

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

麦格理银行篇

应届生论坛麦格理银行版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-285-1.html>

应届生求职大礼包 2022 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章、麦格理银行简介.....	4
1.1 麦格理概况.....	4
1.2 麦格理企业文化.....	4
1.3 麦格理组织结构.....	4
1.4 麦格理竞争对手.....	6
1.5 麦格理历史.....	6
1.6 麦格理发展战略.....	6
1.7 麦格理生涯管理.....	8
1.8 麦格理福利计划.....	8
第二章、麦格理笔试经验.....	9
2.1 TalentQ- 3 logic questions (please help!!)	9
2.2 Macquarie Assessment Test	10
2.3 笔经.....	11
2.4 笔试.....	11
第三章、麦格理面试经验.....	12
3.1 2019 summer london IB infras Superday Experience.....	12
3.2 2019 London Credit Risk Management VI Questions	12
3.3 Macquarie UK Video Interview	13
3.4 2.2.1 Macquarie Capital HK 2016 Summer 面经.....	13
3.5 Macquarie Capital HK 2016 Summer 面经.....	14
3.6 2015 London Summer Internship Corporate and Asset Finance (Lending)电面面经.....	15
3.7 HK IBD.....	16
3.8 HK IBD 第一轮 VC	16
3.9 视频面试.....	17
3.10 收到麦格理的 offer	17
3.11 IBD HK 2nd Round SA	17
3.12 Macquarie HK summer IBD Phone Interview	18
3.13 Summer Intern 面经.....	18
3.14 麦格理 Hong Kong Capital Advisor 二面面经.....	19
3.15 香港 Macquarie Research Associate - Bank 一面	19
3.16 sales & trading 1st round	20
3.17 Macquarie interview 經驗.....	20
3.18 麦格理电面.....	21
3.19 Macquarie Capital Summer Intern 电面	22
3.20 第一轮面试面经.....	22
第四章、麦格理综合经验.....	23
4.1 麦格里银行全套面试过程.....	23
4.2 英国麦格理面试全记录.....	24
4.3 麦格理：投行新势力.....	25
附录：更多求职精华资料推荐.....	28

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关

企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2022 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://www.yingjiesheng.com)

第一章、麦格理银行简介

1.1 麦格理概况

麦格理集团（简称“麦格理”）总部设在澳大利亚，是澳大利亚提供全面投资银行业务、金融市场服务和零售金融服务的一家主要银行。麦格理包括麦格理银行有限公司（MBL）及其在世界各地的附属机构。麦格理银行于1996年在澳大利亚证券交易所上市。从1992年以来，麦格理创造了连年盈利、持续增长的良好业绩。目前在24个国家共有10000多名员工。

主营业务

麦格理集团（Macquarie）在全世界特选市场提供专业投资、咨询和金融服务。本集团在中国的业务范围，包括房地产金融结构融资咨询、企业财务咨询 和 市场调研有关的咨询等。

1.2 麦格理企业文化

Macquarie aspires to be a pre-eminent provider of financial services over the long haul. We recognise that, however our achievements to date are judged, the quest for improvement is never ending. The Macquarie culture is represented by the way in which we act and work together.

The values to which we aspire can be summarised in six principles:

integrity

client commitment

strive for profitability

fulfilment for our people

teamwork

highest standards.

Our commitment to the six principles is vital for our continued growth and prosperity

1.3 麦格理组织结构

麦格理设有七个营运集团，经营不同的业务。各集团专注于特定的产品或市场类别，但又互相紧密合作。与此同时，我们强调客户是与麦格理整体建立关系，而不是单一集团。

1、投资银行集团

投资银行集团结合银行的批发业务、股票经纪、包销和顾问服务。集团在澳大利亚、新西兰、亚洲、北美、欧洲、南非和中东均设有办事机构，提供多项专业服务，包括：

项目融资

并购、收购和企业重组顾问

股票资本市场和资金管理

专门基础设施和专家资金管理

专门租赁和资产融资

批发和零售金融产品的生产和分销

机构和企业股票经纪服务

证券研究

2、股票市场集团

麦格理股票市场集团为澳大利亚、亚洲、欧洲、拉丁美洲和南非的批发客户和私人客户提供一系列的专门投资、买卖和风险管理产品。

产品包括股票挂钩产品，让客户可以涉足在世界所有主要证券交易所买卖的证券，以及一系列由麦格理管理的基金及由其它公司管理的精选基金组合组成的对冲基金。集团还从事麦格理银行的全球证券借贷和股票融资活动。公债和商品期货业务

3、财资及商品集团

财资及商品集团的业务包括：

商品、能源及环保财金产品、实物及衍生工具组构及买卖交易

商品（金属、金银及农产品）及能源融资

麦格理银行辖下的财资运作

期货（上市衍生产品）执行及清算

债务安排、组构及配售活动

利率及信贷衍生工具的组构及买卖交易

外汇交易及组构

4、银行及证券化集团

银行及证券化集团融合麦格理零售借贷及银行业务，足迹遍及澳大利亚、北美及欧洲，产品及服务包括：

抵押及放款

投资贷款，包括保证金及保本贷款

按商户及专业人士的需要主动提供度身定做的财金产品推介

个人贷款

信用卡（发卡人及批发服务供货商）

为有轮椅需要人提供计程车服务

零售金融服务产品证券化

5、房地产集团

麦格理房地产集团业务遍布澳大利亚、北美、亚洲、欧洲、中东及非洲，为客户提供一系列创新的房地产相关服务，包括：

管理及开发全球房地产资产，投资组合横跨上市及未上市的房地产基金。

参与投资及开发活动融资、提供开发管理及参与开发合资项目。

批发式房地产投资管理、批发式股本筹资、组构债券 / 交易架构、重点项目融资、资产证券化、房地产开发、资产管理、顾问及研究。

管理机构性投资基金及参与合资项目、外资保荐房地产投资信托基金上市、管理上市与私募基金管理。

6、基金管理集团

基金管理集团是麦格理管理证券资产的部门。该集团：

管理多元化的资产类别基金，包括现金、定息债券、货币、地产、股票、基建及私募基金。

是澳大利亚规模最大的基金经理之一，在澳大利亚、韩国、香港、台湾、英国及美国均设有办事处。

代表企业、养老金基金及个人管理基金。

参与国际基金共同管理的合资公司，最近在韩国便立下成功案例。

开发创新产品的先驱者，让客户可涉足新领域。

崭新地开拓一系列只按基金表现收取费用的奖金基金。

7、金融服务集团

金融服务集团由澳大拉西亚两个重点部门组成：麦格理顾问服务及麦格理私人理财，两者合共服务逾 67 万名客户。该集团同时设有一个团队，专责开拓其它国际投资及分销机会。

麦格理顾问服务负责联系集团以外的金融中介机构，并同时销售、管理麦格理旗下、或其它公司的财金产品，包括退休金产品。

麦格理私人理财部门与大约 23 万 5 千名客户建立了业务关系，服务包括：

全方位股票交易服务及投资方案策划。

在线股票交易。

策略理财策划。

优异财富管理。

私人银行。

私人投资组合管理。

麦格理最近与 TMB 合作，在泰国建立零售经纪业务。

1.4 麦格理竞争对手

高盛、摩根士丹利

1.5 麦格理历史

Macquarie, headquartered in Sydney, Australia, adopted its name from Governor Lachlan Macquarie who was a leading pioneer and the man responsible for transforming the early Australian settlement into a dynamic economy. Our logo is a stylised version of the 'Holey Dollar', which Lachlan Macquarie introduced in 1813 as the first domestic coinage of the colony.

