

《亲历投行》

图书基本信息

书名：《亲历投行》

13位ISBN编号：9787509348383

10位ISBN编号：7509348382

出版时间：2013-10-10

出版社：中国法制出版社

作者：班妮

页数：223

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.tushu111.com

《亲历投行》

内容概要

后记：

2012年春天，我收到香港大学MBA的录取通知书，即将在香港开始新的求学生涯。我的同学来自世界各国，其中包括很多在国际大投行工作的同学。突然间我产生了一个念头，如果他们问我中国的投行与华尔街的国际大投行工作状态、工作内容有什么不同，我该如何回答？于是我一时兴起，写了几篇系列文章，题为《中国与华尔街不同的投行人生》，在这几篇文章里，我结合一本描写华尔街投行人士经历的书Monkey Business，对比了中国投行人的状态是多么的与之不同，又有哪些相似。半年以后，一个名为“计兮”的微博账号转载了我的这一系列文章，随后这些文章就在微博上火了起来，甚至被多家财经媒体的官方微博多次转发。

在此之前，几乎从来没有人详细记录过中国投行人士真实的工作状态，而描写美国华尔街投行职场生涯的书和电影却已经接近泛滥，并且使局外人产生了一种幻觉：中国的投行也是这个样子——天天出入高档场所、高级酒店，纸醉金迷，夜夜笙歌。另一方面，有些在华尔街国际投行工作过的人看不起中国的投行，觉得中国并没有真正的投资银行，中国的投行人士素质较差，无法和那些在国际投行工作过的人相比。以上种种都让我这个“纯土鳖”投行人士产生了一种要为中国投行人士“正名”的想法。

2013年夏天，在本书快要写完的时候，我发现事实上仍然有很多人对中国投行业缺乏基本的认识和了解，很多人更喜欢以自己的经验去判断别人在做什么。在香港和伦敦求学期间，一些我新结识的朋友听说我在投行工作，在不经意的聊天中提及了一些对中国投行的误解：

一个在商业银行做投行业务的人说：那你成天都与合同打交道吧？

一个在国际大投行做sales的人问我：那你平时买什么股票？

一个在伦敦做外汇业务的人听说我在国内投行负责过中后台业务，说：那你主要是做行政工作的吧？

于是我意识到这本书确有出版的必要——作为一本对中国证券公司投行业务及过去几年中国投行发展历程的普及型读物。

时至今日，到投行工作仍然是很多年轻人的梦想，尽管2008年金融危机后有一系列电影开始抨击华尔街的拜金文化，投行大裁员的消息也经常见诸媒体。自2012年下半年起，中国的投行业更是进入了新一轮寒冬。有不少年轻人仍然试图进入投行工作，而无视整个行业在走下坡路的趋势。究其原因，还是前些年一直持续的投行的造富效应。每个人年轻的时候都有想多赚钱的冲动，毕竟，这也是个人能力的某种反映。从去年到今年，我在网络上和现实中仍然遇到不少刚毕业的年轻学生问我：请问怎样才能进入投行？我想进入投行工作，辛苦不怕！遇到这样的问题，我往往会反问他们：请问你是真的喜欢投行的工作状态还是就是想多多赚钱呢？如果是想赚钱，赚钱的工作其实不少，但都要慢慢从基层做起。

而我发现，即使我说了再多关于投行的工作压力大、出差时间长、没有个人生活、遇到市场不好时日子非常难过，很多向我提问的人却仍然对投行持有美好的幻想，哪怕我在心里已经默默判定这个理想青年完全不适合投身投行工作。其实这也是我写这本书想要告诉大家的事情——对有志进入投行工作的朋友而言，本书将为你提供一份职业选择的参考。

本书是以我2007年到2011年的投行经历为基础，但在我任职PE公司及求学MBA期间，仍然持续关注着中国资本市场的变化，因此也增加了许多近几年中国投行界的新鲜事和对这些事件的个人评述。随着中国资本市场改革的不断推进，某种程度上，我已经经历了中国投行一个即将过去的时代。

