

# SCDA 服务行业之投资银行业报告

——加强南京大学学生竞争力行业报告系列二

项目成员：冯娟娟 Brenda Feng（商学院 05 级研究生）  
辛元媛（法学院 02 级本科生，保研）  
朱晖 Anthony Chu（信息管理系 02 级本科生，保研）  
徐文 Jarod Xu（商学院 02 级本科生，保研）  
龚洪亮 Tony Kwon（商学院 05 级研究生）

时间：2006 年 3 月 14 日

1. 投行生活 .....	3
1.1. 超负荷的繁忙生活 .....	3
1.2. 体面的收入 .....	4
1.3. 他们的共性，他们的交友圈 .....	5
1.4. 他们的人生追求 .....	6
2. 投行是什么 .....	8
3. 投资银行的来历 .....	9
3.1. 国际资本市场发展中的投资银行 .....	9
3.2. 中国资本市场发展中的投资银行 .....	111
4. 行业排名与市场的分类 .....	11
4.1. 世界范围内的投行排名 .....	11
4.2. 中国投资银行的排行榜及相关情况 .....	133
5. 投资银行的职业与能力背景要求 .....	13
5.1. 投资银行的职业背景要求 .....	13
5.2. 投资银行青睐哪些人才 .....	155
6. 我们的竞争对手 .....	16
6.1. 竞争对手在哪里 .....	16
6.2. 竞争对手的优势 .....	16
7. 投行简介 .....	17
7.1. 国外 .....	17
7.2. 国内投行 .....	21
8. 投行职业生涯 .....	25
8.1. 在投行的职业发展道路 .....	25
8.2. 投行职位介绍及能力要求 .....	25
8.3. 投行各个部门的工作内容 .....	266

9. 南大学生如何获取能力 .....	27
附录一：投资银行业务介绍 .....	3030
附录二：投资银行的业务部门设置 .....	32
附录三：摩根士丹利公司的投资银行业务介绍 .....	33
附录四：中国资本市场 .....	344
附录五：中国投资银行的发展 .....	36
附录六：中国投资银行的排行榜及相关情况 .....	37
附录七：三大投资银行发展分析 .....	38
附录八：国际大投行的中国团队 .....	39
附录九：投行专业人员阅读书目 .....	46
附录十：投行访谈 .....	488
访谈一：高盛 Beyer 的对师弟师妹们的建议 .....	48
访谈二：SCDA 重点推荐——laolanmao 论投行 .....	50

## 说明

1 本系列报告仅用作南京大学学生就业指导的内部资料，不得用于商业目的。其中有转载其他作者的文章，请大家尊重作者的权利。如有单位或个人窃取本报告进行商业盈利活动，本报告的作者不仅强烈鄙视之，必要时还会诉诸法律。

2 我们采用的资料主要以二手资料为主，但是每一个重要信息都有多个来源，从而相互印证了其正确性。同时，我们在附录中还会有对专业人士进行一定量的访谈以增加同学们对这个行业的认识。

3 该系列报告为南京大学就业指导中心下的 SCDA（学生职业发展协会）成员所组织书写。错误在所难免，故仅作参考。我们将在今后的工作中逐步修订和更新每份报告。

4 最后，本系列报告是适用于南京大学学生的行业报告，目的是增强在校学生对外部世界的认识和自身的竞争力。而并不是对某行业进行完整评估的报告。

**特别感谢 laolanmao 对于本次投资行业研究所做的修改以及提供的重要信息！**



## 前言

每年的 9 月份，对于大四和研三的人来说，意味着一个岔路口。找工作的找工作，考研的考研，出国的出国。而那些找工作的人，最关心的就是自己走到社会第一份工作是什么，因为这个不仅仅意味着一个职业的起点，而且从某种程度上极大地影响了一生。

对于南大的学生，究竟什么算是一份好的工作呢？每年 P&G 来的时候，人山人海的场面实在是惊人。五百强企业来南大宣讲，同学们纷纷不由自主地蜂拥而至。然而今年的南大，又多了几个不同的声音，那就是投资银行和咨询公司。2006 年，南大有三位同学敲开了 McKinsey 的大门，算是一个新的突破。近几年来，南大更是有多位同学闯进了投资银行的技术部门。然而当我们提起 MS, ML, GS, JP Morgan, CSFB 的时候，更多的是一种迷惑，一种神秘。

这种神秘感有着诸多原因。一来世界顶级的投资银行每年只在那几所学校里面招人，似乎南大成了一个被遗忘的角落；二来鲜有学长前辈们的现身说法，同学们也就缺乏方向，不知从何下手努力。相信南大对金融感兴趣的人不在少数，例如本编委小组的五位成员，虽然只有一个是金融出身，然而五个人都是因为对投资银行的向往而走到了一起。我们的目标就是将所能找到的资源整理成文，让南大的同学们能够对投资银行有个了解，有个认识，摘除那层神秘的面纱。知己知彼，百战不殆。南大的学子们也可以据此找到自身的差距，努力赶上。希望在下次出来投行研究报告 v1.1, v1.2 的时候，可以看到更多南大学生的亲身案例。

祝大家都能找到理想的工作！

## 1. 投行生活

相对与律师行、会计事务所、咨询公司等其它中介服务机构而言，投资银行多少显得有些“阳春白雪”的味道，因为对于业外人士来说，几乎没几个知道投资银行究竟是干什么的。在感性的印象里，投资银行里工作的是一群穿西装、打领带、开名车、坐飞机头等舱、住星级酒店的成功人士。虽然不知道他们在干什么，但从他们今天巴黎，明天纽约的行程中，我们也能隐约地知道他们都很忙。的确，国际知名的投资银行一直都是华尔街精英梦寐以求的地方。由于投资银行所从事的交易一直以来很少让公众所知晓，而投资银行又不断地创造着财富神话，再加上投资银行家们独具品位的生活方式，这种反差使得投资银行这个行业充满了神秘感和诱惑力。其实投资银行家离我们并不遥远，即使我们在地铁里碰不到他们，但国际知名的投资银行纷纷在中国安营扎寨使他们就生活在我们周围，也许有一天他们会极有风度地出现在你面前，并礼貌地对你说：想海外上市吗？

### 1.1. 超负荷的繁忙生活

90 年代初期美国有一本畅销书《Liar's Poker》，直到今天几乎都是每一名商学院学生的必读，该书由曾经在 80 年代所罗门兄弟银行（Salomon Brothers）鼎盛时期做交易员的麦克·路易斯（Michael Lewis）撰写，其中有一段描写了华尔街最具有代表性的工作——投资银行，“进入投资银行最初两年的生活应该是这样的：数月之后，他们就失去了过正常生活的愿望，他们将自己完全彻底地交给老板，连轴工作，很少睡觉，经常看起来病怏怏，他们在自己的工作做得越好，就越接近死亡。”

真实的 Banker 生活，即使没有书中这么残忍，但超负荷的辛苦和高强度的压力是投行工作的必然产物。要习惯于一个星期五天都在外出差，十几小时的连续飞行，习惯于颠倒的时差。拿起电话先拨 001，国内 10 点以前要完成和大洋彼岸的联系，晚了就要电话录音或

者传真，mail。两端都是流利的 American English，说到最后发现都是华人，悲哀的是对方那头不能用国语交流。负责上市的 Group 总是翻来覆去的查看报表和财务数据，陪 SEC 的审计师到深夜，回答 SEC 的 Probable question to meet the requirement。平时工作谈论的最多的恐怕就是：又有一个多少 bln 的 case 要 ipo 了，那是我们包装的，大家不要去买。我们又收购了一家香港的上市公司……我们又投资了内地的某个电信公司……我们的对手收购了中国的某个证券公司……整个业界又恢复了当初的狂热。有时候累了，听一下音乐，看看窗外，看看脚下的高楼，心中突然有了一丝空虚。偶然看一下股票账户，当初 IPO 时拿到的股票过百万了吧，当初不过是多少，不由叹息疯狂的投资者。这就是纸醉金迷的投行，伴随着经济的复苏而复苏。默默的想，另一个 WORLDCOM 很快就要诞生了。SEC 的又有新的 RULE 要颁布了。投行确实工作压力巨大，所以在投行人中，酒吧文化才是这样盛行。有的人就是夜里 2 点了，他也一定要去一下酒吧，因为可以缓解一下压力。

投资银行的工作人员要付出的辛苦不仅仅在于长时间的工作压力和长途奔波的疲惫，更在于要不断地更新知识获得信息，使自己永远处于最专业最敏感的状态。以跨国投资银行的证券销售人员为例，他必须每天浏览包括《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《财富》(Fortune)、《商业周刊》(Business Week)、《福布斯》(Forbes) 等在内的大量专业财经报刊；同时还要关注来自彭博资讯 (Bloomberg)、路透社 (Reuters)、CNBC 和 CNN 的最新金融报道。在仔细研读、消化和吸收后，他需要分析出这些新闻将如何影响客户投资组合 (Portfolio Holdings) 中的资产，将自己对信息的领悟与见解传递给客户。如果一个负责美国市场的证券销售人身处亚洲，他必须在美国市场开市交易到闭市的时段一直工作（相当于北京时间从晚上 9:30 到凌晨 4:00），因为必须关注市场每时每刻的动态和股市快讯中各家上市公司的资讯，而且还务必在第二天亚洲时区的正常工作时间准时起床上班，经过短暂的几个小时睡眠后还要与当地客户洽谈。这种每周平均工作 50 到 90 小时、不分昼夜、黑白颠倒的生活几乎打乱了一个人所有的社交生活和与家人团聚的时间。一旦进入这一行，你就必须对自己的生活方式高度自律。所以，职业银行家应该做好长期奋斗的心理准备，调整自己的生活节奏，尽最大努力获得学习经验，保持坚持不懈的专业精神。

投资银行帮助企业 and 政府发行证券，帮助投资者购买证券、管理金融资产，进行证券交易与提供金融咨询等服务。因此，投行从业人员需要极为熟悉欧美国家（尤其是美国市场）的主要经济指标和统计数据的解读及其在投资银行具体行业研究中的应用，包括国内生产总值 (GDP)、采购经理指数 (PMI)、就业指数、生产者物价指数 (PPI)、消费者物价指数 (CPI)、零售指数、新屋开工/营建许可、耐用品订单及领先经济指标的含义与分析用途；并对综合产业、房地产、技术、电信、交通、公用事业、银行、能源、原材料和消费品等主要产业部门的推动因素和财务评估方法反应敏锐。

## 1.2. 体面的收入

投行不仅以高强度的工作闻名，也以其丰厚的薪水让人称之为“金领一族”，让其它行业望尘莫及。根据《澳大利亚金融评论》(Australian Financial Review) 引述一项非正式的调查结果，在纽约投资银行工作的 MBA 毕业生，第一年可以挣得 20 万到 26.5 万美元，4 年以后，这个数字涨到 60 万元，如果坚持 7 年，可以达到每年 100 万元。在高盛银行和摩根·斯坦利，这个数字还可以稍微高一点，每年有 110 万元。7 年就可以成为百万富翁，这个梦的诱惑太大了，大得可以盖过所有过来人的“忠告”，任何一个年轻的银行家，不论为哪一家投资银行工作，都可以告诉刚刚走出校门、渴望挣大钱的学生们同样的故事：如果选择了投资银行，就意味着要放弃好多年正常人的生活，他们如何一连 7 天工作，一连数周每天只睡 2 个小时，如何因为一点拼写错误而遭到来自老板的难以想象的训斥，如何忍受屈辱、收起自尊，一遍又一遍改写一个高中水平的简单文件。但这些带有劝戒的故



事，从来没有激起哪怕是一点点浪花，多少年来，华尔街都有人嚷嚷着“My Life Sucks”，然后甩出辞职信，从投资银行离开，但很快又会有人前仆后继地加入。商学院毕业生似乎都想进入这个地方赌一把人生，就像《Liar's Poker》里讲述的故事，所罗门董事长古德菲瑞德（John Gutfreund）和当时所罗门最好的交易员麦瑞维勒（John Meriwether）打赌，打出了后来传遍华尔街的那句名言：“一手牌，一百万，别掉泪。”（One hand, One million dollars, No tears.）太多的人都需要钱，这种东西从来都是越多越好的。

通常情况下，一个本科生入行时的年薪约为 25000-50000 美元，包括奖金（一般担任助理或普通分析员）。有 MBA 学历者年薪为 60000-135000 美元。不同的公司，不同的地区，薪金标准也不相同。一般刚开始时，奖金占薪金的 10%到 50%，然后慢慢增加到 1-3 倍。目前，投资银行的趋势是薪金中包括股票期权，至少 3 年以上不能流动；这样做对公司有利，因为它减缓了人才的流动性。如果你是一名分析员，可能不会遇到这种情况。受近年来世界经济持续不景气的影响，以高盛、摩根斯坦利为代表的跨国投资银行纷纷把削减成本的“大刀”挥向了素以高薪著称的银行家，相当部分员工不得不面对“零红包”的严峻现实，投行业的整体收入退回到上世纪 90 年代中期水平。以投资银行中级别最高的董事总经理（Managing Director，简称 MD）为例，在 2002 年拿到的“红包”金额介于 25 万-35 万美元之间，较 2000 年证券市场巅峰时期的 150 万-175 万美元大幅下降 80%以上；他们的基本年薪维持在 20 万美元左右。地位处于中游的副总裁（Vice President，简称 VP）的“红包”则从 2000 年的 100 万美元水平滑落至 15 万美元；其平均年薪在 12 万-15 万美元之间。至于通常由刚从商学院毕业的 MBA 担任的高级经理，“红包”能拿到 4 万美元就算幸运了，其基本年薪为 55000-85000 美元。

在投资银行界，津贴与补助一般占到银行家每年总收入的一半。摩根斯坦利、高盛和雷曼兄弟通常向员工支付较早；而花旗环球金融公司和瑞士信贷第一波士顿则会延迟到来年 3 月才给付。猎头公司亿康先达（Egon Zehnder International）金融服务业务全球主管 Andrew Lowenthal 指出，过去在金融界，“零红包”往往意味着要另谋出路；现在银行家因为无路可走则愿意接受这样的事实。不过，即使没有“红包”，大投行董事总经理的收入仍是英美国民平均年薪的 5 倍；高级经理的收入可达到平均水平的 3 倍。在资本市场整体低迷的大气候下，证券界正在向凭借业绩获取“红包”的时代回归。

MORGAN 一进去就是 5 位数，但如果工作一般在香港，刚开始也不是很高，4W 港币/月，每天工作 16-18 小时，也即 8:00-24:00 或 2:00，没休息，完全是用身体换钱。国内大学本科或者硕士招的一般在国内工作，拿本土报酬。每个月税前毛工资大约 2 万左右。过一年左右看表现，好的可以提升全球工资水平。大约翻一倍左右。

此外，还有一个有趣的现象是，在申请投资银行工作的时候，虽然人人都知道你应该是很爱钱的，但“钱”这个字在面试中是一个大忌讳。许多赢得投资银行工作的学生都表示，当被问到为什么希望成为银行家的时候，申请者应该大谈特谈工作的挑战、交易的动人心魄以及和能力超群的同事一起创造财富的乐趣。但是，绝对、永远不能谈钱。

### 1.3. 他们的共性，他们的交友圈

全球金融市场是个充满生机与变化的领域，投资银行业务是一个高层次、高风险、高回报的领域。在这个领域内业内领先者的普遍共性是：精力充沛、热情向上、学识丰富、高度自律与具有极强的自我约束力。高盛的前部门总裁，他说过一句话，如果想在投行混出个名堂，首先人要机灵，沟通能力强，而且要创意，能给客户设计独特的投资融资品种。也就是说情商智商都出类拔萃的人。

他们有坚定的心理承受能力，接受过度疲劳时产生的挫败感和工作情况顺利时的喜悦感。你主要往返的地点集中在纽约，其它一些值得你注意的地方还包括：香港、东京、伦敦、

莫斯科和新加坡。在投资银行中获得成功的关键是团体协作。能够将每一个人团结起来，共同为客户服务是一个巨大的挑战，并且回报很可能是非常高的。

在投资银行这个圈子里，有一个高贵的“血统”背景是非常重要的。无论是高盛，德意志，波士顿还是摩根斯坦利，里面的都有一部分亚裔员工，但学历基本都是牛津剑桥，哈佛耶鲁等国外名校的 MBA。即使是分析员或者助手，也都是从北大清华这有限的几所牛校中走出的最优秀的毕业生。因此，如果没有这些皇室贵胄的“血统”，那么更好的机会可能就在中金（中国国际金融有限公司），和国内大银行有足够的工作经验和出色的工作成绩。

沈南鹏，耶鲁大学 MBA，1999 年与梁建章合资创办携程旅行网，现任携程网总裁兼首席财务官。曾经在花旗银行工作了 8 年。沈南鹏说，进了花旗银行的大门并不代表高枕无忧，而是更大压力和极高强度的工作。在投行这个“以业绩论英雄”的白热化竞争环境里，每天加班到凌晨两三点是很正常也是心甘情愿的事，因为“你是在证明自己的价值”。沈南鹏花了比别人更多的心血去挑战自己认知的极限。8 年的投行生活令沈南鹏至今仍觉受益匪浅。他喜欢把投行的工作形容为“压缩饼干”。“也许你在一个公司做财务需要 20 年才能把公司整体了然于心，可是做投行的话，也许只要三年就能把握和洞悉一个企业的命脉。”更重要的是，投行是一个“高屋建瓴”的职业。从事投行的人，接触到的一般都是上市公司的 CEO 或董事长，他们对一个企业或行业的视野更有“领导人”的大气和洞察力。

#### 1.4. 他们的人生追求

无论对于投行工作的“非人生活”的描述多么逼真和精辟，沃顿商学院每年都有包括中国学生在内的数百名毕业生毫不犹豫地投入投资银行的怀抱，国内的牛校学生也无不把投行咨询并列为求职的最顶级目标，奋勇奔向那条杀气腾腾的街道。即使是最优秀的毕业生，也会在追求投行的过程中拼得筋疲力尽，满身伤痕。而这些努力这些代价，究竟是为了得到什么？他们是在追逐理想，还是金钱，是虚荣与地位，还是一种自己也未必说得清楚的奇怪信念？每个投行人的心中有着不同的答案。或许以下几种观点是颇具代表性：

A

在这些雄心勃勃的青年眼中，除了投资银行，尤其是坐落在纽约华尔街上的那些大牌投资银行，世界上再没有别的工作是值得做的。暗含着虚荣心和野心，他们不想在其它方面发展自己，在华尔街的大银行工作，就是所有工作的最高境界，即便他没有坚持到最后就退下来，他也可以说，他曾经沧海，在风浪中生存过，经历过了。总之，他们想让别人认为，他们是成功的。

B

其实不要盲目迷信投行的工作，要看具体做什么，如果是做 operation 或者 Tech，销售，一般的 trader 其实也就是高级蓝领，真得精英级的 trader 一个公司不会超过 10 个，其它人都是为 trader 服务的。要做精英就难了，如果做不到精英级，即使进了 Morgan 也是个打杂的，每天重复同样的工作，一辈子，在投行或者其它行业并没有什么区别。

“忙啊忙，忙到晚上，现在不忙了，可是还是不能走。因为，print room 正在印刷一些材料，而这些材料，需要连夜寄去 Stockholm 的客户那。从一点半开始，print room 已经打印了 8 个小时，还没有打完那份上万页的材料。而我，必须得在这里等着，等着 print room 打完，而后叫来快递公司，赶上明天清晨两点的运输机，好保证客户可以在明天下午两点之前拿到这些材料。听上去有些 stupid，不是吗？总有人问我，我这份职业到底是在作什么的。出于虚荣，我可以把它描述的有如神话一般：我们是不睡觉的人，因为这个地球没有黑夜，我们要推动着兆亿计的金钱，在世界的各个角度流动，让金钱这种宝贵的资源，得到最优的配置。不过，不幸的是，在推动这个地球转动的时候，我们也还有不少听上去 stupid 的事情要做。但是，事实是，这种情况是为什么我们需要几乎住在办公室里的原因

之一。也许世界上没有什么工作能够每一分钟都让工作的人觉得在燃烧和发光，但是这份工作，的确有不少的时候让你觉得你不是在燃烧你工作的激情，而只是在燃烧你生命的时光。想起来我做 summer 的时候，在另一家投行有一个聪明绝顶的女孩和我同时开始，做到几个星期就决定不做了，而后总是在我面前对这份工作嗤之以鼻、叹息不已：If you want to trash your life, you go ahead. 扔下这话，她去了美国读 phd。今天看了看她的 blog，幸福的生活。想一想也不至于这么消极，本来幸福的生活也不是我目前的人生追求。关于这个行业，我的的确确有很多的感想和故事，想一想如果有一天我决定要写本书，我完全可以去写一本中国版的 Monkey Business，给未来对这一行业充满了玫瑰色幻想的年轻人泼点冷水。”

C

某华尔街著名投资银行的一位 Vice President 应邀到光华管理学院和学生做内部交流，因为是关着门聊天，该 VP 说了很多心里的话，他说尽管他赚了很多的钱，下半辈子几乎可以什么都不做而衣食无忧，但是，他还在努力的工作，就是想要努力在这个世界上做出些什么事情来。因为人生的意义是永远值得我们去探究的，这是永无止境的旅程，生活即便不停奔跑，但也永远不能到达这段路的终点。华尔街投资银行远远不是生活的全部。更不是所谓的王冠上的珍珠。人生真正的意义，是要远远超出这之外的。而早在两千年前，司马迁说过这样的话：古来富贵而名磨灭者不可胜数，唯有风流非常之人存焉。

D

Rui 从人人艳羡的 Morgan Stanley 辞职的，自己开始创业，办起了互联网公司。很显然，万事开头难，从巨额收入的 banker 变成囊中羞涩的创业者，这个过程并不容易。可是用他自己的话说，“然而现在的人生，物质上贫乏却在精神上自我感觉良好。短短的一段时间里，生活突然变得丰富多彩起来：形形色色的创业者和投资人，各种各样稀奇古怪的商业主意和真实的案例，每天不断的头脑风暴和海量阅读，不停的设计和推倒重来，慢慢的配置和整合资源进入一个共同的发展方向。当然，也有自由自在的睡眠时间和压力下煎熬的某些身体迹象，还有更多的认识新朋友和老朋友交流的时间，更加放松和张扬的自我表达风格……假如这一刻预言家已经告诉我这次创业必定是失败的结局，但是我现在还真的无法放弃已经沉迷于其中的这种生活的感觉，就让我在这样一种虚假的快感中慢慢沉沦，直到有一天我真正的‘挂了’为止。”顿时我的脑海中出现了一个这样的形象，一个毅然脱掉了所谓 banker 的豪华躯壳，超然解脱做自己真正想做的事，踏上梦想之路的豪迈年轻人的形象。

Richard 是在北大经院、光华甚至更广的范围都很有名的一个人物，曾是北大知名社团 BFA 的会长，在斯坦福做过交换，在 Deutsche Bank 实习。这个夏天，毅然决然的选择了告别北京的投行生活，跑去拉萨某中学支教一年。以前听说这件事的时候，只是觉得这个人很神奇，很不可思议，但是看了他写的这样一段话，我豁然开朗。“也许我不能成为一个伟大的明星，但谁说我不能成为一个幸福的演员，毕竟，我还有选择剧本的幸运’。我们都把握了一次选择自己生活的权利，哪怕不是一辈子的时光；但至少我们实现了自己的一个梦想，一种情结。”

**有的人为了生存生活，有的人为了欲望生活，有的人为了梦想生活。**我经常听到别人探讨一个话题，什么样的人算是真正的优秀，优秀的人又会有什么样的心态，我不敢说我今天找到了答案，但是我起码发现了很多优秀的人的一个共性：为了梦想生活。他可以没有高薪，他可以没有好运，但是他必定有这样的信念，为了自己的梦想而努力奋斗，不管在别人眼里是多么的匪夷所思。或许大摩的高薪和奢侈生活是难以抵御的诱惑力，但是心中念念不忘的是那个创业梦想，哪怕要经历多么曲折艰难和囊中羞涩的生活。或许 DB 的 offer 是所有人艳羡的际遇，但是为了圆自己心里的那个情结，那种信仰和向往，宁肯到穷乡僻壤的地