In 1996, Macquarie listed on the Australian Stock Exchange and today ranks as one of Australia's top 20 companies by market capitalisation. In Australia, we are a full-service investment advisory providing financial market trading and advisory products and services. In the Asia-Pacific region, Macquarie provides a broad range of investment advisory services. In the Americas, Europe, Africa and the Middle East, we focus on particular business areas in which our expertise delivers value to clients.

For more than a decade, Macquarie has achieved successive years of record profits and consistent growth, with international activities in particular experiencing significant growth. Our approach is characterised by a commitment to the markets in which we operate and a clear focus on achieving outstanding results. Technical expertise, strong risk management and innovation underlie all activities.

1.6 麦格理发展战略

麦格理银行是澳大利亚排名第一、世界排名第七的投资银行。1994 年麦格理刚一进入中国就盯紧了当时刚刚崛起的房地产行业，成为第一家进入中国从事普通商品房开发的非亚洲基金，准备为国内的房地产项目作资本市场的投融资业务。

麦格理银行中国房地产投资基金的首席投资执行官姚蔚：“我们虽然直接进入开发商行列，但我们毕竟是金融机构，为项目投融资，进行资本运作才是我们真正的特长。”

刚进入中国时，中国内地还有内、外销商品房的区别，而天津是当时唯一允许外商投资普通商品住宅的试点城市，因此麦格理把当时的总部设在天津。那时候，麦格理还坚持他们的基金在海外一贯的运作模式，通过投资入股合作伙伴给对方提供资本市场的投融资服务，并不想直接介入项目开发管理中去。

但不久他们就发现只作为基金管理者投资开发商并不可行。麦格理在天津投资的时候曾经收购过一家公司，当然在收购的时候，对方并没有什么负债，所有的债权债务通过审计后，他们收购中方公司的股份，两三年之后，项目接近尾声，楼都造好了，突然有一天一家公司跑过来说：你们欠我多少钱，我才是这幢楼的绝对大股东。这张白条是当时收购的公司盖章打出去的，虽然公司账上并没有体现，作为股东的麦格理却不得不为此埋单，惹出不少债务官司。

即使地产商们对海外基金的接纳程度提高了很多，态度也更为温和，但能够和外资基金合作的项目仍然不多。

对麦格理银行中国业务部门而言，今年是战绩彪炳的一年：9月上旬，他们刚刚以5000万美元的价格收购了位于上海陕西南路的酒店式公寓，总建筑面积约1.65万平方米的城市酒店公寓；早在这之前，7月份，他们已经买入了9个大型商场，麦格理银行为此项收购总共投入了3.5亿美元资金；年初麦格理的全球顾问基金以9800万美元收购了上海甲级写字楼新茂大厦95%的股权。

“这些都是按照国际通行的基金运作方式收购的商业型楼盘。”姚蔚强调说，更重要的是，新收购的这些楼盘完全符合海外房地产基金传统的价值观：不仅仅产权清晰，前期操作透明、规范，符合国际标准，而且所收购的楼盘都有3~5年的稳定租约，高质量的租户，每年7%~9%的固定租金收益，不再是已往的圈地、开发、销售、迅速回笼资金的开发商模式。

这是麦格理银行进入中国11年后第一次涉足海外房地产基金传统的商业地产收购业务，为此他们整整等了10年之久。事实上，4年前麦格理银行就在策划逐渐从开发项目中隐退，尽量往传统投行业务靠拢，为今日的收购业务埋下了伏笔。

麦格理银行非常明确自己的定位。通过近10年的积累，房地产开发所涉及的所有关于政府、法律、技术等复杂步骤并不是一般的海外基金管理者所能够掌握的东西，他们也都完全掌握。他们采用的方式其实并不复杂，在每个项目的具体实施中会在不同的阶段聘请不同的专业公司去操作：设计是设计公司做，楼宇包给建筑公司来造，销售有专业的销售公司，物业管理也有专门的物业公司操刀，他们只是管理不同的专业公司以确保物业从开工到入住不存在任何问题，或出现了问题以后帮助解决问题。但是，为每个项目募集资金才是让他们费尽心思的地方，“在决定是否投资一个项目的谈判中，我们往往只有10%~20%的时间是讨论项目，40%~50%的时间是花在讨论合作模式上，其他时间是讨论资金如何进出的问题。”姚蔚解释道。

在这样情况下，麦格理银行决定摆脱这种介于开发商和投行之间的角色，趁机引进更多的海外基金投资中国的房地产市场。2002年，和施罗德亚洲物业基金(SchroderAsianProperties)合资组建了第一中国房地产发展集团，双方各占50%的股份，投入3.8亿美元的物业基金用于中国投资业务。第一中国这个基金进来之后，麦格理就从原来的项目开发职能中逐渐隐退出来，一步步回归它最初的投资银行身份，由第一中国代替原来麦格理在中国投资开发住宅市场的功能。对麦格金咨询而言，则是它的母体发生变化，本来是麦格理银行投资麦格金管理，现在是由第一中国投资麦格金管理。

同一年，上海内外销商品房并轨，较之当时的天津更显现出在商业领域的无限潜力，麦格理银行便将总部从天津搬到了上海。至此，麦格理银行在中国的布局基本完成。然而，2002年麦格理开始从项目开发中逐渐隐退出

来的时候，上海房地产业还处于一片狂热之中。在那个供远远小于求的特殊年份，楼只要能够盖出来就会被买家抢购了去，而且在地方政府和银行的扶植政策下，开发商完全没有缺钱的担忧，麦格理银行根本就无法找到合适的机会收购固定资产。“那时候开发商根本不管租金市场的投资回报只有 3%，甚至更少，只看到资本市场上房价在不断上扬。国内开发商的这种观念与相对保守、更注重稳定收益的海外房地产基金的理念根本就格格不入！”大氛围如此，因此再牛的基金在中国也只能望洋兴叹。

早年进入中国的房地产基金似乎都有着相似的经历，即使从未有过受骗上当经历的荷兰国际集团 ING 和摩根士丹利，也都曾经因为经受不住“暴利”的诱惑，而不同程度地介入房地产开发项目，位于上海市中心的锦麟天地雅苑和西郊的国际网球俱乐部等高档楼盘都有外资基金的身影。然而，随着最近两年市场的变化和国家宏观调控，房地产的风险逐渐上升，这些房地产基金和麦格理银行半主动半被动地又重新回到他们基金管理者的角色和职能。不论如何，麦格理银行回归基金管理者的身份职能从一个侧面反映出这个看似混乱无章的房地产市场正在向西方规范化市场靠拢，而心态日益平和、现实的地产商也正为此做出努力。

麦格理银行的转变令人瞠目，不到 10 年时间，这间澳大利亚投资银行就已从地方银行，发展成为国际金融集团，并拥有考虑竞购伦敦证交所的实力和信心。麦格理的亚洲战略是要在亚洲建立全面的业务，就像它在澳大利亚的业务一样，包括交易撮合、咨询服务和股票经纪等等。

