

《半路出家的投资银行家》

图书基本信息

书名：《半路出家的投资银行家》

13位ISBN编号：9787508612416

10位ISBN编号：7508612418

出版时间：2008年

出版社：中信出版社

作者：(美)乔纳森·尼

页数：237

译者：贝多广 叶扬 覃扬眉

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

《半路出家的投资银行家》

前言

在愈演愈烈的美国次贷危机中，不断传来华尔街上著名投资银行的坏消息。5家最大的投资银行高盛、摩根士丹利、美林、雷曼以及贝尔斯登纷纷传出巨额的次贷减值损失或亏损。根据2008年4月21日出版的《财富》杂志，自2007年中期以来，贝尔斯登、美林和摩根士丹利三家的资产撇账已高达400亿美元以上。5家投资银行的股价从2007年的历史高位年均暴跌了42%，这还不包括贝尔斯登终因不敌巨额亏损，以清盘价卖给了摩根大通。这些一向颐指气使的顶尖投资银行怎么了？是它们偶一失足栽了跟头，还是它们生不逢时赶上了杀伤力极大

《半路出家的投资银行家》

内容概要

过去的10年，见证了投资银行业的热闹纷呈，也交替着经济的繁荣与衰落。高盛、摩根士丹利、美林、雷曼、贝尔斯登，这些响当当的名字曾经让无数聪明而富有野心的年轻人心生向往、顶礼膜拜。投资银行家这群神秘、富有、极具权势的社会精英，是如何操控价值上百亿美元的大宗并购，影响商业巨头、企业财团重大商业决策的？

《半路出家的投资银行家：华尔街10年变迁内幕》作者乔纳森·尼是一个半路出家的投资银行家。一次偶然的机会，让他进入了华尔街极具声望的高盛银行，而后跳槽到摩根士丹利。他见证了这个行业经历的一段特殊时代——因互联网经济高速发展而出现惊人业务量的时代，一个令人振奋的年代，以及之后随泡沫破灭而出现的灾难。作者以促人深省的幽默和无所畏惧的坦诚，揭开了投资银行家的神秘面纱，展现了投行业的原始面貌，让我们得以一窥那些充满魅惑力的故事——藏于华尔街最有权势的公司背后的故事。

《半路出家的投资银行家》

作者简介

乔纳森·尼，精品投行（Boutique Investment Bank）的合伙人，同时也是哥伦比亚商学院传媒课程项目的负责人和金融经济学系的兼职教授。《华尔街日报》、《纽约时报》、《华盛顿邮报》、《洛杉矶时报》等媒体的撰稿人。

《半途出家的投资银行家》

书籍目录

译者序前言第一章 与投资银行的第一次亲密接触第二章 半途出家的投资银行家第三章 独立王国第四章 “问西德尼·温伯格吧”第五章 投资银行家到底在干些什么第六章 并购文化第七章 约翰·桑顿的崛起第八章 摩根士丹利第九章 门面已破第十章 天才银行家的戏剧人生第十一章 代表买方第十二章 为能人准备好红地毯第十三章 投资银行高层第十四章 精英神话第十五章 中小公司之王第十六章 漫长的道别尾声 寻找西德尼·温伯格

《半路出家的投资银行家》

章节摘录

第一章与投资银行的第一次亲密接触 “希斯顿集团！”一个顶着秃脑袋的庞大身躯出现在我桌前，咆哮着。我正吃着午餐，突如其来的叫喊差点让我噎着。如果不是那声叫喊，今天将和信孚银行伦敦办公室往常的气氛一样在平静中度过。这个家伙叫安德鲁·凯彼曼（Andrew Capitman），从美国转过来的并购高级经理，他在那儿幸灾乐祸地冲我咧嘴笑着。我张着塞满了馅饼的嘴打量着这个家伙。很明显，他期望我理解这个名词的深刻含义。也就是几秒钟窒息般的沉默，看到我一脸无知的表情，他的笑容消失了。“鸡肉。”他更大声地