方做普通教师。生活的艰难是很多人都惧怕并苦苦挣扎的，但是就是会有一些人，他们会自己选择过这样的艰难生活，因为这是通往梦想的一个台阶。在这些人的世界里，是他们选择生活，而不是被生活主宰。而同样的，如果你的梦想是通过自己的智慧和双手，通过投资银行的平台，尽力去改变这个世界，去影响这个世界，那么你也会在投行里体会到成就感和满足。不要忘记，正是这些优秀的投行家们，将资本引入公司，使得人们的生活质量在不断改变。在这个过程中，他们起到了决定性的社会作用。

人生在世几十年，跟浩瀚宇宙相比，就是那么一刹那，这么多人，每个人都只有一次生命，但是有的人过的凄惨，有的人过的有意义，那么多人碌碌无为的做了一辈子小市民，他的一生也就这样慢慢凋谢，不曾绽放出任何光彩。但是就会有那样一些人，在短短的一生中活得那么精彩。追求自己的梦想，留下有意义的影响力，绽放这说长也长说短其实也只是刹那间的芳华。

所以在投行工作荣耀与否，投行生活幸福与否，投行人优秀与否，无法一概而论，完全取决于个人——你的理想，你的追求，你是否适合这个职业。不是每个投行人都过着幸福的生活，只能说，那些在投行找到了人生的方向和理想的道路的人，他们是快乐的。

## 2. 投行是什么

提及投资银行，或许有人会与商业银行相混淆，虽然同称“银行”，投资银行与商业银行有着实质性的差异：从市场定位上看，银行是货币市场的核心，而投资银行是资本市场的核心；从服务功能上看，商业银行服务于间接融资，而投资银行服务于直接融资；从业务内容上看，商业银行的业务重心是吸收存款和发放贷款，而投资银行既不吸收各种存款，也不向企业发放贷款，业务重心是证券承销、公司并购与资产重组；从收益来源上看，商业银行的收益主要来源于存贷利差，而投资银行的收益主要来源于证券承销、公司并购与资产重组业务中的手续费或佣金。

投资银行是最典型的投资性金融机构，一般认为，投资银行是在资本市场上为企业发行债券、股票，筹集长期资金提供中介服务的金融机构，主要从事证券承销、公司购并与资产重组、公司理财、基金管理、风险投资等业务，其基本特征是综合经营资本市场业务。国际著名投资银行包括高盛、美林、摩根斯坦利、雷曼兄弟、瑞士信贷第一波士顿、里昂证券等；同时，摩根大通、花旗集团、德意志银行、瑞士银行等综合性金融服务集团也开展投资银行业务。中外合资的投资银行有中国国际金融有限公司、华欧国际证券、长江巴黎百富勤证券、高盛高华等；国内的证券公司如银河证券、国泰君安、海通证券、申银万国等也都经营投资银行业务。

总的来说，投资银行的业务可以分为三类：一是证券业务，包括股票债券的承销、经纪及自营业务、企业并购、金融咨询等；二是投资管理业务，包括基金管理、资产管理、风险投资等；三是研究业务，包括股票、债券、外汇研究等。其中证券的承销、经纪、自营业务是投资银行的传统业务，其余为创新型业务。具体来看，不同的投资银行，业务设置不尽相同，如高盛公司主要业务包括企业融资、收购兼并、证券交易、资产管理、直接投资；美林公司的业务涵盖债券及股票的承销、二级市场经纪及自营业务、资产管理、投融资咨询及财务顾问，以及宏观经济调研；摩根斯坦利的投行业务包括企业融资和协助客户通过发行股票、债券筹集资金、并购咨询及房地产金融服务、销售及买卖股票和债券、证券研究、直接投资、私人财富管理及资产管理。（详细的业务介绍参见附录一：投资银行业务介绍和附录三：摩根斯坦利公司的投资银行业务介绍）

投资银行的核心部门包括投行部（含行业组、企业融资组、收购兼并组等，负责各种股



权融资和财务顾问)、机构销售部、资本市场部、证券销售部、研究部、定期收益部、零售经纪部、资产管理部、直接投资部门、业务发展部。

（详细的部门介绍可参见附录二：投资银行的业务部门设置）

### 3. 投资银行的来历

目前对投资银行的定义大多会采用美国金融学家罗伯特库恩的观点,即根据投资银行业务和业务发展趋势对投资银行的内涵与外延进行界定:

1. 任何经营华尔街金融业务的银行,均可称作投资银行;根据这个定义投资银行不仅包括各种从事证券业务和证券零售业务的金融机构,甚至包括了经营保险和不动产业务的公司。

2. 仅指经营全部资本市场业务的金融机构才是投资银行,此处资本市场是指中长期资金融通的场所。根据这个定义,证券包销、私募发行、公司筹资等均归属于投资银行的业务范畴,而证券零售业务、抵押银行业务和定义 1 中的保险不动产业务等则不在此类。

3. 比较狭义的投资银行业务的界定仅只涵盖某些资本市场活动,并着重与证券承销、合并兼并业务。而其它诸如基金管理、风险投资和风险管理等资本市场业务则不在定义包涵内。

4. 最狭义并最传统的定义是,仅指将在一级市场上进行证券承销。资金筹措和在二级市场上进行证券投资(经纪人或交易功能)的金融机构界定为投资银行。

在目前,第二种定义是最切合美国投资银行业的现状的,因此是最佳的定义。但是由于经济的发展和各国对金融业分业经营管制的放宽,金融业混业经营已是大势所趋。各国投资银行现在已可合法的涉足商业银行业务领域,同时商业银行也可涉及投资银行的业务。欧洲金融业长期以来一直实习混业经营;而在美国,1933 年的《格拉斯—斯蒂格尔法》设立了金融业防火墙。但混业经营的趋势和经济发展迫使美国于 1999 年通过了《金融服务现代化法案》,废除了《格拉斯—斯蒂格尔法》,标志这美国金融业向混业经营的复归。这样投资银行完全可以涉足商业银行业务,不但可以经营资本市场业务,而且可以进入银行间同业拆借市场进行资金头寸的拆借;可以设立货币市场共同基金投资于货币市场;可以投资短期证券以满足流动性需要;投资银行还可以进行货币市场中商业票据和承销业务。

投资银行与商业银行最核心、最本质的区别即是:商业银行是存贷款银行,其基本业务是资产、负债业务,资产负债管理理论是其业务管理的核心;而投资银行的本质是证券承销商和经纪商,其基本业务是证券承销和证券经济及由此而派生的各种金融中介业务,风险收益对应原则是其业务管理的核心。

#### 3.1. 国际资本市场发展中的投资银行

国际资本市场发展轨迹与趋势和投资银行的发展、嬗变及其在国际资本市场中的业务活动都无可辩驳的说明并昭示着:投资银行是国际资本市场最为有效、最具影响力的高级形态的金融中介结构,是国际资本市场的主角、核心和灵魂。

##### 投资银行百年回首:

##### 1) 1929 年以前的投资银行: 迅速成长的年代

投资银行出现于 19 世纪,当时的业务主要是证券承销与二级市场的证券经纪业务。资本主义股份公司的扩张,基础设施建设的资金需求及 19 世纪末、20 世纪初的企业兼并浪潮,共同促进了作为资本市场上融资中介业务的投资银行业务的迅速发展。一战期间,投资银行业发展一日千里。战争时期债券的发行,不仅促进了投资银行发展壮大,而且也激发了战后

至 1929 年间证券市场空前的“非理性”繁荣。

这一时期，著名投资银行家 J. P. 摩根贡献菲浅。1879 年，摩根利用其与英国的天然联系为纽约中央铁路公司包销了 25 万股股票，从而使摩根拥有了在中央铁路公司董事会中的代表权，并拥有在公司财务上的咨询和领导权，这就揭开了投资银行主宰金融业和工商业的货币托拉斯时代的序幕。

## 2) 1929 到 20 世纪 60 年代末投资银行的发展：规范调整、稳定发展的年代

1929 年前证券市场空前的“非理性”繁荣导致了经济危机，并让此前迅速发展的投资银行业遭受重创。危机期间，每年平均 2000 多家银行倒闭。危机带来的不仅是投资银行业的萧条，更是长达数十年的经济萧条。

美国在对证券也和银行业进行了周密而详尽的调查后认为，银行信用的盲目扩张和商业银行间接或直接涉足证券市场是 1929 年股市崩溃和经济危机的始作俑者；而金融监管机制和法律、法规的不健全所导致的投资银行与商业银行机构和业务偏离法规许可范围或游离于政府管辖范围之外，则使得经济危机的爆发成为可能，所以在 1933 年，美国国会通过著名的《格拉斯—斯蒂格尔法》。这标志这现代商业银行与现代投资银行的分离和现代投资银行的诞生，也奠定了现代投资银行的基础。

经济危机后，以美国华尔街为代表的世界证券市场逐步从阴影中走出。二战期间远离战场的美国，其证券市场在日趋完善的法律、法规体系下平稳发展。但总体而言，这一时期的资本市场的发展未能攀至 20 世纪 20 年代的历史高峰，投资银行也在相对平静的国际市场的呵护下平稳的发展了近 20 年。

50 年代到 60 年代末西方工业国家的经济迎来了发展的黄金事情，各国的投资银行业也因各国金融业格局的改变而迅速发展。整个 20 世纪 60 年代证券市场的繁荣使得美国投资银行的实力显著增强，为其后拥有全球实力最为雄厚的投资银行群体奠定了不拔之基，也为投资银行独揽国际资本市场主要组成部分——证券市场的天下奠定了基础。

## 3) 20 世纪 70 年代以来投资银行的发展与展望：百舸争流

20 世纪 70 年代初以来，投资银行业开始朝多元化方向发展，并且投资银行开始侵蚀商业银行的领域，金融自由化趋势开始萌芽。西方各国先后开始了金融自由化改革。80 年代英国金融自由化改革经常加快，标志为 1986 年 10 月 27 日伦敦交易所进行的被称为“大爆炸”的改革。使英国证券市场发生了根本性的改革。

美国自 1977 年放宽对《证券法》的解释开始，也开始了金融自由化进程。20 世纪 80 年代中期，美国金融业发出了废除或者修改《格拉斯—斯蒂格尔法》的呼声，尽管这一呼声因为美国证券交易委员会的反对而遭到压制，但是放松管制的金融自由化观念已经深入人心。1999 年，克林顿政府终于废除了该法案，《格拉斯—斯蒂格尔法》“防火墙”倒塌标志这美国金融业向混业经营的真正复归。

20 世纪 80 年代，发展中国家债务危机的勃发为投资银行带来了巨大的契机，投资银行业务渐渐向国际化趋势发展。国际债务危机促使各国海外投资从国际银团贷款方式为主转向通过投资银行机构投资为主，各国筹资者也大都通过投资银行的直接金融作用进行证券化方式的融资。资本的国际化流动促进了投资银行业务的多样化发展，同时西方各国经济发展的不平衡及资本供需在时空分布上的不对称，也促进了国际资本市场中资本国际流动速度的加快，投资银行业务国际化趋势由此萌发。

20 世纪 90 年代，国际银行业务日益向“金融超级市场”的方向发展，呈现出全球化、多样化、专业化和集中化的发展趋势和发展特点。如美林集团专长于项目融资；所罗门兄弟公司则精于商业票据发行于政府债券交易；而摩根—斯坦利则在包销大公司证券领域独领风

骚。

长期以来，国际投资银行业通过产业内兼并、收购而逐渐呈现出集中化的发展趋势。到 20 世纪末，这种趋势尤为明显，投资银行业资本高度集中，规模不断扩大。目前美国前十大投资银行通过行业内兼并、重组和整合交易，其资本总额占全行业资本总额的比重已经大 2/3。国际投资银行业的规模化趋势、行业内集中与聚合的趋势说明 21 世纪必将是投资银行的时代，投资银行主宰全球金融业的时代已经来临。

而另外一个明显的趋势就是跨国经营和全球化的发展趋势。自 20 世纪 80 年代以来，不同国籍的投资银行之间的相互渗透日益密切，国际融资方式证券化使作为国际资本市场主要组成部分的国际证券市场得到蓬勃发展。出于追求利润的动机及适应日益激烈的国际竞争需要，各国投资银行均加快了国际化进程。同时各国金融管制的放松与科技的迅速发展也促进了这一进程的加速发展。所有事实的发展表明，投资银行全球化趋势已是离弦之箭。

### 3.2. 中国资本市场发展中的投资银行

（参见附录四：中国资本市场；附录五：中国投资银行的发展）

#### 发展概况：

投资银行在中国目前仍然是新生事物。伴随着中国资本市场的孕育和发展，中国投资银行也经历了初始的探索阶段到今日的基本成型阶段。考察中国投资银行的十多年的发展，大致可以分为三个阶段。

第一阶段是从 1987 年到 1989 年的起步阶段，其特点是证券公司数目增长比较快，但各个公司资产规模偏小，业务极其单一。从 1987 年中国第一家证券公司“深圳经济特区证券公司”的诞生开始，到 1989 年底，全国证券公司数目共计 30 余家，但其总资产规模只有 50 余亿 RMB。

第二阶段是从 1990 年到 1995 年的快速发展期，在这一时期，中国投资银行数目急剧增加，资产规模也大幅度扩张。截止到 1995 年，全国证券公司达 95 家，总资产 832 亿元人民币。

第三阶段是 1995 年至今的中国投资银行业高速发展的黄金时期。在该时期，中国投资银行业出现了三次重组或增资的浪潮。通过证券公司间的竞争和行业内部的兼并重组，中国投资银行数量有所下降，但资产规模却得到大幅度提高。

#### 业务情况：

中国投资银行的业务一直主要集中在一级市场的证券承销和二级市场的证券经纪业务等传统业务领域，而对于创造证券市场“三级泡沫”和“四级泡沫”的诸如公司重组、金融衍生产品交易等业务的运作则基本上无人问津。因此，在一级市场和二级市场上的业务表现已经成为衡量中国投资银行综合实力的体现。

其中具有代表性的有中国国际金融有限公司、中银国际(BOC International Holdings)、华欧国际证券、长江巴黎百富勤证券、高盛高华证券、海际大和证券有限责任公司等。

## 4. 行业排名与市场的分类



### 4.1. 世界范围内的投行排名

目前，国际投资银行主要有三大系统：

- 1) 美国投行：比如号称华尔街证券三巨头的美林、高盛、摩根斯坦利；
- 2) 英国商人银行及欧洲综合银行；
- 3) 日本综合券商：比如野村、大和、日天等。

以下是根据一定的评价标准统计出的全球十大投资银行及相关情况的数据：

**Table 1:** 依照 2001 年 1 月 10 日的市值，排名全球前十的投资银行分别是：

排名	市值(Billion \$)
1. 花旗集团	279.9
2. JP 摩根-大通	103.0
3. 摩根-斯坦利	99.0
4. 瑞士联合银行	75.1
5. 瑞士信贷银行	61.5
6. 美林	59.4
7. 德意志银行	55.3
8. 高盛	49.4
9. 巴黎国民银行	42.1
10. 德累斯顿银行	24.2

注：根据美国著名的汤姆森金融证券数据(Thomson Financial Securities Data)统计分析，华尔街三大投资银行—美林、高盛、摩根斯坦利传统的优势地位正在受到冲击。2001 年花旗集团取代美林成为华尔街最大投资银行，结束了美林长达 11 年的霸主地位，花旗集团在 2002 年和 2003 年继续保持其优势地位。根据，2003 年花旗集团投资银行业务收入排名第一，达 35.7 亿美元；摩根大通第二，为 32.3 亿美元；高盛第三，为 28.9 亿美元。而在 2003 年主流投资银行业务方面(包括证券承销、并购顾问)，高盛超过花旗集团，位居第一，花旗集团第二，摩根斯坦利第三。详见 Table 2

**Table 2:** 2002 及 2003 年全球投资银行证券承销、并购顾问业务手续费收入排名

2003 年排名	2003 年收入 bn\$	2002 年收入 bn\$	增长幅度	2002 年排名
1. 高盛	2.50	2.03	23%	4
2. 花旗	2.39	2.32	3%	1
3. 摩根-斯坦利	2.14	1.90	13%	5
4. 瑞士银行	2.09	1.57	33%	7
5. 摩根大通	2.04	1.87	9%	6
6. 美林	1.91	2.12	-10%	2
7. 瑞士信贷第一波士顿	1.91	2.04	-6%	3
8. 德意志银行	1.80	1.46	23%	8
9. 雷曼兄弟	1.40	1.19	18%	9
10. 美国银行	0.94	1.75	25%	10

注：全球十大投行各自有不同的法律组织形式，有的为独立的投资银行机构，如美林、高盛、摩根斯坦利、雷曼兄弟等，有的为金融集团下的投资银行机构。如果要对投行所属金融机构进行比较，他们全球大银行的排名，详见 Table 3

**Table 3:** 十大投资银行所在之金融集团在全球排名

排名	金融集团	一级资本在全球大银行排名
花旗集团环球金融	花旗集团	1



瑞士信贷第一波士顿	瑞士信贷银行	34
摩根大通	摩根大通	4
瑞士银行	瑞士银行	21
德意志银行	德意志银行	12
美国银行	美国银行	2

**Table 4:** MBA 学生认为最有价值雇主的排行榜（与投行相关的）

下述就是根据 VaultReport.com 所做的调查中的前 10 名的具体情况：

排名	知名度得分	所属行业
1. 高盛公司 (Goldman Sachs)	9.03	金融
2 麦肯锡公司 (McKinsey & Co )	8.88	咨询
3. 波士顿咨询公司 (BCG)	8.44	咨询
4. 贝恩公司 (Bain & Co)	8.01	咨询
5. 微软 (Microsoft)	7.97	高科技
6. 摩根斯坦利添惠 (Morgan Stanley Dean Witter)	7.80	金融
7. 戴尔 (Dell)	7.51	高科技
8. 英特尔 (Intel)	7.38	高科技
9. J.P. 摩根 (JP Morgan)	7.35	金融
10. 美林 (Merrill Lynch)	7.22	金融

全球知名投行的业务简介及各自针对的市场（详见附录七：三大投资银行发展分析）。

#### 4.2. 中国投资银行的排行榜及相关情况

由于中国的投资银行业仍然没有成熟，排名也不甚权威，我们只在附录中给予同学们参考（见附录六：中国资本市场）。

## 5. 投资银行的职业与能力背景要求

全球金融市场是个充满生机与变化的领域，业内领先者的普遍共性是：精力充沛、热情向上、学识丰富、高度自律与具有极强的自我约束力。

### 5.1. 投资银行的职业背景要求

以跨国投资银行的证券销售人员为例，他必须每天浏览包括《华尔街日报》(Wall Street Journal)、《财富》(Fortune)、《商业周刊》(BusinessWeek)、《福布斯》(Forbes) 等在内的大量专业财经报刊；同时还要关注来自彭博资讯 (Bloomberg)、路透社 (Reuters)、CNBC 和 CNN 的最新金融报道。在仔细研读、消化和吸收后，他需要分析出这些新闻将如何影响客户投资组合 (Portfolio Holdings) 中的资产，将自己对信息的领悟与见解传递给客户。

如果一个负责美国市场的证券销售人身处亚洲，他必须在美国市场开市交易到闭市的时段一直工作（相当于北京时间从晚上 9:30 到凌晨 4:00），因为必须关注市场每时每刻的动态和股市快讯中各家上市公司的资讯，而且还务必在第二天亚洲时区的正常工作时间准时

起床上班，经过短暂的几个小时睡眠后还要与当地客户洽谈。

这种每周平均工作 50 到 90 小时、不分昼夜、黑白颠倒的生活几乎打乱了一个人所有的社交生活和与家人团聚的时间。一旦进入这一行，你就必须对自己的生活方式高度自律。所以，职业银行家应该做好长期奋斗的心理准备，调整自己的生活节奏，尽最大努力获得学习经验，保持坚持不懈的专业精神。

投资银行帮助企业 and 政府发行证券，帮助投资者购买证券、管理金融资产，进行证券交易与提供金融咨询等服务。因此，投行从业人员需要极为熟悉欧美国家（尤其是美国市场）的主要经济指标和统计数据的解读及其在投资银行具体行业研究中的应用，包括国内生产总值（GDP）、采购经理指数（PMI）、就业指数、生产者物价指数（PPI）、消费者物价指数（CPI）、零售指数、新屋开工/营建许可、耐用品订单及领先经济指标的含义与分析用途；并对综合产业、房地产、技术、电信、交通、公用事业、银行、能源、原材料和消费品等主要产业部门的推动因素和财务评估方法反应敏锐。

### 工作人士的观点：

自去年第 4 季度开始，中国企业的海外公开发行成为全球焦点。2003 年，中国人寿成为全球 IPO 集资额最大的公司。今年，市场也预计中国大陆的公司在海外筹集约 150 亿美元。随着越来越多的上市活动，投资银行更是忙得不可开交，不少投资银行都表示要增加人手。根据人力顾问公司 Hudson 的调查，有超过一半的金融界企业都打算在 4 月至 6 月扩充人手，但投资银行最需要的是什么人呢？让我们先来看看各个投行的工作人士是怎么看待这个问题的。

在 Hudson 任职银行及财务招聘组长的卓东樱说：……现在投资银行最渴求有丰富经验而又懂中国国情的人，能说普通话当然最好，但对中国的国情及企业的了解也非常重要。所以，海归派和香港人在这方面都有优势。

摩根斯坦利的副总裁，负责亚洲人力资源调配的韦文翰说，投资银行最基本的要求是，求职者要有好的学业成绩，因为成绩代表一个人学习的能力及潜质。由于中国商科毕业生比比皆是，一个 MBA 学位也逐渐变成必需了。

不过，他提到中国的学生有一个通病，就是只着重学习的表现。可惜，拥有一张满分的成绩表，并不代表一个人能成为出色的银行家，一份均衡的简历才是银行最想看到的。

投资银行是充满竞争的行业，能力、热诚及目标当然重要，但创造力及忍耐也是不可缺少的。除了学业上有好表现，投资银行也喜欢一些也在其它方面有成就的人，例如音乐，艺术或体育。一个有才华的人，代表他是一个充满热诚的人，这种热诚往往能够在事业上帮助他们。

在投资银行工作了七年多，现于香港 ING 担任地产分析员的李智颖是这么认为的：希望加入投资银行的人，要有心理准备这将会是一份竞争及压力均非常大工作。每天至少要工作 12 小时，除了要对自己负责的行业及公司有很深入的认识外，也要掌握整个社会的经济发展，因为每一件看似简单的事件，每一个普通的数据都可能对地产业带来重大的影响，而客人就依靠你的判断去做买卖。这是一个充满挑战的行业，但也是一个很奖罚分明的行业。

### 让我们再来看看各个公司招聘的具体要求是哪些。

#### A Merrill Lynch

教育：本科及以上学历，优秀的学业成绩

经验：最好具有相关工作经验，优先考虑具有相关实习经历的同学

能力：很强的分析和解决问题的能力；沟通能力；熟练的英语；需要会计或金融背景知识；对市场环境敏感

个人：快速学习；团队合作；自动自发；对数字敏感；对国际金融市场和影响因素感兴趣

### B Goldman Sachs

在高盛的网站上，有一系列的测试题目，以判断你是否具有所需要的技能，判断高盛是否适合你，并且测试还能够根据结果向你推荐相关部门。

[http://www.gs.com/careers/learning\\_center/gsqquiz\\_2004/index2.html](http://www.gs.com/careers/learning_center/gsqquiz_2004/index2.html)