的确，投行是一份特别的经历，让我又爱又恨。这份工作让我牺牲了许多个人时间、放弃了许多爱好、甚至造成了个人健康问题，但却给了我丰富的专业知识、广博的见识、良好的工作习惯和敬业的做事态度，足以受益终生。

很多朋友在网上看过我的《中国与华尔街不同的投行人生》后建议我据此写成一本小说，考虑再三，我还是决定原原本本记述我真实的投行经历和案例。其实现实的人生远比戏剧精彩，虚构的部分却可能增加对这个行业的误解——那就恰恰违反了我的心愿。

书稿写成后，我自己有点担心，这份以个人经历为主线的纪实读物会不会写得过于坦白？因为我不仅写了太多中国投行真相和传言，更写了太多自己真实的体验与感受——我的得意，我的不满，我的软弱，我的坚持。但如果这能因此让阅读的你体会到人在投行的真实状态，并因此收获一些做人做事的

《亲历投行》

感悟，就足以支持我如此行文的勇气。

《亲历投行》

作者简介

班妮，在北京求学六年，于国内知名院校取得法学学士及硕士学位，随后来到了上海，先后在律师事务所、投行、PE公司工作。在国内一家中型券商的投资银行部工作三年后，即从投资银行部高级经理升任投资银行运营管理部主管，负责投行项目质量控制、资本市场和后台运营工作。当年即领导资本市场部为公司赢得证券时报“最佳定价能力投行”称号。其文章《中国与华尔街不同的投行人生》在微信和微博上被各主要证券、财经媒体帐号广泛转载，因该文章的传播和关注，接受过彭博记者、丝路记者关于中国投行业的采访，其关于投行的文章被丝路网（www.silu.com）记者译成英文刊载。2012年至2013年间，于财经杂志《陆家嘴》上发表若干篇关于投行、股权投资以及商学院的文章。2013年下半年，在香港大学完成了MBA求学历程，期间持续关注中国资本市场发展变化，写作此书。

书籍目录

目录

第一章 当梦想遭遇现实——揭开中国投行的真相

我的投行之路

投行真的是金领吗

加班的真相

戎马生涯——长期出差的苦与乐

“荣大”的故事

投机分子的生存空间

第二章 三人行必有我二师——从学徒到高手

谁是真正的忽悠高手

招股说明书的词与物

专业技能之外的“综合能力”

如何成为一个年轻的“老投行”