《半路出家的投资银行家》

媒体关注与评论

本书以流畅的译笔在告诉国人：国际投行头上的光环已暗淡了些，本是无可非议、利润至上的投行，同样是把“双刃剑”。读罢此书值得玩味：如何抵消“韧锋”所指、冲击一国经济稳定的负面影响？——夏斌 国务院发展研究中心金融研究所所长 译者以生动的语言，将作者作为投资银行家的职业生涯展现给中国的读者，使对投资银行感兴趣的人，能够了解投资银行家神秘、炫目和充满诱惑背后的真实生活和巨大利益驱动的文化价值理念。相信读者阅后会对“挑战”、“雄心勃勃”、“社会精英”、“资本运作”等与投资银行家紧密相连的词汇有新的

《半路出家的投资银行家》

编辑推荐

一个意外踏入投资银行界的门外汉，摇身变为可以呼风唤雨的投资银行家，一群神秘、富有、极具权势的投行精英，周旋于商业巨头，超级富豪、实力玩家之间，演绎了一场从辉煌到幻灭，极富戏剧性的行业巨变。次贷危机愈演愈烈，美国再次爆发金融“海啸”，全球第四大投资银行雷曼兄弟宣布破产，证券业巨头美林证券面临收购，华尔街五大投行仅剩两家，是否还会有更多的金融机构倒下？风雨飘摇的投资银行业究竟发生了什么？曾经呼风唤雨的投行精英未来路在何方？本书首次揭开投资银行业的内幕，让外界得以窥见金融业背后的真相！

《半路出家的投资银行家》

精彩短评

- 1、带有很强的自传性质，写的真简洁，翻译的是贝多广，够专业。局内人看到的总是撕开那层窗户，很不错。说到底,投资银行是一种推销职务
- 2、现任中国JP摩根CEO的翻译，曾经代表摩根斯坦利的伟大银行家，3年里读了耶鲁法学院和斯坦福MBA，在航空公司工作几年后转战高盛，最终在摩根斯坦利成为最重要的人物。投资银行家花大量时间做的ppt和报告往往只有一两个要点，但因为项目过于庞大，客户必须会好好聆听不要错过每一个要点。与律师咨询师不同的是，投资银行家有跟多机会与CEO一起制定真正的企业战略。
- 3、反映了美国宏观经济及金融业环境的变迁对投资银行文化乃至盈利模式的影响，在喧嚣的90年代及后科技泡沫时代，西德尼·温伯格式老派的“与一流的客户，做一流的生意的”投行文化已经一去不复返，投行已从客户导向型转变为了交易导向型，业务标准及道德标准不断地在降低，这种文化上的堕落可以说为次贷危机的爆发埋下了伏笔！
- 4、读不下去了==
- 5、简略看了一下，说了现代金融银行价值观的问题，这是个追逐利益的时代。里面关于投行人心理的分析倒是很有启发。
- 6、了解金融行业很好的一本书
- 7、投行家=用点高深的专业水平胡乱编建议书+察言观色+精彩的表演+各部门的配合联系与竞争以及斗争+承担风险+推脱责任
- 8、书中提到《天才儿童的悲剧》
- 9、没有说谎者的扑克有趣
- 10、不错的书，讲述了一个人的变迁经历，在大环境的变迁下一个个体的经历。对于中国的金融发展有很强的借鉴意义。当然对于个人，这是我对于IB的初印象。
- 11、翻译的不行.有些办公室政治的东西看看还成.
- 12、无感
- 13、因为市场竞争的压力导致对于佣金收入的片面追求，华尔街投行已经丢掉了客户利益至上的传统，转而追求尽可能多的收入，不惜伤害客户和投资者的利益。
- 14、3.5星
有一点感想 跳槽一定要先找好下家
- 15、非专业书，当职场八卦看看吧~
- 16、在一个CFA论坛里看到很多人推荐了以后才去图书馆借来看的，作者在高盛工作的部分看的比较细。仅仅针对书的框架，个人认为有些分散，期间讲了很多其他人的工作和生活，不过这点无可厚非。如果是想深入了解投行部门的具体工作时如何进行的，那此书排不上什么用。此书比较适合对投行，特别是高盛和摩根斯坦利形成一个大概的印象。
- 17、很多地方都推荐这本书。但是没觉得哪儿好。非常非常的一般。毫无专业知识。
- 18、也是大忽悠和大人际~
- 19、个人经历比较特别，从旁能看到些门道。投行也大不如前了，注重短期利润终于咨询质量服务
- 20、我就想了解一下投资银行家是怎么工作的，银行家为什么这么挣钱。银行家是世界上最贪婪的人。
- 21、扫盲了
- 22、很棒！！
- 23、和《管理咨询的神话》一起，正好覆盖了投行咨询两个大行当。想想也是，学术界里干活，时间充裕多了，尚且只能做到这个样子，怎么能对投行的pitchbook的严谨性有太高期望呢？
- 24、算是对这个行业有了初步的了解，“说到底，投资银行是一种推销员业务”。
- 25、可读性很强，翻译的也不错，原版读起来应该会更流畅一些~
- 26、投资银行业的真实写照
- 27、值得一读~
- 28、名利陷阱 自我迷失 安全缺失 知易行难
- 29、有点无聊
- 30、至少让读者明白投行er的工作生活。