1.7 麦格理生涯管理

在投行的职业发展道路

首先，进入投资银行的途径通常有两种：途径之一，认识圈子中的人，有他人推荐或者介绍；途径之二，校园招聘。

从级别上来讲，从低到高大致有这些层次：

Analyst（分析员，一般国外名校本科毕业、或者国内名校本科研究生毕业）

Associate（经理，从分析员升任或从国外名校 MBA 招聘）

VP（副总裁，从经理升任）

Director（董事，从 VP 升任）

Managing Director（董事总经理，从 Director 升任）。

上述称谓不同的银行有所不同，但本质相通。一般来说，每一级别之间大致相差三年的工作经验，按资升级。越往上，人才在不同银行之间的流动情况越普遍。从功能上来讲，投资银行的人大致分为做客户关系管理的和做业务实施的。前者一般相对应的级别比较高，通常 VP 和以上为主；后者虽然各级别的人都会做，但是主要工作集中在 Analyst 到 VP 这几个级别。

进入投资银行业后，通常情况下，你应负责把你接受的每一个项目及时做好，无论是写报告、绘制电子表格、谈生意、做研发还是制定工作计划。然后，一旦有机会接触客户并参与创造利润，如果你能为公司谈成生意，回报将相当丰厚。如果你已经成为高管（通常为董事，董事总经理及更高层管理人员），你必须要承担更多的风险。在这种职位上不能很好地胜任工作的人，就要被迫离职。简单而言，如果想做到 Director 以上或者做客户关系管理，即拉业务为主，要么你从底层爬上来，积聚了良好的专业素质、客户服务经验以及广阔的人脉，要么是因为家庭的背景，或者行业的长期经验和人脉。其它可能性不大。

1.8 麦格理福利计划

麦格理的 pay:

很多人发短信来问我麦格理的 pay，我其实还没有加入麦格理，后来因为一点原因没有得到最后的机会。但

是我想我干脆就在这里说好了，我基本上都是听里面一个特别好的同学说的，那个同学是在上海。它家在上海的分析员每个月基本工资第一年是 2.1 万/月，根据里面的刚去一年的 analyst 说去年他们 bonus 拿了 13 个月的薪水，就是 27.3 万，总共拿到的钱是 52.5 万，外加出差，餐补的报销也很多，出差做头等舱住 5 星酒店就不用说了。这只是第一年的 analyst 拿到的钱，麦格理里面有政府关系背景的人很多，所以给的钱也很多，最近一年麦格理在中国挣了很多钱，特别是房地产和 IPO，光上海银城大厦的转手就赚了 150 个 million USD，也就是 12 亿人民币，而据说那个项目中的人才 3 个，一个 MD，一个 VP，一个 analyst，所以分了很多钱。另外还有其它的一些很赚钱的项目，名字都不记得了。

麦格理在澳大利亚被称为百万富翁的制造工厂，那里随便一个初级职员都很有钱。当然要么就是家庭很有背景的，要么就是特别好的学校出来的。麦格理的 CEO 叫 Allen Moss，最近被华尔街日报评为全球最有影响力的 20 位 CEO 之一，投行之中上榜的只有 lehman brothers 的老板。根据投行中最权威的 bloomberg 排名，2004 年麦格理在全球股票承销排行榜上是第 19 位，2005 年就到了第 17 位，2006 年更是窜到了第 14 位。当然跟高盛在 IPO 方面比还没有那么强，但是麦格理里面有很多是高盛、德意志、荷兰银行和摩根大通跳槽过来的，而且都是最近半年内的事情，所以以后怎么样还很难说。不过听说麦格理澳洲的什么什么董事是澳大利亚一个副总理的儿子，所以澳大利亚政府和中国人民政府的接触中总会带上麦格理。

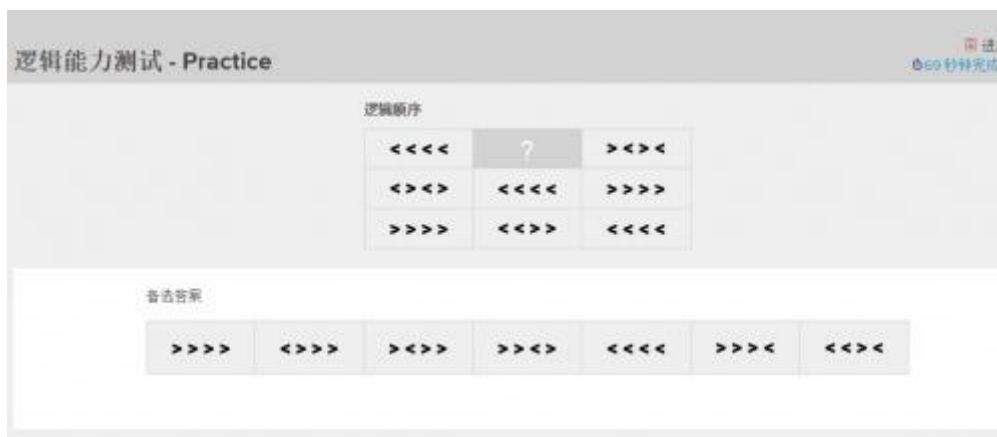
有一个去了高盛高华的初中同学说他们的 MD 说麦格理在全球的基础设施方面是第一，高盛完全没有办法跟麦格理比。麦格理在全球各地买机场、港口、码头、高速公路已经有 20 多年了，每年这种靠这个的收费就相当于好几个大公司上市付给投行的承销费，而且麦格理一直都被称作是“闷声不响挣大钱”，可能还是因为他的 CEO 比较不喜欢那种盛气凌人的态度吧，所以麦格理里面很多人都是很低调的。而且听里面的人说麦格理最好的一点是对于刚刚进去的 analyst，经常会跟着 MD 一起出去看客户，跟政府谈，好像麦格理的结构特别扁平，analyst 跟 MD 的座位都很近。

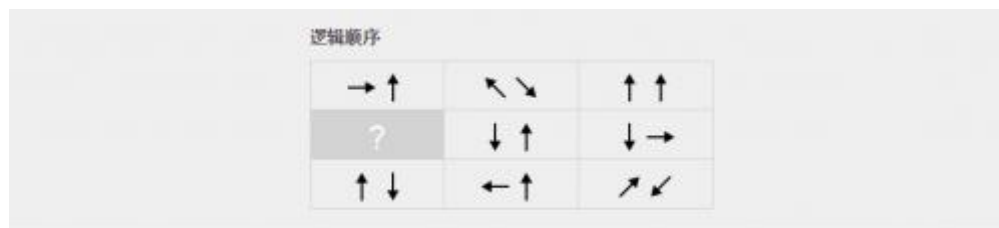
第二章、麦格理笔试经验

2.1 TalentQ- 3 logic questions (please help!!)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 3 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2195260-1-1.html>





备选答案



备选答案



the first one:

1. arrows in every column within a cell follows the rule: 2 facing right, one facing left...or vice versa therefore, the missing ones in the cell should be 'right, right, left, right' -> #4

the second one:

- 1. every column of 3 cells as a group
- 2. each group includes
 - a) a pair perpendicular to each other
 - b) a pair in the same direction
 - c) a pair opposite to each other

therefore, the missing pair should be dimension arrows facing each other -> #10

the third one: same rule as the first one

2.2 Macquarie Assessment Test

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1885990-1-1.html>

今天刚 take 了 Macquarie 的 test。一共四个部分，都是 SHL 的题目。先是 Verbal，接着 Math，Logic，最后一个

personality test。提供纸笔，但是计算机是最原始的非科学计算器。用了这些资料，背好就可以去考了。



[New Logic.zip](#)

642.95 KB, 下载次数: 290



[verbal1-50.pdf](#)

