

《诚信的背后》

图书基本信息

书名：《诚信的背后》

13位ISBN编号：9787801707703

10位ISBN编号：7801707702

出版时间：2008-11

出版社：当代中国出版社

作者：弗兰克·帕特诺伊

页数：304

译者：邵琰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《诚信的背后》

前言

摆在我们面前这本书，《诚信的背后》，英文原名《F, I, A, S, C, O, 》，在国外是一本畅销书，也是一本有争议的书。这本书自发表伊始，就在国外的金融界引起了震动。作者在书中公开了他的雇主公司所从事的一系列令人震惊的、损害客户利益的交易内幕，而他的雇主公司坚称绝无此事。

由于是局外人，我既无法也无意评判书中每件事的是非曲直，但书中所涉及的两个问题，即金融服务行业及其从业人员的职业道德问题和金融衍生产品问题，我倒认为应该给予充分的关注。

中国资本市场自建立以来，一直面临着要正确处理推动发展与防范风险之间的关系这一问题。创新是大力发展资本市场的动力，正确处理创新与监管的关系尤其重要，没有创新就没有发展；没有发展，监管就失去了意义。而保护投资者，特别是公众投资者的合法权益是证券市场监管的主线。

金融服务行业及其从业人员的职业道德问题是一个普遍性问题，并不局限于哪一个国家、地区、公司的从业人员。事实上，在中国的证券行业中，违反职业道德、损害投资者特别是中小投资者利益的问题也时有发生。虽然这些问题都是个案性质，对整个市场的影响不大，但其危害性不可忽视。要解决这个问题，除行业自律外，加强监管是最重要的。而且监管内容、方法、手段还要随着证券市场发展和金融工具的增加，不断地发展和深化。为此，我们的监管部门不但要在实践中不断总结提高，还要不断地借鉴国外同行的做法，从国外监管成功的和不成功的案例中汲取经验和教训，结合中国实际情况，形成自己的办法。只有这样，才能使监管水平不断提高，达到维护证券市场健康发展，广大投资者利益得到切实保障的目的。

金融衍生产品是一个复杂的问题。从原理上，它首先应该是规避风险的工具，但在实践中，取得的效果却往往适得其反，而且越是设计得精妙复杂的产品，其破坏力往往越大。是产品本身固有的问题？还是使用不当的问题？国际上存在着两种截然不同的评价。由市场发展程度所决定，目前中国尚未出现书中所谈到的那些金融衍生产品，但现在没有不等于将来没有，随着市场的不断发展，新的需求会不断涌现，金融衍生产品在中国的出现，也可能只是时间问题。毕竟金融创新是必然的趋势。中国需要什么样的金融衍生产品？如何有效进行监管？怎样才能做到既能利用它的杠杆作用，最大限度地调动金融资源，同时又能有效控制风险，以避免墨西哥、拉丁美洲、亚洲金融风暴那样的危机在中国重演？这些都是下一步我们可能面临的问题。为了解答好这些问题，为今后中国证券市场的发展做出准备，我们应该不断开阔视野，及时跟踪和了解国外金融创新的最新发展。作为第一部深入浅出介绍金融衍生产品的书籍，《诚信的背后》至少是从一个侧面使我们达到这个目的。

《诚信的背后》

内容概要

《诚信的背后》既是弗兰克·帕特诺伊的职场回忆，更是第一本关于金融衍生产品的国际畅销书，它解密了华尔街金融风暴的根源：以摩根士丹利为代表的投资银行为了赚取高额利润，在金融衍生品上“大胆”创新，甚至不惜损害客户的利益，已经沦为巨型的赚钱机器。

1993年，年轻的弗兰克·帕特诺伊从耶鲁大学法学院毕业，进入了第一波士顿，开始了在华尔街的职业生涯；1994年，转投著名投资银行摩根士丹利，成了世界上最能赚钱的一群人的一员；1995年，离开摩根士丹利，以实实在在的亲身经历写成《诚信的背后》，揭开了华尔街金融创新与圈钱游戏的真相……10年过去了，美国金融界、政界已无人不知弗兰克·帕特诺伊，他使神秘的华尔街变成一个连普通老百姓也能明白的行业；他使金融巨头的赚钱魔术变成了皇帝的新衣。

《诚信的背后》

作者简介

弗兰克·帕特诺伊，毕业于耶鲁大学法学院，曾从事过投资银行衍生产品经纪、公司和证券律师等多种职业，1997年后任教于圣迭戈大学法学院，现为法学教授。帕特诺伊是证券市场监管和金融衍生产品方面的专家，曾在安然公司破产后作为专家证人在美国参议院立法委员会作证。另著有《贪婪传染病：谎言和风险如何腐蚀了金融市场》。

《诚信的背后》

书籍目录

- 序
- 前言
- 第一章 一个更好的机会
- 第二章 纸牌房
- 第三章 掷骰子游戏
- 第四章 墨西哥银行的狂欢节
- 第五章 大灾难
- 第六章 RAVS女王
- 第七章 阿根廷，别为我哭泣
- 第八章 天生冤家
- 第九章 龙舌兰效应
- 第十章 HX
- 第十一章 沙扬那拉
- 尾声
- 后记