《半途出家的投资银行家》

- 31、人性都差不多。
- 32、很好，了解了他们的工作的确和我以前做的那些一样乏味啊
- 33、现任中国JP摩根CEO的翻译，曾经代表摩根斯坦利的伟大银行家，3年里读了耶鲁法学院和斯坦福MBA，在航空公司工作几年后转战高盛，最终在摩根斯坦利成为最重要的人物。投资银行家花大量时间做的ppt和报告往往只有一两个要点，但因为项目过于庞大，客户必须会好好聆听不要错过每一个要点。与律师咨询师不同的是，投资银行家有跟多机会与CEO一起制定真正的企业战略
- 34、投行的入门书籍，了解投行发展史。
- 35、稳赚大钱的消失以及外国佬也玩办公室政治
- 36、作者是一个牛人，从自己的切身经历出发，写出此书。里面有很多真金白银可读，并非泛泛而谈，推荐.....
- 37、文笔挺有意思，不过对想加入高盛的人没啥用处。
- 38、已读
- 39、:F837.123/7721
- 40、很有意思，原以为我们写基金是忽悠，原来老外写计划书也是忽悠！
- 41、讲述投行，人力资源、沟通、全面发展，重点擅长

- 42、中信当时出了一个系列，现在貌似只有这一本绝版了
- 43、1. Why philosophy in "good old days" relationship IB goes from "Doing 1st-class biz in a 1st-class way" down to "You'll be gone, I'll be gone" ?
-Deregulation and Competition.

2. Why IB?
- Engagement in decision making.
- 44、作者对于金融界非仰视的态度很难得，甚至有些地方用一种讽刺的态度，有点幽默。同时，作者处在行业中，却能去了解这个行业的来龙去脉和历史变迁，并且用通俗的语言写出来，值得推荐。
- 45、赚大钱不外乎做项目，然后拿提点，投行，包工程等不外如此，行业背景之所以重要是因为行业的人脉。PE的提点比例差不多，但基数要少很多了，再了解了解，有懂的，欢迎讨论！
- 46、CICC某MD翻译的...一句话概括就是IB is sales。以自身的经历嵌入来讲述了投行从七八十年代兴起，到2000的鼎盛，以及之后衰败的故事。投行的八卦以及政治关系淋漓尽致。很多地方并没有怎么读懂（不得不吐槽英文人名翻译成中文就很难记住），需要再读一遍~
- 47、工作经验建立在长时间高效率的日常工作中！！
- 48、讲了华尔街的变迁和银行家们如何如果通过大宗并购交易影响企业决策。很长见识的一本书。希望今天能读完
- 49、读了两遍，Jonathan 很谦虚，把并购业务的框架清晰的展现出来，译者很文艺，是这书名吸引了我。
- 50、当小说看着玩还不错