### C JP Morgan

作为一个投资银行的分析员，需要做一下的工作：对资产估价，计算现金流；设计并使用金融模型；搜集资料并参与交易细节；对行业或产品做调查；为市场交易做准备工作。

工作要求：较强的数学，分析和沟通能力；扎实的会计，金融，数学和商业写作基础；能够在压力下工作，按时完成工作，善于从复杂的信息中发现关键问题并提出解决方案；灵活性强，能够独立管理项目，并勇于承担责任；专业知识背景牢固，成绩优秀（GPA>3.0）；基本的英语沟通能力。

### D Citigroup

本科学历及以上；熟悉贸易理论；沟通能力强；合作能力强；英语交流和写作能力；计算机技能：Microsoft Word, Excel and Power Point etc

## 毕业的学生自己的总结

- 1、投行钱多，但工作无聊，重复劳动。就是台机器，上级叫干啥就干，没有自己思考的空间。
- 2、工作时间长。
- 3、英语绝对要扎实，不然做不了。会很痛苦或很快走人。
- 4、很短就离开大公司，反而没人要。因为别人觉得你有问题，所以被大公司开了。
- 5、失业后找工作困难，因为你对薪水和待遇期望值高。
- 6、牺牲一切自己的生活。

## 5.2. 投资银行青睐哪些人才

### 1 强大的人际交往与领导才能

摩根斯坦利中国首席执行官竺稼先生曾形象地说：“我们希望所有的人都既能做‘方’的事情，也能做‘圆’的事情。”可见，在各种情况下都能与客户进行良好的沟通，并最终解决问题的人相对容易进入投资银行人才搜寻的视野。

### 2 出色的学习与逻辑思考能力

应届毕业生获得录用后一般会从初级职位做起，如笔头的信息收集、整理和分析，工作量和工作压力相当可观，如果不具备缜密的思维能力和快速采集分析信息的能力，很难适应。日后如果能够依然保持这种能力将可以游刃有余应付激烈的竞争。

### 3 良好的基本素养和专业知识

顶级的金融机构一般并不对人才的专业背景进行限制。正如美国许多优秀的投资银行家并非金融学、经济学出身，但是具备相当的金融知识，能够熟练运用金融分析工具，具备很强的分析能力是他们的共同特点。

#### 4 充沛的创造激情与工作能力

金融是智力产业，正如竺稼先生所言：“作为一个服务性行业，没有高精尖的技术和机器，但要区别于其它公司并在竞争中取胜，最大的砝码就是人才！”金融业务有时非常复杂，之前可能没有人尝试过，这就需要团队成员具有足够的创造力和想象力。

#### 5 饱满的成功信念和制胜勇气

金融业充满了挑战，在激烈而漫长的竞争过程中，必须始终保持昂扬的斗志、充足的信心，以及不畏艰难的勇气。事实上，在正式进入任何一个国际知名金融机构之前，繁琐的书面申请程序和笔试、面试等活动已经将那些眼高手低、毛躁虚浮的人屏蔽在外了。

#### 6 兼备全局意识与实干精神

金融业不需要夸夸其谈的空想家，踏实肯干是任何一个阶段必须保持的本色。初入顶尖金融机构的人工作起点都很低，即使是 M B A 毕业生。但对于一个对未来有规划的职业人来说，起点正是学习的良机。和同事的谈论，与客户的商议，并非小事，你应当从中渐渐清楚自己要做什么，并在工作中对全局有一个思考和把握。

## 6. 我们的竞争对手

### 6.1. 竞争对手在哪里

过去几年，华尔街的顶级投行在大陆一般只招四个学校的学生：清华、北大、复旦、交大，每年从这四个牛校的无数高才生中经过无数次的选拔考核才决定留下寥寥无几的人！能去顶级投行的，都是牛人中的大牛。即使是北大，清华，复旦中的超级牛人，也不一定有把握进这些地方。

而近两年以来，随着投行业务在中国的扩张和对人才抢夺的激烈加剧，情况则发生了一些变化，这些顶级的投行开始在南大这样的学校招兵买马。虽然名额不多，但是南大学生应该注意到这个趋势。一方面南大有实力输送这样优秀的毕业生进入这类机构。另一方面，投资银行招收南京大学的学生也代表他们对南大的尊敬，从而带来一种向企业宣传的作用。

其实光华、清华的毕业生也不是个个都好工作的，至少有一半的人最后只能找到四大会计师事务所这样的工作。而且，如果本科阶段不是名校的，最好不要寄太大希望通过读研就能一步升天，许多国际大投行和海外名校非常看重本科资历。当然，除非你特别优秀。

上财 vs 复旦：

上财是上海财经类专业学校里的 Number One，但因为复旦利用名校优势频频挖角，上财师资有流失迹象。金融方面尚有戴国强坐镇，经院新添田国强这位大牛，上财吹响反攻号角：江湖传言，上财金融投资方向肯定强于复旦，货银与国金方向嘛……

但是还是要重审一点，国际投行对血统要求相当高，复旦的毕业生在进入国际投行时还是或多或少占有优势的。我们的调查仅提供参考，是选择上财还是复旦？还是要依照个人实际情况而定。

在北京，除了选择北京大学和清华之外，位处五道口的人民银行研究生部具有很强的竞争力。“五道口”是金融圈对中国人民银行研究生部的俗称。再有中国人民大学的毕业生也具有进入投行的资格。

### 6.2. 竞争对手的优势

当我们研究那些北大清华具备实力进入顶级投行的毕业生的面试经验体会（简称“面经”）时，几乎能看到他们也曾经面试过最好的跨国咨询公司。实际上，我们的竞争对手具



有的优势，同我们进行管理咨询行业研究时总结出来几乎一样，所不同的是他们具有接触 GS (Goldman Sachs), DB (DEUTSCHE BANK) 这样的顶级投资银行的机会。

#### 1. 地缘优势

顶级投资银行在中国的业务虽然范围广泛，但是他们在中国总部却主要集中在北京，上海一线。因此在上述城市的名校毕业生在应聘方面可以抢占很大先机。这也是南大学生应聘的劣势之一。

#### 2. 英语优势

投资银行招人最重要的一点是应聘者必须具备非常 skilled 的英语能力，口语要说得地道，英语思维要敏捷。这从他们的面试过程中可以感觉出来，因此，如果你的英语不是很好，建议首先要回去好好努力了。我们那些来自上海北京对手，他们的生活环境非常国际化，同时从小就有很良好的英语教育条件，因此在英语能力方面要比我们强。

#### 3. 职业化优势

那些北京，上海对手们，无一例外的具备在 AA, PWC 这样的大公司实习的经历。这种经历也直接造就了他们后来的职业化潜力，这是一个软优势。因此，如果想在和他们的竞争中占优，首先要摆脱自己的书生气，广泛接触面向社会，提升自身的职业素养。

#### 4. 更宽的视野

我们的竞争对手大都在处在北京上海这样的国际大城市。作为在学校的佼佼者，他们平时所接触的机会和平台更加能开拓他们的视野和增强他们的自信。与南京大学的同学相比，他们能够更加容易的接触大公司，见识大场面、大人物。当他们说出自己曾在某家一家国际银行的同时，也许我们许多人是第一次听说这家公司的名称。

## 7. 投行简介

### 7.1. 国外

#### 7.1.1. 传统投行

##### 高盛 (The Goldman Sachs Group):

胡祖六：高盛亚洲董事总经理

美国高盛公司是一体化服务的全球性投资银行，在投资、融资、收购兼并、股票债券研究方面均处于世界领先地位。集团创始于 1869 年，总部设于美国纽约，在伦敦、东京和香港分别设有地区总部，目前全球 2 万多名员工，在世界 24 个国家设有 42 个分公司或办事处。

美国高盛公司在全球投资银行业中占有重要地位，为各国的政府、企业、机构和个人提供高质量的财务及战略咨询服务。在各类主要的金融服务领域中，美国高盛公司名列前茅。《财富》杂志排名前 500 家大企业中有 300 多家是高盛公司的长期客户。

高盛在 1984 年在香港设亚太地区总部，又于 1994 年分别在北京和上海开设代表处，正式进驻中国内地市场。此后，高盛在中国逐步建立起强大的国际投资银行业务分支机构，向中国政府和国内占据行业领导地位的大型企业提供全方位的金融服务。高盛也是第一家获得上海证券交易所 B 股交易许可的外资投资银行，及首批获得 QFII 资格的外资机构之一。

2004 年 12 月，高盛获得中国证监会批准成立合资公司——高盛高华证券有限责任公司。合资公司的成立是高盛在中国发展的又一个里程碑。高盛拥有合资公司 33% 股权，北京高华证券有限责任公司拥有 67% 股权。合资公司的成立令高盛从此可以在中国开展本土 A 股上市业务、人民币企业债券、可转换债券和提供国内金融顾问以及其它相关服务。

##### 美林证券 (Merrill Lynch & Co., Inc.)

刘二飞：美林证券中国区主席兼亚太科技业务主管

美林证券成立于 1885 年，是全世界最大的全球性综合投资银行。其资本额高达 235 亿美元，在《财富》杂志全球 500 家大公司排名中，位列证券业第一。Merrill Lynch 是一个领导性的国际金融管理及咨询公司。它遍及世界六大洲 43 个国家。

美林是首家获邀在中国开设办事处的美资投资银行。1993 年，美林在上海的办事处正式开业。几年来，美林通过首次公开上市和债券发行等形式参与的中国政府和企业融资项目数量超过任何其它投资银行，总和接近 100 亿美元。

### **摩根·斯坦利·添惠 (Morgan Stanley Dean Witter)**

Alasdair G. Morrison 文礼信：亚洲主席兼首席执行官

摩根斯坦利作为一家在纽约证交所上市(代号:MWD)的全球金融服务公司，是全球证券、资产管理和信用卡市场的佼佼者。公司在全球 27 个国家设有超过 600 个办事处，员工总数 5 万多人。

摩根斯坦利在亚太区已活跃了三十余载，在北京、上海、香港、曼谷、墨尔本、孟买、汉城、新加坡、悉尼、台北及东京均设有办事处。公司在这一地区还成立了两家合资公司：中国国际金融有限公司（简称中金公司），一家由中国建设银行、摩根斯坦利及几家国内外企业联合组建的著名投资银行；另一家是 JM Morgan Stanley，一家由摩根斯坦利与 JM 金融集团在印度合资组成的著名投资银行。摩根斯坦利在亚太区主要从事投资银行业务，包括企业融资和协助客户通过发行股票或债券筹集资金、并购咨询及房地产金融服务；销售及买卖股票和债券；证券研究；直接投资；私人财富管理以及资产管理。摩根斯坦利与大中华地区的多家客户建立起合作关系，协助他们实现其财务目标。而在众多客户中，最为人所熟知的当属投资银行部的客户，摩根斯坦利为这类客户提供重组、并购和国际资本市场融资方面的咨询。近几年来，一些中国国有企业成功实行民营化，中国新一代企业家崛起，多家来自中国大陆和台湾的公司到国际市场上市，还有活跃的跨国并购活动。下列是近期摩根斯坦利曾协助执行交易的部份主要客户名单：中国石化、中国联通、亚信科技、中国电信、新浪网、华为技术、中国铝业股份有限公司、中国华融资产管理公司等。

（可请参见附录七：三大投资银行发展分析）

### **雷曼兄弟 (Lehman Brothers Holdings)**

杨志中：中国投资银行业务主管

雷曼兄弟公司是为全球公司、机构、政府和投资者的金融需求提供服务的一家全方位、多元化投资银行。雷曼兄弟公司通过其由设于全球 48 座城市之办事处组成的一个紧密连接的网络积极地参与全球资本市场，这一网络由设于纽约的世界总部和设于伦敦、东京和香港的地区总部统筹管理。雷曼兄弟公司自 1850 年创立以来，已在全球范围内建立起了创造新颖产品、探索最新融资方式、提供最佳优质服务的良好声誉。这一声誉来源于杰出的员工及其热忱的客户服务。公司目前的雇员人数为 12,343 人，员工持股比例达到 30%。雷曼兄弟公司不断扩展国际业务，2002 年公司收入的 37% 产生于美国之外。

由于雷曼公司的业务能力受到广泛认可，公司因此拥有包括众多世界知名公司的客户群，如阿尔卡特、美国在线时代华纳、戴尔、富士、IBM、英特尔、美国强生、乐金电子、默沙东医药、摩托罗拉、NEC、百事、菲力普莫里斯、壳牌石油、住友银行及沃尔玛等

### **瑞士信贷第一波士顿 (Credit Suisse First Boston)**

瑞士信贷第一波士顿是一家全球性的投资银行机构，是瑞士信贷集团的投行部。瑞士信贷集团成立于 1856 年，1978 年开始与美国的第一波士顿公司 (First Boston Corporation)

合作经营。1988 年控股第一波士顿公司。1990 年收购 Bank Leu。1997 年与瑞士的丰泰集团合并。2000 年 8 月,以 115 亿美元收购美国第七大投资银行帝杰集团(Donaldson, Lufkin & Jenrette, DLJ)公司。2001 年,分别收购了英国可洛尼尔(Colonial UK)保险公司和日本日兴保险公司。其业务包括证券承销、证券买卖、投资与商业银行、金融顾问服务、投资分析、风险资本、经纪服务等。该公司拥有雇员 28122 名,在瑞士和海外分别有 3 家和 73 家分支机构。目前,瑞士信贷第一波士顿在美国的股票与高收益分析、股票交易和高收益承销方面排名第一。

瑞士信贷集团由四个银行部、一个保险部组成。目前,瑞士信贷集团是世界上最大的金融集团之一,资产总值达到 4350 亿美元。按全球收入计算,瑞士信贷集团居世界第二位;按资本基础计算,瑞士信贷集团居世界第 16 位。集团的投资银行部 CSFB 是全球最大的五家投资银行之一;私人银行部资产总值为 2800 亿美元,居世界第二位,而丰泰保险公司是欧洲第五大保险公司。瑞士信贷集团现有雇员 63000 人,其中 60%在瑞士本土,其余则分布在世界各地。

1985 年,瑞士信贷银行在北京设立代表处,成为第一家在北京设立代表处的瑞士银行。1992 年,瑞士信贷银行又在上海开办了代表处。1994 年,上海代表处升级为分行,瑞士信贷一跃成为第一家在中国开设分行的瑞士银行。1993 年,瑞士信贷第一波士顿成为第一家在北京设立代表处的美国投资银行。

#### **美国嘉信理财公司(Charles Schwab & Co., Inc. )**

美国嘉信理财公司(Charles Schwab & Co., Inc. )为个人投资者、投资管理人、退休计划、以及机构投资者提供一系列的投资理财服务。嘉信理财是美国最大的金融服务公司之一,共有活跃帐户七百五十万、客户资产达八千六百一十亿美元。名列史坦普五百大企业(S&P500)的嘉信理财以完善与有价值的服务著称。公司总裁 Charles R. Schwab 先生于 1974 年创立公司时,立志提供「全世界最有用、最诚实的证券服务」。二十七年来,这个理念依然没有改变。为了更好地为美国华人社区服务,嘉信理财于一九九零年开办亚太投资服务。

#### **麦格理银行集团**

麦格理银行集团的总部设于澳洲,为当地提供全面的投资银行、金融市场及零售财务服务,为业界之翘楚。麦格理银行于 1996 年正式在澳洲股票市场上市,自 1992 年连续多年录得创纪录的增长和盈利,分公司遍及 23 个国家,雇员超过 6800 人。

#### **里昂证券(CLSA)**

里昂证券是亚太市场首屈一指的经纪、投资银行及直接投资公司,屡获国际殊荣。公司于 1986 年创办,总部设于香港,是法国农业信贷银行/里昂银行的辖下机构,法国里昂集团在 2003 年与法国农业信贷银行合并,按资产值计算,合并后的法国农业信贷银行成为全球第四大银行,按一级资本计算,合并后法国农业信贷银行成为全球第二大银行。里昂证券的主要股权由员工持有,令公司保持自主的立场和运营。作为亚洲顶尖的研究、销售和执行业务之一,里昂证券目前有超过 750 名专业人员,遍布全球及亚洲各大金融中心,并以创新和独立的研究备受各界推崇。里昂证券在亚洲货币杂志 2004 年经纪调查获选为拥有最佳研究及销售实力经纪行第一名。里昂证券在业内多个选择中经常保持第二名,并获推选为“亚洲最独立的研究经纪行”。这些选举包括 2004 年《机构投资者》杂志全亚洲最佳研究选择、2003 年《亚洲货币》杂志最佳经纪选举及 2003 年《资产》杂志的亚洲股票评级研究,并且获推选为亚洲拥有最独立研究实力的经纪行。里昂证券的投资银行部获国际金融评论推选为



2002 年“亚洲最佳中型投资银行”，更获国际金融评论和金融亚洲推选为 2003 年亚洲最佳中型投资银行第二名。里昂证券的业务范围包括建立成功的合资企业，其中有中国入世以来第一家成立的中外合资投资银行——华欧国际证券有限责任公司。目前，里昂证券更与来自北美洲的 CIBC World Markets 独家结盟，共同开发业务。

### 7.1.2. 综合性银行投行业务

#### 摩根大通(又叫 JP 摩根, JP Morgan Chase& Co)

刘小俞：中国董事总经理兼副董事长

摩根大通(JP Morgan Chase& Co)为全球历史最长、规模最大的金融服务集团之一，由大通银行、J.P. 摩根及富林明集团在 2000 年完成合并。

大通曼哈顿公司于 1799 年由为纽约市供水的曼哈顿公司成立，至 1922 年成为全国商业和工业贷款的领先者，并在六年之中成为全美最大的银行。J.P. 摩根先作为一家英国的商人银行由 John Pierpont Morgan 的父亲在伦敦建立，在 19 世纪末 20 世纪初期，公司对包括美国钢材、通用电器以及美国电话电报等一些知名企业最初的建立构造及融资起了重大作用。富林明集团是一家以伦敦为基地的全球性投资银行集团，其亚洲业务均以怡富名义运作，而怡富证券则是于 1970 年由富林明及怡和公司共同在香港建立的该地区首家投资银行集团。

摩根大通是全球盈利最佳的银行之一，在全球拥有 9 万多名员工，在各主要金融中心提供服务。摩根大通亚太总部位于香港，在亚太地区 15 个国家的 23 座城市，拥有 8500 名员工。摩根大通名列 1993 年以来亚洲股票和股票相关发行的第一名，自 1993 年以来，公司为亚洲公司主承销了 88 次股票交易，共募得超过 150 亿美元的资金。

#### 花旗集团（花旗环球金融有限公司）

孙玮：中国投资银行业务主席

全球最大金融控股公司花旗集团下属的投资银行花旗环球金融有限公司由所罗门兄弟和美邦公司于 1997 年 11 月合并而成。在美国本土市场上，所罗门美邦拥有第二大证券零售网络，并在市政债券承销领域处于领先地位；该公司还在金融产品创新方面有所建树——开创了资产支持证券(asset-backed securities, 简称 ABS)与按揭支持证券(mortgage-backed securities, 简称 MBS)市场。2003 年 4 月 7 日，花旗宣布“所罗门美邦”不再作为其企业融资与投资银行的品牌名称，投资银行部门改名为“花旗环球金融”，原所罗门美邦财富管理与股票研究业务以“美邦”的品牌继续经营，而“所罗门”的名字用于花旗资产管理公司下属的某些基金。

根据汤姆森财务的统计数据，2003 年花旗集团凭借其 5427 亿美元的交易量，连续第三年成为全球最大的股票与债券承销商。在亚洲证券市场，资本交易的复兴改变了投资银行原有的排位顺序。由于出任中国人寿纽约与香港两地 IPO 的簿记行，花旗环球金融公司在 Dealogic 的 2003 年度股票承销金额排行榜中夺得冠军，以 40.8 亿美元的融资额超过了高盛（集资 40.4 亿美元）与美林（集资 39.5 亿美元）等业界对手。

Dealogic 的调查显示，在 2004 年前三季度，花旗环球金融公司的证券承销额与投行业务收入均位居榜首，排在其后的是摩根斯坦利、摩根大通、德意志银行、雷曼兄弟、高盛等。

2004 年 9 月 13 日，花旗环球金融亚洲公司宣布任命孙玮为中国投资银行业务主席，定于 10 月 1 日正式履任。拥有哥伦比亚大学法学博士学位的孙玮参与了 20 世纪 90 年代中资企业海外融资的整个过程——在香港证券及期货交易委员会任职期间，她参与了内地公司在香港上市的法规起草；此后投身金融界，在美国银行、摩根斯坦利和瑞士信贷第一波士顿任



职，并于 2004 年 5 月被提升为第一波士顿中国业务主席。为了有利于花旗在华争取大型国有企业上市项目，孙玮常驻北京，向该公司亚太区企业与投行业务行政总裁麦睿彬汇报工作。对于花旗来说，她的加盟还有助于提振任克英停职事件后该公司中国投行团队的士气与声誉。

### 德意志银行 (DEUTSCHE BANK)

张红力：德意志银行投行业务亚洲区总裁

朱彤：中国区首席运营官

德意志银行成立于 1870 年，具有 130 年的历史，是一家全球性的综合全能银行，全球 75 个国家向 1700 万客户提供金融服务。成熟的业务体系遍布欧洲、美国和亚太地区。

在投资银行业务、证券交易业务、交易银行业务、资产管理以及私人理财等领域内，德意志银行均在全球名列前茅，其各项业务在欧洲各国更占据主导地位。截止 2002 年底，德意志银行总资产规模超过 8,000 亿美元，位居世界第 4 位；其投资银行业务自 2000 年起连续 3 年被《欧洲货币》评选为世界投资银行综合业绩第 1 名。

在中国，德意志银行已经在香港、上海、广州和北京开设了分行和办事处。德意志银行通过这一地区的近千名员工为本地和跨国公司客户提供全方位的产品专业知识。

德意志银行的中国投行策略会继续集中在银行、保险、能源、化工、交通运输及高科技和服务业等战略性行业。

（更多信息可参见附录八：国际大投行的中国团队）

## 7.2. 国内投行

### 7.2.1. 合资投行

#### 中国国际金融有限公司

中国国际金融有限公司（简称“中金公司”）成立于 1995 年，是中国一家中外合资投资银行，总部设在北京，注册资本为 1 亿美元。

中金公司由国内外著名金融机构和大型公司共同投资组建，这五家合作者的总资产逾 5800 亿美元。中金公司的股东和股东所持股份分别为：中国建设银行（占 43.35%）；摩根斯坦利国际公司（占 34.3%）；中国经济技术投资担保公司（占 7.65%）；新加坡政府投资公司（占 7.35%）；名力集团（占 7.35%）。主要客户包括中国建设银行，中国电信，中国国际航空，中国网通，招商银行等诸多大型国内企业。

#### 中银国际 (BOC International Holdings)

组建背景：

中银国际控股有限公司（以下简称“中银国际”）是中国银行在重组其海外投资银行业务之后，于一九九八年八月在香港成立的一间区域性的投资银行，注册资本为 1 亿美元。作为中国银行的全资附属机构，中银国际致力于为客户提供全面的投资银行服务。中国银行是最早进入国际投资银行的中资机构之一，目前融入中银国际的多数机构原已有多年在香港和英国等地开展企业融资、证券经纪、项目融资及直接投资等项业务的成功经验。中国银行总行屡获《欧洲货币》(Euromoney)颁发的“Best Domestic Bank”（中国最佳银行称号），获奖年份包括 1995 年、1996 年、1997 年及 1999 年。中银集团在香港拥有庞大经营网络，分支行逾 370 家。