第一章 一个更好的机会 我坐在电话旁，暗自希望它会响。那是1994年2月1日，离发年终奖金的日子还有两个星期。我在纽约的一家投资银行——第一波士顿——做衍生产品经纪。我在等一个猎头的电话，最近几天他已经给我打过好几次电话了。他对时机掌握得无懈可击。发年终奖的日子越来越近，衍生产品正炙手可热，而且我还是最近一次新兴市场衍生产品研讨会上的特别主讲人。我有市场价值，也想跳槽。对于猎头来说我特别值钱：如果他把我安置到一家新公司，他就能拿到我第一年薪酬的三分之一。好的华尔街猎头都能赚几百万美元。我知道这个家伙打电话给我并不是想当好，他是想“猎”我的“头”。想遮掩这种电话并不容易。假如你曾见过交易厅，你可能会奇怪一个经纪怎能和一个猎头通电话而不引起一米开外的其他经纪的怀疑。我知道若被发现就是致命的。已经有若干个经纪因为在工作时间与猎头谈判而遭到处罚或被解雇。为了安全起见，我们精心设计了详尽的方案来掩盖求职活动，包括说暗语和夜间会面。我的新方案是从一个同事那里学来的，很简单，但不是十分安全。这个猎头假借一个朋友的名字打来电话，我接听时装做在和朋友聊天，而猎头就介绍他手头的工作。如果我想讨论这份工作就挂断电话，离开交易厅，用大堂里的公用电话打给他。其他人也有用这种方法的，在发年终奖的时候，经纪每天都被这种电话包围。那时我已经冒险地往大堂跑了若干次，冷静地听了很多工作机会。每次我都拒绝了。那些公司都是和第一波士顿同一水准的，也就是二流的。虽然第一波士顿在20世纪80年代初也曾是一家顶级公司，然而过去十年间它已经每况愈下，大批员工离职去了更好的公司。我对这种二等地位已经感到厌倦，也想更上一层楼。有一家公司的衍生产品部是华尔街最热门的，我对那里的工作梦寐以求。我告诉这个猎头如果他能拿到那份工作，我就接受。他答应去找找看，然后告诉我他能找到什么。电话终于响了。是那个猎头，他听起来很兴奋。“弗兰克吗？”他小声问。“是我。”我小声回答。旁边的一个同事怀疑地看了我一眼。在交易厅里是没人小声说话的。“我找到了！”“找到什么了？”“那个，”他停了停，“你的工作，你想要的工作。给我回电话。”现在轮到我兴奋了。我告诉同事我要出去一会儿，他似乎知道我在干什么。我几乎是冲到了大厅里的公用电话前。我一边等着猎头接电话，一边摸出了笔和纸作记录。电话铃似乎响了整整一分钟。我四下张望，冲着公司的新徽标得意地冷笑——白底上蓝色的帆船，旁边是公司的新名字——瑞信第一波士顿。瑞信代表公司的新主人——一家大型的瑞士银行——瑞士信贷。可这个时髦的新徽标也不能改变现实：第一波士顿至今的航行既不是世界性的，也称不上一帆风顺。这只船看起来属于波士顿而不是伯尔尼，我的公司唯一具有世界性的东西就是亏损。我想起一个例子。第一波士顿贷款4.5亿美元——公司40%的股权资本——给一家公司，俄亥俄床垫公司。这是一笔灾难性的交易，华尔街的幽默将其命名为“燃烧的床”。第一波士顿的利润是如此的可悲，以至于公司不得不卖掉部分衍生产品业务来发放奖金。与此同时，有谣言说公司的新任首席执行官艾伦·维特拿到了3000万的薪酬。后来报道澄清他的待遇只不过是区区900万美元。公司被叫做“小麦第一证券”，隐喻境况窘迫的小规模经纪公司。难怪好的经纪人都结伴而逃。我也想跳槽。那边，猎头终于说了声“喂”。我再次耳语了起来，“你找到了什么？”我扫视着大堂，确保没人在听我说话。他一定觉察到了我的兴奋，开始残酷地耍弄我。“这是一家非常有声望的投资银行，热门的衍生产品部。他们想找一个新兴市场经纪人，而你，正是他们最完美的人选！”“哪一家？告诉我是哪一家？”我打断他。新兴市场是我的领域，但是所谓“有声望”的投资银行也不少。他又支支吾吾了几分钟。我努力保持着冷静，再一次追问。他终于吐露了名字：“摩根士丹利。”我知道，出于谈判的考虑，我应该假扮只对这份工作有“温和”的兴趣，那样我的猎头就不会觉得我不顾一切地想跳槽，或是愿意为了微薄的待遇转换工作。我知道我应该保存我的谈判实力。谈判的关键是表示我喜欢这份工作，但又不是特别喜欢。我努力想要压抑住自己的兴奋。但是我做不到。我差点儿大喊出来。“我想要这个！我想要这个！帮我拿到这份工作！我什么时候能和他们谈？我想要这份工作！”我四下张望，看看有没有人在看我。“你想什么时候跟他们谈呢？”我忍不住又喊了出来：“马上！越快越好！今天下午！最迟明天！”这个猎头知道我已经上钩，自信地笑了。“喂，年轻人，保持冷静。我试试安排明天。今天晚上给你打电话告诉你具体安排。”放下听筒时，我的手还因兴奋而颤抖着。我匆匆回到座位上，希望没人注意到我的缺席，或者听到了我的叫喊，好在他们没有。先前那个疑心我的同事正舒舒服服地吃着上午的第二块德芙巧克力。当晚我的猎头打电话到我家里，告诉我“搞定了”。他已经安排好一整套面试程序，时间在下星期一，2月7日。他还说摩根士丹利的决定会很快，可能就在一周之