《半路出家的投资银行家》

精彩书评

章节试读

1、《半途出家的投资银行家》的笔记-第96页

投行和投行家总认为他们提供的是非常独特的有价值的服务——建立在品质基础上的战略咨询。这与贷款形成鲜明对照。投行家把贷款视为一种建立在价格基础上的金融产品。然而，客户却越来越倾向于根据投行能否提供贷款来挑选战略决策顾问。这种做法削弱了投行和投行家们对自己价值的认同感，削弱了客户对增值服务的信任，也造成投资银行威望的普遍下降。业界开始逐步专业化分工，每种机构承担的责任和业务变得很细很细，然而客户希望投行提供“一揽子”服务。这样的话，要求投行有很好很广的合作平台才能满足客户的需求。

2、《半途出家的投资银行家》的笔记-第148页

并购与IPO之间的区别在充当并购项目顾问期间，投行在财务上和名声上都没有实质性的风险。投行只提供建议（战略建议、估值建议、结构建议、可能的市场反应、交易后公司的地位），并协助管理整个并购过程。唯一的财务风险在于作为顾问提供“公允意见”。

.....
投行通过IPO赢利的模式与并购在某些方面是相同的：交易完成后就收取费用，不用考虑其长远影响（投行在公司上市后收取7%的承销费，而不用管股票上市后的表现）。

3、《半途出家的投资银行家》的笔记-第209页

这些人的内在价值取向就是社会地位，银行的职务满足了这种需求，从这个意义上说，裁员给他们带来的变化怎么说都不会过分。

4、《半途出家的投资银行家》的笔记-第294页

米勒的书讲的是那些从小“因为天才和成就而得到赞扬和敬重”的人所碰到的特殊问题，这些人特别有天赋，同时有极度敏感，某天“突然发现不能达到人们所期望的境界，而自己又不得不坚持下去”。米勒认为问题的根源在于天才儿童的父母在不自觉的情况下利用孩子的天赋来满足自己的虚荣心。在此情况下。儿童为了不断获取父母的关爱，只能不断创造新的成就，并且在心底隐藏着一种恐惧，认为父母喜欢的不是他而是他取得的成就。这类儿童除了取悦的需求之外，从来没有开发出自我的意识，因此会面临大喜大悲的情感体验。每当最新成就的喜悦退去，他们就会因为不能体会自我感受和需要而变得羞愧和空虚。很快，他们会开始接受新的挑战，幻想着能够永久性地弥补这种空虚。作为一种综合症，这听上去至少可以给出部分答案，来解释为什么一波又一波优秀的商学院毕业生和投资银行家会盲目地追求当时公众所认为的成功事业，而不管自身是否对此感兴趣，甚至连高盛IPO的经济激励也能放弃。

戈尔解决了自己的这场危机，但不知道银行家们是否能清醒过来。

5、《半途出家的投资银行家》的笔记-第144页

按常规，摩根士丹利对分析师有一种所谓“看门人”制度，任何占用分析师时间的要求要受到相关行业最有经验的银行家把关.....我就是道格的“看门人”。这对我来说花不了多少时间，但却能帮助道格合理安排他的时间，也确保我知道行业内的任何变动。后来，监管机构关注起银行家是否通过特别的把关来不恰当影响独立分析师的观点.....在摩根，很少人能经常与米克尔交谈，不管在公司内部还是在客户那里，能和米克尔说上话成为特别有价值的事。因为无法获得米克尔的时间，银行家们不仅转而求助正式看门人，以得到某种感觉以及米克尔对某些想法或某个题目的看法，甚至还求助于别的人。这些人被认为受到米克尔重视或能说得上话。于是，根据与米克尔关系的亲疏，已拿回那个家中间形成了一个完整的非正式的圈子，这个圈子非常复杂，每个银行家都试图装出和米克尔关系密

