叫做项目过会，也就可以进行交易部分的工作了。

在交易阶段，首先，信托经理要亲自撰写本次交易涉及到的所有合同，比如《信托贷款合同》、《土地抵押合同》、《保证担保合同》等，别担心，公司通常是会提供合同模板的，不是法律专业的童鞋完全可以比葫芦画瓢地写，当然，这里也要有意识地慢慢积累法律方面的素养，比如如何运用法言法语等，所以基本上干个几年业务，你就是半个律师，这算是本行业的一个副产品或者说是福利。

在合同撰写的过程中，通常需要多次与公司内部法务部和企业就合同的条款进行讨价还价，这个过程很恶心，其实就是看谁更强势，定稿之后，去找开发商盖章签字就完了。此外，一般项目都会涉及抵质押等风控措施，那么信托经理也要亲自去国土资源局、房管局、工商局等地办理抵质押的手续。有的公司要求所有的合同文本必须进行“强制执行公证”，那么我们也要去公证处来办理公证手续。总之这个部分杂七杂八比较多，容易出披露，也就挺考验耐心和是否细心。

交易阶段完了之后，一个信托产品也就包装出来了，接下来就是产品的发行，也叫募集、或募资，毕竟信托公司本身是没有钱的，这5个亿从哪儿来，当然就要从市场上来募集，其实银行卖的理财产品就是这个逻辑。募集通常有两个方式，一是信托公司直销，二是找外部机构代销。大一点儿的信托公司都会养一帮销售，他们的任务就是去市场上找高净值客户，把业务部门包装出来的信托产品给卖出去，这是直销。

代销是找其他机构，比如银行、第三方财富管理公司（近些年很火的行业，有机会跟大家细说）来帮助我们销售，这个时候，信托经理就要到这些机构来做路演（或者说是培训），去跟他们讲这支产品的细节、亮点，让销售充分理解后，才能更好

地去跟客户讲。总之从开始一直到这个阶段，整体的工作量还是比较大的，毕竟很多事情充满了不确定性。

募集期长短不一，好的产品需要抢，来的晚了都买不到，底层项目不怎么地的可能挂1个月都没几个人愿意买。等募集完毕之后，信托公司把5个亿一并划款至恒大的账户，这就进入到了投后管理阶段。这时需要做的，就是定期向开发商的高管打电话做做访谈，了解下项目进展，定期去网上查查有没有舆情、去人民银行查企业的《征信报告》、去法院网查企业有没有涉诉等，有的信托公司还要求定期实地去考察项目进展等。

这个阶段的工作量明显就小了很多，很多事情都是定期做的，此外就是等着融资方到期还钱就是了。当然，如果融资方还不上，也就是项目出了风险，那么恭喜你，你解锁了隐藏阶段，也就是保全处置阶段，这就比较尴尬了，不良资产处置从某种程度上看能力也看运气，这就是后话了。

后记、就业建议及跳槽

作为中国金融体系中一个重要的组成部分，信托——这类不太为非业内人士所熟悉的机构其实扮演者至关重要的角色，而且有其不可替代性，对于毕业生来说，信托公司也是非常值得去尝试申请的一类机构，不管从背景建设、能力提升，还是薪酬待遇上，大的信托公司完全不亚于那些头部券商。

需要提示的是，由于银保监会一直没有放开信托牌照的限制，以至于目前中国只有68家信托公司，且短时间内也不太可能新增，这个数字比起银行、券商简直不是一个数量级的，这就致使信托公司因其稀缺性而提高了招聘的门槛。头部信托公司，比如中信信托、平安信托、中融信托、光大信托这种排名前10的，学校不是国内前20或全球前100的基本没戏，研究生Only，有各种证书更好，但不是必须有。

专业方面，当然最好是商科相关专业，不过信托公司对这个并不是那么在意，笔者也见过学什么化学、英语、甚至国防的被招进来（PS：前提是人家的大学一定拿的出手）。此外，不仅信托，包括券商、基金在内，这些机构很喜欢学理科的（注意是理科，不是工科），比如物理、数学等等，有时甚至学理科的更有优势。这是头部的信托公司，排名相对靠后的当然各种要求会相对放宽，具体到什么幅度，这个因公司而异，大家自己体会。

大的信托公司一般聚集在一线城市，其它的也至少是在省会城市（PS：信托公司没有分公司的概念，只有总部一地），所以提三点就业建议：

如果你未来计划去北上广深就业，且背景还不错，那么大的信托公司将是一条非常

不错的起跑线；如果你想回家乡就业，家乡又不是北上广深，那么本省（一个省也就一两家）的信托公司也可以说是就业的首选；如果你的背景没有特别优秀，可以去挖掘一下排名相对靠中、靠后的信托公司，有个信托背景的工作经历，将大大为你以后的晋升和跳槽进行加持。

最后的最后再聊一聊非信托公司间的跳槽：

如果你是在信托做业务的，那么你可以去券商、券商子公司、基金子公司、保险的资管公司、四大AMC、地方AMC、各类私募基金、融资租赁等等等等，只要业务方向对口都可以去，银行难度较大，银行一般不要非银行的人；如果你做的是后台，那么答案还是上述这些机构类型，只不过你应聘的还是后台，因为金融机构们基本都有设诸如风险管理部、法律合规部、运营管理部这些部门；前台和后台之间是可以互相转的；完全可以脱离金融机构去实体企业，企业们需要融资、需要投资、需要风险管理、需要法律合规，这个大家都懂。

作者简介：

国际金融风险管理师（FRM）持证人。曾就职于某头部信托公司，参与投资地产、基建等各类项目二十余个，累积资产管理规模超过人民币60亿元。现致力于财富管理行业，为高净值家庭实现资产配置、财富增值。

本文源自BestU留学社