《诚信的背后》

内。面试那天早上我起得很早，打电话到第一波士顿请了病假。我的上司会盘问我，可我并不在乎。我唯一关心的是怎样给摩根士丹利衍生产品部的经理留下好印象。这家公司的衍生产品部是世界上最好的，业务蓬勃发展。虽然我知道他们需要新兴市场人才，但我猜想他们只会在候选人中选最好的一两个。我祈祷摩根士丹利会聘请我。当我来到摩根士丹利面试的时候，公司巨穴般的交易厅里一片喧闹和忙碌。和我所见过的其他交易厅一样，这里的空间特别珍贵，连没有窗户的灰色接待区都狭窄不堪。虽然摩根士丹利鼓励客户到访坐落在第六大道的大厦顶层，在和投资银行家会面的同时俯瞰曼哈顿。四楼的交易厅却没有那么奢侈，里面就像地牢一样。如果你还没有亲身比较过不同的华尔街交易厅，也就不麻烦了。它们基本上都一样——大厅的地面是肮脏的地毯，覆盖着迷宫一样的电线和电子设备。一块块可移动的地毯就像是个大垃圾桶的盖子，下面藏着数十个半空的中餐外卖盒，还有老鼠（老鼠喜爱交易厅，银行雇员不停地讨论捕杀老鼠的新创意）。来到华尔街任何一个交易厅，你都会不可避免地看到这样的情景：几百台电话在响，电视屏幕播放着新闻，闪烁着债券报价。一块地板被掀开，几个维修人员在一堆电路和电线旁叫喊。几张长方形的桌子，上面堆着五颜六色的电脑和显示器——蓝色的路透和绿色的德励财经接收终端，米色的彭博资讯系统和黑色的特制报价机。桌边面对面站着几十个交易员和经纪人，相隔只有三英寸。每隔几秒钟，附近某个扬声器就发出一阵快速而含糊的轰鸣，震耳欲聋。“50手住房贷款债券，八年到期，半个点。”“非农业工资预期下降30点。”“我刚才看到的长债买家正在两年市，做蝶式。”每个交易员和经纪都有自己的扬声器，用来宣布重大事宜，向整个交易厅发出公开邀约，或是（又一次）宣布首席国债交易员是个王八蛋。如果你只想和十英尺外的一个或少数人对话，你就得打电话。在交易厅里，大声叫喊是没有用的。和芝加哥的期货交易员不同，华尔街的交易员不用手势，除非是向人晃晃中指。每个人都能读懂唇语，不过仅限于分辨偶尔的“成交”和更常用的“你他妈的”。即使在这样的极度混乱中，交易员和经纪的分别也是显而易见的。交易员都挽起袖子，拉松了领带，手持几部电话而且不时把其中一部摔向桌子、电脑或是交易助理，然后从巨大的盒子里再抓出一个面包圈。与此形成鲜明对比的是经纪。他们沉着地调整着袖扣，手里只有一部电话，通过不时按一下听筒上的消音键同时进行几场对话。好的经纪可以同时与客户闲谈，和体育彩票经纪人讨论今晚的球赛，叫助手到交易员那边去偷个面包圈，并向自己的妻子解释凌晨四点之前去了哪里——而且不会让人觉察到其他对话的存在或周围环境的混乱。交易厅表面上混乱不堪，实际上却有一种受到保护的秩序。交易员和经纪人和睦相处，这狭隘的环境数十年来都没有受到外部有关种族和性别方面的立法、社会规则和工作环境中非正式变化的影响。大多数交易厅里都有几个少数民族和女性雇员，但他（她）们大多穿着清洁工服或迷你裙。社会进步的唯一迹象是偶尔可见的翻倒的酸奶盒。我在第一波士顿的培训课程就很有代表性：绝大多数实习生都是白种男性，不是哈佛、耶鲁、牛津的毕业生就是富家子弟。他们中的一个被派往旧金山，两个去了费城，还有一个去了芝加哥，另外纽约和伦敦各十几人。显然，第一波士顿没能找到精通日语的白种男性，所以为东京分公司请了一个日本女人。这37个实习生中有30个是男性。就我所观察到的来看，第一波士顿还没有聘用过任何一个有色人在美国工作。不过，如果要为公司辩护的话，很多实习生都晒得很黑。7个女性中，有些已经成功地在第一波士顿工作了多年，直到现在才被允许参加培训。其他新来的看起来好像时尚杂志的封面女郎。第一波士顿成功地绕过了积极措施和政治正确性的暗流，其结果令人叹服：80%以上的男性，大多数是白人；几个亚裔人在海外工作；没有非洲和西班牙裔美国人；只有7位女性。投资银行在选择女性雇员时特别留意。好几个经纪人都向我强调过面试和聘用过程中“美女因素”的重要性。在他们看来，女实习生要么是可靠的仆人，要么是迷人的明星。不管怎样，女性都要保证成为男人工作中的乐趣；若非如此，这些银行通常会把她放在最差的工作岗位，使其晋升受阻。事实上，第一波士顿的很多培训课程开始没几个月，就有几个女实习生被通知“走人”。尽管有几个人控告了公司，而且还有一个胜诉，可她们确实走了。第一波士顿深受骚扰和歧视问题之扰，只得请了一个顾问对经纪人和交易员进行培训，以确保他们不再在面试时对女性应聘者进行性骚扰。可他们真是不可救药。在一次模拟面试中，一个男雇员向女应聘者问的第一个问题竟然是“宝贝，你想上床吗？”使得这位中年女顾问大为震惊。聪明的女性则利用这种心理。她们不光是通过紧身裙和皮裤展示自己的资本，我认识的一个女经纪甚至自愿公开她的性生活。早上总是有一群经纪围着她，听她讲述前一天晚上放荡的故事，没有人在意她是否夸大其词。我清楚地记得她对某个故事特别活色生香的细腻描述。事后有一个经纪对我说：“现在，那个女人在公司前途无量。”经纪部总经理的秘书换来换去，就像阿拉伯后宫里穿梭的美女。其中供职时间最长的是一个六英尺高的金发女神。她的工作就是穿尽可能少的衣服在交易厅