#### 中银国际亚洲有限公司

中银国际在中国股票及债券发行业务方面居市场领先地位。其辖下之中银国际亚洲有限

公司现有的企业融资部门在重组前已是中国企业境外上市融资的主要参与者。作为主承销商，中银国际曾安排了中国第一家 H 股 - 青岛啤酒在香港的成功上市，并且参与了北京大唐作为第一家中国企业在英国发行托管股票的工作。在目前已上市的 42 家国企 H 股中，中银国际先后担任了其中 9 家的主承销及 30 家的承销工作。中银国际重组后形成的多功能结构进一步加强了原有的股票、债券上市保荐及承销实力。中银国际还承担企业财务顾问的工作，通过为公司策划收购兼并及资产与债务重组的工作，致力于提高企业的经济效益与竞争能力。经过多年努力，这已成为中银国际的另一强项业务。

### 中银国际证券有限公司

中银国际证券有限公司作为中银国际专门从事证券经纪的辖下机构，是香港最大的证券经纪公司之一。中银国际证券在香港联交所现有十个交易席位，并拥有香港最大的证券零售网络。一九九八年中银国际代理的股票交易额在香港市场居于首位。业务重组后，中银国际不断拓展机构销售业务。目前中银国际在亚洲及香港拥有包括 130 家基金经理在内的稳定机构客户网络，并透过中国银行分布于世界 22 个国家和地区的 500 多个海外分支机构渗透至更广大的地区及市场。中银国际还正在积极筹划在纽约等地组建机构销售队伍，以增强全球证券配售能力。

中银国际重组后成立中银国际研究有限公司，以增强为国外基金经理及本地客户提供更及时、更有价值的研究成果与良好投资咨询服务的能力。目前中银国际研究的工作以中国、香港经济与市场，重要行业发展以及上市国企、红筹及蓝筹公司等研究领域为主，并拥有专门的对中小香港上市公司研究的队伍。中银国际研究在香港、北京、上海均设分析人员。中银国际的日常研究工作得到中国银行分布于内地、香港及其它地区的研究机构的鼎力支持。

### 华欧国际证券

华欧国际证券有限责任公司（华欧国际）是中国入世后经中国证监会批准设立的首家中外合资证券公司，注册地在上海。股东为中国市场综合实力位居前十位的湘财证券有限责任公司及亚太区领先的里昂证券亚太区市场。

华欧国际业务范围主要包括股票（包括人民币普通股、外资股）和债券（包括政府债券、公司债券）的承销、外资股的经纪、债券（包括政府债券、公司债券）的经纪和自营以及中国证监会批准的其它业务。

### 长江巴黎百富勤证券

长江巴黎百富勤注册资本金为人民币 6 亿元，其中长江证券占 67% 股份，法国巴黎银行占 33% 股份。注册地将设在上海。

长江巴黎百富勤经营范围包括：股票（包括人民币普通股、外资股）和债券（包括政府债券、公司债券）的承销业务；外资股和债券（包括政府债券、公司债券）的经纪业务；债券（包括政府债券、公司债券）的自营业务以及中国证监会批准的其它业务。

### 高盛高华证券

2004 年 12 月高盛集团与北京高华证券有限责任公司合资组建高盛高华证券公司。高盛高华可以承销 A 股项目、人民币企业债券和可转换债券，也可提供国内金融顾问及其它服务。在这家合资证券公司中，高盛拥有 33% 的股份，而高华证券则拥有其余的 67%。

资料显示，北京高华证券公司为综合类证券公司，注册资本 10.72 亿人民币，由中国资深投资银行家方风雷为首的投资者团体及联想控股有限公司共同创办。其中，联想控股有限公

司、北京厚丰创业投资有限公司、北京高望创业投资有限公司、北京德尚创业投资有限公司四家公司均出资 26800 万元，各占 25% 的股份。

今年 9 月 8 日，中国证监会发布公告称，已于 8 月 11 日批复同意组建北京高华证券有限责任公司，并原则同意设立后的高华证券与高盛(亚洲)有限公司设立一家外资参股证券公司。与此同时，国家发展和改革委员会批准方风雷等六人，向高盛(亚洲)金融控股有限公司借用国际商业贷款 9775 万美元(折合人民币 8.04 亿元)。此次获得批准的贷款将用于缴纳上述三家投资公司的注册资本。这是中国个人借用国际商业贷款的首例。

### 海际大和证券有限责任公司

上海海际大和投资咨询有限公司是集团控股的中日合资企业，成立于 2002 年 8 月，由上海国际集团有限公司和日本大和证券集团所属的大和证券 SMBC 亚洲控股 B.V. 及株式会社大和总研三方共同投资组建，注册资本为 500 万美元。公司的业务范围包括为中日两国企业的直接投资提供支持服务、上市咨询业务、产业、市场调查业务，并以此为核心，在 M&A/MB0 业务、当地企业经营战略咨询业务、未上市股权投资业务等领域为客户的多元化需求提供服务。

### 7.2.2. 证券公司

#### 国泰君安

国泰君安证券股份有限公司由原国泰证券有限公司和原君安证券有限责任公司于 1999 年 8 月 18 日通过新设合并、增资扩股组建成立。现公司注册资本为 37.00 亿元，员工近 4000 名，1 家子公司、5 家分公司、112 家营业部分布于全国 28 个省、自治区、直辖市、特别行政区。截止 2001 年底，公司净资产达 41.65 亿元，总资产为 498.05 亿元，共向国家上缴各类税金 13 亿元，名列全国第一。2001 年公司综合实力在券商中排名第一，募集资金总额、主承销家数、B 股交易额、债券承销总金额排名全国第一。

国泰君安证券股份有限公司是目前国内规模最大，经营范围最宽，机构分布面最广的证券公司之一。公司以客户为中心，为客户提供综合性证券业务服务，全方位满足客户的需求。公司的经营范围包括：证券的代理买卖；代理证券的还本付息和分红派息；证券的代保管、鉴证；代理证券登记开户；证券的自营买卖；证券的承销和上市推荐；证券投资咨询；资产委托管理；发起设立证券投资基金和基金管理公司；中国证监会批准的其它业务。

#### 国信证券

国信证券有限责任公司为全国性大型综合类证券公司，注册地在深圳市，注册资本 20 亿元人民币。截止 2002 年底，公司总资产 87 亿元，净资产 31 亿元。公司股东由极具实力的大型企业深圳国际信托投资有限责任公司、深圳市投资管理公司、深圳市机场股份有限公司、云南红塔投资有限责任公司、中国第一汽车集团公司和北京城建投资发展股份有限公司共 6 家公司组成。

#### 中信证券

中信证券股份有限公司的前身系中信证券有限责任公司，于 1995 年 10 月 25 日在北京成立。1999 年 10 月 27 日经中国证券监督管理委员会批准，同年 12 月 29 日经国家工商行政管理局变更注册，增资改制为中信证券股份有限公司，注册资本为 24.815 亿元人民币，注册地为深圳市。

#### 海通证券

海通证券股份有限公司(简称海通证券公司，下同)成立于 1988 年，是我国改革开放后

最早成立的证券公司之一。1994 年改制为有限责任公司，并发展成全国性的证券公司——海通证券有限公司，注册资本为人民币 10 亿元（含 1500 万美元）。2000 年，经中国证监会批准，公司资本金增至 37.46 亿元。2001 年底，经中国证监会批准，公司整体改制为股份有限公司。同时，中国证监会核准公司注册资本为人民币 40.06 亿元。2002 年 11 月 4 日，经中国证监会批准，公司资本金增加至 87.34 亿元。

### 招商证券

招商证券创建于 1991 年，迄今已经走过了十余年的发展之路。公司是在招商银行证券业务部的基础上发展壮大起来的，十多年来，经过了三次大的历史性飞跃：1994 年 4 月，招商银行证券业务部改制为具有独立法人资格的招商银行的全资子公司——招商证券公司，注册资本 1.5 亿人民币，实现了第一次飞跃。1998 年 10 月，公司成为首家经中国证监会批准改制增资的证券公司，并更名为“国通证券有限责任公司”，实现了第二次飞跃。新千年伊始，公司再次增资扩股，资本金增至 22 亿元人民币，并被中国证监会核准为综合类券商。2001 年，公司致力于现代化企业制度建设，完成了股份制改造，资本金为 24 亿元。2002 年 7 月，为谋求国际化之路，公司更名为招商证券股份有限公司，实现了第三次飞跃。

### 兴业证券

兴业证券股份有限公司是一家全国性综合类证券公司，是《证券法》颁布后全国首批获准增资扩股的 10 家证券公司之一，也是首批第九家被中国证券监督管理委员会核准为综合类的证券公司。公司经营范围涵盖证券自营和代理买卖、证券承销和上市推荐、证券投资咨询、委托资产管理、网上证券委托业务、发起设立证券投资基金等。兴业证券注册资本金 9.08 亿元，截止到 2002 年底，总资产达 43.2 亿元。公司总部在福建省福州市。

### 西南证券

西南证券有限责任公司是于 1999 年 12 月经中国证监会批准开业的全国性大型综合类证券公司，公司注册资本 16.3 亿元人民币。目前在全国设有 35 家证券营业部及证券服务部，并在北京、上海、重庆、深圳、兰州、长沙等地设有投资银行办事处（代表处）。

### 申银万国证券

申银万国证券股份有限公司（简称：“申银万国”），由原上海申银证券公司和原上海万国证券公司于 1996 年 7 月 16 日合并组建而成。股东大都是国内著名的大中型企业，第一大股东是中国光大（集团）总公司。作为一家大型综合类证券公司，申银万国业务网络遍及全国 44 个主要大中型城市，并在香港特别行政区设有申银万国（香港）集团有限公司，及其控股的上市公司——申银万国（香港）有限公司（0218），是境内唯一拥有境外上市公司的券商。

申银万国在 2001 年实现经营利润 5.8 亿元，年末总资产 399.21 亿元，实现业务总量 5708 亿元，注册资本为 42.1576 亿元。

### 光大证券

光大证券有限责任公司创建于 1996 年，是由中国光大（集团）总公司投资控股的全国性综合类证券公司。2001 年，经中国证监会和国家工商总局批准，公司正式注册成为境内第一家中外合资证券公司，其中光大（集团）总公司控股 51%，中国光大控股有限公司（香港）持股 49%。目前公司增资扩股工作已经完成，注册资本金由原来的 5 亿元人民币增至 26 亿元人民币。



## 湘财证券

湘财证券有限责任公司创立于 1993 年 2 月 8 日，1999 年第一家获批增资扩股并成为中国首家综合类证券公司，2002 年获准与里昂证券（CLSA）设立中国入世后首家中外合资证券公司华欧国际证券，2003 年旗下基金公司获准首家通过股权转让方式吸收荷兰银行（ABN AMRO）参股合资并更名为湘财荷银基金管理有限公司。湘财证券有限责任公司目前注册资本 25.1 亿元人民币，资产规模 200 亿元人民币。

## 香港大福证券集团有限公司

大福证券成立于一九七三年，是香港金融界具有领导地位的证券商之一。集团于一九九六年八月在香港联合交易所上市，营业网络广泛；除了在香港和澳门拥有十间分行外，分别还在北京、上海和深圳等经济文化发达地区设立了代表办事处。

## 8. 投行职业生涯

### 8.1. 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。

### 8.2. 投行职位介绍及能力要求

Trader 交易者，投行中最诱人的工作

Finance 就是把那些交易数据入账核对

Tech 就是支持所有的系统，包括网管，DBA

Research 就是定期得出一些不知道有没有人看的报告

Sales 就是去那些大企业让他们把钱给你管理

Hr 人力资源管理部门

投行目前在中国大陆的业务主要还不是 front office 的交易，基本就是 IPO， 或者



research 等 back office 的工作，顶级的 trader 中国人能做的很少，能做事务性的工作就很好了。

在欧美发达国家与地区，许多大学毕业生在刚进入投资银行时都是从分析员做起。要想成功地做好这个工作，必须具有特别的技能，如处理电子表格技能和思路清晰地分析问题，接下来才有可能成为高级经理。这需要同样的技能，只是要求更高一些。在事业的中期，你的成功取决于你能否和客户交流并顺利地做成交易的能力。同时，还要了解市场情况，政治和宏观经济情况以及运作机制。投资银行的一些工作要求很强的数学功底。如果你数学很好，不妨考虑在理工类学科中再拿一个更高的学位（如随机演算和微分方程学），然后继续在财务分析和股票评估等学科中选修几门更深的课程，最后在华尔街申请一个研究部门。在大多数分析员的工作中，正确地分析财务数字是非常重要的。如果你想成为一个证券分析师，你必须努力获得 CFA（注册金融分析师）职称。如果有一天，你有志成从事融资业务，并成为公司财务分析家，你最好再考虑一下考取 CMA（注册管理会计师）。

至于 Trader，很难说怎样才能成为一个优秀的交易者。但至少你必须能充分了解市场，反应迅速，从而做出准确分析。建议你读一下所罗门兄弟前交易员迈克尔-刘易斯（Michael Lewis）的经典之作《说谎者的扑克牌》（Liar's Poker），你会学到很多有关交易领域的知识。同时，在投资银行中获得成功的关键是团体协作。能够将每一个人团结起来，共同为客户服务是一个巨大的挑战，并且回报很可能非常高。

有科技和法律背景的员工对投资银行来说价值很高：科学家可以从事任何类型的工作，从计算金融衍生产品到生物工程学；律师则可以协助设计新型证券，进行租赁经营并用他们杰出的分析能力与客户交流。

“学会推销自己”是成为银行家的基本功。进入投资银行业的关键是关系网——也许你早已被这种关系网所吸引，但如果你还不具备，就应迅速建立自己的人际网络。多参加一些行业会议，并在同学通讯录里找一些从事商业的朋友。当然，关系网不一定马上就能起到作用。如果你还年轻，还没有取得 MBA 学位，就应该努力进入最好的商学院学习。

### 8.3. 投行各个部门的工作内容

企业融资（Corporate Finance）——如果你在企业融资部门，应该帮助公司为新的项目和以后可能有的项目集资。你应该能够做到通过资产、负债、可转换证券、优先证券或衍生证券等方式确定客户所需的资金数量和构成。作为一名新的分析员，你通常应该更多的和客户打交道。如果你听到有人被称为 IBD 或 IBK，他们都在从事企业融资。

并购（M&A）——使一个公司购买另一个公司的交易是许多投资银行资金收入的一个重要来源。如果你从事这类工作，应该成为客户的咨询者，为交易估值、创造性地确定买卖结构，并协商对自己有利的条款。高盛和摩根斯坦利是世界公认的并购领域里的领先者。投资银行经常自己承担投资风险，不断直接参与杠杆收购（LBO）、企业分拆、附带利益和过渡贷款的安排。你的任务是分析适当的参与形式。

项目融资——项目融资的范围正在迅速扩大，包括为公司或政府主要的资产负债表上提到的基础设施和石油资产项目筹资。瑞士信贷第一波士顿和德意志银行在这一领域非常活跃。项目融资交易已经成为将外资引入发展中国家的最主要的渠道之一；当其它借款枯竭时，一般来说项目融资仍然存在。

交易——投资银行中一些最令人羡慕的工作往往是交易。交易员的责任是在商业银行、投资银行和大型机构投资者中进行资产、股票、外汇（简称 Forex 或 FX）、选择权或期货的买卖。交易是一件复杂的工作，因此要求你具有全面的市场知识、金融工具和心理直觉。资本交易的工作经常包括给其它交易者“讲一个故事”，告诉他们买你的股票的原因。固定收入交易的工作要求有很强的分析问题的能力，并具备必要的资金来管理交易比较少的市场中

大量盘存。衍生品交易者需要很强的分析能力（最好具备工科学位）。外汇交易更主要的是要求交易者对市场、政治和宏观经济方面有直觉感。

结构化融资——包括金融工具的创新，以便重新将资金流入投资者中（作为有资产支持的证券）。普通的有资产支持的证券会将应收信用卡、自动应收贷款或抵押贷款证券化。其它正在不断变化的领域有资产支持的证券商业票据、有抵押的债券债务（CBOs）和重新包装的资产工具。如果你能同时具有绘制电子表格、会计和法律的技能是非常有利的。

衍生品——衍生品的价值来自原始证券。选择权、掉期和期货都属于衍生品。衍生品市场是巨大的，并且越来越规范。衍生品业务是一项高利润业务，它对从事这项工作的人员要求很高。如果你对这类工作感兴趣，可以先学习数学。除了销售技能非常重要外，你将听到的另一个词是“结构化票据”。一个结构化票据可以根据客户的需求在选择权中出现的外汇借贷、远期或期货合同。

咨询服务——投资银行为大众或私人提供并购和金融方面的咨询服务，许多投资银行都设有风险管理的咨询服务。

股票和固定收益研究——一般来说，证券分析员会被指定做某个企业或地区的分析研究。你的任务可能是向投资者推荐股票和债券，需要不断与公司和机构投资者联系。投资银行经常雇用那些有在企业工作经验的人做分析员（相反却不是刚毕业的 MBA 或本科生）。比如，你是某个餐馆的经理，可能就会成为餐馆业的分析员。了解业务、能够和客户交流并有良好的预见性是做好这项工作的重点。基础研究人员会根据公司的发展状况、首席执行官的状况提供一些建议。相反，电脑分析员要通过计算机程序来确认贬值的证券、市场甚至整个国家。这类工作不多，但由于个别工作要求的专业技能很高，其收入也很高。

国际交易和新兴市场——尽管亚洲和拉美国家曾出现经济与金融危机，但投资者对证券发行的需求仍然很旺。投资银行会派出很多专业的交易人员和专家来满足这个要求。另一个有高需求的领域是新兴市场，如泰国或墨西哥的市场。金融机构需要雇用一些既精通外语，又愿意常出差，并了解新兴市场的员工。

市政债券——市政公债市场巨大并需要分析师、市政咨询专家和商人来研究它。搞财政的工作很难争取到，但这行的报酬更高。曾在政府行政部门工作过的人会对投资银行业务有很强的吸引力。市政业务的主要增长点是项目融资这一块。

证券交易经纪人——其工作是为个人买卖股票、债券和其它投资服务。有些经纪人只为收入高的客户服务，而有些经纪人则不加以区分地为所有客户服务。尽管这个行业开始做时很难（尤其是你的年龄要比客户小得多），但只要你具有相当水平的交易技能，你的回报是很高的。最好能进入美林这样的公司，接受良好的培训。

机构销售——机构销售的工作主要是负责将有关特殊证券的信息传递给机构投资者。你很可能与你公司里的分析专家和销售人员有频繁的接触。销售技巧和掌握产品知识是至关重要的，这关系到你是否有能力说服繁忙的机构投资者（保险公司、共同基金和养老基金等）。

## 9. 南大学生如何获取能力

应获取尽量多的这方面信息，我们推荐各大高校的 bbs 上以及网上的一些个人 blog，各职业网站（推荐如 Hiall）的咨询公司讨论区等。通过对面经的参悟，一方面你可以比较出什么是你需要努力的方向，另一方面也是你对成长过程进行衡量的标杆。另外你还可以了解到咨询公司对人才要求的最新动向。

在职业选择的过程中，应充分的分析自己、分析行业、分析目标公司，了解自己的兴趣和优势所在。有些人的 background 适合金融行业，有些人的 background 则适合咨询，其它人就可能适合 industry 等等。成功的路有很多，适合自己的就是最好的！如果你有志于



从事投行事业，也愿意付出很多努力，那么你可以从以下几个方面提升自己的竞争力：

### （1）英语水平

投资银行对英语的要求很高，尤其是外资投行，对英语的考核贯穿于整个应聘流程：简历（英文书写）、笔试（全英文或半中半英文解题）、面试（口语）等等。

#### 提高英语水平 TIPS:

（A）平时多看 American Movie 和 soap opera，一方面留意他们的习惯表达方式和语音语调，培养自己的语感和兴趣，另一方面注意模仿和学习，大声的说出来。

（B）争取达到就任意的 Topic 准备一会儿，就能做 3 到 5 分钟 presentation 的水平（越来越多公司在面试中采取这种方式）。可供参考的练习方法：听 Crazy English 杂志的一篇文章，就里面的主题给自己提问，然后再用自己组织的语言回答，即一人分饰二角。

（C）积极参加英语角，或英语爱好者同盟。如周六鼓楼英语角，我们学校每周日晚 7 点在大学生活动中心一楼多功能厅举办的英语角和口语口译同盟等在南京的沙龙或俱乐部（其中分为南大人自己办的和校外资源）等。

（D）有选择性地参加英语考试，如 TOEFL, GRE, GMAT, 剑桥商务, 高口等。许多投行在申请时会让你填有没有参加过 ETS 的考试，如果考得好的话，有利于拿到面试机会。

（E）有针对性的准备。投行的面试提问主要包括 general questions、behavior questions 和 technical questions 等，有些问题肯定是要准备的，如 introduce yourself, why investment banking, why DB, ML, GS, MS, UBS..., why do you think you are qualified to be an investment banker 等。关于个人品质方面，不同的投行公司文化不同，侧重的 candidates' quality 也不一样，有必要就投行关心的诸如 analytical skills, teamwork; spirit, leadership potential, innovative, problem solving skills, communication skills 等每个准备两到三个例子。此外投行面试非常看重你过去的经历，如出国交流、相关实习、所学课程、课外活动等等，找工作期间，最好能找些志同道合的朋友成立小组，模拟面试，互相提建议。

### （2）实习经历

投资银行非常看重实习经历，最后拿到投行 offer 的人很多都有暑假在投行实习的经历。就实习本身而言，一方面可以丰富你的经验，另一方面如果你是在知名跨国公司实习也可以证明你比别人更优秀。努力进入一个好的公司实习往往会让你在下一机会来到时处于相当有利的位置（虽然第一次总是比较难的）。如果你拿不到投行 summer intern 的 offer，那么可以考虑去相关的公司实习，如知名券商、基金、咨询公司，四大会计师事务所等。

寻找实习的机会，一方面可以通过熟人介绍，如老师、校友、学长、朋友等等，另一方面应充分利用网络资源，如去各大投行的网站，关注 summer intern 计划，充分利用小百合和各高校 BBS 的信息资源。

实习贵精不贵多，应尽可能和你未来的求职方向相统一。

### （3）投行专业知识

外资投行不同部门和职位对专业知识的要求很不同。如果是 fixed income 部门，那么数学或工科专业，并修过相关课程、做过相关研究或项目的同学会有很大优势；如果是 finance，那么财务专业和相关知识是很有用的；如果是传统投行业务，那么更看重应聘者以往经历中所体现的基本素质和潜力。

如何提高专业知识？平时注意多积累，学习 corporate finance, accounting, financial engineering 等课程，掌握基本的概念和理论，如 MM 定理，CAPM，公司定价等



等。关注财经网站（wall street journal, bloomberg, businessweek, ft, 和讯, 新浪财经等），跟踪市场动态（如最近的 IPO, 并购 deal），了解宏观经济动态（如加息、汇率、证券市场等）。如果你确实专业知识扎实，在将来的面试中会传递给面试官一个信号，即你确实对这行感兴趣，并且投入了巨大的精力，她/他会发现和你有共同语言。

#### 投资银行看重的 qualification:

- ◇ analytical skills
- ◇ business sense
- ◇ quick learner
- ◇ communication skills
- ◇ integrity
- ◇ interpersonal skills
- ◇ leadership skills
- ◇ motivation and energy
- ◇ quantitative skills
- ◇ team player…… …… ……