912.13 KB, 下载次数: 295

2.3 笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965053-1-1.html>

已经不是应届生了，但是考完 shi 来了这里，得到了很多很有用的经验和讯息，和大家分享一下自己的笔试。。。

我考的是中文版本，verbal 虽然翻译上的误差是有些，但是并没有很大的影响（因为我笔试过了）

数学题目和这里出现的中文题目的类型很像，不难，小心一些小陷阱不要粗心，基本时间很充裕

最后图形题目，看了很多这里各位大神分享的题目，大概有 2, 3 道是至今没有看到过的题目，其他的都没有问题。。。

我觉得比较要重视的是性格测试，反正我最后做得非常矛盾，因为有点想要强调理想中的自己。。但是在最终面试的时候被告知自己会去哪个组很大程度上取决于性格测试的结果。。。

最后祝大家都有理想的职业生涯（同时也祝福自己）

2.4 笔试

logical

比 ucs 难，但是参考 ucs 还是有价值的

numerical

跟 barclay 差不多

verbal

跟 barclay 差不多

性格测试

自己选就是

第三章、麦格理面试经验

3.1 2019 summer london IB infras Superday Experience

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2180027-1-1.html>

刚到就 verify online test 还是跟第一次一样难的要命做不出来然后 case study 关小黑屋一个小时 一本 pitch 内容是介绍一家 ferry company 推荐客户买它 info-dump 但是 financial 的东西很粗略

之后先 behavioural 面试

问了我很多 CV-based 问题 稍微 struggle 了一下 因为准备的方向不对 应该针对每一段实习经历准备其中的 difficulty teamwork what you learned 等等（其实我很多实习里没这些 所以要提前编好啊）

然后 case interview 我 presented 了 5 分钟就打断了开始问问题

主要是如何 value 这个公司 acquire 的 rationale 是什么 risk 是什么

DCF 问到了 重点问了很多 D/E structure 的问题 还有一个我没答上来

一家标的公司股价 8 收购方出价 10 当天标的就涨价了 请问会涨到多少 我就说了 10 以上.....然后他说 empirically wrong

又问我比如涨到 9.25 那么这个 project 完成的概率是多少

答案他说是 0.75/2。。。


就这样 大家加油

3.2 2019 London Credit Risk Management VI Questions

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2166807-1-1.html>

刚面完 credit risk summer interview 的 VI，一共十一个问题，很少的 competency 和 behavior questions，但有好多

几道奇奇怪怪得问题，楼主面玩跟吃了翔一样难受  算术题简直是在捉弄人玩的，还有给你 100,000 你买

Tesla 还是 Toyota 股票这种问题，对身为数学系的我来说真的是森森的恶意..... 

不说废话，趁还有印象给大家分享一下吧，虽然算术题计错数算错了但攒攒人品说不定能过呢：

1. Why Macquarie and why credit risk management.
2. What is credit risk and why does Macquarie need credit risk management
3. If you have 100,000 pound, how would you invest?
4. If you are given 100,000 pound to invest in Tesla or Toyota, which one would you choose (or both or neither)?
5. (a) You are about to take a flight from London to Sydney. You are going to have a turnover in Singapore. Your first flight is 13hour 45 min and your second flight will take 9 hour 30min. The time difference between London and Sydney is 11 hours. Do you need any extra information to determine when you will arrive in

Sydney? (b)The exactly same question, with one more condition: you will spend 1 hour 45 min in Singapore changing planes. When is the time you land in Sydney?

6. Do you have extra comments on the question? (This is the original question immediately after the numerical question. I did not change any word and I screenshot it)
7. You have 2 mins to add extra comments to your interview.

最后，我觉得我心中已经对这个投行有心理阴影了，大家谨慎投这个银行，指不定其他岗位能出些什么奇葩的问题嘞。祝大家都能拿到满意的 Offer

3.3 Macquarie UK Video Interview

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2116238-1-1.html>

大概申请一周后拿到 VI，有也拿到面试的小伙伴吗，大家互相交流分享下

面完来更新一下，希望对大家有帮助：

1. Why Macquarie? Why this area?
2. 3 factors motivate you to work?
3. any of above 3 ever become problem?
4. Credit card or mortgage, which has higher interest rate?
5. 计算题
6. what is credit risk? How to measure and mitigate risk?
7. \$20 million lend to mine company, what to consider?
8. Recent market activity?
9. \$100,000, what will you invest?
10. Addition 2 min

3.4 2.2.1 Macquarie Capital HK 2016 Summer 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094489-1-1.html>

听说这是间神奇的网站... 求个 rp 好了，刚好论坛里也没有 am division 的面经，就来贡献一发吧！希望能有下一轮和 offer

本人现在在海外所以是电面的形式，不过邮件里通知说的是如果是在香港的话最好去 onsite 面。本来看 job description 有一堆 modelling 相关的以为要问 valuation，结果问了一大堆 risk（扶额），中间还掺杂了一个 case interview，这俩部分基本全崩，完全不知道还有没有下一轮的机会了... 事后跟同学复盘，大家都觉得这个 case interview 应该按 consulting firm 的思路来会好一些 orz

流程如下：

Tell me about your past experiences

Tell me about what you did in the past internship

When you are performing due diligence in the infrastructure area, what do you think is the key risks? Why Macquarie? Why infrastructure?

What do you think is your key strength?

Do you have any modelling experiences?

Case: invest into a toll, there are two parties: constructor and operator. Evaluate the risks of these two parties and which party will you invest into?

好了就这么些... 感觉就是前面 case 和 risk 答太差，大概率没戏了所以才问了这么点问题就草草结束，不过还是发个面经求 rp 吧！

3.5 Macquarie Capital HK 2016 Summer 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020836-1-1.html>

见 mac cap 的论坛这么安静也稍微贡献一下。。

MacCap 流程主要是一面 face to face 30 分钟，过了会去做一个 onsite test 包括 verbal, numerical, logical & personality，基本就是 shl 的题库，然后二面是和 director level staff

楼主是 11 月 13 号一面，同时有两个面试官，一个 ecm asso 和一个 1st year analyst，而且打分的表是在 analyst 那里。。一面问的问题主要是

Self Introduction

What's the difference between buy side and sell side from your experience? And why do you prefer sell side?

What's the project that you mainly worked on in your last internship?

Technical: If a company is going to raise capital, either by equity at 20x P/E, or debt at 5% interest rate, which one is cheaper?

Now that with 20% tax rate, what's the actual interest rate the company has to pay? (4%)

When would a company prefer to raise equity than debt?

How can the companies raise capital in the market apart from debt and equity?

What did you learn from your PE internship experience?

Did you do anything technical in that PE?

Are you following the market?

What do you think of the housing market?

Why would people think the Hong Kong housing market is not doing well?

What's the reason behind the Chinese stock market collapse in June?

Any other news you are following in the US or Europe?

(Talked about the Fed rate rise) What would be the impact of the Fed rate rise on the economy?

Why would USD drop when Fed rate increase?

What about in Europe?
How much do you know about the VIE structure? (Didn't continue as I replied I don't know)
What's the most memorable team project you have done in the past?
What's your hobby?
(Talked about concerts) Which pianist is your favourite?
Which team would you want to join in Macquarie?
Any questions for us?