第三章 上市靠包装还是价值发现

要折腾多久才能上市

企业为什么包装上市

发现企业的真相——魔鬼在细节里

质量控制部是捣乱还是花瓶

一招不慎，满盘皆输

第四章 当投行遭遇金融危机

中国投行不裁员

我们要卖掉投行？

养兵千日用兵一时

第五章 在中国怎么卖股票——资本市场部的故事

当外行踏入资本市场部

华丽丽的路演

如何给IPO定价

谁能影响IPO定价——制度，市场还是定价参与者

股票发行怎么赚钱

第六章 生活在别处——告别投行

曾梦想仗剑走天涯——态度决定高度

有中国特色的资本市场，前行

后记

附录：中国与华尔街不同的投行人生

《亲历投行》

精彩短评

- 1、严格来说是券商吧？中国的投行好像边界有点模糊。高中同学在中金，感觉是真的走上财富人生之路了。作者真漂亮，是一本吸引外行人（包括我）的科普文。中国式教育的悲剧在于很多人不了解行业实情就瞎选专业选方向。多点这样的书倒是好事。
- 2、《女人与“虚荣”》
- 3、挺敢说的，喜欢
- 4、两天读完这本书，文字很踏实
- 5、虽然作者没考出保代，但本书有传言也有真相，朴实啊！
- 6、2015
- 7、很符合当下国内中小券商的情况 给广大拼命想要挤入这个行业搬砖的金融学子一记清醒的认识 看完发现自己完全不适合也对这个行业没啥兴趣 好想丢下手中cpa的讲义投身江湖气息的A股市场
- 8、没多大干货，就是了解投行生活的一副简笔画，接地气？
- 9、我没经历过投行，虽然也会吃不到葡萄说葡萄酸的讲投行其实也就是机械性的工作，但还是羡慕人家钱多啊。也有所谓业内人士说这女的并非亲历投行的核心业务部门，但对门外汉了解一下也还是不错的。电子版的书，错字太多了。
- 10、小白还是有些收获。
- 11、传道，解惑。
- 12、以投行2014年之前的经历，读破中国神秘投行的故事，并与外国投行进行了一定程度的对比。是一本入门了解投行的好书。整个文章的逻辑框架还是不怎么美。
- 13、虽然干货少了点，但是写的很真诚，作者把自己的经历详细的记录了下来。
- 14、普及了投行知识，让俺这种小白长见识了
- 15、真实又扎实
- 16、对于我这个外行来说，真的不错，很详细的把投行的生活展现在面前，在书中走万里路。作者记录的是自己的经历，当然，介绍投行全面点更好。
- 17、还行，基本上能看出中国投行业务的流程和操作方式，但比较浮于表像，没有具体的案例叙述和分析，有点散，只能说呈现了中国投行人士的工作态度。
- 18、细枝末节 未见格局
- 19、用来扫盲
- 20、还不错。不算核心人士的感受
- 21、本书外行初探投行的神秘，但有些观点过于主观，还需要看看其他观点或视角的书。
- 22、写招股书 -- 等过会 -- 路演 -- 上市
- 23、非常接地气的一本书，对于身处这个行业的我来说，也许工作的性质内容确有不同，但感受到的氛围和情绪却是一致。无论是券商，资管亦或是信托从业人员，在打算从事这一行业前很有必要读读，做好心理和知识的准备。
- 24、在审核制下面，一切呵呵
- 25、对投行有一个大概的介绍，有利于毕业生去选择自己未来的工作。
- 26、最近比较关注投行，故在晓珂老师推荐下粗读此书。总觉得行业冷暖自知，经历过的人才知道。
- 27、未来应该不会从事投行，但是看了这本书对于投行感觉还是有了一点初步的了解，对职场有一定的帮助。
- 28、三星半吧。为了解投行而读，却也悟到了些许残忍的真相。
- 29、有水分
- 30、没啥干货，就是流水账似的介绍了一些投行的工作状态。作者的经历实在算不上资深投行人，居然起了这个大的标题，也算是凸显投行人会忽悠的特质了。走马观花看看就好了。另外，做事情的态度还是值得学习的。
- 31、语言平易近人，初窥本土投行的样子，体会每个行业的不易与心酸。
- 32、券商科普读物
- 33、作为完全没接触过投行的人来说还是有用... 但干货也没什么

《亲历投行》

- 34、没进过投行，不了解，看着也听优秀 不过后面基本是翻看
- 35、以无比实在的笔触和细腻的感情述说了行业现状，而且成书时间与现在很近，对投行新兵的参考价值巨大！！
- 36、当时觉得还可以。。。
- 37、写书、ppt、讲座嘉宾之流的升职之路
- 38、年底，终于Mark了一本书。接触券商半年，已然了解现状，确实如此。
- 39、题目应该改成“ 二流券商非资深投行女的流水账 ”
- 40、作者碎碎念地说了投行的各种酸甜苦辣.....加班、出差、飞来飞去，自己的健康和感情生活都出了问题，以及对文字的要求高，再加上忽悠的能力等等，当作各种小故事或是读物来说还不错，特别是对于定价和路演等不太了解的方面还是有让人耳目一新的见解。
- 41、二流券商的土鳖考不出保荐人，在读MBA前帮四流公司包装上市，最后只好读书转并购
- 42、就是好奇这个行业都在干什么为什么会加班到凌晨以及为什么这么累大家还都抢着干愿意干。其实看完还是不明白为什么有人愿意这么拼== 不过这个作者不装逼我喜欢。
- 43、筚路蓝缕，干货很少
- 44、写的很粗糙，读的也很粗糙，介绍了部分的实况
- 45、通过作者，大概了解国内投行
- 46、了解
- 47、在焦虑期打开了我对即将面对的工作认知
- 48、半桶水晃荡响，写的尽是一些小白都知道的事情；尽管保代不是唯一衡量标准，然而一个连准保都不是的人。。。有什么资本来指点江山？唔
- 49、读书笔记就三页，内容量少，胜在真诚
- 50、这本书还不错