《诚信的背后》

里走来走去，而她对工作也表现出了超凡的热情。她的单人时装秀和千万美元的债券交易是令人头晕目眩的结合。如果那还不能使男人们满足，就会有人出钱让低级女雇员在交易厅进行猥亵的表演。一个资深按揭债券交易员曾经给了一个相当迷人的交易助理500美元，让她慢慢地仔细地吃掉一大根涂满润手霜的腌黄瓜。一大群交易员极其欣赏地看着她表演，又看着她接过钱，继而当场在交易厅里剧烈地呕吐。我想，多少是由于性格上的缺陷，我才会这样充满渴望地注视交易厅里的纵情狂欢。但事实如此，交易厅就是我的家。幸运的是，我知道如果从第一波士顿跳槽到摩根士丹利，我并不会失去交易厅给我的良好感觉。对我来说，这样的环境转换大概就和一条金鱼从一个鱼缸转移到另外一个鱼缸一样。我在摩根士丹利衍生产品部的面试进行得很顺利，尽管过程中我尽量不让自己显得过于急切。部门的名称是DPG，衍生产品部（Derivative Products Group）的缩写。面试时一个经理咕哝了几句“一流的业务，一流的文化”之类的话，另一个则说他确信衍生产品部的发展将很大程度上来自新兴市场，也就是我所在的领域。他许诺说如果我加入摩根士丹利，他会邀请我参加衍生产品部门的重要聚会——下一次活动的活动在1994年4月，名字叫做“F.I.A.S.C.O.”——泥鸽靶射击比赛。我听说过这个名字，而且很想参加，但我知道当一个投资银行的经纪向你许诺什么事时，这件事实际发生的可能性几乎不存在。尽管如此，我还是心存希望，因为我知道他是部门的领导之一，而且据说是这项活动的创始人。有几个经纪大谈特谈他们能赚多少个“吧”。对于衍生产品经纪来说，“吧”不是一个喝酒的地方。“吧”代表薪水，极高的薪水，后面带有一长串的零，至少六个。在华尔街，人们从不说“我一年赚100万美金”，他们说“我赚一个吧”。衍生产品部的很多经纪都赚“吧”，通常都是好几个。自然，我也想赚“吧”。面试结束时我几乎已经垂涎三尺了。我非常渴望加入摩根士丹利的赚钱机器，这家公司的衍生产品部是我梦寐以求的地方。我不停地祈祷：“请让我成为他们中的一员吧。”他们比华尔街别的任何人赚的钱都多，他们只聘用最聪明的人，而且，他们销售最具创意的衍生产品。虽然交易大厅看起来大致相同，摩根士丹利的交易大厅至少有一点与第一波士顿的截然不同：这里赚的钱多得多，这是一个很大的区别。在我看来，摩根士丹利衍生产品部的交易厅就像是一个聚宝盆。在等待摩根士丹利的回音时，我思考着摩根士丹利和第一波士顿的不同之处。后者的相对困窘暗示了更深层的问题。如果你认为既然两家投资银行表面上都声名显赫，又有着相似的交易大厅，想必不会有什么大的区别的话，就让我解释一下它们的一些差别吧。第一波士顿是属于过去的银行，它属于80年代。我第一次到这家公司去的时候就认清了这是一家二流的银行。公司占据了一个高贵的地址——公园大街广场。他们告诉我大厦坐落在第52街和第53街之间，我以为是说它实际上是在公园大街上。可是，我在公园大街来来回回走了几趟也没找到。最后，我问一个过路人是否知道公园大街广场在哪里。他笑了，指了指西边。这幢大厦并不在公园大街上，从公园大街你甚至根本看不到它。从公园大街到公司门口的150英尺让我第一次感受到了第一波士顿和其他顶级投资银行间虽然微小但却真切的差距。正如第一波士顿代表了80年代投资银行的失败一样，这座建筑（如果你能找到它的话）则代表了80年代城市规划的失败。40层的摩天大厦建于1981年，夹在两座古老又矮小的灰色建筑中间，看起来就像一个庞大的绿色玻璃水族馆。浮华的大堂有30英尺高，铺深绿色大理石，另有轰鸣的人造瀑布，宽大的银色柱子，以及为数众多的时尚小店，其中包括一家咖啡店、一个高档书报亭和一家奢华的瑞士巧克力店。这个大堂简直是富有的80年代银行家上班的理想场所。众所周知，80年代的财富总是不幸地与高昂的代价联系在一起。据公园大街广场的保安说，这座绿色玻璃水族馆的发展商在商议这俗丽建筑的发展权时，一度曾同意保留大堂做“室内自然公园”，并种上真正的草和树。没过多久，这个计划即显得荒唐可笑，大部分也就被放弃了。但是，若干棵树已经被移植到了大堂里，至今仍在敌对的室内环境中挣扎求生，草坪则早已被大理石所覆盖。到了现在，唯一留存下来的城市规划的印记就是这里的无家可归者。由于这个大堂是一个公共场所，保安人员也就不能驱逐在这里游荡的人。到90年代，第一波士顿已经不那么富有的银行家在前往交易大厅的途中虽然无需穿过新割的草坪，却要绕过一群一伙的无业游民。（第一波士顿最近搬家了，迁到了下城区一个更不显赫的地方。）摩根士丹利的大楼与此形成鲜明的对比——洛克菲勒中心是纽约房地产的精华，正对着广播城音乐厅，俯瞰著名的洛克菲勒滑冰场。公司的大堂简单干净，更重要的是，很容易找到。摩根士丹利还有一个新设计的徽标，现代的墨卡托式投影世界地图。它显得比第一波士顿的小帆船大多了。摩根士丹利的公关宣传只包括全球主题的广告，任何爆炸性、灾难性的消息都被置于金融媒体之外。很多经纪和交易员都已从第一波士顿跳槽到了摩根士丹利，现在他们叫以前的雇主第二波士顿。摩根士丹利是真正的全球性公司，分支机构遍布美洲（芝加哥、休斯敦、洛杉矶、墨西哥城、蒙特利尔、纽约、旧金山、多伦多），欧洲（法兰克福、日内瓦、伦敦、卢森