#### 成功案例

背景：南京大学计算机系 2001 本科  
收到 Goldman Sachs (Tokyo) Technology Division 的 OFFER

#### 经验分享：

- 1) 英语口语：就专业知识和技能方面，觉得我们南大同学比上海几所高校的同学不输什么，如果有差距，大概就在英语上面了。南京作为古都，从媒体导向到市民观念，好像都对中国传统文化，像诗词文学等比较看重，对经济发展、赚钱发财这样的话题略为排斥。上海作为国际化大都市，众多外资公司的驻扎，给那里的大学生提供了更多的实习和就业机会，大家对英语也更为重视一些。我是因为一直想申请出国读博，所以考托、考 G、考 TSE 的，没把英语扔了。咱南大低年级的师弟师妹们，如果有就业打算，并比较倾向外企的，请务必好好温习英语，不怕丢脸，多练练口语，面试时这个是我们自我表现的工具。
- 2) 多读外企面经：因为宝洁的托业考试和我考 TSE 冲突，所以就放弃了对宝洁的申请。但事先读宝洁面经作的那些准备后来还是起到了很大的作用。几大高校 BBS Job 版精华区里面，宝洁和四大的面经都不少，要申外企的同学把这几个公司的面经好好读一下，真的有莫大的帮助。
- 3) 作充分的调研：以前读面经的时候看到有师姐为了应聘 IBM，打出来的资料有好几厘米厚且熟背之，偶 pf 的不得了。所以在应聘高盛的时候，我把它网站也是认真翻了翻，必要的话，就把一些资料打印出来。比如我们专业相关的 HP 和 COMPAQ 的合并就是高盛办理的等等，通过对这些相关新闻的了解表现自己对这个公司的关注。
- 4) 把握问问题这个机会：每一位面试官在最后都会给你提问的机会的，一定要好好把握。一来增进你对公司和职位的了解。二来也表现你对公司的关注和认识。我在浏览高盛的网站之后，把自己特别感兴趣的 point 和不太理解的 point 都记录下来，在面试最后咨询我的面试官，效果还不错，他们对我做了这样多的调查很高兴也很耐心的给出了解释。
- 5) 多点耐心：参加高盛的面试，两个部门，我先后和近二十个面试官谈过话。从宣讲会到录取，历时一个月，比较费精力。这只是一家公司。如果同时参加多个公司的笔试面试，所需要的精力就更多了。大家找工作前要做好心理准备，安排好学习时间。多些耐心和信心，

总会有满意的结果的。

6) You need to let them like you:我一高中同学今年剑桥毕业,也在找银行类工作,我向他咨询面经的时候他这么说“You need to let them like you.”我后来的体会让我觉得把这句话作整个面试的指导思想也不为过。有些问题即使不知道答案也不太要紧,表现的自信诚实、得体大方更为重要。大学里面多参加一些活动,不但拓宽了视野,对自己的 communication skills, problem solving skills 都有提高。

7) 面临抉择,多作思考:我从暑假开始到大四上学期,经历了很长一段迷茫期。为自己到底适合什么样的职业,应该选择怎样的人生道路头疼了很久。从大一到大三,我出国读博的信念一直都比较坚定的,但真正到了大四才意识到这个交叉点上所作出的抉择会对自己人生有多么大的影响。希望后面的师弟师妹们也能够多花点时间在这个问题的思考上,选择出适合你们的职业道路。

## 附录一：投资银行业务介绍

现代投资银行已经突破了证券发行与承销、证券交易经纪、证券私募发行等传统业务框架,企业并购、项目融资、风险投资、公司理财、投资咨询、资产及基金管理、资产证券化、金融创新等都已成为投资银行的核心业务组成。

### (1) 证券承销

证券承销是投资银行最本源、最基础的业务活动。投资银行承销的职权范围很广,包括本国中央政府、地方政府、政府机构发行的债券、企业发行的股票和债券、外国政府和公司在本国和世界发行的证券、国际金融机构发行的证券等。投资银行在承销过程中一般要按照承销金额及风险大小来权衡是否要组成承销辛迪加和选择承销方式。

### (2) 证券经纪交易

投资银行在二级市场中扮演着做市商、经纪商和交易商三重角色。作为做市商,在证券承销结束之后,投资银行有义务为该证券创造一个流动性较强的二级市场,并维持市场价格的稳定。作为经纪商,投资银行代表买方或卖方,按照客户提出的价格代理进行交易。作为交易商,投资银行有自营买卖证券的需要,这是因为投资银行接受客户的委托,管理着大量的资产,必须要保证这些资产的保值与增值。此外,投资银行还在二级市场上进行无风险套利和风险套利等活动。

### (3) 证券私募发行

证券的发行方式分作公募发行和私募发行两种,前面的证券承销实际上是公募发行。私募发行又称私下发行,就是发行者不把证券售给社会公众,而是仅售给数量有限的机构投资者,如保险公司、共同基金等。私募发行不受公开发行的规章限制,除能节约发行时间和发行成本外,又能够比在公开市场上交易相同结构的证券给投资银行和投资者带来更高的收益率,所以,近年来私募发行的规模仍在扩大。但同时,私募发行也有流动性差、发行面窄、难以公开上市扩大企业知名度等缺点。

### (4) 兼并与收购

企业兼并与收购已经成为现代投资银行除证券承销与经纪业务外最重要的业务组成部分。投资银行可以以多种方式参与企业的并购活动,如:寻找兼并与收购的对象、向猎手公司和猎物公司提供有关买卖价格或非价格条款的咨询、帮助猎手公司制定并购计划或帮助猎物公司针对恶意的收购制定反收购计划、帮助安排资金融通和过桥贷款等。此外,并购中往往还包括“垃圾债券”的发行、公司改组和资产结构重组等活动。

### (5) 项目融资

项目融资是对一个特定的经济单位或项目策划安排的一揽子融资的技术手段,借款者可

以只依赖该经济单位的现金流量和所获收益用作还款来源，并以该经济单位的资产作为借款担保。投资银行在项目融资中起着非常关键的作用，它将与项目有关的政府机关、金融机构、投资者与项目发起人等紧密联系在一起，协调律师、会计师、工程师等一起进行项目可行性研究，进而通过发行债券、基金、股票或拆借、拍卖、抵押贷款等形式组织项目投资所需的资金融通。投资银行在项目融资中的主要工作是：项目评估、融资方案设计、有关法律文件的起草、有关的信用评级、证券价格确定和承销等。

#### （6）公司理财

公司理财实际上是投资银行作为客户的金融顾问或经营管理顾问而提供咨询、策划或操作。它分为两类：第一类是根据公司、个人、或政府的要求，对某个行业、某种市场、某种产品或证券进行深入的研究与分析，提供较为全面的、长期的决策分析资料；第二类是在企业经营遇到困难时，帮助企业出谋划策，提出应变措施，诸如制定发展战略、重建财务制度、出售转让子公司等。

#### （7）基金管理

基金是一种重要的投资工具，它由基金发起人组织，吸收大量投资者的零散资金，聘请有专门知识和投资经验的专家进行投资并取得收益。投资银行与基金有着密切的联系。首先，投资银行可以作为基金的发起人，发起和建立基金；其次，投资银行可作为基金管理者管理基金；第三，投资银行可以作为基金的承销人，帮助基金发行人向投资者发售受益凭证。

#### （8）财务顾问与投资咨询

投资银行的财务顾问业务是投资银行所承担的对公司尤其是上市公司的一系列证券市场业务的策划和咨询业务的总称。主要指投资银行在公司的股份制改造、上市、在二级市场再筹资以及发生兼并收购、出售资产等重大交易活动时提供的专业性财务意见。投资银行的投资咨询业务是连结一级和二级市场、沟通证券市场投资者、经营者和证券发行者的纽带和桥梁。

#### （9）资产证券化

资产证券化是指经过投资银行把某公司的一定资产作为担保而进行的证券发行，是一种与传统债券筹资十分不同的新型融资方式。进行资产转化的公司称为资产证券发起人。发起人将持有的各种流动性较差的金融资产，如住房抵押贷款、信用卡应收款等，分类整理为一批资产组合，出售给特定的交易组织，即金融资产的买方（主要是投资银行），再由特定的交易组织以买下的金融资产为担保发行资产支持证券，用于收回购买资金。这一系列过程就称为资产证券化。资产证券化的证券即资产证券为各类债务性债券，主要有商业票据、中期债券、信托凭证、优先股票等形式。资产证券的购买者与持有人在证券到期时可获本金、利息的偿付。证券偿付资金来源于担保资产所创造的现金流量，即资产债务人偿还的到期本金与利息。如果担保资产违约拒付，资产证券的清偿也仅限于被证券化资产的数额，而金融资产的发起人或购买人无超过该资产限额的清偿义务。

#### （10）金融创新

根据特性不同，金融创新工具即衍生工具一般分为三类：期货类、期权类、和调期类。使用衍生工具的策略有三种，即套利保值、增加回报和改进有价证券的投资管理。通过金融创新工具的设立与交易，投资银行进一步拓展了投资银行的业务空间和资本收益。首先，投资银行作为经纪商代理客户买卖这类金融工具并收取佣金；其次，投资银行也可以获得一定的价差收入，因为投资银行往往首先作为客户的对方进行衍生工具的买卖，然后寻找另一客户作相反的抵补交易；第三，这些金融创新工具还可以帮助投资银行进行风险控制，免受损失。金融创新也打破了原有机构中银行和非银行、商业银行和投资银行之间的界限和传统的市场划分，加剧了金融市场的竞争。

#### （11）风险投资

风险投资又称创业投资，是指对新兴公司在创业期和拓展期进行的资金融通，表现为风险大、收益高。新兴公司一般是指运用新技术或新发明、生产新产品、具有很大的市场潜力、可以获得远高于平均利润的利润、但却充满了极大风险的公司。由于高风险，普通投资者往往都不愿涉足，但这类公司又最需要资金的支持，因而为投资银行提供了广阔的市场空间。投资银行涉足风险投资有不同的层次：第一，采用私募的方式为这些公司筹集资本；第二，对于某些潜力巨大的公司有时也进行直接投资，成为其股东；第三，更多的投资银行是设立“风险基金”或“创业基金”向这些公司提供资金来源。

## 附录二：投资银行的业务部门设置

投资银行一般设立以下几个业务部门：

(1) 企业融资部，该部门的任务主要在于承销企业所公开发行的股票、债券和票据。有些大投资银行在承销业务量很大的情况下，按企业种类在企业融资部下又设立不同组，例如基础工业组、高科技工业组、服务性行业组、轻工业组等。

(2) 公共融资部，该部主要为财政部（中央政府）、地方政府、公共事业组织、大学等承销债券，业务量往往很大。

(3) 项目融资部，是为某些专门项目设计和安排融资的部门例如对某大型建设项目（如中国的三峡工程）安排融资。

(4) 私募资金部，即专门从事私募发行的部门。

(5) 兼并与收购部，专门从事兼并与收购业务的部门，既为猎手公司服务，也为猎物公司服务。

(6) 证券交易部，专门负责为本投资银行或者为客户买卖证券的部门。根据证券的种类，该部门还可以分为债券组、股票组、期货期权组、外汇买卖组等几个分部门。

(7) 房地产部，是在资产证券化的条件下发展起来的部门，其专门从事住宅抵押贷款的证券化。

(8) 风险资本部，专门从事风险资本业务的部门，该部门不仅接受新兴公司的融资委托，还主动寻找新兴公司，估计其未来发展潜力和风险，进行决策。

(9) 国际业务部，该部专门负责协调和管理本投资银行的所有国际业务，并为国外跨国公司在本国的子公司和本国跨国公司的海外子公司服务。

(10) 发展研究部，专门搜集、提供、分析信息的部门，同时为投资银行及各部门业务的发展提供思路。

(11) 计划财务部，负责投资银行整体的计划工作和财务工作。

基本上来说，核心部门有以下几个

(1) 投行部：含行业组、企业融资组、收购兼并组等，负责各种股权融资和财务顾问，不过一些投行的亚洲部门往往只有 Corporate Finance 部门，大家什么都做。

(2) 机构销售部

(3) 资本市场部：负责监控二级市场走势，及为销售股票提供定价服务，参与竞争承销团等。

(4) 证券销售部：负责对全球各地的机构投资者销售股票。

(5) 研究部：负责撰写研究报告。

(6) 定期收益部：负责固定收益证券品种的 marketing, execution and trading。

(7) 零售经纪部：负责经纪业务。

(8) 资产管理部：负责资产管理业务。



(9) 直接投资部门：负责动用自有资金进行私募股权投资。

(10) 业务发展部：负责为业务发展提供支持。

其它的业务部门根据业务开展情况，还有衍生证券部，客户服务部，银团贷款部等。

后勤支持部门包括财务部，法律部，稽查合规部，人力资源部，信息科技部等。

## 附录三：摩根士丹利公司的投资银行业务介绍

摩根士丹利在亚太地区主要从事投资银行业务，包括企业融资和协助客户通过发行股票和/或债券筹集资金、并购咨询及房地产金融服务；销售及买卖股票和债券；证券研究；直接投资；私人财富管理；及资产管理。

### 1、证券业务

#### (1) 股票

摩根士丹利属下的股票销售及交易部门积极地确保股票的流动性，并向全球各地客户提供专业的分析意见。作为股票衍生产品市场的领导者，不断推出创新的解决方案与专业产品，以满足客户的投资需求。

#### (2) 债券

债券部(或称固定收益证券部)在瞬息万变的债市中，为客户设计、构建和执行各种组合策略以实现他们的投资目标。同时提供利率和货币掉期以及其它衍生产品的交易服务。

#### (3) 外汇

通过分布全球的 6 个外汇交易中心，为客户提供 24 小时不间断的服务，包括主要和新兴市场货币的即期、远期、期权和期货交易。

#### (4) 股票金融服务

摩根士丹利作为代表对冲基金的所有执行经纪人的一级经纪商，提供综合、融资、清算和每日交易报告的服务。

#### (5) 商品交易

摩根士丹利为全球能源和金属市场的主要参与商，为客户提供石油、天然气、电力、基本金属和稀有金属的实际商品交易及相关衍生产品交易服务。

#### (6) 投资银行

在与公司企业、机构和各国政府携手合作的基础上，摩根士丹利投资银行家为客户的融资需求提供最佳的解决方案。摩根士丹利银行家与客户分享具有针对性的行业、地区和产品专业知识，并发行设计和执行创新的融资方案。

#### (7) 企业咨询服务

摩根士丹利向世界各地客户提供全方位的策略和金融活动咨询服务。专门协助客户在股票和债券市场融资，并就合并、收购和重组向客户提供意见。

#### (8) 证券包销

客户的股票及/或债券发行由摩根士丹利全球资本市场部负责构思、组织和销售。并参与包销公开上市或私募配售的高收益债券和市政府债券发行，利用先进的证券化发行技术把债务和其它金融资产转换成证券。

#### (9) 机构性企业营销

专业的机构性企业营销团队与企业携手合作，为企业联系机构投资者，并协助机构投资者联系企业。通过举办各类型论坛、包括财务路演、投资者考察团、午餐会和会议等，专业的机构性企业营销团队致力于把企业客户的现有和潜在股东联系起来，提供具增值效益的投资者关系服务。

#### (10) 房地产金融

摩根士丹利房地产向全球房地产公司和投资者提供一系列领域广泛的融资、咨询和投资服务。服务领域广泛，向客户提供客观的专业意见，协助客户进入全球资金市场集资，实现客户的企业融资和投资的目标。

## 2、投资管理业务

### （1）私人财富管理

摩根士丹利私人财富管理部为拥有高资产净值的个人、家庭及控制巨额可投资资产的信托基金提供理财建议和投资管理解决方案，向客户提供设计精密、度身定制的财务解决方案。

### （2）直接投资部

摩根士丹利直接投资部负责对经营性企业做长期的投资业务。通常不参与公司的日常管理，而是通过董事会层面与管理层充分沟通配合，并有效地利用摩根士丹利在全球的资源及金融专识以帮助所投资的公司长期稳定发展。

### （3）机构投资管理

提供种类齐全的美国和全球债券、股票以及不同资产类别的基金以供机构投资者选择，并为他们特别设计资产配置策略以满足其多元化的投资需求。

## 3、研究部

### （1）股票

股票研究团队分析经济形势、市场、行业和公司数据，以提高客户全球投资组合的回报并协助公司企业制定战略方针。

### （2）债券

全球债券(或称固定收益证券)研究团队通过对投资级和非投资级债务、衍生产品、商业按揭及有抵押证券进行的定量和定性分析，协助客户抓住机遇，实现投资回报的最大化。

## 附录四：中国资本市场

### 发展概况

追溯至 1981 年，从 1981 年至 1985 年为起步阶段。1981 年国债的发行标志我国资本市场的萌芽。从 81—84，每年国库券发行约 42 亿元，到 86 年底，累计发行 299.74 亿。1985 年，中国农业银行率先向社会公开发行 15 亿元金融债券，开创了我国金融债券发行的先河。在国债和金融债券产生之际，中国企业界从 20 世纪 80 年代初开始发行债券或募集资金。首先是 1983 年深圳联合投资公司在深圳率先发行股票；同年上海飞乐首次公开发行无需偿还本金的股票。这标志中国股票市场的初始萌芽。

总体而言中国资本市场在萌动和起步阶段规模较小、品种少、范围窄。在 1985 年财政“拨改款”之前，中国资本市场由于以财政拨款为主，较多的体现了非市场化的行政因素，因此并无实质性意义。

在 1987 年-1991 年间，中国资本市场的证券发行和交易规模逐年递增，资本市场获得了初步发展。这个期间国库券共计发行了 503.43 亿。累计发行 803.15 亿；86 年后，中国大型银行等金融机构大力发行金融债券，截止 1991 年底累计发行 351.97 亿，期末发行余额为 123.12 亿；同一时期，国家重点企业债券累计发行 56.36 亿，到 1991 年底，全国历年企业债券发行 395.77 亿，期末余额 241.89 亿。这一期间中国资本市场中的股票发行也有所增长，1988 年到 1991 年全国股票发行累计达 65.42 亿，到 1991 年末全国股票历年累计发行了 75.42 亿。

在中国资本市场证券发行初步增长的同时，证券交易也愈见活跃，交易品种日益增加，证券交易的中介结构也初步孕育并发展起来。首先在 1988 年中国人民银行和财政部批准国债柜台转让市场扩大至 61 个城市，随后于 1988 年猛增至 90 余个城市；其次进入 20 世纪 90

年代初，随着上海证券交易所和深圳证券交易所的成立，证券交易额大幅上涨。在交易额大幅上涨的同时资本市场投资品种也有所增加，从最初的国库券增加到 1991 年的数十个品种。同时 B 股从无到有，到 1991 年已有 11 只发行上市；最后，证券交易中介组织初步形成并发展起来，其中最具代表性的要算上海证券交易所和深圳证券交易所了，已经全国证券交易自动报价系统（STAQ）的开通。

进入 20 世纪 90 年代，中国资本市场在经历了孕育、初步形成和初步发展阶段后，进入了规范发展和完善的阶段，具体表现在以下三个方面：

首先，资本市场的发展初具规模，沪深两市上市公司由 1990 年的 9 家，经过 10 余年的发展，到 2001 年底已经增至 1000 多家，总市值到达了 45431 亿，占国民生产总值的 50.82 %

其次，市场规范化程度日渐提高，监督体系初步形成。1995 年国务院制定了证券市场“法制、监管、自律、规范”的八字方针，根据这一方针，我国证券市场不断健全法制，强化监督，强调自律，中国证券市场规范化建设由此逐步提高。1998 年一来，中国政府多次强调资本市场发展的监督问题，并大力惩处了大批违规操作的公司和违规企业。同时，重视对投资者的教育问题，这就有力的促进了中国资本市场的发展，尤其是促进了证券市场的规范发展。

另外，中国人民银行、中国证券监督管理委员会和保险监督管理委员会的定期磋商机制的建立，标志这中国资本市场监督体系在政府监管层面已初步形成了现代的监管理念和着有成效的运作框架。

最后，国有资本市场运营效率有所改观。国有企业改制上市，必须严格遵照《公司法》的要求进行规范化的公司改造，将企业改造为适应现代市场经济机制的独立法人实体和竞争主体。上市之前，国有企业经过资产重组，建立股东大会、董事会、监事会，明确产权关系，严格公司治理结构，形成了相互制约、相互制衡的企业约束机制；在企业上市之后，国有企业必须定期发布其财务报告，接受证券监管部门的监督，从而使上市后的国有企业经营行为规范化。另外股东“用脚投票”的方式也对企业经营者行为起到了有效的制约作用，这就有助于有效公司治理结构的形成，从根本上改善国有企业的运作效率。

## 存在的问题

中国资本市场形成，发展已经有了 20 多年，尽管成绩斐然，但是发展过程中存在的问题也不少。总的来说表现在以下几个方面：

市场规模相对较小。中国资本市场的发展尽管已略具规模，但是其相对规模仍然较小。从股票市场来看，到 2000 年底，中国股市总值达到了 4.5 亿元，占国民生产总值的 50.82 %，但是这一衡量中国资本市场规模的相对量指标却远远低于其它国家和地区。发达国家这一指标通常在 80%-100%，新兴国家则在 100%-150%。股票市场和债券市场的狭小，已逐渐成为阻碍中国资本市场向纵深发展的主要因素之一。

中国资本市场条块分割十分严重。中国资本市场被人为分割为 A 股、B 股、H 股，此外还有国家股，法人股，社会公众股和内部职工股，名目繁多，不一而足。其中占绝对优势的国家股和法人股归国家所有，不能上市流通，违背了现代股份制经济的基本规定。

间接融资比重畸高，以投资银行为中介的直接金融比例偏低。从 20 世纪 90 年代一来，中国资本市场的发展十分迅速，但到目前为止仍然未能改变以银行信贷这种间接融资方式为主体的融资格局。进入 90 年代，虽然中国证券融资比例有所上升，但是仍然不能改变大的格局。

中国资本市场政府干预过多，股票市场中“政策市”现象显着，股市发展呈现出强烈的“政府驱动型”，政策干预对股市的价格运行具有非常大的影响。同时，中国股票市场投机

过度，具体表现为中国股票市场的换手率和市盈率很高。

中国资本市场的主体结构存在严重的问题，金融中介机构发展不充分且行为不规范。首先，中国资本市场的企业参与者大都为国有大中型企业，非国有企业和中小企业都被挡在资本市场之外，无论是上市筹资或是获得银行信贷均受到很大的束缚和诸多限制。但目前中国非国有经济在国民经济中的比重和贡献早已超越国有经济，并且成为中国以后经济发展的主要支柱。在这种情况下，拒中小企业于资本市场之外，将显然不利于中国未来经济的发展。其次，在中国证券市场中，投资者的构成以个人投资者为主，以投资基金为代表的机构投资者比例明显不足。在西方国家较为成熟的股市中，机构投资者所占比重极大，倚靠其雄厚的资金实力、稳健的操作手法和规范的投资行为，对资本市场的稳定和投机的抑止都起到了决定性的作用。但是，中国目前的资本市场上，机构投资者不仅未能起到应有的稳定市场和抑止过度投机的作用，甚至其本身的行为就存在扭曲和变异，助长了市场中的投机气氛。最后，在中国资本市场的健康发展和规范化运作。作为资本市场核心的中介机构——投资银行，在中国未完全起到其本身的作用。

## 附录五：中国投资银行的发展

### 发展概况

投资银行在中国目前仍然是新生事物。伴随着中国资本市场的孕育和发展，中国投资银行也经历了初始的探索阶段到今日的基本成型阶段。考察中国投资银行的十多年的发展，大致可以分为三个阶段。

第一阶段是从 1987 年到 1989 年的起步阶段，其特点是证券公司数目增长比较快，但各个公司资产规模偏小，业务极其单一。从 1987 年中国第一家证券公司“深圳经济特区证券公司”的诞生开始，到 1989 年底，全国证券公司数目共计 30 余家，但其总资产规模只有 50 余亿 rmb。

第二阶段是从 1990 年到 1995 年的快速发展期，在这一时期，中国投资银行数目急剧增加，资产规模也大幅度扩张。截止到 1995 年，全国证券公司达 95 家，总资产 832 亿元人民币。

第三阶段是 1995 年至今的中国投资银行业高速发展的黄金时期。在该时期，中国投资银行业出现了三次重组或增资的浪潮。通过证券公司间的竞争和行业内部的兼并重组，中国投资银行数量有所下降，但资产规模却得到大幅度提高。