《亲历投行》

精彩书评

章节试读

1、《亲历投行》的笔记-第1页

为什么还没有电子书

2、《亲历投行》的笔记-第159页

2012年底某铝业企业发行定价被监管机构审查后砍掉一半，后来在上市首日大涨221%，创两年来A股新股最大涨幅一例即成为这种监管调控下新股发行行政指导定价的最典型案例。

啊哈哈哈哈哈这不就是我们家洛阳铝业吗，当初洛阳铝业打算将发行价定在6块之上，后来才临时降至3块。今天都16块了

3、《亲历投行》的笔记-第17页

P17

广义的投行：融资、并购、金融产品的销售嗯哈交易、资管、风投。狭义的投行：一级市场上的承销业务、并购和融资业务的财务顾问。

P19

小投行培养的优点：踏实、谦虚并没有优越感。

投行主要是保荐（协助发行申报，由前台投行人员完成）和承销（由中后台——资本市场部完成）。

P21

投行项目的周期平均在一年左右，有的做三年以上也有可能。

幸运的话能拿到大项目，奖金能比工资高。靠实力也靠运气。

P24

国外投行工作的重点是到客户所在的公司进行商洽或者到主要市场进行路演，尽调以律师、会计师为主，不需要深入基层去了解客户商业运作的方方面面。而国内投行（说多了都是泪），由于证监会制定了一系列严格的上市标准，作为保荐机构的投行就肩负起协助企业满足上市标准并对企业IPO申报材料真实性和完整性进行全面核查的重要责任。（包装呗）

P30

华尔街的核心任务经常患有焦虑症：他们靠折磨下属来缓解自己的工作压力。（嗯。机械，加班久了就不会独立思考啦。）

P36

投行加班的真相只有两种：累得半死，或者滥竽充数。

中国式投行生活就是一年有一半以上时间出差在外。

完美主义和偏执狂。

P41

春晖投行在线

P49

荣大快印，后来也做财经公关生意。“荣呆会”

P53

A analyst

SA associate/senior associate

VP vice president

D director

ED executive director

MD managing director

本土和中资辈的又不同

P65

《亲历投行》

电影《魔鬼代言人》

忽悠：

级别要高，最好是总经理、总裁级别；或是技术派；能卖弄关系和资源，比如跟某某ZHENGJIANJU。

P69

作者见过的阵势最大的IPO投行“选秀”活动，有9家投行竞标其IPO保荐和主承销商的位置。最后中标的是刚成立的投行，原因是关系嘴硬，请到了金融界某位领导。但五年过去了，企业被终止上市。贿赂其实很少见（嗯，乙方）