《诚信的背后》

堡、马德里、米兰、莫斯科、巴黎、苏黎世），亚洲（北京、孟买、香港、大阪、首尔、上海、新加坡、台北、东京）和其他地方（约翰内斯堡、墨尔本、悉尼）。公司进取的领导者——总裁约翰·麦克和董事长理查德·费希尔，计划进一步在全球扩张公司的发展，使世界范围的雇员总数超过一万人。美国之外地区占公司利润和新增雇员人数的比例不断上升。当然了，第一波士顿——瑞士信贷第一波士顿——也宣称在世界各地拥有分支机构，但其中的一些正在大幅裁员甚至面临关闭。在摩根士丹利，古怪行为似乎也温和许多。我在面试的时候，没有见到任何一个交易助理在呕吐，或是交易员因为打赌剃了光头，或是秘书穿着仅可蔽体的衣裙在交易厅走来走去，而所有这些都是第一波士顿的显著特色。我确实注意到了几本《枪支和武器》杂志和散落在各处的士兵玩偶，不过威士忌酒瓶和色情杂志都藏在了抽屉里面。无论发生什么事，摩根士丹利就是摩根士丹利，如果有人建议给公司改名，那将是不可思议的事情。公平地说，第一波士顿也并非一直居于人下。自40年代起的几十年中，摩根士丹利和第一波士顿共处于同等的精英地位。第二次世界大战结束后，当新成立的世界银行为战后重建举债时，摩根士丹利和第一波士顿受到了同样的重视，两家银行的名字交替出现在世界银行计划书的第一行。自那时起，第一波士顿的大部分——当然并非全部——一直在走下坡路。时至今日，第一波士顿只在一个可悲的地方胜过摩根士丹利：电梯。第一波士顿调配了直达电梯作为交易员和经纪的专梯。这些人都和我一样痛恨清早的任何耽搁。专梯用绳索挡住并由保安看管，看起来就像科幻片《星际迷航》里的一样，只不过还要更快一点。每天早晨我来到公园大街广场时，总有一部电梯在等候。我轻轻按下标有“固定收益”的巨大长方形按键，“嗖”地一声，就到了交易大厅。不得不承认，摩根士丹利那无人守卫的慢吞吞的电梯相比之下真是令人失望。

《诚信的背后》

编辑推荐

一次席卷全球的金融危机正吞噬你我的财产，谁是这场灾难的始作俑者？他们——华尔街的精英们曾经做了什么？本书全面、真实地为你揭开这场血腥游戏的真相。各国首脑、财长、企业领袖正在热读的书。一部被华尔街金融巨头围追堵截的书。如果说《货币战争》的阴谋论建立在作者的旁征博引和充满想象力的猜测上，本书的故事则用作者实实在在的华尔街亲身经历让人不忍卒读，拍案惊奇。中国证监会前主席刘鸿儒作序推荐。第一本关于金融衍生产品的国际畅销书！解密华尔街金融风暴的根源！