问题和其他 bank 的也没有太大差别，但主要是因为有 Ecm banker 在所以问了很多 current events 的问题。。幸好楼主表现得还算淡定以及不懂的也会承认，所以整个 conversation 还算是很流畅的

onsite test 也没什么好讲，就去 shl 网站上找找题库多练练好了。。以及应该穿正装去做 test... 毕竟还是 hr 来给 set up 电脑的。。

12 月初收到 final round 邀请，然后本来两个 30 分钟的 interview 因为其中一个面试官临时要出差所以变成只和一个 SVP 面试。。final 时也没有按照什么 question list 或者固定的 Tech/competency questions 这样，完全是面试官很 free 的想问什么就问什么。。不过楼主的优点也是挺会和人聊天接话题，所以整个面试更加像是很放松地聊了半个小时哈哈。。

楼主被问到的问题有

Tell me about yourself in short.
Your English is good, where did you learn it?
Two kinds of roles: one in our infrastructure team, and very focused on modelling and technical; the other is more of traditional banking type and have more client interactions; which one do you prefer?
What kind of teams do you want to join? Product? Coverage?
Let's talk about TMT then. For JD, its earnings are negative when it went public, why would investors still invest in it?
What do you think of its cash flows then? Why do you think it can still have a positive cash flow with negative earnings?
So do you think it's making more capex than before?
Then for BAT, what do you think their P/E would be? Give me a number?
Who would have the highest and lowest P/E among these three companies?
What kind of company is your last internship?
How do you find the experience in your last internship?
Did you get the return offer? Why don't you go back?
Any questions for me?

SVP 之前是 TMT Banker 所以问了蛮多这方面的问题，然后就完了说下一周给消息。。大家 good luck~

3.6 2015 London Summer Internship Corporate and Asset Finance (Lending) 电面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 10 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1945595-1-1.html>

2015 London Summer Internship Corporate and Asset Finance (Lending)电面

1. Why my university? Why my course?
2. Why Lending Department? What interests you?
3. What did I enjoy most in my previous summer internship experience, and what constructive feedback did I receive?
4. How do you follow financial news in the market?
5. Tell me the reason why the economy of China is slowing down and the relevant impact.
6. 有点忘了原题，大意是说 一家 fitness centre 的 major revenue 和 key risks 是什么？
7. A cook can make 2 large cakes per hour or 20 small cakes. We have the kitchen for 3 hours and need 20 large cakes and 220 small cakes. How many cooks do we need?

Good Luck~~

3.7 HK IBD

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1769800-1-1.html>

1st Round interview: Video Recording (Timed)

Timeframe: 48hrs

9 questions within 13.5 minutes (1:15s per question on average)

e.g. Why your college and your course of study

What do you know about our organization

What corporate finance deal have you been noticing

What is the daily responsibility of corporate finance analyst

Others are competency questions.

2nd round interview: 3 hours onsite [size=13.63636302947998px]psychometric assessment (invitation email received 9 hours after video recording)

Timeframe: Self-selected dates

Good luck to me ~_~

3.8 HK IBD 第一轮 VC

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768309-1-1.html>

麦格理第一轮面试是 video recording. 形式有点二儿个人觉得。标准 HR 问题。祝大家好运。

3.9 视频面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1777182-1-1.html>

面试问题都很简单，论坛里都有了。就是对着屏幕讲对方没有反应真的很囧，不利于发挥。建议大家多对着电脑屏幕练习，可以多做几遍 practice interview==适应一下~大家好运！

3.10 收到麦格理的 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 9 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1726962-1-1.html>

面了 2 个月，都已经放弃了，前天突然收到麦格理的 offer，是 RA 的职位，还要做很复杂的背景调查，委托澳大利亚的一个公司做的。今天得知合同要和第三方签，因为麦格理在上海只有代办处，代办处没有资格签用工协议，我一直对第三方没啥好感，就和银行的劳务派遣工一样。继续面其他的，这个先 hold 着吧，话说今年工作真不好找，普遍给的薪资都好低啊，也只有麦格理这样的外企才能给高好多。各位有拿到麦格理 offer 的么？上次问 Jake，他说好几个职位空缺，都在招人。

3.11 IBD HK 2nd Round SA

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1132860-1-1.html>

2nd round will be interviewing with junior level bankers (Analyst/ Associate) from the industry teams (Resources, Industrials, TMT...)

The industry team placement is based on person preference and mostly importantly your background experience.

For confidentiality purpose, I am not going to disclose the groups I have interviewed with. However, one thing to reassure you is that MacCap is unlikely to test your industry knowledge. So it is pretty much a very standard format: behavioral, fit, and tech.

Also depend on the bankers you will be interviewing with, some (most) are very nice, but few are indeed very mean (if you are really unlucky)...

Please bear in mind: it's a 2 way process during the interview. Bankers will ask candidates questions to find the best

people they like; you also through the interview know more about the bank/ bankers/ culture.

Be prepared, but don't be too pushy/ desperate. Most importantly, don't put all the eggs (applications) into one basket (bank). Good luck!

3.12 Macquarie HK summer IBD Phone Interview

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1094405-1-1.html>

刚刚和 Macquarie 的 recruiter 做完电面，在这里跟大家分享一下过程。

1. Could you please walk me through your education background? Why did you choose your college?
2. What do you want to do after you graduate? Do you want to apply for grad school?
3. Tell me a little bit about your past internship experience.
4. What were the positive and negative feedback from your previous internship?
5. What were some positive and negative experience you had in your previous internship?
6. Could you please tell me a little bit about your extracurricular activities? And how much time do you spend on them?
7. You mentioned that you are starting a company, could you please tell me more about that? What are the objectives? What problems are you trying to solve?
8. How far are you with the project?
9. How do you follow the market?
10. What is the recent news in the capital market? Any interest you?
11. Why it interests you?
12. Tell me an example when you face a large challenge in your life and how you handle it.
13. What do you expect from macquarie's internship?
14. What are some key driver for an airport?
15. Give me two ways you can value an airport? Are the advantages and disadvantages of them?
16. What are some ways for an airport to generate revenue?
17. Tell me step by step how are you going to value an airport.
18. What are some risk of running an airport?
19. Do you have any questions for me.

3.13 Summer Intern 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1092782-1-1.html>

跟 HR 姐姐面试时回忆出的问题，整个过程大概 30 分钟那样，中间进行的非常流畅，希望自己答问题答的比较好吧。

1. Please give me a brief introduction of your education history.
2. Why do you choose the field of finance?
3. Give me two methods to value a company.
4. Say we have an airport as an investment, what's its value-added channel?
5. Talk about some risk factors involved in the airport investment.
6. Can you use some ways to value the airport?

7. What are the advantages and disadvantages of the different valuation methods?
8. What do you expect you can do for Macquarie' s internship?
9. What do you think the long hours during your internship? What motivates you to work long hours?
10. What is the feedback from your previous internship? What are your strength and weakness?
11. How do you follow the market?
12. What' s the recent news in the capital market? Any deal interested you?
13. Tell me an example when you face a large challenge in your life and how you handle it.
14. What do you do in your free time?

十分感谢前人提供的 Macquarie 问题。

3.14 麦格理 Hong Kong Capital Advisor 二面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-835333-1-1.html>

面试官: manager and associate manager

地址: Hong Kong

方式: Phone Interview

内容:

1. Can you introduce yourself a little bit? (基本就是 introduction 加上 walk me through your resume)
2. Resume Questions: -my intern experiences before
-extracurricular activities
3. What is the difference between Chinese Banks and US Banks in terms of working environment and corp. culture
4. How do you see your studying experiences in a US college?
5. How do you see Macquarie as apposed to other competitors in Chinese Markets?
6. One experience of multi-tasking
7. any other questions?