P73

monkey business介绍：招股书的起草至少要5天，多则10天。参与者20-30人，折和起来大约需要100-300个工作日。

我们的，要半年，券商、会计师、律师等加起来就算10个人，至少有900天。70%的时间是在写招股书。

P85

八卦也能创造价值（旁敲侧击发现舞弊）

P87

CHO chief huyou officer（哈哈）

P92

被问年龄，作者就说自己是00后，因为她是00年以后参加工作的，简称00后。

P101

曾出现过上市前夜公司高管被证监会紧急召唤说明造假上市的情况。曲未终人已散。

P104

募资有时是为了收购股权，企业就非要与被收购公司签一个附条件生效的股权收购合同，生效条件就是审核通过。

P107

上市首先要补缴历史税款，有时甚至会达到几千万元。

上市成本很高，补税费用、政府机关沟通费用、中介机构服务费、住宿费用、媒体公关费、投资机构招待费等。

上市后财务总监不高兴了，他们琢磨上市这一年大量的管理费用对当年利润得有多大影响，怎样才能保证企业上市当年业绩不下滑。

P114

利用股权变更来隐藏关联方（搜索企业主要供应商或客户的新闻或工商变更资料）

P116

质量控制部是投行保荐业务内控制度的重要执行机构。

P142

合资投行经营业绩也不见得理想。

2011年109家券商中，18家亏损券商，合资的占5席。

P171

路演。不能在把企业故事讲好的情况下盲目邀请机构报价，否则起到的可能是反效果。一对多挺好，不一定要一对一。

P177

2012年底，人保集团H股IPO，17家承销商，每家佣金可能不到400万美元，甚至无法覆盖人力成本。

5000万以上必须由承销团。主承销商收入以千万计，分销商收入以万元计。

P196

我们习惯了苦中作乐，习惯了熬夜加班却不考虑什么加班费，我们学会了有时拼命有时偷懒，学会了一年的心血付之东流后一醉方休然后精神饱满的奔赴下一个项目，我们一度忘记了那些让生活丰富多彩旅行和朋友聚会，忘记了周末宅在家中的简单快乐，直到我们终于离开**回归人间，或者就这样一直在路上疾走，停不下来。

P224

《亲历投行》

国外投行工作第一年，一个银行助理可以拿到20万美金出头。

电影：《margin call》

4、《亲历投行》的笔记-第271页

花了两天把本书看完了，班尼是幸运的，因为机缘巧合从律所来到投行工作，虽然是中小券商，但正是由于这种平台，使得左右能够经历承揽、承做、承销等多个环节的工作，能够较为完整的参与项目的从投标到上市的整个过程，并以亲近平和的笔法表达出来，对于想要了解投行，对投行感兴趣的同学或朋友应该是很有借鉴参考价值的。

作者在文章中较少讲解专业的知识，使得文章平易近人，我比较佩服的是作者对待工作的那种态度，专业、尽责、用心，我想这些东西对于不管是投行工作还是其他行业的工作，都应该是应该具有的基本素质，这也是我收获最多的东西。当然，本书很大的笔墨来写了当前国内的投行的生存状态和生存环境，也很期望国内的资本市场能够较快的实现监管职能转变，给予行业更多的自由权，使资本市场较好反映经济环境、投资人偏好、行业性质等指标，而不是单纯的给予行政性窗口指导。我想这也是很多行业内人士的无奈和期待吧。不过反过来讲，国内这种监管环境是与我国现在的金融经济环境相配合和适应的，而不能一味的借鉴国外的模式，橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳。

5、《亲历投行》的笔记-第56页

不过，我见过的业内最令人咂舌的忽悠高手却是一位律师。记得有年跟公司高管拜访一家企业，那是我们第一次和这家企业接触，中午时分，企业邀请我们吃饭，同时说有一位很有影响力的律师也会出席。果然，那律师是个忽悠高手，他的出场让我想起了《红楼梦》里王熙凤第一次登场招呼林黛玉的场面，一上来就热情地招呼每一个在座的人。他俨然是经常在场面上出没的人，从与高层领导吃饭，谈到工作中了解到的各家券商的项目情况；从最新的IPO审核政策动向，谈到坊间各种上市相关的八卦传闻……连我们身经百战的领导也不得不和其他人一样微笑着听他一个人在席间说得口沫横飞。那时市场行情不好，他却说忙不过来，有好多项目在同时进行。大律师更自信满满地表示说：“我至今在证券律师界保持着一项纪录——我签字的IPO项目还没有过被否的记录。”说到这里，企业的老板已是崇敬有加，连忙敬酒要求大律师照顾他的企业。而就是这位大名鼎鼎的律师，日后却被证监会在官方网上公布的首次公开发行证券被否的文件中点名——此大律师本人成为了其提供法律服务的某企业IPO被否的原因——他本人供职的律所以及他的亲属控制的公司与发行人的股东有大量的资金往来，涉嫌PE腐败并存在影响律师独立性的判断。