### 业务情况

中国投资银行的业务一直主要集中在一级市场的证券承销和二级市场的证券经纪业务等传统业务领域，而对于创造证券市场“三级泡沫”和“四级泡沫”的诸如公司重组、金融衍生产品交易等业务的运作则基本上无人问津。因此，在一级市场和二级市场上的业务表现已经成为衡量中国投资银行综合实力的体现。

96-97 年间发生了中国投资银行业的第一次大规模重组。自 1995 年起，国家开始对银行业、信托业和证券业实行严格的分页管理，一些投资银行利用这一政策性整顿所带来的契机，通过兼并重组扩大了规模。但这一次重组非市场化的行政因素太重，并未能实现中国投资银行业内资源的最优配置。

中国投资银行的第二次重组是在 97-98 年间。管理层在这一期间实施了投资银行业内重组兼并的存量调整式封闭型战略，直接催生了一批实力雄厚的投资银行。

在 97-98 年间实施的封闭型战略的基础上，管理层实施增量调整与存量调整并举的战略。在鼓励规模较小的券商及各地的证券交易中心进行兼并重组的同时，允许有条件的券商



进行增资扩股。

### 存在的问题

投资银行规模小，缺乏竞争力

尽管中国投资银行十年间发展迅速，规模持续扩张，但相对于西方国家，尤其是美国的投资银行规模而言，则相差甚远。2000 年国内前 10 的券商总资产不及 Merrill Lynch 一家的 1/20，这种资金缺乏、规模窄小的情况已经严重影响了中国投资银行市场和业务的开拓。在中国加入世界贸易组织、金融业全面对外开放后，这一问题更将凸现出来。

中国投资银行两级分化严重

随着中国证券行业市场化进程的加快和对券商分类管理的实施，中国投资银行业的“暴利”时代将一去不复返。同时随着金融业对外开放的即将来临和竞争者的不断涌入，证券行业垄断格局和利润高增长趋势将随之消失。资本市场将由无序竞争逐步转向有效的有序竞争。中国投资银行的业务经营和竞争格局发生根本性的改变，最终将导致严重的两级分化：实力雄厚的投资银行在这种格局中脱颖而出，并占据了绝大多数市场份额。

中国投资银行业之间存在过度，无序的竞争。业务单一且过度集中。中国投资银行业务主要过度集中在证券承销业务领域。由于中国证券市场刚刚起步，在证券发行市场和流通市场之间存在极高的差价利润；同时，由于证券承销业务几乎不存在风险，但其收益却极高，风险收益对称原则在中国证券承销领域被打破。因此，中国投资银行无不使出浑身解数，将主要的人力、物力和财力投入到一级市场以求在该领域分一杯羹，这样证券承销业务几乎就成为中国投资银行的唯一业务。目前，中国拥有证券承销业务资格的投资银行近 30 家，而成熟的西方国家证券承销商不超过 10 家。为数众多的证券承销商挤在证券一级发行市场中做文章，势必造成无序竞争和承销业务成本居高不下等问题。

中国投资银行面临较大的系统性风险。中国资本市场的发展为时短暂，只 20 年时间，而作为中国资本市场主要组成部分的证券市场的发展则更短。因此，限于发展时间短暂，中国证券市场的法律、法规和相关的制度设施建设均不完善。因此，与西方成熟市场相比，中国证券市场波动性较大，市场动荡起伏，隐藏着极大的危险。这样，在此环境中运行的中国投资银行也不可避免的面临着极大的金融风险。

## 附录六：中国投资银行的排行榜及相关情况

中国投资银行前十名排行榜：按 2000 年 8 月注册资本金排列的。

排名	注册资本金(亿元)
1. 银河证券	45
2. 国泰证券	37.3
3. 海通证券	33.6
4. 南方证券	31.5
5. 国通证券	22
6. 中信证券	20.8
7. 国信证券	20
8. 山东证券	18
9. 光发证券	16

我国投行业起步较晚，1990 年上海证券市场诞生，直到 1995 年才有了第一家具有国际模式的投资银行——中国国际金融公司；1998 年有了第一家真正意义上的合资投行——工商东亚（工商银行和香港最大的私有独立银行“东亚银行”联合收购英国老牌投行 NatWest Securities 在亚太的业务而成立的）；2002 年中国银行出巨资在港上市“中银国际证券公司”。这三家投行主要业务也只是为国内企业在香港主版和创业板市场上市做 IPO，国内企业想去伦敦或纽约上市还暂时需要依靠外资投行担当“做市商”的角色。

《新财富》曾邀请基金经理就中国本土各投行的表现，按照本刊所列每项评价指标提名前三名（可以少于三名）业内最优秀的投行，并按照名次依次记分：第一名—5 分；第二名—4 分；第三名—3 分，最后加总基金经理的评分，得出在该评价指标下的投行得分和分类排名。籍以三个分类排名第一、6 个第二和一个第三，国泰君安当选“新财富最佳投行团队”，并被基金经理评选为“最受尊敬的投行”。参与调查的基金经理对这家券商的评价是：“历史悠久，信誉不错，人员稳定”，“综合实力强，有销售、研究做后台支持”，“帮助大量优质中盘股票上市”，“做业务四平八稳，承销中没有出现大的风险”。

中国金融公司同样分享了本年度“最受尊敬的投行”之誉。该公司作为中国第一家合资券商，经过数年的经营，在此次单项评选中也斩获良多：在“定价能力”、“创新能力”、“大项目业务能力”、“销售能力”、“挖掘企业价值能力（项目选择能力）”5 个分类排名中，被基金经理评为第一。“综合实力高人一筹”、“工作细致、规范”、“借靠国际投行经验，操办大项目以及创新能力强”，以及“研究实力雄厚”的优势皆为基金经理所赞赏。“TCL 集团吸收合并 TCL 通讯非常成功，中国内地证券史上没有先例”，某基金经理如此点评中金公司的创新能力。但也有基金经理指出，中金公司“项目金额最大，创新最多，但是投资者有亏损”。

## 附录七：三大投资银行发展分析

下面是高盛、美林、摩根士丹利三家公司主营业务收入的简单财务报表，通过简要的数据，我们可以来分析一下三大投行的业务重点。

	GS (2002, 2001)	ML (2002, 2001)	MS (2002, 2001)
营运收入佣金	3, 273; 3, 020	4, 657; 5, 266	3, 280; 3, 162
交易和主要投资	5, 249; 6, 349	2, 340; 3, 930	2, 650; 5, 175
投资银行	2, 830; 3, 836	2, 413; 3, 539	2, 527; 3, 425
资产管理和证券服务	2, 634; 2, 606	4, 914; 5, 351	10, 456; 7, 469
总净收入	13, 986; 15, 811	14, 324; 18, 086	18, 913; 19, 231

单位：百万美元

由美林、摩根士丹利、高盛公司 2002 财年财务数据比较可以发现，三家投资银行的差异：从主营业务总收入来看，摩根士丹利的收入最多，美林其次，最后为高盛。

在佣金收入方面，美林是最多的，2002 年为 46.54 亿美元。摩根士丹利和高盛差不多，分别为 32.80 亿美元和 32.73 亿美元。

在主要交易和投资业务上，高盛遥遥领先，为 52.49 亿美元；其次是摩根士丹利，为 26.50 亿美元，最后是美林，为 23.40 亿美元。

在投资银行业务方面，高盛公司不愧为名副其实的投资银行，同样领先于美林和摩根士丹利，其收入达到 28.30 亿美元；而美林和摩根士丹利分别为 24.13 亿美元和 25.27 亿美元。

在资产管理业务方面，摩根士丹利是其它两家银行无法比拟的，达到 104.56 亿美元，处于第二位的是美林，而高盛则远远落后于前两家，只有 26.34 亿美元。

2002 年的世界经济普遍处于衰退阶段，各个行业的收益都明显下降。这一点也可以在 2001 年和 2002 年，三大投资银行各业务收益的趋势中找到佐证。从总体上看，各投资银行的业务收益都明显下降。高盛公司的交易和主要投资业务收入从 2001 年的 63.49 亿美元下降到 2002 年的 52.49 亿美元。其投资银行业务收入从 2002 年的 38.36 亿美元下降到 2002 年的 28.30 亿美元。美林公司的主营业务出现了全面的下降。摩根士丹利的主要交易业务收入从 2001 年的 51.75 亿美元下降到 2002 年的 26.50 亿美元。其投资银行业务收入从 2001 年的 34.25 亿美元下降到 25.27 亿美元。

但也有例外，高盛公司的佣金收入，以及摩根士丹利的佣金收入和资产管理业务收入都有提高，其中摩根士丹利的资产管理业务收入增幅很大，从 2001 年的 74.69 亿美元迅速上升到 2002 年的 104.56 亿美元。美国花旗集团、瑞士信贷第一波士顿银行、德意志银行正在成为华尔街投资银行界的新宠。华尔街著名的弗里曼咨询公司称，目前股票和债券承销、企业并购咨询正在成为投资银行的主要利润来源。在这方面，商业银行更具竞争力，这也是花旗集团等几家公司能够威胁高盛公司地位的主要原因。目前传统的投资银行如高盛仍将主营业务集中在股票发行上市方面，它们将更易受到经济环境不佳的冲击。

## 附录八：国际大投行的中国团队

### 花旗团队：

2004 年 6 月末，因“向监管层和公司提供了虚假的信息”，花旗环球金融亚洲有限公司中国投资银行业务副董事长任克英与北京办事处董事颜庆华被公司停职，该公司亚洲区主席梁伯韬将接手中国投行部。尽管花旗集团声称该事件不会对中国业务造成任何负面影响，但实质上，其中国投行团队的士气与在华声誉均可能因此受损，不利于花旗今后在内地争取大型国企上市项目。

曾经，为扭转 1999 年中海油境外上市未遂后的不利局面，花旗集团分别于 2001 年 5 月、8 月聘请“红筹股之父”、时任法国巴黎百富勤副主席的梁伯韬和美国第六大投资银行贝尔斯登中国业务主管任克英，出任所罗门美邦（花旗环球金融前身）亚太区主席和副主席，希望在拥有分销渠道的同时，也能掌握获得大陆业务必要的人脉关系。

拥有麻省理工学院 MBA 学位的任克英，在投资银行界以关系广阔、性情豪爽著称，上任后，她协助花旗接连获得中国人寿、网通、民生银行和建设银行等大宗海外上市承销权。其中，2003 年 12 月，花旗出任联席协调人的中国人寿（2628，HK）IPO 集资 35 亿美元——成为当年全球规模最大的首次公募交易；网通、民生银行和建设银行则计划于 2004 年下半年或 2005 年初分别在境外集资 15 亿美元、10 亿美元与 50 亿美元。而近期随着中国团队的调整，花旗的在华业务似乎不那么利顺了。作为主承销商，该公司因无法与华润上华科技（CSMC Technologies，原定代码 0597HK）就最终发行价达成一致，华润上华规模为 6.83 亿港元的 IPO 计划于 2004 年 6 月 18 日被搁置，花旗因此遭受挫折。值得注意的是，花旗于 2004 年 6 月初亦对大中华区其它投行业务高层进行了重大调整——原花旗香港区总裁韦嘉暄（Catherine Weir）接替施瑞德（Richard D. Stanley）成为新一任花旗中国区总裁，她还将兼任花旗大中华区环球企业及投资银行业务（GCIB）主管；原花旗台湾区总裁陈子政则兼任大中华区 GCIB 首席运营官。现驻香港的花旗企业与投行亚太区总部也将随之迁往上海。

投资银行竞相“攀越长城”与其它行业的跨国公司相似，欧美投行在企业文化和员工招聘中也强调“团队合作”，但其“团队合作”通常围绕业务组中个别明星银行家而展开。对于花旗环球金融的竞争对手而言，任克英的停职极有可能成为其中国业务赶超花旗的契机。事实上，在过去 20 多年中，跨国投行中国业务的表现起伏与其在华组织结构和高层团队的变迁之间有着极其密切的联系。



1997 年以来，出于深化国企改革的考虑，中国政府将国际资本市场的融资重心，从债务市场转移到兼具提升公司治理结构的股权市场，H 股、红筹股的发行和交易成为国际投行争夺的热点。2000 年，中国境外售股总额创下 220 亿美元的记录。在中国海外筹资舞台向香港和纽约两地股市转移的过程中，外资投行的中国业务优势也逐步转向法国巴黎百富勤、摩根士丹利、高盛、美林和瑞士信贷第一波士顿等。在此期间，涌现出梁伯韬、刘二飞、李小加、张红力、孙玮与徐子望等杰出的本地投行家。

中国入世后，国际投行迈向其中国战略的纵深阶段，将目标指向了市场潜力更为巨大的沪深 A 股市场。除二级市场的 QFII，外资投行们还期望超越过去的跨境交易，提供国内证券承销与企业并购等服务。第一波士顿前 CEO 麦晋桁（John J Mack）、摩根士丹利董事长兼 CEO 裴熙亮（Philip Purcell）、高盛董事长兼 CEO 汉克-保尔森（Hank Paulson）、美林董事长兼 CEO 斯坦利-奥尼尔（Stanley O'Neal）与摩根大通掌门人威廉-哈里森（William Harrison）等预计，长远来看，中国内地股市将逐渐取代香港和纽约，成为中国大型企业的首选上市地。华尔街投行极为重视完整的公司文化和控股权，为此他们仿效 18 世纪末英王乔治三世的使臣马夏尔尼勋爵（Lord Macartney），入京游说有关部门，希望突破 33% 的持股限制（数年后该比例最高可升至 49%），称向外国公司授予投行业务许可，将加速中国资本市场的发展。

#### **摩根团队：投行优势突出但研究与债券业务落后**

摩根士丹利在过去 10 年中始终致力于拓展中国业务，尽管该公司对本地合资伙伴中金公司（CICC）的管理与业务几乎没有控制权，但借助中金独特的背景与网络资源，摩根获得了其它欧美竞争者难以企及的优势，无论是在华业务的深度还是广度，都处于领先地位。双方合作完成过多宗标志性交易，如内地国企有史以来最大的海外上市项目——2000 年 10 月中国联通 56.5 亿美元的 IPO。

目前，摩根的中国业务涉及证券承销、企业并购、直接投资、房地产基金与不良资产处理等领域。在摩根中国业务联席主管、董事总经理吴长根与竺稼的率领下，该公司中国投行业务表现积极：过去 10 年该公司在华收入增长 12 倍；同期，来自内地的银行家团队达 40 人。摩根还准备将上海办事处 A 股分析师数量从现有的 5 人扩大到 12-14 人，推动 QFII 业务。吴长根此前曾任中银国际控股（伦敦）副董事长兼行政总裁等职，而拥有康奈尔大学法学博士学位的竺稼负责开拓和维护客户及政府关系。2004 年上半年，在一系列中国交易的推动下，摩根在亚洲（除日本）股票发行市场独占鳌头。它参与了平安保险（2318HK）18.4 亿美元的 IPO、中海集运（2866HK）集资 9.85 亿美元的首次上市、中国铝业 3.99 亿美元的后续发行及英国石油（BP Plc）10 亿美元中石油股票的出售交易。目前，排在摩根发行日程的公司还有国电集团（预计筹资 5 亿美元）与 51job.com（募集约 9000 万美元）等。2004 年 7 月，在英国超市集团特易购（Tesco）斥资 2.6 亿美元收购中国连锁零售商乐购 50% 股权的交易中，摩根出任特易购的财务顾问。摩根在投资上海、香港房地产项目，收购不良资产与参股国内民企方面已投入约 6 亿美元的自有与客户资金。该公司早在 1993 年就开始在华进行长期直接投资，介入了包括平安保险、南孚电池、蒙牛乳业、恒安国际与上海斯米克建筑陶瓷等行业龙头企业。2004 年 6 月，该公司推动其参与投资的蒙牛乳业（2319HK）在香港上市，获得 206 倍的散户投资者认购，净筹资约 9.21 亿港元。

目前，摩根正洽购内地第三大家电零售商永乐的股份，计划协助该公司明年在纽约和香港两地上市，筹资最多 10 亿美元。由于目前中国只允许商业银行从事债券发行与衍生产品交易，花旗、摩根大通、汇丰、德意志银行、瑞士信贷与瑞银集团（UBS AG）等全能银行因此占据了有利位置。摩根国际主席、全球总裁柳浩思担心在债券资本市场领域落后于对手，所以希望外资券商也能参与内地债券业务。尽管摩根董事总经理兼亚太区经济师谢国忠在



宏观经济领域声誉卓著，但该公司在服务于 QFII 的中国股票研究团队方面实力较弱。自中国研究部主管何显鸿被美林挖走后，该公司现在的 A 股研究由分析师娄冈牵头进行。毕业于上海财大的娄冈，曾在上海夏商投资服务公司、邓普顿资产管理公司与 LG 证券有限公司工作，在媒体和业界缺乏知名度。2004 年 7 月，摩根董事总经理兼亚洲股票研究部主管汪佐澧（Robert Vaudry）过档汇丰企业与投资银行，出任全球行业与公司研究负责人。之前，汪佐澧曾任英国前首相爱德华-希思的政治秘书，他的离职对于摩根亚太区研究部而言损失不小。与摩根士丹利亚洲主席兼首席执行官文礼信（Alasdair G. Morrison）宣称的不同，该公司在华的不良资产收购团队并不是“非常有经验”：曾任 JP 摩根北京首席代表的摩根资产（中国）公司主席蓝德彰（John D. Langlois）在普林斯顿大学执教时对中国历史富有研究，但上任前没有从事过坏账处理；其招募的明史课程进修生霍华德-斯奈德（Howard Snyder）同样缺乏专业经验。因此，在与中方合作者 KTH 基金管理有限公司、中金丰德资产管理公司关系恶化后，合资公司凯利资产服务有限公司的不良资产处理速度已明显放缓，2004 年 1-4 月仅处理了 7000 万元坏账（2003 年处置了 8 亿元坏帐）。为提升在华品牌形象，摩根除在《财经》上登广告外，还于 2003 年 3 月 25 日在国际投行中率先发布中文公司网站，向大中华区客户提供包括融资、并购、公司治理、金融市场、资产配置的信息与分析家的研究及见解。然而令人遗憾的是，该网站除在摩根士丹利全球与亚太地区管理层介绍方面内容详尽外，在关键的公司业务动态与中国市场分析方面资讯极少，从而没有充分发挥与客户信息交流与互动的效果。

#### 高盛团队：业务稳健 特色鲜明

和摩根相似，高盛中国业务团队的本地化程度也非常高，6 位董事总经理均来自内地，各司其职：哈佛大学经济学博士、曾任国际货币基金组织（IMF）经济学家的胡祖六从事政府公关与财务顾问业务；来自中金公司的蔡金勇关注跨国并购与能源等行业公司的海外融资；获哥伦比亚商学院 MBA 学位的唐葵出任高盛亚洲（除日本）电信、媒体与科技业务主管，并拥有直接投资部门的从业经验；张奕专注于债券资本市场业务；而资历最深的王学明与徐子望（分别于 1994 年、1997 年加入高盛）负责大宗股票、债券发行与并购交易。目前，高盛的在华业务集中于证券承销、企业并购与不良资产处理领域。

彭博资讯数据显示，高盛是 2003 年亚洲地区（除日本和澳大利亚）最大的股票和债券承销商，凭借该公司在中国内地和台湾地区的客户关系，高盛完成了 78 亿美元的证券销售额，其股票、债券和并购业务收入总计 1.693 亿美元（Dialogic），主要客户包括中国银行、和记黄埔和台积电等大型企业。高盛在大中华区的各项业务非常活跃：被香港特区政府委任，帮助销售总值 200 亿港元的不动产。在台湾地区，该公司是最大的海外股票上市包销商，经手的项目包括中国钢铁、中华电信和台积电等。其中，高盛与美林、瑞银集团共同完成的中华电信 ADR 发行被《金融亚洲》（FinanceAsia）评为台湾“年度最佳资本交易”与“年度最佳后续股票发行”。

2004 年以来，高盛在完成了平安保险的 IPO 后，还推动盛大网络（国内最大的网游公司）与腾讯科技顺利在海外上市。目前，该公司进行中的上市项目包括民生银行、中国网通与上海先进半导体（ASMC）等。同年 6 月，高盛对深圳市海王星辰医药公司初步投资 4000 万美元，并协助该公司拓展国内市场，目标使海王星辰成为中国最强大的连锁药店。基于对中国经济与民营企业发展趋势的预计，在全球性投行中，高盛是极少数将投行业务的策略重心从香港向上海转移的机构。目前，该公司中国业务组中，出自上海与江浙地区的人士比例达 70%；随着高盛中国业务的纵深发展，本地团队的组建亦已启动。高盛（亚洲）董事总经理徐子望指出，国企民营化过程中涉及众多转制因素，微妙的业务技巧只有洞悉国内文化的人才能掌握。仅仅招聘来自中国的欧美 MBA 不能确保人才的延续性，而聘用在欧美念大学

的内地人亦有局限性。根据上述判断，高盛从 1999 年起，每年在北大、清华、复旦及交大等重点院校系统地招聘应届本科、硕士与 MBA 毕业生。

#### **美林团队：投行、基金双管齐下 刘二飞单兵突进**

美林亚太区投行业务主席兼亚太科技业务主管刘二飞在中国市场拓展中，扮演了不可或缺的角色。目前，该公司在华的投行员工分布于北京、上海与香港，并在上海办事处招聘了服务于 QFII 的证券分析师。2003 年起，美林已开始招收中国本土商学院培养的 MBA 担任高级经理（Associate）。今年 7 月，来自摩根大通的郑杏娟将出任该公司中国研究主管兼中国股市策略师。在摩根大通之前，郑曾在霸菱证券任职；同时，美林还提升香港/中国研究副主管林鸿楷为香港研究主管。目前，以“MGM”著称的全球性投资银行三巨头——美林、摩根与高盛中仅美林有人担任中国研究部主管，可见大投行的在华策略重心在于投行业务，而非 QFII 投资。2004 年伊始，美林在华股票承销业务异军突起，击败花旗集团、高盛、雷曼兄弟与瑞银集团等对手。与此同时，美林在国际投资银行中率先在内地基金管理领域获得突破。但近两年来，美林高层银行家与分析家的频繁流失，对该公司业务的持续增长形成严峻考验（详见本刊 7 月号《美林，中国业务仅有刘二飞是不够的》）。

#### **瑞银团队：扩大 QFII 优势 投行循序渐进**

作为来自欧洲的金融控股公司，瑞银集团与华尔街投行的不同之处在于除投行外，瑞银还拥有强大的私人财富管理业务（旗下资产规模达 10312.4 亿美元）和资产管理业务。在国际投行中，瑞银证券以强大的研究与二级市场交易执行能力著称。2003 年 12 月，根据《机构投资者》（Institutional Investor）全球研究团队的调查，瑞银在股票研究整体评比中位居第一，领先于美林（第二）、摩根（第三）、德意志银行（第四）与花旗美邦（第五）等同行。2004 年 5 月，该公司连续第三年被《机构投资者》评为亚太区（除日本）最佳研究、最佳证券销售和最佳交易执行商。为加强以董事总经理张化桥为代表的中国研究团队，瑞银集团于 2003 年 4 月从高盛挖来执行董事、大中华区资深经济学家乔-安德森（Jonathan Anderson）出任该公司董事总经理、亚洲首席经济学家。在董事总经理、中国证券部主管袁淑琴的主持下，瑞银于 2003 年 5 月成为中国首家获批的 QFII，目前拥有 6 亿美元的投资额度，在 QFII 中规模最大。同年 12 月，袁又被中国证监会聘任为上市委员会委员，成为跻身 25 位发审委委员之列的海外证券人士第一人。目前，瑞银证券在上海和香港驻有 A 股分析师。