整个面试还是比较 routine 的, 基本就是一问一答。进行了 30 分钟就结束了。manager 人还是很 nice 的。主要是男面试官在发问。

而且很明显两个人没有仔细看过我的 resume, 基本是愣头青。建议大家在说自己 resume 的时候能多衍生点内容就衍生。因为

面试官似乎都很忙, 没有时间来 discover 你的 resume 中的奥妙所在。。。总之一切都还顺利! 大家加油吧!!

3.15 香港 Macquarie Research Associate - Bank 一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-835213-1-1.html>

星期三去了 Research Associate - Bank 的第一面,见的是 HR manager..

本来在 email 说面试大概 45-60 分钟..但我那天只见了大概 25 分钟..

是不是失败呢??

有没有人也见了?收到消息吗??

3.16 sales & trading 1st round

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-829090-1-1.html>

积攒 RP 简单说说刚面完的情况 我申请的是实习生

原来真的是 HR 面第一轮..... 问题版里都出现过了 所以几乎没有任何意外的问题 有些我说得太快了 她说给我点时间我记录一下 --

然后说下一轮是做 test 可能要 3~4 个小时 然后会有后面的面试

1 月份 最晚 2 月初会出 intern 的结果 然后说了很多麦格理很重视 intern blabla

希望大家好运 加油

3.17 Macquarie interview 經驗

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-834158-1-1.html>

先說說個人背景, 我是在英國的留學生在英國讀書已經是第五年; 今年是本科的最後一年

專業是 Electrical and Electronic Engineering. 之前是讀 IB 的成績也是很一般不是哪種讀書牛人, 大學成績也只是 2:1

大學是 Russell Group 其中一間

在收到 Macquarie interview 通知之前已經有 UBS offer 也 signed contract

<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-805325-1-2.html>

不過因為 Macquarie 是在香港上班所以也去去

我在 Macquarie 是 apply graduate ITS 的, 寄了 2 個一樣的 applications 一個收到 rejection 一個通過了

大約在 2 星期前通知 telephone interview, 因為我有事要做所以推遲到這周一而且 HR 也很好人幫我 rearrange

Interview 過程:

Telephone Interview:

在約定的時間打給我, 大約用了 30mins 吧

<http://www.wikijob.co.uk/wiki/macquarie-interview-questions>

問的問題都在 wikijob 可以看到, 只要英文好, 了解 Macquarie 而且表現沒問題都很易過

完了 interview 就立即會跟你約定 1st Interview with relevant business group

我就約了在同一周周三早上在香港 IFC interview

1st Interview:

我見的是亞洲區的 windows service 的 head

都是用英語交流, 問的問題大約是你 CV 上的資料

都是基本的 Competency Based Questions

<http://www.wikijob.co.uk/wiki/competency-based-questions>

interview 完了 1 小時多一點就電話通知我通過了 interview
因為我過一周就回英國，所以 HR 也很好人幫我又定了個時間
又是在同一周的周五做 Psychometric Assessment

我還問了 interviewer, 還有多少個 state. 他說完了 Psychometric Assessment 還有一個 interview 可以是 face-to-face / telephone

Psychometric Assessment:

頭先才做完的，不過其實就是 SHL 的題
第一個是 logical 的可以多做 UBS 的 online test
都是很簡單 (14mins ans. 28 questions)
我只夠時間做到 25~26 題，不過都可以好肯定有 90% 以上對

之後做 verbal test, 問題也是 SHL (14mins , 28questions)
也是可以在家找到的，去 Barclays Group 和 Deutsche Bank apply 做 online test 找到
而且也可以在 yingjiesheng 找到
問題也是跟上網做的一樣，不過因為我之前沒有怎做過 verbal 而且也不太會做就應該做得不太好
但我可以肯定跟網上做的 online test 是一樣的

之後做 numerical reasoning: (21 mins 21 questions)
問題也是跟 UBS 的第一個 online test 一樣

因為他們是給你一間房間自己做，所以你可以在家拿好題做好。去到抄也沒人知 (不過我沒有這樣做，因為我對這工作也沒感太大興趣 "感覺還是 UBS 比較好")

之後就煩了，要做百多題的性格題 (time unlimited)
這個就沒法準備，不過你可以在 macquarie 的網上找到 example.

做完 Assessment 我就回家打這經驗出來，因為我看 Macquarie 沒有多少人寫經驗...

如果成績好, 1st interviewer feedback 也好... 到最後的 interview 應該是很易過的.

祝大家找工作順利:72)

3.18 麦格理电面

等啊等啊，终于等来传说中的电面~~~被 thomas 面，我估计是最后一个 candidate 吧。。。:72)
看来他老人家还是满 fancy 我的 resume 的，why your resume was born like this
可惜我在 self-intro 时没有重点，不小心离题了
然后 why IBD, about career,

然后 how is sh, how is xm, How is your future planning. 这些还好，就扯淡了
最后反过来问 他问题，问了两个问题，好没技术含量啊

接下来就只能 blessed 了，希望 RP 好，俺们小地方出来混的，不容易.....:110)

3.19 Macquarie Capital Summer Intern 电面

投了香港和新加坡的职位澳洲的 HR mm 打来的电话
差不多 30 分钟

Why your major?

Why IB? Why Macquarie?

How do you follow markets?

Recently news on capital market?

What job do you think you will do during this internship?

Teamwork example

Innovation

Example of overcoming difficulty

Recommend some equity investment and why?

What are the revenues from an investment in an airport?

the risk associated?

what valuation method to apply?

3.20 第一轮面试面经

Position: Capital Advisers Internship

Office :Hong Kong

Time:Dec 1 4: 30 p.m.

Venue: One IFC

确实如大家说的，第一面是 HR 面。

HR 是个美女，Senior Manager

问题：

1 Why finance?

2 What subject do you like most?

3 Why Macquarie?

4 How do you follow the market?

5 Recent deals that interest you?

6 How would you value a firm (there is a setting but essentially they are asking about this.)

7 What factors will then affect your valuation using DCF?

8 Give an example where you worked in a team and led the team to positive result.

9 What do you do for fun?

10 How would your friends comment on what kind of person you are?

面试过程很顺利，之后就是问 HR 问题，然后再就是和我讲一下接下来的流程还有 CHECK 一些比如工作签证之类的事情。

下一步就是一个有各种 verbal numerical personality 测试的，还是在 ONE IFC（如果过了这一轮的话）然后就终面，然后就结束了.....