《半路出家的投资银行家》

切的样子，这样做能给银行家本人带来好处，而两人的关系究竟进到什么程度旁人也无从证实。

6、《半路出家的投资银行家》的笔记-第82页

并购业务不产生管理费用，也不占用承销资本金，是一种纯中介性质的业务。与融资不同，并购不需要代价高昂的交易平台，也不需要公司拿资产负债表去冒险。银行家要做的事就是为买方或卖方提供建议，并在交易完成后收取费用。如果交易不成功，投资银行也能收到钱，虽然这种情况下收到的钱不多，但至少可以收回成本。收回成本这个有研究或者数据证实么？？？

7、《半路出家的投资银行家》的笔记-第20页

只要会扯淡 人生就成功了一半

8、《半路出家的投资银行家》的笔记-第59页

说到底,投资银行是一种推销职务,尽管投资银行家们不愿承认这一点,特别是在高盛,大家都认为单纯的"推销员"工作档次要比投资银行家低.做推销员最难的就是打电话,特别是给陌生人打电话.只要销售清单里有东西要卖,不管这东西是否存在争议,都是推销员给别人打电话的绝好理由.如果你掌握得当,你可以通过这个机会对一家公司有深入的了解.如果对方表示对购买没兴趣,追问对方一下为什么,就可以使你在很大程度上了解对方的想法."或许我们可以一起吃个午饭,那样就更能了解您对x公司哪方面感兴趣.如果这笔生意对这家公司具有战略意义,那就更好了.如果你出售的是他们想要的资产,那么高管们是很乐意被你骚扰的.如果你很有礼貌地对待他们,经常给他们提供信息,并真正地了解他们,那么,你在为自己做事的同时也是在为客户提供服务.我有很多良好的客户关系一开始都是这么建立起来的,通过推销点东西给他们--有时候成功了,有时没成功.

9、《半路出家的投资银行家》的笔记-第5页

项目建议书 (LOP)

银行家们不得不花费大部分时间去思考如何挖掘项目，进行电话营销，偶尔得到机会去向客户正式pitch他们的服务，尽量每次都以失败而告终.....投资银行通常都会使用一种道具，叫做“建议书”.....为什么中层人员和一些主管继续坚持做建议书，其原因并不那么容易说明白，简单的说，就是表演恐慌症。不带点儿材料去客户那里开会，心里会发慌，就像演员第一次脱开剧本登台演出。

10、《半路出家的投资银行家》的笔记-第139页

在投资银行这样的服务性行业里，给客人留下你比他重要的印象是十分危险的。这听上去与约翰·怀特海德传奇般的投资银行“十律”有冲突。他在第八律中说：“重要人物喜欢和其他重要人物打交道。你是个重要人物吗？”希望银行家是个投球手，并不意味着希望他把自己的利益放在客户的利益之上，成为价值链中一个自恋狂。最终取得成功的人是与客户同舟共济的人。在意自己与明星文化中的自我迷恋不是一回事。怀特海德在第五律中说：“客户的目标比你的目标更重要。”

约翰·怀特海德 (John C. Whitehead) 的介绍：http://en.wikipedia.org/wiki/John_C._Whitehead
其投资银行“十律”暂未找到.....

一个好的投行家并不意味着他就是一个好的投资者。实际上，有案例证明投资银行家可能是最烂的投资者。从根本上说，投行从事的是销售工作。无论销售的东西如何不靠谱，号的销售人员都可以做到甚至自己相信，那是人生必不可少的一件东西。这种人可以帮你出售资产，但绝对不值得你把投资交给他。

投资不仅要细致的财务分析，还要对所经营的业务性质有很深的认识。投行家做完一个项目，工作也

《半路出家的投资银行家》

就告一段落；而投资者的工作在投资启动之后才刚刚开始。嗯，想起前两天看到的说做研究和做投资是两码事。好的研究员去做投资经理，往往也是会一塌糊涂。

《半路出家的投资银行家》

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