在瑞银集团董事总经理、中国企业融资部主管何迪看来，无论是企业海外上市、QFII、资产管理还是合资证券公司，瑞银全球范围内的业务都将在中国内地全面展开，“最终目的是把中国做成本土市场”。为避免和美国投行正面交锋，该公司将在华业务重点放在财务顾问、股票配售与分销及债券发行等领域。近年来，瑞银投行的内地客户包括中国财政部、中国银行、中国移动（香港）、中国电信、华能国际与上华科技等。2004 年至今，瑞银还积极推动“彩信”服务商“空中网”（集资 1 亿美元）和网上房地产经纪公司“搜房”在纳斯达克上市。据彭博资讯统计，今年上半年总值达 423 亿美元（超过 2003 年同期 123 亿美元规模的 3 倍之多）的中国企业相关并购交易中，瑞银位居投行财务顾问排名的首位。今年 6 月，瑞银聘用原美林银行家李振智出任董事总经理，力拓内地国企的海外 IPO 业务；在美林期间，麻省理工学院 MBA 李振智促成该行夺得中电国际的承销权。2004 年 2 月，瑞银集团提升另类投资策略部主管洪树坚为瑞银环球资产管理公司中国区主席，彰显“所有业务将以中国为核心市场的决心”。洪树坚负责制订投资策略方向，推动瑞银资产管理业务在中国的开展；该公司目前与内地国泰基金管理公司保持较密切的合作。虽然瑞银未能在人保财险、中国人寿与平安保险等企业的境外上市中获得承销权，该集团已把目光指向包括 QDII 在内

的大陆保险公司的国际交易业务。瑞银债券及利率衍生产品中国区主管金纪湘指出，从全球来看，集团最大的客户群是保险公司。随着中国保险市场的快速成长，瑞银将提供国际投融资全方位的服务。此外，瑞银在内地的第一家分行——北京分行即将开业。

借助全能银行的资源优势，瑞银集团在内陆市场品牌推广方面的投入远胜于其它欧美投资银行——不但在《财经》、《新财富》、《21 世纪经济报道》与“三大”证券报等内地财经媒体刊登广告，还在北京、上海机场发布广告，并赞助了 2003 年北京音乐节开幕演奏会。

#### **德意志银行团队：承销业务进步神速 中国市场策略佳**

作为欧洲资产规模第二大银行集团（2003 年底资产额超过 8780 亿欧元），德意志银行由两大业务板块组成：企业与投行和私人客户与资产管理。根据财经信息服务公司 Dealogic 数据，2004 年上半年德意志银行在国际债券市场（以美元、日元与欧元计价）的发行额按年上升 15.2%，达 152 亿美元，超越花旗集团成为全球最大的债券承销商。

自 2001 年 3 月该行从高盛网罗执行董事张红力为董事总经理兼投行大中华区主管，取代以经济研究见长的丁玮后，该行中国业务峰回路转，在财务顾问、股票承销、房地产金融、资产证券化和 QFII 等领域获得全面突破。而张红力也在 2、3 年中接连获得晋升，现任德意志银行投行业务亚洲区（除日本）总裁兼中国区董事长；作为首名外资银行界人士，张红力第十届全国政协委员的政治身份（2003 年 3 月当选）也为该行拓展在华各项业务提供了便利条件。目前，德意志银行在华主要投行客户包括中国财政部、信达资产管理公司、华能集团、中国人寿、中芯国际、神华集团、东风汽车与民生银行等。该行取代摩根大通成为华能国际的财务顾问后，于 2003 年 3 月聘任瑞银集团全球能源与电力业务银行家钱于君为其公用事业企业融资主管，加强团队实力；同年 4 月，德意志银行又聘请原里昂证券（CLSA）中国研究部主管李晶担任中国股票研究及产品业务董事总经理，配合推动在华的 QFII 业务。曾在国务院发展研究中心、世界银行和 ICF 等机构任经济学家，拥有乔治城大学经济学博士学位的马骏则在德意志银行负责中国宏观经济分析。

2003 年 9 月，德意志银行宣布由原瑞银集团北京首席代表李纯纯接替张红力，出任该行中国区总经理；在 2004 年 3 月张红力升任德意志银行投行业务亚洲区总裁后，该行中国区投行业务由大中华区董事、中国部联席主管翟隽与王亚谦共同领导。同期，为拓展内地不良资产处理业务，德意志银行还从高盛挖来执行董事欧力飞（Oliver Weisberg），出任该行董事、中国区战略投资主管，隶属于亚洲不良资产业务负责人 Peter Tolhurst。在高盛之前，欧力飞还曾在摩根与瑞士信贷第一波士顿任职。在张红力的努力下，包括德意志银行集团董事长兼执行委员会主席约瑟夫-阿克曼（Josef Ackermann）、全球投资银行业务总裁麦克-科尔与亚太区 CEO 贝达勤（Ken Borda）等高层管理人士频繁访华，阿克曼还担任北京市市长国际企业家顾问（2002 年末）；张红力则获邀成为北京市政府金融顾问（2003 年 10 月）。2003 年 4 月，德意志银行任命朱彤担任中国区首席运营官，全面参与该行中国业务发展战略制定，并负责在华的运营控制和整体业务的全面协调。

1968 年生于北京的朱彤成长于外交官家庭，1990 年北京外交学院毕业后进入外交部翻译室，为江泽民、朱镕基等国家领导人做翻译工作，并曾在纽约联合国总部任职。如同张红力所言，加入德意志银行后，朱彤通过她丰富的外交经验和出色的事务组织协调能力，迅速帮助德意志银行在华确立了国际领先银行的品牌形象。该行除在《财经》、《新财富》、《财务总监》（CFO China）与“三大”证券报刊登平面广告外，还发起和组织了多层次、面向不同目标群体的市场推广活动：针对境外机构投资者的需求，德意志银行在上海召开规模超过瑞银集团的“中国概念”大会（2004 年 2 月），汇集了超过 600 位来自全球 26 个国家和地区的基金经理（代表公司管理的资产总值超过 10 万亿美元），与 135 位来自亚太地区的公司及跨国集团的代表。



面向国内政府监管部门领导、业界专家与同行，德意志银行在北京举办“银行风险管理实务”（2004 年 6 月）；针对跨国公司客户，该行在上海举办“增长战略及电子解决方案”研讨会（2003 年 11 月）。此外，德意志银行在社会活动方面举办高尔夫球邀请赛（2003 年 10 月）和邀请中国交响乐团在北京国图音乐厅举行迎新年交响乐晚会（2003 年 12 月）的同时，还将在欧洲取得巨大成功的足球启蒙教育“校园足球发展计划”引入中国，准备在 3 年内推广到内地 80 多个大中城市近万所学校，最终使全国 3.7 亿青少年成为该计划的参与者和受益人。2003 年 10 月，德意志银行为启动仪式提供 25 万美元赞助，这是该行首次在华进行的大规模公益活动；此举使德意志银行成为第一家应邀在天安门广场赞助官方活动并因此登上中国邮票的外资金融机构。张红力表示，德意志银行在已拥有上海分行的基础上，北京分行也即将成立，其人民币存款已足够向企业客户发放贷款。该行的中国投行策略会继续集中在银行、保险、能源、化工、交通运输及高科技和服务业等战略性行业。紧随花旗在上海投资建造“花旗大厦”的脚步，2004 年晚些时候，德意志银行将参股上海浦东陆家嘴地区的一座办公楼，冠名“DB Tower”。在本地团队的构建方面，该行除了从业界聘用资深银行家外，也已开始招收内地主要商学院的 MBA 担任 Associate。在业务表现出色的同时，张红力希望能够在德意志银行为自己、银行和客户及行业，也为国家有所贡献，做到“make difference”（因你而变得不同）。

#### **摩根大通团队：推进全能银行业务 最佳中国业务架构**

与第一银行集团（Bank one Corp.）合并后，摩根大通作为资产规模仅次于花旗集团的美国第二大综合金融服务机构，业务范围涵盖投资银行、资产管理、私人银行、私人股权投资、资产托管及交易服务等领域。和花旗不同的是，摩根大通在海外市场主要面向企业和政府提供批发、顾问业务。该行将其在特定行业的经验带到中国（包括金融机构、电力、石油和天然气、纸浆和造纸以及电信行业等），通过资金管理等优势服务出任企业的财务顾问，进而拓展投资银行业务。2003 年，摩根大通全球投行业务收入达 36.9 亿美元，并为该公司贡献了利润总额 67.2 亿美元中的 55%。除向外资企业提供全方位的人民币业务外，摩根大通在中国市场推出全球性风险管理金融工具和服务，旨在配合该公司在华的资本市场融资、财务顾问、养老基金业务和现金管理等业务。摩根大通在中国市场的企业客户包括中国石油、华能国电、南方航空和东方航空等大型上市公司；该公司的经营模式是与精选的对象建立深入的业务联系，为其提供广泛的服务，并不急于扩大客户群。领先于其它国际大行的步伐，摩根大通在华的合资基金公司——上投摩根富林明基金管理公司于 2004 年 6 月正式开业。

2004 年 6 月，广罗全球商界精英、政界领袖的摩根大通国际委员会在北京召开。该委员会由来自美国等 16 个国家的 28 名代表组成，美国前国务卿舒尔茨任委员会主席。为在“长城上的赛跑”中后来居上，摩根大通在亚太区主席白瑞甫的主导下，积极扩充中国业务团队：2001 年先是聘请了原北京控股副总裁方方和瑞士信贷第一波士顿电信业务组的王励弘，后又从中金公司挖走霍康（Carl Walter），出任摩根大通中国投资银行部首席运营官；2002 年 8 月，里昂证券中国电信研究主管李裕生及东方惠嘉证券（Indosuez W. I. Carr Securities）石化分析师李明加入摩根大通。2003 年 1 月，该公司还任命孟亮为大中华区并购业务高级副总裁，直接向亚太区并购业务主管马宏涛（Todd Marin）汇报。孟亮此前任职于第一波士顿纽约分行。因为突出的中国市场业绩，马宏涛于 2004 年初被摩根大通提升为亚太区投资银行业务联席负责人，与 Sean Wallace 共事。2003 年 3 月，摩根大通宣布委任原美林中国区董事总经理兼总裁李小加为该公司中国区主席及行政总裁。哥伦比亚大学法学博士李小加拥有十多年的企业融资及顾问经验，他曾在美林任职 9 年，牵头进行过多项重大交易。李小加与大中华区营运委员会主席朱德森及大中华区运营官霍康密切合作，其中李



小加发展投资银行业务，朱德森继续发展主要客户关系网络、重点拓展债券与利率市场业务，霍康则负责中国区的日常运作。

2004 年 5 月，摩根大通任命刘小俞为中国区董事总经理兼副主席，协助李小加策划摩根大通的中國投行业务策略。在加盟摩根大通之前，刘小俞是雷曼兄弟（亚洲）董事总经理及中国投资银行主管，还曾在里昂证券任职 7 年。至此，摩根大通内地业务组的董事总经理人数已达 6 人：除李小加、朱德森、霍康和刘小俞之外，方方从事证券承销，孟亮则负责并购业务；同时，和其它欧美大行不良资产业务主管长驻东京、香港不同的是，摩根大通由驻北京的副总裁孙永红直接负责大陆坏账处理事项；哈佛 MBA 孙永红加入摩根大通前，曾在高盛任职。

与此同时，摩根大通还加强了中國研究团队：2004 年 5 月，该公司委任美国银行首席策略师及全球货币、信贷和利率市场研究部联席主管龚方雄为董事总经理、研究部主管及首席经济师。此前，他曾于纽约联邦储备银行担任经济师。中國研究部主管何启忠改任策略分析师。6 月，摩根大通在上海设立中國研究部，安排 5 位高级分析师进驻上海，今年年底派驻内地的分析师将增至 10 到 15 名。目前，该公司逾 20 名分析师组成的中國研究组在国际投行中规模最大。派驻上海的高级分析师包括：银行、金融机构分析师陈俊铭、集团企业分析师方世杰（Jesse Friedlander）、公用事业分析师林伟明、消费行业分析师高韦绮

（Victoria Kalb）及金属和矿业分析师张峰。其中，林伟明所在的摩根大通亚太公用事业研究组在《机构投资者》2004 年公用事业研究的评选中名列第一；张峰曾任职于里昂证券与摩根士丹利的股票研究部，并在陕西五金矿产国际贸易股份有限公司工作过。他们与龚方雄和李明合作，并与其它驻香港分析师一起开展中國研究工作。

2004 年 7 月，摩根大通又聘请了中國证券研究部消费品行业分析师陈敏蕙及大中华区经济分析师吴向红。陈敏蕙曾任职于瑞士信贷第一波士顿，为绝对回报部（Absolute Returns Group）的大中华区专家。此前，陈还在德意志银行任过职，是区域电信团队成员之一，主要负责研究中國电信，并随后分析研究中國的收费公路。陈在会计及股票研究方面拥有 12 年经验，持 CFA 证及澳大利亚新南威尔士大学商科硕士学位。而吴向红曾就职于高盛，此前担任新加坡政府投资公司（GIC）经济及策略部高级经济分析师，其研究事业则初始于摩根大通。吴获得剑桥大学经济理论及计量经济学硕士学位。今年 8 月，该公司又从高盛挖来电信研究部主管顾诗（Tim Storey），出任董事总经理及亚洲区（除日本）电信业研究主管。过去 5 年中，顾诗在《格林威治》、《机构投资者》和《亚洲货币》等行业分析师调查排行榜中名列前茅。

### 跨国投资银行全球布局与加强中国业务的矛盾

时至今日，“承诺”对于跨国投资银行来说已不是两个中文字这么简单，而是体现在业务策略的制定、中國团队的组织结构、商业银行与投资银行业务的协同效应、本地化的市场推广与宣传及本地员工的招募与提升等诸多方面。所谓“魔鬼在细节中”，正是上述每个团队在每个领域的规划与执行，最终决定其所在机构在中國的整體形象与业绩表现。然而，国际投行的全球布局和中国业务的发展策略未必都会一致，当两者出现冲突时，中国业务难免受到冲击。2004 年 6 月中旬，麦晋桁由于和瑞士信贷第一波士顿董事会在公司发展战略上存在分歧而离职；两周后，因麦晋桁于 2002 年初从摩根过档第一波士顿的中國区董事总经理孙玮（哥伦比亚大学法学博士，今年 5 月刚晋升为中国业务主席）也递交辞呈；该行中國投行业务临时由董事黄峥与苏琪接手，向该公司亚洲（除日本）投资银行和新兴市场主管范伟尧（Eric M. Varvel）汇报。在麦晋桁与孙玮领导的中國业务组的努力下，2003 年 CSFB 在中國证券境外承销业务排名中位居国际投行之首，参与的交易包括中国人寿 35 亿美元的 IPO，领先于摩根、高盛、美林、花旗集团、德意志银行与瑞银集团等全球对手。此次两人

的接连离职，将给 CSFB 内地业务的发展前景带来诸多不确定因素。

设立大陆 QFII 中国研究中心和组建相关团队时，外资投行同样面临着艰难的抉择：是优先考虑境外机构投资者的需求（对具体人选的熟悉程度）还是更关注其是否了解和适应中国市场？就目前的态势来看，国际大行驻内地的中国证券市场分析师绝大多数从香港、新加坡等海外市场调任，虽然在对其的信任和熟悉方面没有问题，但较少考虑到“空降兵”对内地市场的认知程度，更没有顾及本地业界和媒体对外来分析师的接受程度。以摩根大通为例，该公司在上海组建中国研究组时，弃在多年来在内地市场已建立相当知名度的郑杏娟不用，从外部聘请龚方雄为首席经济学家；而龚之前任职的美国银行在大中华投行界的角色无足轻重。由此可见，在中国业务拓展中，如何协调可能冲突的不同需求是欧美金融机构（尤其是美资投行）需要面对的长期性挑战。

### 本地团队形成与 MBA 职业机会

正如瑞银集团中国业务董事总经理何迪指出，投行的长久发展需要三大因素的支持：品牌（靠专业服务赢得客户）、团队（吸引人才并发挥作用）及对市场的承诺程度（战略是否能始终如一）。上述要素均以关键的“人才”为基础。随着国际投行中国业务的深入开展，本地团队组建与招募的重要性愈发彰显出来。在本地团队的组织结构方面，摩根大通、瑞银集团、德意志银行与美林的安排较为出色：中国区主席（总裁）与多位董事总经理的职位设置既体现了投资银行总部对内地市场的重视与承诺，也有助于提升运营效率。同时，上述安排也为公司内部员工的提升创造了空间，有利于团队的稳定，还方便对外招聘资深专业人士加盟。由于中国主管部门目前对跨国投资银行在华参股和执业还存在诸多限制，全球性金融机构在内地提供的职业机会非常有限。1999 年起，美林、高盛、摩根、花旗环球金融、摩根大通、德意志银行和瑞银投资银行开始逐步在清华、北大光华管理学院、北大国际 MBA（BiMBA）、复旦、交大及中欧国际工商学院（CEIBS）招聘本科与 MBA 毕业生，但提供的多为最初级的分析员（Analyst）职位。伴随着中国加入 WTO 后外资投行业务竞争的日趋激烈，美林、德意志银行等少数大行已尝试招聘本地 MBA 担任 Associate：2003 年毕业的复旦国际 MBA 叶林在德意志银行实习了 2 个月后，和该行签约获得年薪 80 万元人民币的聘用承诺。

## 附录九：投行专业人员阅读书目

### A、速读书目：证券和投行基础知识

证券从业人员从业资格考试系列教材

### B、精读书目：

#### 一、并购专业知识

- 1、王明夫《投资银行并购业务》
- 2、J. 威斯通《兼并、重组与公司控制》，经济科学出版社，1998
- 3、Simon Partner: Mergers and Acquisitions Manual，华夏出版社，1999

#### 二、公司战略和管理学知识

- 4、汤姆森，斯迪克兰德《战略管理》，北京大学出版社
- 5、科利斯《公司战略——企业的资源与范围》，东北财经大学出版社，2000
- 6、斯蒂芬·P. 罗宾斯《管理学》，中国人民大学出版社，1997

#### 三、经济学知识

- 7、萨缪尔森《经济学》，华夏出版社，1999
- 8、James R. McGuigan 等着《管理经济学》，机械工业出版社 2001
- 9、丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫《现代产业组织》（上、下册），上海三联书店，上海人

民出版社

10、张维迎《企业的企业家-契约理论》，三联书店上海分店，上海人民出版社，1995

#### 四、金融工程与资本市场知识

11、威廉·夏普《投资组合理论与资本市场》，机械工业出版社，2001

12、约翰·马歇尔等《金融工程》，清华大学出版社，1998

13、格雷罕姆《证券分析》，海南出版社，1999

#### 五、财务管理知识

14、斯蒂芬 A. 罗斯等《公司理财》，机械工业出版社，2000

15、布瑞德福特·康纳尔《公司价值评估——有效评估与决策的工具》，华夏出版社，2001

16、Mark Grinblatt, Sheridan Titman,《金融市场与公司战略》（第二版），清华大学出版社，2002

#### 六、法律知识

17、《公司法》本科或研究生教科书

18、《民法原理》本科或研究生教科书

19、证券法

20、并购法

#### 七、人文素养

21、《中国哲学史》本科或研究生教科书

22、《西方哲学史》本科或研究生教科书

23、《中国文学史》

#### C、泛读书目：

1、George P. Baker, George David Smith《新金融资本家——Kohlberg Kravis Roberts 与公司价值创造》，上海财经大学出版社，2000

2、罗恩·彻诺《摩根财团——美国一代银行王朝和现代金融业的崛起》，中国财政经济出版社，1996

3、《高盛文化》

4、彼得·柯利尔，戴维·霍罗威茨《洛克菲勒王朝》，上海译文出版社，1982

5、《大并购》讲述了美国从 19 世纪的并购案到 20 世纪的案例

6、《胡雪岩》：一个中国钱庄银行家的成长历程

7、罗伯特·G·汉格斯特龙《从牛顿、达尔文到巴菲特：投资的格栅理论》，机械工业出版社，2002

8、埃德加·E·彼得斯《资本市场的混沌与秩序》（第二版），经济科学出版社，1999

9、《一个美国资本家的成长》，海南出版社，1997

10、巴菲特给股东的信，Berkshire Hathaway 网站，<http://www.berkshirehathaway.com/>

11、本杰明·格雷厄姆《聪明的投资者》，江苏人民出版社，1999

12、乔治·索罗斯《金融炼金术》，海南出版社，1999

13、威廉·夏普着《投资学》第 6 版，清华大学出版社，2001

14、盛洪《现代制度经济学》（上、下册），北京大学出版社，2003

15、张维迎的《博弈论与信息经济学》，上海三联书店，上海人民出版社，2001

16、奥利弗·E·威廉姆森《反托拉斯经济学：兼并、协约和策略行为》，经济科学出版社，1999

17、《读书》杂志

18、曾国藩《冰鉴》

19、《孙子兵法》

20、《三国演义》

21、彼得·圣吉《第五项修炼 学习型组织的艺术与实务》，三联书店上海分店，

有些网站也有丰富的资料，除了各大投资银行网站以及一些财经网站如WSJ（华尔街日报）、FT（金融时报）等，还有比如：

<http://ww.vault.com>

<http://ww.wetfeet.com>

<http://www.careers-in-finance.com/ib.htm>

<http://www.investment-banking-resources.com/>

<http://fisher.osu.edu/fin/cern/invbank.htm>

<http://www.a-ten.com/alz/inbank.htm>

<http://www.cibclub.com.cn/net/index.php>（投资银行私塾）

<http://www.hongxing163.com/list.asp?boardid=43>

<http://club.amteam.org/club/default.asp>（AMT Club，背景是著名的华尔街金融培训公司爱姆特，有很多关于投资银行的资料）

<http://www.gsmer.net/home/forumdisplay.php?f=100>（北大光华人的投行版）

#### 参考文献：

[1] <http://www.gsmer.net/home/>

[2] <http://publishblog.blogchina.com/blog/tb.b?diaryID=3375148>

[3] 《给想进投行的学弟学妹的忠告和建议》

[4] Goldman Sachs ——南大牛人的面筋

[5] 《我的投资银行面试经验》

## 附录十 投行访谈

### 访谈一：高盛 Beyer 的对师弟师妹们的建议

**Beyer** 是南京大学电子系 2003 届研究生，拿到高盛东京 Technology 部门的 Offer。

#### SCDA：请谈一下你的大学和研究生发展历程

**Beyer**：99 年高考后，因本专业较为热门的发展态势以及那一星冠冕堂皇的兴趣所在，便来到了南京大学电子系学习。

**Beyer**：入学时的我淹没在众星的璀璨之中，高考成绩也就刚刚够拿个三等奖学金。浦口大一的生活有点像是高三加，离想象中的大学生活太过遥远。没有太过丰富的校园生活，只是麻木地看书学习，与舍友臭味相投地贫嘴。刚入学便开始憧憬放假的日子，为学期末的一天天临近欣喜不已。虽然最后奖学金升级为一等，但对于今后的人生规划，基本没有想法，可谓天真得相当没有理想。

**Beyer**：大二的时候经历了一个重要台阶。那个时候结识了几位志趣相投的朋友，与朋友混在浦口的日子里，我内向腼腆的品性得到了极大的释放。结队参加数学建模竞赛，令我初尝团队合作的巨大魅力；继而被赶鸭上架，竞选年级长，也因机缘巧合成功当选，于是便“绝望”地觉悟到已无可退缩。当然，结果于我并非重要，三年间履职的过程对我而言才是巨大的挑战，这是一次从羞赧到自信的蜕变过程。这一点对于后来的大学生生活起到了极大的帮助作用。

**Beyer**：慢慢地，飞跃太平洋的豪情壮志也难以免俗地开始滋生。以致发展到大二暑假携一千人等前赴后继奔向北京新东方朝圣，去聆听东方教主的布道。而生活却是戏剧的，北京之



行令我等茅塞顿开，预见到登陆物质极大丰富的新大陆的难度，凌云之志便在恐惧中无可奈何地凋落。这恐怕也为东方教主所始料不及。倘若他老人家知晓此中原委，定慨叹我等朽木不可雕矣。