《诚信的背后》

精彩短评

- 1、不错，诚信的背后
- 2、传说中的“泥鸽靶”
- 3、黑不见底，注定此生我即使从商，也是在金融圈的外围打滚。
- 4、华尔街，到底是怎么样的一个赚钱的地方。什么叫做衍生成品，那些基金经理到底可以有多少佣金？我们看到的财务报表到底有多少程度的骗人？看完这本书，忽然明白为什么作者放着年薪百万，千万的工作不要，却跑去学校当了穷教师。赚钱可以，可是赚到连心都没有了，天天处于杀戮，血腥之中，这样的赚钱，只会让自己迷失在黑暗中。
- 5、商人有谁的手是干净的？这本书会再好好看一遍
- 6、衍生品的赚钱过程描述 可以比喻成为1000美金定1个月后的跑车（可以不买）和1个月后必须买，充满了血腥和黑暗的赚钱方式
- 7、语言很有趣~
- 8、在08年金融危机前读过的，算是对金融衍生品有了粗略的了解。这注定是场血腥的游戏，只是看完书后觉得，普通消费者似乎注定是悲剧的牺牲者。
- 9、这几天终于从微博的沉迷里挣扎了出来，看完了《诚信的背后》这本书，即便是通过此书的简介已经知道是揭露华尔街黑幕的故事，但是读完之后仍然惊叹不已：这帮本来我以为是人中之杰的精英们，用尽聪明才智，却为了满足人类贪婪无耻的本性。当然，如果没有同样愚蠢贪婪的对家，他们所做的一切也不会存在，这才是人类之本性的活春宫？
- 10、其实我是个虔诚的阴谋论者。
- 11、据说华尔街是这么赚钱的
- 12、诚信的背后！！
- 13、战斗英雄传
- 14、窃钩者诛，窃国者侯
- 15、华尔街的丑恶面。1%的世界
- 16、看着豆瓣上有人推荐就买来看看
- 17、包含了很多衍生的基础知识 像比索贬值贬值和奥林巴斯的会计问题 其实都可以在这本书里找到影子.....
- 18、自从次贷危机后，就不缺暴露投行黑暗内幕的文章
- 19、终于看完了，和刚毕业时看感觉不一样~~~
- 20、忘记了，只记得疯狂和贪婪
- 21、囫圇吞枣看了一遍，具体到后来就有很多专业名词和逻辑我等小白再也不懂了
- 22、非常满意，会跟家人推荐。
- 23、一本了解金融黑幕的书籍，一本揭露资本者贪婪真相的书，一本知晓交易人员的卑劣的书。
- 24、这样的华尔街 还有必要去么？
- 25、举重若轻.....为了有一天能看懂古怪的术语加油！金融游戏好肮脏啊.....
- 26、任何行业都是搞销售！
- 27、一本近20年前的书，但是可以说讲述后20年的历史。本书讲述衍生品给我最深刻印象的就是一个词“包装”（repack），包装意味着信息不对称，多次包装后我们只看到收益而无视风险，这和我们当前买理财没啥差别，谁会深究理财背后是什么呢。作者对金融一针见血、化繁为简的揭露，确实让人大开眼界，得以了解真实的一面，不过在痛恨投行之余，心生羡慕嫉妒，当然说句公道话，为了凸显恶的一面，书对衍生品的好处轻描淡写，想想如果都是被压榨，谁还买呢，金融本来就残酷，有赢有亏，入局者必须明了
- 28、很好看，当时相信作者的说法应该是有证据的
- 29、背后是什么？哈哈
- 30、逐利者们的背后
- 31、以前的泥鸽靶
- 32、amazoncn 半價。個人視角故事。正好作為"大而不倒"的補充操作說明。金融衍生品的講解很易懂

《诚信的背后》

。可惜他没来得及仔细讲讲金融衍生品如何盡本職的對冲風險。另外對風險管理只提到了一本"藍皮書", 具體操作也沒有地方寫了。

33、翻译的一般, 可以当故事书读读, 对衍生品并不会更有深入的理解。

34、看完之后就不敢买基金了。甚至觉得买养老保险也是一种错误。和货币战争是一个类型的。但是比货币战争更可信。

35、查理 推荐

36、算一本小说吧, 剧情还不算跌宕起伏的, 冲着书名来的, 这包装真实在。

37、金融巫术

38、不是很想说, 但是的确很垃圾

39、【Kindle】衍生品早期历史

40、毒品贩子, 是tm挺垃圾的, 不过说到底, 这种业务满足了人们的需要。

41、太情绪化的一本书

42、没看完。投行真的有那么可怕吗?

一个肮脏血腥金钱至上的地方。聪明人把笨人的血汗钱拿来狂欢。聪明人也不好过, 因为命悬一线。印象中只有《华尔街之狼》里面的场景吻合。

43、泥鸽靶

44、本书又译作《泥鸽靶》

45、很有趣的一本书。深入浅出。

46、金融衍生品就是一种高级的合法的披着高尚外衣的赌局

47、一本老早看过的书, 尤记得当时的震撼, 对衍生金融那块有点高山仰止, 一些tricky手段到现在还记得, 比如他们在日本玩的神乎其神的衍生品打包再拆分制造漂亮财报等等, 读完小YY一下后明确感到那种既是超高节奏又需要高心理承受能力高良心负罪释怀能力的工作显然并不适合我, 如果有机会, 我觉得还是安分做IB业务跟我更搭调一点, 虽然更累。

48、读了一半, 读不下去了。后面和前面讲的应该差不多, 都是讲他们怎么做和卖衍生品的。大概知道怎么回事。我的评价只是一家之言, 或者说没资格做出评价。。

49、1. 新兴国家需要热钱投资, 经济衰退的国家公司需要粉饰业绩, 通过衍生品可以很好解决问题。2. 投资银行设计衍生品, 第一需要起个好名字, 比较好打开销路, 第二需要想方设法搞定评级机构。第三需要规避各种风险, 风险, 债务发行公司风险, 国家政策风险等, 发行各类抵御风险的债券转嫁风险。

50、:

F837.125.9/4223

51、最近看书都只看得了一半.....衍生产品经济人就是把客户骗进黑心赌场, 然后对下注赌资抽成的皮条客。各种公众基金都是最好骗的, 那不亏损才怪

52、中美衍生品差距的最好见证

53、投行在衍生品后面的隐藏, 内行都会有所不知, 对于普通投资者更甚。

54、可以用这本书作为了解二十世纪九十年代初华尔街风貌的一个窗口。

1、身为金融专业的人，无论是在一所多么三流的学校，老师们都不厌其烦的、甚至用中英文交替的教你什么是远期、期货、期权、资产定价、股指期货定价、外汇掉期、对冲等等。在他们眼中，我辈似乎都是应该奔着陆家嘴去的，再不济，你至少得在四大或者银行里混着。同学中炒股的不在少数，有一些已经开始跟着导师在模拟期货交易了，我偶尔有那么一种可悲的感觉：你要是没炒股，真不好意思开口自己是学金融的。或者，他人的印象中，我辈不是在准备证券从业的路上，就是应该在准备CPA的路上，ACCA都掉份儿！看完此书，除了一些结构性票据不是很清楚外，其他的几个金融产品，或者类似的例子，都几乎学过。真感叹，我们像一群白痴一般，即使明白了期货投机的原理，在看到现实时，即使是纸面上二手的现实，仍会觉得胆颤。有没有谁来告诉中国那些在股海沉沦的老头老太，毛头青年，当你选择了投机，就是和恶魔签订了契约？