建议大家去看看公司的网站，背一背他们的 DEAL，觉得还挺有用的。

Macquarie 的 OFFICE 给我感觉很好，接待处旁边有一幅很美的油画~整个布置也不错

最重要的是这个 HR 给我感觉太舒服了~

GD LUCK TO EVERYONE~

第四章、麦格理综合经验

4.1 麦格里银行全套面试过程

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-933450-1-1.html>

先介绍一下本人大致背景：

我申请的是上海 RA，今年 6 月初的时候申请的，目前人在美国，有 1 年的工作经验，研究生毕业。（可能我情况有点特殊，不知道有没有很大的参考价值）

一开始还是一样，网申。然后过了不多久 HR 就给我邮件，说和我预约时间与 Thomas 电话面试。

电话面试的那天，Thomas 问我什么时候回国，说要不到时候在和我谈。但是当时 VK-香港总部的负责人也在线上，VK 说他来面试我。可能由于我有工作经验，VK 问了我很多工作上的东西，完全没有问大家在应届生上提到过的。所以如果各位有点工作经验，可能要多多准备自己工作经验方面的东西。VK 也对我的业余活动很感兴趣。问我在美国是不是去了很多地方，平时如何消遣。然后他就问我有没有兴趣去香港，我说有的。面试结束后，VK 发了邮件给我，问我什么时候回去，想让另一个同事 Bur 面试我，我说可能要 7 月底，能不能电话面试。结果 1 周以后，HR 就给我发邮件确认了下一次的电话面试时间。

第二轮 Bur 他再次介绍了一下那个职位，然后比较注重我在读研究生时的项目经验。他问了我很多项目上的问题。由于这个也涉及到很多编程软件，而我在简历里也提到了我会的软件，他对这块问的很详细，有点面试 IT 人员的感受了，例如他问我 Matlab 和 C++的区别，R 软件和 C++的区别等等。这个职位用的是 C++和 SQL，他问我会不会 SQL 我说我不会，但是可以学习。接下来 Bur 就要求我提供可以证明自己写英文报告能力的文件，我就把我读研时候的 project 发了一个给他。

第三轮就是笔试。我是在芝加哥笔试的。去了麦格理芝加哥分部。一个职员把我带到一个会议室，给了我电脑，

计算器，纸和笔，让我一个人做。24 题 abstraction, 12 分钟, 30 题 verbal 15 分钟, 12 题 numerical 12 分钟。不知道我有没有记错。abstraction 和 UBS 的很像, verbal 可以看 Barclay, numerical 是图表回答, 也可以看 UBS 以及 Barclay。我可能准备的不是很充分, 都没有做完, 最后 1,2 题是猜的。但是 verbal 强烈建议大家对 Barclay 的题目和文章后要有印象, 我有几篇文章是一摸一样的。做完以后就是心理测试题了。然后还有一个 sales person 的心理测试题。(非常诡异, 又不是去做 sales) Anyway, 我做完的时候感觉不是很好。

过了一周我就发信给 HR 问他什么时候能够出结果, 他说还在内部讨论中, 马上会通知我的。结果第二天她就说要 interview S, 好一个大大的 S 啊。我以为是电话会议面试, 结果是 3 个负责人从伦敦, 悉尼, 和纽约在不同的时间打给我。主要还是让我自我介绍一下, 问问我简历上的问题。面试结束后我问 HR 这个是不是最后一轮了(实在是受不了折腾了), 他说是的, 下周给我答复。

现在本人处于痛苦的等待过程中~, 求 offer 啊

4.2 英国麦格理面试全记录

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-851322-1-1.html>

关注应届生很久, 获得了很多有用信息, 但是却一直没做什么贡献, 这贴算是回报论坛兼平衡人品了:P 我投的是他家的 ITG - ITS Graduate Position, 就是 IT 部门。

首先他家的筛选流程是这样: 网申 (IB 中最简单, 连 OQ 都没有) —— 第一面 —— 现场测试 —— 第二面/终面

网申过程非常简单, 就不多说了, 5 分钟就弄好了以至于当初我十分担心自己漏掉了什么.....

一面 (45 分钟):

HR 面, 在 London 总部, 市中心某摩天楼最高层, 景色无匹.....啊, 美啊.....

持续时间一小时, 全是 competency based questions, 要求给出各种 example, 范围非常之广。由于年代久远, 我能记得的包括:

example when you deal with a difficult colleague

when you contribute in a team as a member when you lead a team

when you achieve a target before deadline

when you cope with a setback

等等等等。

充分准备好各种例子, 牢记 STAR 法则, 说话求稳不求快, 基本这关不难过。

现场测试 (3.5 小时):

就是 SHL 的 num, verbal and logical reasoning, 怕这个不是中国学生 XD

唯一不同就是有一个 104 道题的性格测试, 给出各种情境让你选择如何应对, 灰——常的无聊, 做着做着就会想挠墙了.....

我的建议是: 别猜人家要什么, be yourself, 越诚实越好。大家都知道人无完人, 吹牛只会害自己 (题目设置有内置的检测机制)。

终面（1小时）：

依然在 London 总部，依然景色无敌.....

面试方式 1 对 1，并非 AC。没错，无群殴无 CASE，就是单挑部门 director。

邮件上说的是 technical 面试，HR 也 confirm 是技术面，吓的俺惴惴不安临面试前一天还在翻课本，只恨少壮不努力.....

结果.....完全没有技术问题.....（醒目!!!! 终面方式完全取决于面试你的 director 的个人喜好，本人经历毫无代表性，请各位依然做好各种准备!!!! 这么多感叹号总看得见吧!!!!!!!）

我的面试官基本是随性而谈，想到什么问什么，好比 why Macquarie? why IT? why IT in Macquarie? (-_-!)，总之还是个 competency interview。很多对话在我看来完全没有目的性。但是他确实有不断的在记录什么，所以各位请勿放松警惕.....需牢记你面前的这个人，就是你将来部门的大 BOSS，让他喜欢上你基本上就有九成把握收获 offer 了。

论坛上麦格理的信息很少，但是确实他家也没什么好说的.....简而言之就是两轮一对一面试而已.....希望对大家能有帮助吧。

Now fingers crossed for an OFFER!!!! PLLLLLZZZZZ!!!

4.3 麦格理：投行新势力

发现目标，收购、整合，转化成金融产品，并提供持续的资产管理--这是"麦式收购"的标准步骤

虽然名称中有"银行"二字，来自澳洲的麦格理银行有限公司（Macquarie Bank Limited）并不是一家人人们想象中的商业银行。它是澳洲最大的投资银行，也是近年来在亚洲和中国风头最健的投资机构之一。

麦格理银行与其附属机构共同构成麦格理集团（Macquarie Group，下称麦格理）。从 2005 年底伦敦证券交易所并购案，到两个月之前发生在香港的电盈收购战，麦格理都是始作俑者。

发现目标，收购、整合，转化成金融产品，并提供持续的资产管理--麦格理的风格正在被越来越多的人所认知。

在全球市场，麦格理风格激进，扩张迅速，旗下机构和职员数目正以每年翻番的速度增长。在中国，麦格理十几年前就进入了房地产市场，致力于开发住宅项目。

尽管只有 20 年的成长史，麦格理已体现出相当老到的国际适应能力。

"麦式收购"

2006 年 6 月 16 日，来自澳洲的麦格理银行向电讯盈科提交了据传高达 70 亿美元的资产收购意向，挑起了一轮电盈收购战。

观察麦格理的历史不难发现，基础设施资产正是麦格理最为热衷的收购目标。电盈一战，不过是麦格理在亚洲市场的又一尝试。

恰在十年前，麦格理于 1996 年完成了这类交易的"范本"--成功收购澳大利亚新南威尔士收费公路，并将其整合成基金在公开市场交易。十年来，这种交易模式不断被麦格理在全球各地"克隆"。时至今日，麦格理已成为全球最大的基础设施私人拥有者。从澳大利亚的悉尼机场到意大利罗马机场，从美国芝加哥高架路（Chicago Skyway）到中国江苏的常熟兴华港，全球 24 个国家和地区的 97 项资产已被收归麦格理名下，并通过上市或非上市的基金卖给投资者。