锦天城 章晓洪

6、《亲历投行》的笔记-从IPO开始的精华2

details

对企业要求：理想状况：报告期3年业绩要平滑增长，毛利率最好是逐年上升的，收入的增加要有相应成本增加做配比（cost structure）。

但在真实商业世界里，这种好看的报表多少是人为调动的后果。毛利率波动甚至下降不等于企业的发展前景堪忧。如果可以在上市前“冲业绩”，把后面几年的业绩在上市前【提前释放】，那么就很可能出现上市后业绩下滑的问题，如果上市后遇到经济形势不景气情况会更为严重。

证监会制定各种详尽的上市发审标准的初衷是好的，是为了确保上市融资的企业都具备规范的治理结构和较强的抗风险能力。然而，严格并缺乏灵活解释的事前审核制度与相对宽松的事后监管机制也造成了融资迫切的企业造假上市的动机。

《亲历投行》

真实的好企业，值得投资的企业，是不是真的需要是那个样子：个个业绩平滑增长，上市前收入，利润水平都处于历史最高点，未来发展前景广阔？

7、《亲历投行》的笔记-第31页

8、《亲历投行》的笔记-第七章？

9、《亲历投行》的笔记-第119页

上证综指在2007年10月达到6124点的峰值后便掉头向下，接下来很快进入了“跌跌不休”的局面。舆论认为不断发行的新股是导致股市暴跌的罪魁祸首，于是证监会开始暂停召开IPO发行审核会并停止新股发行。随着2008年奥运会的开幕，股市直线下跌，保持了多少天的平稳下挫终于演变为急速跳水。在北京生活的人们都已经放假庆祝奥运去了，而上海证券行业的人们只好在msn上打出“绿色奥运”的标语，暗示对股市一片惨绿的不满，办公室里一片唉声叹气。2008年9月25日发行的华昌化工是此次IPO暂停前最后发行的一只新股，当天沪指收报2297点，距离6124点的最高值已跌去了三分之二。几年时间，真是世事变迁，沧海桑田...之后A股IPO又经历了两次重启....沪指更是从2014年一路上涨，今天收报4441.65点

10、《亲历投行》的笔记-亲历投行

读之前，我还是以为投行就是传言中的投行，有着高盛money making的culture，同时也有着游走于各种纸醉金迷的光鲜。读后才发现，国内投行的生活像极了四大的生活，只是四大里没有投行可以期盼的上市后的巨额奖金，没有投行后台可以光鲜的路演。更没有所谓保荐人与非保荐人地位、薪资的天壤之别。我无所评判2013 IPO改为注册后投行及投行人士未来的走向，甚至不知这种改革对四大会不会有怎样的影响。但是我认可班妮在文中的观点：尽你所能做好它，关注这份工作本身，关注这份工作带来的体验是不是能丰富你的职场人生，你才能成为一个成熟并受人尊敬的职场人。很多附加的东西只有在我们不过分在意的时候才可能顺利地得到。其实，无论身处哪个职业，都要做个有心人，去积极在实践中学习、总结，提升自身业务能力。

11、《亲历投行》的笔记-第六章

12、《亲历投行》的笔记-第90页

譬如创业板刚推出的时候，对于创业板企业在报告期内盈利成长性的要求，曾被监管机构在某次专业培训时形象地用两种商标来解释：企业报告期内的盈利表现如呈“耐克型”则符合盈利持续增长的标准，如呈“李宁型”则不符合。因此，想在创业板上市的企业如果在报告期内有业绩波动，就会千方百计地把自己的业绩包装成“耐克型”的增长曲线。