2、根据我对衍生品和投资银行业有限的了解，本书对衍生品的介绍算是非常详实生动了，作者应该是努力的在通俗易懂和详细具体之间寻找到了一个较好的平衡，充分的说明了衍生品的原理和运作情况，有理有据，并且基本如实的介绍了作者并不太长（但已经足够了解衍生品运作）的投行职业生涯。读后感就不用写了，作者在“尾声”里说的就是我想写的。简单的说，衍生品是一种金融工具，如果善用它，它就可以为避险发挥很大作用，但，激烈的市场竞争和人类逐利的本性决定了它必然会被滥用；这本书也是这样，有人看了它，会学会远离衍生品或者善用衍生品，有人会向往或投身到快速赚钱甚至大笔赌博的职业生涯。摘录评论1：第56-57页，投行的衍生产品说明文件，表面注明“保密文件”，下部很多小字进行免责条款说明，这种法律设计，都是因为最早的投行业务都是合伙制的，需要尽量避免大额的赔偿责任（尤其是有无限责任的时候），所谓买的不如卖的精，投行业务风险是必然的，而且必然很大，所以，做投行业务一定要把免责条款设计全面，但作为中介服务方，又要淡化这些免责的影响，所以形成这种局面。摘录评论2：第49页、第61页等很多篇幅都说明了衍生品市场需求的主要来源，一方面，通过证券重组及与评级机构的“沟通”工作，将一些不好卖的高风险证券转化成（表面上）具有3A评级的衍生品，更加好卖；另一方面，帮助一些更有赌性的投资者获得按照合规要求无法获得的机会，比如，保险公司的投资经理，投资表面上看起来是3A级的债券，实际上是与汇率挂钩的衍生品，债券投资变成了赌外汇。实际上，作者最后又提出了一种需求，就是为了短时间在账面上弥补亏损，就是第十章描述的衍生品，同样面值的两种产品组合（各一半），一个是实值远大于面值的按揭证券息票，另一个是实值小于面值的零息债券，组合出售给买家，然后买家再按照实值将前者那一半卖回给投行，从而获得较大的账面利润，将后者的实际亏损隐藏起来。买家以此解决迅速弥补经营亏损或者创造利润的问题。按照作者的讲述，这种方式广泛用于日本金融企业，其实，安然破产之前转移亏损的手法就有点类似这种，只不过还没有这个衍生品巧妙和隐藏更深，未来说不定中国可能会出现这种情况，作为投资者一定要做好思想转变和对衍生品深刻认识的火眼金睛。摘录评论3：第73页，投行起名的奥妙，从“欠发达国家”到“发展中国家”，再到“新兴国家”定名，资本运作，细节也很重要。摘录评论4：第31页，辞职的时候面对加薪挽留要说“摩根士坦利的工作具有一个更好的前途”，暗示对方的价钱比你给的价钱要高得多，雇主的挽留代表就会放弃了；第74页“只要我告诉别人我是新兴市场专家，我就能成为新兴市场专家”，对于所有的求职来说，这都是一个策略，而且，对于一些投行业务来说，其实原理并没有那么难，而在销售推广的时候，投行人员不得不在表面上尽全力扮成专家并且全力学习。这两点，其实，某种程度上也反映了投行行业的文化渗透到了绝大部分从业者的血液里，就是急功近利（当然，某种程度上也是刻苦努力的动力），尤其是在衍生品领域，或者说在利润亏损更快见效的产品上。摘录评论5：第80-84页，第一个比较标准的衍生产品PLUS票据的运作过程及简化原理，其实，中国的信托理财产品正在逐步向此靠拢。摘录评论6：摩根士坦利的“风险蓝皮书”制度，值得金融企业借鉴，定期对金融灾难发生的可能性进行预测，对其后果进行讨论，相应的准备一些应对或风险缓释措施，这也是金融企业智力资产和持续改进的有效措施。

3、在华尔街，如果有人说你是好人，他的言外之意就是你是个笨蛋。看了这本书，感觉只有两个字——“震撼”。原来都以为金融衍生品是高科技，是金融发展的必然产物，也推动着经济的发展。但没有想到，在其富丽堂皇的外表之下，竟有着如此丑恶的嘴脸。而《诚信的背后》，则是对这种丑恶嘴脸的无情揭露！2007年，美国次贷危机爆发，全球震撼，大家都对美国人的过度消费猛烈批评。但更坏的还在后头：2008年9月，随着有158年历史的金融老字号雷曼兄弟的破产，一场全球性的金融危

《诚信的背后》

机愈演愈烈。美国前五大投行悉数沉没，三家倒闭，两家转型。格林斯潘称这为百年一遇的“金融危机”。一场次贷危机为什么引发了这样全球性的金融危机呢？都是华尔街投行惹的祸！次贷危机就次贷危机了，再危机，它的规模就只有那么大，根据美联储2008年9月的数据，整个次贷规模约为5400亿美元，其坏账约为1500亿美元，就只有这么大的规模，坏也坏不到哪里去。但有了华尔街投行，情况就不一样了。他们把这些次级贷拿过去，打包成各种金融衍生品，找个信用评级机构评个不错的级别，再拿出去销售，卖到世界各地，美其名曰分散风险。这些金融衍生品把几千亿的次级贷放大到了几十倍、几百倍。根据国际清算银行最近的报告，全球金融衍生品的交易总量超过了1000万亿美元，而全球所有国家的GDP加在一起也就大约60万亿美元！当次贷危机爆发时，就进一步影响了以次级贷为基础的各种金融衍生品，遂引发了全球性的金融海啸！这就是华尔街投行在这次金融危机中扮演的角色。是他们的贪婪把有限的、可控的次级贷无限放大，为的只是从中牟利。《诚信的背后》揭露的就是这些，该书作者曾在摩根士丹利工作，负责包装、销售金融衍生品，难怪他能对摩根士丹利等华尔街投行包装、销售金融衍生品的过程进行如此详细的揭露，真是让人大开眼界！