有人将"收购"（acquisition）一词之前加上麦格理银行的首个字母"M"，由此组成了一个新名词--Macquisition，即"麦式收购"。发现目标，收购、整合，转化成基础设施基金产品，持续提供资产管理--这是"麦式收购"的标准步骤。

"首先，要在特定的行业当中发现有价值的资产。"麦格理亚洲区企业融资部总裁罗安君（Andrew Low）对记者说。罗安君的主要任务之一，就是为麦格理及旗下所管理的投资基金在亚洲寻找可供收购的资产。

这些收购目标一般具备两大特点：稳定的现金流以及一定的市场准入门槛。麦格理最关注的资产类型是机场、公

路、铁路、港口、水厂、房地产、电信设施等。

2005 年底，麦格理提出以 26 亿美元价格收购伦敦证券交易所。此举最终未能达成协议，却展示了麦格理发掘收购目标的触觉。伦敦股票交易所的股价因竞购而上涨，"是麦格理发现了伦敦交易所的价值。"业内人士如是评价。"不过，不同地区的同类资产投资价值并不完全一样。比如，有线电视资产在香港、台湾等地具有很高潜在价值，但在其他地区就不一定值得出手。"罗安君接受记者采访后不到一个星期，台湾便传出外国私人股权集团竞购台湾有线电视运营商中嘉网路公司的新闻，麦格理即在竞标者之列。而在过去八个月内，已有另外两桩涉及台湾有线电视企业的大型交易。

"我们不仅是基金经理，还是资产的长期管理者。"罗安君说，"我们主要从管理和财务两个层面提升购入资产的价值。"麦格理的机场基金，便是聘请当年将伦敦希斯罗机场扭亏为盈的金牌团队来参与管理。

麦格理很少将这些资产转手，而是将这些资产证券化，在公开市场或者非公开市场上推出；麦格理收取一定数量的管理费，在某些情况下，如果基金表现超过预定的指标，还会从利润中收取最多 15% 的业绩表现费。自 1996 年以来，麦格理旗下专业基金（主要是基础设施基金和房地产基金）的复合年回报率约为 20%。

最近，高盛、摩根大通先后表示要筹组类似的基金。2005 年以来，一系列竞购战在全球展开，麦格理也遭遇了一系列失败。就在电盈竞购战焦灼之际，麦格理与高盛同时展开了对英国最大港口运营公司英国联合港口（Associated British Ports）的竞标。当高盛提价至 51 亿美元的时候，麦格理宣布退出了竞标。

此外，各国央行加息的决定，也在一定程度上令基础设施基金运作的市场环境发生了恶化。由于利息高企，投资者对收益率的要求亦同步提高。麦格理成功运作十余年的基础设施基金模式，现在要面对来自市场对手和宏观大势的双重挑战。

跳跃式发展

在澳大利亚本土，麦格理银行提供全方位的银行服务，成为澳大利亚最重要的金融机构之一。

1969 年 12 月，英国商业银行--希尔塞缪尔银行（Hill Samuel）在澳大利亚设立分支机构，主营传统银行业务及大宗商品交易。1985 年，这家机构通过重组成为一间全新的澳大利亚商业银行，并以澳大利亚早期传奇总督拉赫兰麦格理（Lachlan Macquarie）的名字为新生的银行命名。

上溯至 1813 年，麦格理总督在任期间，澳大利亚经历了一场严重的货币短缺危机。麦格理总督决定从西班牙购入银币，并创造性地将银币中间打孔，将一枚硬币变成两枚不同面值的硬币。此举不但令硬币流通量增加一倍，还将硬币币值增加四分之一，且阻止了硬币从澳大利亚流失。

"通孔银元"成为澳大利亚早期金融创新的象征，亦被麦格理银行选取为银行的标志。它代表了麦格理银行商业风格--"freedom within boundaries"，即"在原则和风险控制之内，给金融创新最大的自由"。

无论以何种尺度衡量，只有 20 多年历史的麦格理在投资银行界只能算一个"后起之秀"。但这 20 年来，麦格理始终在一条快车道上发展。

1996 年，麦格理在澳大利亚股票交易所上市。2006 年 6 月 30 日，麦格理的市值为 125 亿美元，业务达至 24 个国家和地区，全球雇员约 8600 名。

澳大利亚近 20 年来的经济大势，为麦格理迅速发展提供了重要的土壤。上世纪 90 年代中期开始，澳大利亚政府将众多国有基础设施私有化，给了麦格理大举投资基础设施的机遇。

几乎在同一时期，澳大利亚开始实施社会保障法规，强制雇员拿出 9% 的工资放入退休基金，由此产生了大量投资需求。麦格理正是利用了这两大趋势，成就了今日的资产管理帝国。

"见机行事，灵活应变"，是麦格理在全球扩张的最核心的管理理念。它在包括企业融资、房地产投资、证券权证、投资银行、基础设施基金在内的几大主要业务领域独立发展，一旦发现市场机会，便可轻骑直入。2005 年，其国际业务贡献的利润已经占到整个集团利润的 48%。

亚洲地区目前是麦格理扩张的重中之重。2004 年 7 月，麦格理收购荷兰国际集团在亚洲的证券业务。此举令麦格理拥有了一个覆盖亚洲兼顾欧美的证券交易平台。2005 年 5 月，麦格理国际基础设施基金在新加坡交易所上市。此外，麦格理还在泰国、印度、马来西亚等国家开展股票咨询和企业融资咨询等业务。

房地产急先锋

时至今日，麦格理仍不为中国内地投资者所广泛了解，但麦格理银行旗下的"急先锋"早在十几年前就已抢滩中国

市场，这就是麦格理房地产投资业务。

"我们惯于分析各个国家经历的政治、经济以及社会统计学上的一系列的变化，寻找其中可操作的商业机会。"麦格理银行执行董事史蒂芬吉尔蒂斯（Stephen Girdis）对记者说，"20世纪90年代初，中国政府出台政策推行住房私有化。那时麦格理就意识到，中国即将发展出一个巨大的房地产市场。"

麦格理选择了天津作为进入中国房地产市场的第一站，开发民用住宅项目。1996年，麦格理在上海、北京又分别设立办事处。2002年初，麦格理银行和施罗德亚洲物业基金合资组建了第一中国房地产发展集团，以发展商身份融入了中国房地产市场。

2005年，麦格理突破了运作十年的"盖房一卖楼"的开发商模式，开始以开发商和财务投资者的双重身份拓展中国市场。2005年，麦格理筹集了一笔5亿美元的中国房地产投资基金，同年，从大连万达集团购入九个商场，并准备以房地产信托投资基金（REITs）的形式上市。

"中国经济很有活力，市场成长很快。"在吉尔蒂斯看来，中国政府长期推行的社保基金计划也需要寻求投资的机会，而REITs正是给上述资金提供稳定回报的机会。

今年7月20日，中国政府六部委联合公布了《关于规范房地产市场外资准入和管理的意见》，引起了外资的高度关注。吉尔蒂斯认为，这项政策变化，主要是要防止外资在住宅市场的投机行为；而麦格理在中国的投资都是长期的投资，且大多通过在当地注册的机构进行投资，因此新政策对麦格理并无太大影响。

吉尔蒂斯进一步表示，除了房地产业，麦格理的中国业务也瞄准了其他的领域，包括投资银行、咨询以及固定收益和基金产品。另外，麦格理未来会在中国做更多的"有特别价值的"直接投资，不光是带来资金，还要带来技术和专业经验。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十六版，2022 校园招聘冲刺）

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2022 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