13、《亲历投行》的笔记-第4页

“投行生涯既包括项目执行个股票销售等前台执业，亦有参与质量控制和信息化建设等中后台工作。”我也是哟，职业生涯既包括采购、项目评审、项目执行及项目融资，亦有参与质量控制和信息化建设等中后台的工作，可惜我没有被提拔，被授权和被奖励。

14、《亲历投行》的笔记-第175页

15、《亲历投行》的笔记-第65页

根据中国证监会的审核重点，投行在招股说明书中最关心的章节包括：发行人基本情况、业务与技术、财务会计信息、管理层讨论与分析和募集资金运用。国际投行的招股说明书起草人员有75%的时间花在“总述”（“概览”）这一部分的写作上，这一部分是招股说明书的精华。听别人怎么解答客户的困惑，边听边做笔记，回家再整理一下，下一次就可能用同样的招数来忽悠其他客户。

学习能力、观察能力、沟通能力、领导力、个人魅力。

在实践中学习--我能在日后工作中发挥作用的专业技术，全是在实践中培养出来的。

春晖投行在线网站<http://www.shenchunhui.com/>

16、《亲历投行》的笔记-第11页

1.在中国，投行的主要工作主要分为承销和保荐工作，保荐是指有保荐资格的证券公司的投资银行部协助发行人进行企业治理规范，制作证券发行申报材料并推荐发行人证券发行入市；承销主要是指具有承销牌照的证券公司的投资银行部销售发行人公开或非公开发行的股票。前台工作人员主要从事的是保荐相关的投行工作，而证券工作则属于投资银行中后台工作，资本市场部完成。

2.“牛市”（niú shì，bull market），也称多头市场，指证券市场行情普遍看涨，延续时间较长的大升市。空头市场（Bear Market）亦称熊市，其相反为多头市场（牛市）。空头市场指证券市场上，价格走低的市场。

3.中国的投行和国际投行拥有截然不同的工作方式。在美国华尔街工作的投行分析师主要是在办公室里编撰各种项目建议书，融资方案和招股说明书。而中国由于证监会指定了一系列严格上市标准，中国投行的主要工作就是到企业及其子公司所在地进行实地调查，发现企业的真实情况，协助并辅导企业满足中国证监会的各项审核要求。

4.一般一个IPO项目经历一年到三年的时间都在正常不过。

5.投行一般手上项目资源很多，但是保荐通道有限。

6.过往严格而缺乏灵活性的事前审核规则加上相对宽松的事后监管机制，给很多投机主义的企业、中介企业、PE甚至地方政府创造了造假上市的动机和条件。

7.发现企业的真相-----参观厂房的同时听公司的技术总监或主要高管讲解公司的业务和运营运转。

8.中国的投行部主要包括行政管理部、质量控制部和资本市场部以及持续督导部。质量控制部是投行保荐业务内控制度的重要执行机构。

9.在中国从事投行机构，本质上还是作坊式的师傅带徒弟，没有系统的知识、数据整理和案例整理。

10.无论国内外，IPO的定价规则是：一级市场和二级市场的投资者各赚各的钱。

11.纯本土的券商里投行职员级别包括项目经理、高级经理、业务董事、总经理助理、副总经理和总经理。合资券商投行级别包括A、SA、VP、(D)、ED、MD。

17、《亲历投行》的笔记-精华

《亲历投行》

这奠定了我职业生涯的基调——专业尽责，力求完美。职场的奋斗目标好像也就这么定了下来...

广义上的投资银行业务包括公司融资，并购顾问，股票和债券等金融产品的小受和交易，资产管理和风险投资业务等。而狭义的投资银行业务指的是传统的投行核心业务，即一级市场上的承销业务，并购和融资业务的财务顾问。

在中国，投行这个概念很多时候做狭义理解，指的是证券公司内的从事一级市场证券承销，保荐及公司收购业务的投资银行部门。国外大投行的概念，在国内与之对应的是证券公司，既券商。