4、赌球是怎么赌的？假如两个势均力敌的球队比赛，博彩公司通常会开这样的盘口1.95：1.95，就是说你押10块给A队，那么A队赢了，你会赢9.5块，A队输了你输10块，你押B队也是一样。所以两边押的人差不多的时候，赌博公司是稳赚的。如果两队实力差别大，实力差的赔率就往上走，实力强的赔率就往下走，赌博公司还是能保证两边的平衡，因为赔率大了，押弱队的人也会变多，保证平衡+差价使得赌博公司肯定赚钱。所以赌博公司什么都可以拿来设置赌局，甚至押明天的天气都可以，它的任务是保证对赌双方平衡（这一部分也都是一些数学家/心理学家之流在操作的，类似书中所写的“火箭科学家”），然后赚取差价。金融衍生品也是类似原理，投行收佣金，然后通过“火箭科学家”的复杂计算进行开盘，不同的投资者（赌徒）投资不同的衍生品，而衍生品之间通过精密的计算实现部分对冲。但这个比设置赌球局复杂多了，涉及法律，政治等，而且对大多数投资者来说，远比赌球更看不懂，信息也完全不对称。你和摩根斯坦利搞，你搞得过它？但是明知风险大为何还要投资呢，这就是人类的天性--赌性，好听点叫投资。因为赢的概率是存在的（尽管可能远没有看上去那么大），人的贪婪本性就会激发出来。长远来看，坚持赌球肯定是亏本的，所以坚持投资金融衍生品也是一样，而且因为信息不对称的原因以及那些狼一样的经纪，它的亏损概率远比赌球要大得多。有时甚至可以说是被欺骗的。

5、虽然当中很多的金融诡计我还是不能理解（神哪，我的数字概念不是一般的差），不过还是起码还是了解了一个道理，哪怕那些光鲜亮丽的大公司，也是不值得信任的。应该说，这些玩弄金融数字的公司和参与赌博的公司们，都是绝顶的骗子。金融机构挖空心思创造出一个又一个匪夷所思的金融产品，哪怕是一个个陷阱。大公司们利用这些金融产品，“创造”利润和业绩，哪怕若干年后的巨额亏损。诚信，只有靠大家的警惕和严格的监管。作为刚起步的中国，我想黑幕只会更多，普通投资者只能处处留心，不要轻易的相信童话。理财产品，基金什么的，还是多留个心眼为妙。还有一个细节我也不能忘记，拿宝洁的案例来说，你以为你买进宝洁的股票的时候，你以为你是在看好宝洁的日化用品市场增长，其实不是，你是在和宝洁一起赌博，可能赌的是泰铢的汇率变动，南美银行的利率变动，说不定还有可能是天气变化趋势。反正你的投资不是和宝洁正常的日用品销售挂钩，这真是一件令人恐怖的事情。当突然有一天，一个公司（比如是玩具公司）突然巨亏，却是因为泰铢崩盘，这真是叫人不能想象。最讽刺的应该是作者的后记了，本想以此书警醒世人，甚至还预想过揭密之后，原来公司的报复和老同事的不齿。谁料圈内人觉得，这本书说出的只是皮毛而已；而圈外人所叹喟的是，没有早点进入这个圈子，以及怎样才能投身其中。真是让我想起The Devil's Advocate的结尾，Al Pacino幽幽的那句：Vanity, is definitely my favorite sin.

6、1.新兴国家需要热钱投资，经济衰退的国家需要粉饰业绩，通过衍生品可以很好解决问题。2.投资银行设计衍生品，第一需要起个好名字，比较好打开销路，第二需要想方设法搞定评级机构。第三需要规避各种风险，债务发行公司风险，国家政策风险等，发行各类抵御风险的债券转嫁风险。3.关于如何帮助日本公司粉饰财报的债券设计，揭露得让人触目惊心。4.同liar's poker一样，作者本来想揭露投资银行的内幕和背后的肮脏，促使读者和社会进行反思和改造，结果却成了一本进入投行的教科书，读者趋之若鹜，金钱的力量在人和时候都有诱惑力。5.评级机构在每次的经济发展中扮演了很重要的角色，08年经济危机前，关于房贷债券的评级也被投资银行忽悠的一把又一把。这个也是没办法的事情，如果评级公司能了解这些投资银行后面的把戏，那么评级公司的人就都去投行了，不会在评级机构里面呆着了，这场博弈是一场智力不平等的游戏。在衍生品的设计上，怎样让评级机构给

《诚信的背后》

个AAA的评级是其中重要的一环，而显然在经过层层包装后，评级机构已经搞不清楚该债券隐藏背后的本质了，当然也不排除他们本来就是利益共同体。6.长期来看，两种货币中利率高的一方货币会贬值，而现在人民币利率比美元欧元高，也一直处在升值态势，所以这中间肯定会有不少的套利。池田信夫在《失去的二十年》中也描述了当年日本的这种情况。

《诚信的背后》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com