**Beyer:** 然而剑既已出鞘，务必让其归位为好。我还是决定让 GRE 事业得一善终，以符一贯做事不半途而废的原则。2002 年 2 月 8 日，事毕。想来，GRE 的考试虽并未达到最先的初衷——为出国深造做准备，却也无形之中提升了自己的英语水平，为后来的英语进一步提升提供了很好的契机。

**Beyer:** 后来的事便有点显得顺理成章，保研、毕业、进入全新的研究生生活。研究生阶段的学习生活可谓一波三折。其间有意识地去体验过几次的实习或是兼职，充实了实际的项目体验。也因朋友的怂恿，参加过上海高口的考试。高口的准备过程为我提供了面对他人开口讲英语所需的很好的心理适应过程。研二中期考核之后，因成绩尚可，又遇到了是继续读博，还是毕业工作的困惑。其间因为碰到了一些事促使我做出了读博的决定，不想却陷入了更为尴尬的境地。研二暑假，花了 1 个月的时间痛定思痛，详细地评估了自己想要追寻的生活，于最后关头放弃了读博，投身求职的洪流。

**Beyer:** 求职的目标很明确：商业与技术间的绝佳平衡。因此最初的定位是大公司的 IT 部门、咨询业，当然也有考虑快速消费品行业，甚至公务员。随着求职的深入，有了相关面试体验以及对各类型公司的进一步了解，我逐渐领悟到有些领域可能确实不适合自己的性格特征，从而更将求职的重心向自己喜欢的领域倾斜。在挥别了咨询业和某快速消费品企业的终面之后，终于等到了心仪的 offer，也因此遗憾地放弃了后来的某软件公司的机会。

#### 对于师弟师妹们的建议：

##### 1. 了解暑期实习机会的意义，努力争取顶尖公司的实习机会

不少人都说南大因地域限制，在求职的过程中比上海北京高校的学生有着天生的劣势。诚然，我们是应该看到这些因素。但撇开环境等客观因素，更应该苦练内功，以期尽量弥补这方面的不足。其实，每年暑期，在京沪的许多大公司都会释放一些暑期实习生的计划。暑期实习不仅是近距离接触这些著名公司机会，而且对将来自己找工作的过程有莫大的助益，很多表现出色的实习生将会被留用。因此，我们的学弟学妹，尤其是大三的同学，应该及早意识到实习的重要意义，留心并且积极申请自己感兴趣的公司的实习生项目，而不是仅仅停留在假期里找几份家教，美其名曰社会实践。

##### 2. 做好充分准备，迎接 10 月求职大潮

在进入正式找工作的程序之前，最好详细地分析一下自身的性格、专业、兴趣所在，对自己所要申请的公司类型有一个相对比较明确的定位；对自己大学 3 年或者 6 年来的经历做一个回顾、概括和提炼；在 10 月份各大公司纷纷进驻校园之前做好相对完善的简历模版；虽然现在很多公司都是网申，但还是要准备好 80g 的打印纸，打印你的简历，以备不时之需。正式的简历一定是 1 页为宜，并且清晰便于阅读，所以注意内容取舍。参加的课外活动不在于数量的多少，在于每一次的活动你从中收获了什么？这次活动给你的感触是什么？你对这次活动的贡献又在哪里？这些都是可以总结的。简历里罗列了的实习经历，应该心里有底。想好应该如何陈述这些实习经历，应该如何去表达。有技术背景的，可能还需要在技术细节上准备一下，在这个项目里你使用什么样的技术来达到目的，这些技术有什么特点，为什么用这个技术？如此等等。

##### 3. 申请不同类型的公司，简历做相应的调整，有所侧重

在有了相对完善的简历模版之后，针对不同类型的公司，简历内容肯定需要有不同的调

整。最好能够预先了解一下公司的核心价值文化，以利于有的放矢地调整简历内容。申请技术类的公司，就扩展项目经历，缩减社会活动；申请快速消费品类的公司，就深入挖掘课外活动的收获，即使项目经历则亦可向课外活动靠拢；申请金融类的公司，则更需要严谨求实的态度，可以针对不同部门的要求有所侧重。总之“以不变应万变”实为下下策。

#### 4. 多多留心各大 BBS 站点的 Job 版

复旦日月光华、交大饮水思源、清华水木、北大未名，当然还有我们自己的百合，都是信息的重要来源。要经常在各站点的相关版面关注重要信息。理由很简单，地域的差异势必会造成信息的严重不对称。网络的存在使我们完全可以无视这种信息上的不对称，就看你不想打破这种不平衡，至少从信息获取这一层面上讲。

#### 5. 不要将自己狭隘地禁锢在对学分绩和奖学金的追求中

浦口的学弟学妹可能很容易地将目光局限在提高学分绩和对奖学金的渴求当中，以至于一旦达成，便别无所求。所幸的是校园里像 SCDA 这样的优秀社团已经开始在发挥着重要的“启蒙”作用，想必应该会有越来越多的同学及早明晰自己的进步轨迹。当然，不是说 GPA 和奖学金就不重要，我们还是应该努力提高 GPA，不要让其成为日后的一个硬伤。在努力学习专业知识的基础上，还可将目光投向与社会与工作接轨的领域。这也是为什么有越来越多的实习生计划在启动的原因。如果可能，多亲身参与各种校内外活动，锻炼沟通交流以及协作的能力。

#### 6. 注意培养自己的英语口语。

标准的发音无论如何都能为你面试过程加分，至少能留一个非常好的第一印象。“一口地道的英国伦敦腔儿，倍儿有面子”。当然，从求职的角度来看，一口地道的美音似乎来得更实际些。看电影、听歌时都可以有意无意地去模仿发音。不是苛求一定标准，但要向标准努力。

#### 7. 自信 + 诚恳 + 耐心

带着一份自信去迎接来自各方面的挑战。挑战来自于各方面，有面试官对你的刁难，也有其他应聘者的竞争，平静诚恳地去面对。求职的过程从某个角度来看是自信无可奈何地被不断磨蚀，而最后完成蜕变的一次自我救赎。如果自己都无法相信自己，又如何能在漫长的找工作历程中最后胜出。面试的时候记得要不时地用眼神与面试官交流，不要自顾自地在一旁碎嘴。遇到不会的问题不必慌乱，坦率地说自己了解不深，切不可不懂装懂，胡编乱造。另外，有不少公司的招聘流程比较漫长，因此在整个过程中要能沉得住气，耐心等待，做好自己该做的事情。不要因一时的挫折而气馁，坚信自己会有适合自己的收获。

### 访谈二：SCDA 重点推荐——Laolanmao 论投行

Laolanmao 是南京大学商学院金融学系 2003 级硕士，2003 年本科毕业于天津大学，2004-2005 年在南京大学—霍普金斯大学中美文化研究中心学习一年，曾在美国晨星（MorningStar）资讯公司、亚洲开发银行和麦格理（Macquarie）银行北京投行部实习。

SCDA：师兄您好！这次非常感谢你能抽出时间接受我们的访谈。

Laolanmao：不必客气，大家随便聊聊，我会知无不言、言无不尽的，希望对后来的师弟师妹能有所帮助。

SCDA：当看过师兄对我们第一稿的修改意见，我顿生佩意，师兄对投资银行的情况了解很

多，给了我们那么多很有价值的批注。那师兄平时是怎么积累这些信息的呢？

**Laolanmao:** 这个主要是得益于我在麦格理四个月的实习吧，使我有机会真实的感受到投资银行是怎样运作的，另外由于我是金融专业的学生，自然对这方面的信息比较关注。大家如果想多了解一些关于这个行业的東西的话，可以自己找些书来看，可以是金融学方面的教材，或者是财经杂志，甚至是一些小说之类的“闲书”，它们文笔生动诙谐，可能更容易理解。这里我比较推荐两本“闲书”，一个叫 Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle，中美中心图书馆有英文版，国内有中文版，叫《华尔街追梦实录》，机械工业出版社出版，讲的是美国两位名校 MBA 毕业生进入华尔街大牛投行做 associate 的工作经历和心路历程，详细介绍了投资银行部（IBD）工作的方方面面，且文笔十分幽默，令人读之不忍释手。读了后会对 IBD 的工作内容了然在胸。瑞士信贷第一波士顿的一个 associate 曾在北大宣讲会上大力推荐这本书。另外一本就是很有名的 Liar's Poker，网上有电子版，找不到的同学可以向我要，也有中译版。这本书描述的是投资银行另一重要部门销售交易部（或称固定收益部，FICC）的生活，并记录了 1980 年代华尔街锋头最劲的所罗门兄弟由盛到衰的历程，是了解 FICC 不可多得的好书。另外推荐一篇经典中的经典文章：光华金融的 Tow 写的《生活：依然奔跑在路上——Tow 的求职之旅》。这篇文章不仅是介绍如何求职投行的最佳指南，更是一篇充满激情的励志奇文，读后很难不为其打动。

**SCDA:** 平时多看书，多阅读报刊是吧？我感觉金融知识体系象一座大山一样，而我虽然喜欢，但是处于山脚下，想要爬山，却一条路都找不到。金融包括货币银行，国际金融等等课程，太多，无从下手……

**Laolanmao:** 其实我当初也是这样的，刚开始的时候我看财经新闻也有不少地方看不懂。兴趣第一，首先要有兴趣，你才会去用心钻研。最好先读几本基础的经济學、金融學教材，打下一些理论基础，然后就是在阅读中遇到不懂的问题尽量不要放过，借助网络或请教别人把它弄明白。日积月累，理解得自然就越来越多了。

**SCDA:** 师兄在中美中心都学了些什么呢？

**Laolanmao:** 学业上主要学习的还是经济学，另外还有一些文化历史方面的东西。除了学业上的收获比较大之外，在中心还有机会拓宽了自己的国际化视野，并接受了一些宝贵的职业发展上指导。中心的经历还有让我有机会审视自己，认清了自己的不足并下决心努力弥补。例如刚开学时候中心就要求每个人都写简历，而且完全按照美式简历的标准和格式，然后四个人一个小组，两个中国学生、两个国际学生在一起互提修改意见。这使我有机会看到许多优秀同学的简历，他们骄人的学业和实践经历让我自惭形秽，觉得自己挺平庸，没有什么突出的闪光点。更令我郁闷的是，我发现我不管怎么努力甚至都无法写满一页简历！

**SCDA:** 那后来怎么办？

**Laolanmao:** 经过痛苦的自省和反思，我决定哪里跌倒就从哪里爬起来，哪里有差距就补哪里。我决定好好利用在中心的这一年，并针对自己的差距给自己定了一些具体的目标：发表一篇论文，找一个实习，拿一个奖学金。后来目标完成的还不错，论文发了两篇，找到了两个外资金融机构的暑期实习（还申请到了自己非常喜欢和尊敬的一位美国教授的 Research Assistant 的职位），拿到了一个奖学金，简历得到了大大的充实。

**Laolanmao:** 讲这些是想给认为自己很平凡的同学一些鼓励和信心。相信很多同学像那个时候的我一样，在仰视周围的“牛人”之余，痛感自己的平庸，为此感到迷茫。这里我想说的是，现在觉得自己平庸不要紧，怕的就是认识不到自己的平庸。亡羊补牢为时未晚，只要能认识到自己的差距就总有机会补上。我想给师弟师妹的一个建议是，大家最好现在就做一份简历，哪怕你现在并不需要找工作或找实习，哪怕你现在刚刚是大二或者是研一，多早都不为早。人往往有鸵鸟心理，我们有时不敢或不愿去面对自己的差距和短处，而做简历就是一个逼着自己去面对自己的弱点的最好方法。只有先认清了弱点，才有可能解决它们。



**SCDA:** 南大在技术领域，早已就有进入投行 technology 的，例如今年就有个电子系研三的师兄进入了 gs，而在 IBD 和 FICC 方面，似乎比较难，师兄怎么看？

**Laolanmao:** 这个是残酷的事实，有其历史原因。大多数国际投行的 target school 里面都没有南大。我们南大的同学要想进入国际投行，要比北清复交的同学付出更大的努力，道路也可能艰辛的多。所以有志于此的同学要做好心理准备，并早做准备，努力提升自己。

**Laolanmao:** 由于国际投行除高盛外都不到南大来开宣讲会，而且南大不在许多投行的 target school 里，因此我们如何通过第一关简历关就是一个很令人头疼的问题。我想别无他法，只能努力按照投行的偏好去提升自己：努力提高自己的 GPA；努力提高英语，尤其是口语；尽可能让自己有一些国际化背景；努力争取知名公司的实习，尤其是外资金金融机构的实习；努力打造专业的中英文简历。

**Laolanmao:** 另外，我认为对我们南大的同学来说，通过申请投行的实习并努力拿到 offer 不失为一个较好的办法，因为投行招实习生时对 target school 的要求可能会放宽点，我们的机会也许会大些。我自己的经历就说明这条路是可行。

**SCDA:** 那么我们怎样找到理想的实习呢？

**Laolanmao:** 我们南大和北清复交相比，地理上的劣势实在是太大了，再加上校友网络不如他们强大，这就决定了我们要想找到和北清复交的同学一样好的实习，就必须比他们付出更多的努力。我认为，找一个理想的实习，最大的秘诀就是：

## **BE PROACTIVE , PROACTIVE and PROACTIVE !**

**Laolanmao:** 通俗地说，就是要动用一切资源、想尽一切办法、丢下面子、“厚颜无耻”的去找实习！

**Laolanmao:** 先谈谈我自己的情况吧。

**Laolanmao:** 我认为找实习最关键的其实是让公司看到自己的简历并给一个面试机会。没有面试机会就没有一切。为了获得这个机会，我们最好“多管齐下”，尝试尽可能多的途径。我的三个实习是通过三种不同的方法找到的。第一个实习是在网上被动的等待实习招聘信息然后投简历屡屡受挫之后，决定背水一战，拿起电话给许多心仪的公司主动打骚扰电话问到的一个机会。可见这种看似过时、甚至感觉令人难堪的方式有时候还是很有有效的。第二个实习是跟同学闲聊时，同学无意中提起自己刚刚得到了晨星公司的实习 offer。于是我也找到了晨星公司的网站，按照网上留的邮箱给 HR 发去了简历，很快就幸运的得到了回复，获得了一个电话面试的机会，最后幸运地拿到了实习 Offer。其实我那位同学是看到了晨星招聘全职的广告，抱着试一试的心理发去了简历，没想到意外的得到了面试机会。后来 HR 说公司还从来没有招过实习生，而且也没有打算招，只是觉得同学比较优秀，才决定试着招实习生的。可见许多公司虽然没有正式的实习生项目，但实习生的职位是很容易就可以“创造”出来的，只要你想办法打动他们，或者当时他们特别缺人。第三个实习即麦格理银行的实习是在水木清华 BBS 的清华大学经管学院版上看到的，其实也有点撞大运的成分，因为那是我第一次上那个版面，而那个招聘信息根本就没有发到我常去的实习招聘版。

**Laolanmao:** 从我个人的经历可以看出，找实习实际上应该是不拘一格的，小平同志的黑猫白猫论用在这个上面是再恰当也不过的。

**Laolanmao:** 总结一下，我认为找实习可以通过以下途径（当然还会有其它的办法，只要你愿意发挥自己的想象力和创造性：

- 找关系。包括亲友、师兄师姐、导师介绍等等。实践证明，这种方法无论何时何地都是最有效也是最省力的，可惜大多数南大的同学都像我一样没有任何关系可以利用，但如果有的话千万不要放过，这东西也是过期作废的。
- 上网寻找已发布的实习生招聘信息，包括 BBS 和各大招聘网站等。这是大多数同学



使用的方法。

- 主动跟自己感兴趣的公司联系（在没有看到公司招聘实习生的信息的情况下），联系方式可以包括给 HR 或部门负责人打电话或发邮件、寄纸质简历，甚至登门拜访。

**Laolanmao:** 以上三种方法中，第一种就不必说了，第二种是最简单的，但是却并不一定是最有效的，因为在 BBS 前守株待兔的同学很多，往往一个实习招聘信息发布以后一小时之内就收到上百份简历，竞争是相当激烈的。虽然重要的网站时一定要经常关注的，但我个人比较推荐第三种方式。国外一些研究表明，绝大多数的实习机会都是未公开的。因为实习不同于全职工作，很多时候是可有可无的，并且大多数公司也并没有正规的实习生项目，这时候就需要我们自己去主动争取。很多公司甚至很欣赏这种积极主动地态度。另外，第三种方法还有一个好处在于，也许你联系了五十家公司其中四十九家都直截了当的向你说不，但只要获得一个机会，把握住它的可能性就会比在 BBS 上看到的招聘信息大得多，因为这是你的竞争者少的多。尤其是对我们南大的同学来说，好公司多在北京上海，公开的招聘信息一般会发在北清复交的 BBS 上，我们去他人的地盘上虎口夺食与他们相比无形中处于劣势，因此我们最好的办法就是主动出击。这就是我为什么说 PROACTIVE 的意思。只要能和公司联系上，什么办法都可以，要运用自己的创造力。不要怕被拒绝，不被拒绝那才是不正常的。要有被拒一次就要在联系两家公司来弥补的心态，反正被拒了没有任何损失。锲而不舍就一定要有收获的，我知道不少人都是通过这种方式找到实习的。

**Laolanmao:** 另外，我们南大的同学找实习时要勇敢地走出去，到上海、北京的大舞台去和北清复交的同学竞争。这些城市的机会和发展空间不是南京所能比得。另外，深圳由于大学少，竞争远不如北京上海激烈，而好机会也很多，所以是一个值得试试运气的好地方。

**Laolanmao:** 还有，要想找到一个好的实习，首先要准备一份专业的简历。对于外企来说，英文简历是必不可少的，另外还要掌握写作 Cover Letter 的技巧。这里推荐两本书，一本是许国庆的《无领到白领》，可供写中文简历时参考；另一本是美国著名求职网站 Vault 编的 Vault Guide to Resume, Cover Letter and Interview, 可供准备英文简历和面试用，光华人网站上（www.gsmer.net）可以下载。

#### SCDA: 能不能谈一谈实习面试方面的经验？

**Laolanmao:** 实习招聘与全职招聘有所不同，一般希望找到的实习生有一些相关的经验和知识，能够比较快的上手干活，并没有长期培养的目的，所以面试时一般不会问有关 personality 等方面的“软”问题（宝洁等少数公司除外），而是以简历相关内容为主，可能也会有专业相关问题。因此要对自己的简历非常熟悉，对简历上的每一个经历都能讲出细节来。另外，最好对自己的目标行业和目标公司做充分的调查研究，了解这个行业、公司希望你身上具备什么样的素质和技能，这样在面试的时候可以有的放矢，尽量展现自己这方面的素质和技能。还有就是自然、放松，多微笑，让面试官觉得以后跟你一起工作会比较愉快。

**Laolanmao:** 许多外企要有一部分英语面试，甚至全英语面试，很多同学对自己的口语没有信心。我的体会是，口语虽然短期内很难有质的飞跃，但临阵磨枪却是非常有效的。传统的往往是最有效的，这一点常为人们所忽视。提高口语最有效的方法就是朗读。面试前几天最好每天抽出一段时间来读英语，面试前也要争取读一会英语来放松口部肌肉，会收到意想不到的效果的。

**Laolanmao:** 对投资银行来说，它们对员工素质的要求一般有：willing to work hard and overtime; teamplayer; good at numbers; interested in finance; detail oriented; multi-task skills; good interpersonal skills 等等，同时要求掌握一些基本的金融知识，因此实际上投行的面试是比较程式化的，有心的话是不难准备的。这里再推荐 Vault 的一本书：Vault Guide to Finance Interviews, 该书是准备投行面试的极佳材料。

**SCDA:** 那师兄再给我们介绍一下你了解的投行吧。

**Laolanmao:** 投行最主要的业务有四大块，第一个是 IBD (Investment Banking Division) 有些投行称 Corporate Finance 部门，实际上都是一样的，主要做 IPO 以及并购 (M&A) 的，收入主要来源于佣金。第二块是销售交易部，或称固定收益部、FICC (Fixed Income, Commodities and Currencies) 等。主要业务是从事债券、衍生品、外汇等金融产品的销售以及代客交易和自营交易等，主要有销售员 (salespeople) 和交易员 (trader) 两种角色。还有就是 Research，主要工作是定期写一些行业报告和公司报告，不是投行的主要利润来源，但却是大投行不可少的一个部门。最后就是基金管理，包括共同基金和私募股权基金 (Private Equity) 等。现在投行还越来越多的动用自己的资产负债表进行基金投资。

**SCDA:** 那一个人进入投行的职业发展是个什么样子呢？

**Laolanmao:** 在国际投行的 IBD 部门，基本路径是 analyst-associate-Vice President-JMD (Junior Managing Director 或者是 Senior VP), MD。美国一般本科出来做 analyst，工作两三年以后大多数人都必须离开，一般去读 MBA，很少有人能留下来直接升 associate，这已经成为一条不成文的规定了。MBA 或硕士生一般做 associate，几年后一般可以升下一级，再往上就不一定了，要看个人能力的。一般 MD 或 Senior VP 负责业务拓展，即拉项目，而其它人则负责项目执行，即具体干活。

**Laolanmao:** 投行部门之间的流动性不是太大，有些部门之间甚至有防火墙 (Chinese Wall) 严格控制的，例如高盛研究部的人给投行部的人发个邮件都要事先申请的。

**Laolanmao:** 在中国的国际投行一般是不承认中国的研究生教育的，所以不管你是研究生毕业还是本科生毕业都只能做 analyst，甚至有些投行如 CSFB 等还专门为中国学生量身打造了所谓的 Junior Analyst，这不能说不是一种变相歧视。没办法，谁让中国人多呢，投行是深谙供求关系的道理的。只有作为“国企”的中金承认中国的研究生教育，硕士生可以直接作 associate，所以会有人拒了大摩去中金，并不奇怪。

**SCDA:** 薪水是什么样的水平呢？

**Laolanmao:** 具体数字不好准确的说，一般是由工资和奖金两部分组成，奖金占的比例比其它行业要明显的高，而且职位越高，奖金的比例就越高。

**SCDA:** 南大学生应该找那样的投资银行突破？

**Laolanmao:** 我们很高兴看到高盛已经连续两年来南大开宣讲，并且每年都有一名同学加入东京的技术部。不过总体来说，我们想突破一线投行（高盛、大摩、美林、花旗、瑞士信贷、JP 摩根、UBS、德意志、雷曼兄弟）难度还是比较大的，主要是这些投行没有在南大招人的传统（主要是在北清复交，另外外经贸、五道口等校的学生业偶有进去的），我们很难过简历关。这就需要师弟师妹们努力奋斗，用自己的优秀来证明南大的学生并不比这些学校的同学差。中金（其实从某种意义上讲，中金的机会可能并不比上述大牛投行差）、高盛高华（可能招聘是和高盛在一起的，也很难）、巴黎百富勤、荷兰银行、汇丰银行、麦格理银行等二线投行机会可能大一点，应该努力争取。另外一些中资投行如中银、中信，以及合资投行如工商东亚、华欧国际等也都是很好的起点。努力寻找这些投行的实习机会，争取通过实习留下我想乃是上策。

**SCDA:** 实习难找，投行更难进

**Laolanmao:** 是的，所以要付出更多的努力。我们缺少强大的校友网络，更加造成进入的困难。而且实事求是的讲，在某些方面，我们南大的同学和北清复交的同学还是存在一些差距的，主要是由于城市所限，眼界不够宽广，经历不如他们丰富。这就要求我们认清自身的不足，努力提高和完善自己，并勇敢地走出南京，到更宽广的世界里去闯荡，和北清复交的同学同台竞技，在竞争中磨练自己，用自己的实力证明自己。相信不久的将来，我们南大会赢得华尔街的认可和尊重的，但这要依靠每一位有志于此的同学的不懈努力。