相比大投行，在中国的中小投行里工作，会有机会参与到一个项目的全过程，因此更容易培养出全名的个人素质。此外，在中金，中信等国际化的中国大投行相比，中小投行里不分行业组。因此，我们会在做项目的过程中接触到各个行业的公司，这一直是我认为投行工作最吸引我的地方。你可以了解到国民经济不同领域的公司如何运营，它们的核心业务能力在哪里，它们如何盈利，毛利率有多少。每做过一个项目，就变成了一个行业的专家。

最后，在中小投行培养出来的优点是：踏实，谦虚而没有优越感。

在中国，投行的主要工作分为保荐（前台）与承销（中后台）两大部分。简单而言，保荐是指有保荐资格的证券公司的投资银行部协助发行人进行企业治理规范，制作证券发行申报材料并推荐发行人证券发行上市；承销则指具有承销牌照的证券公司的投资银行部（或资本市场部）销售发行人公开或非公开发行的股票。

美国华尔街的投行分析师和助理们整天忙于办公室里编撰各种项目建议书，融资方案和招股说明书，但他们的工作重点并不是深入客户企业并进行事无巨细的尽职调查（due diligence），他们出差通常是为了到客户所在的公司进行商洽或是到主要市场进行路演。因此他们要么在自己办公室里做模型，写方案，要么就和客户高层开会，他们做尽职调查工作以律师，会计师为主进行，也并不需要深入基层去了解客户商业运作的方方面面。

中国证监会制定了一系列严格的上市标准。因此，作为企业上市保荐机构的投行就肩负起了协助企业上市标准并对企业IPO申报材料的真实性和完整性进行全面核查的重要责任。所以，中国投行人士需要花大量时间待在企业所在地，按照证监会制定的上市标准一条一条地核查企业现状，符合的就如实写入招股说明书，不符合的就想办法规范它，这个过程少则个把月，多则半年一年。

通常在项目进展的初期，投行现场工作的主要内容是对企业进行尽职调查，了解企业的业务基本情况，历史沿革的合法合规性，最近三年的财务状况，未来的发展目标等，同时对企业进行有针对性的上市辅导。

要上“巨潮资讯”查阅上市公司公告 春晖投行在线论坛*

保荐代表人制度才是中国资本市场的特色。成为保荐人的主要条件是：满足一定年限的保荐业务，通过一年一次的保荐代表人考试，最近3年内在一个境内证券发行项目中担任过项目协议人。

客户沟通过程中，企业会想我们提出一系列有关上市的问题，包括自身是否存在上市障碍，或者A股上市的一些政策倾向和标准，需要我们进行专业解答。同时，我们还需要向企业介绍我们投行的优势，甚至展示小组个人的可靠性与专业性，让企业作出选择我们作为保荐券商的决定。

（从公司特长到个人优势）

《亲历投行》

说法通常有：

1. 首先是出大牌，如果想拿下一个大项目，派去谈客户的人级别一定要高，最好是公司总裁，副总裁，或投行总经理.....这会让客户觉得倍有面子，体现出我们投行对该项目的重视程度。

怎么在忽悠中体现个人气场也是门学问，这关乎个人领导力的体现，是一个人如何与他人沟通，进而对他人产生积极影响的过程。

2. 第二是技术。企业最终目的还是找一个具备专业技术实力的投行助力企业成功进入资本市场。因此，投行承揽项目的过程离不开专业投行能力的展示。一般是自身保荐人，有时也可以是业务骨干，根据事先了解企业情况，制作一份充满“个案关怀”的项目建议书，然后再由投行人现场为企业家解读其上市公司的成败关键与主要障碍的解决之道。最好能让企业家感觉除了我们投行，没有其他券商能懂他的企业和行业状况。

（要学习如何高效地在第一线会诊企业上市的各种疑难问题并找出解决方案.....企业每提出一个自身存在的上市障碍问题，他就能马上回答说“类似的情况在xx公司及xxx公司上市时也出现过，他们是如何解决这个问题并通过发审委审核的。”所有的问题对他而言都不是新问题，永远都可以从已发生的案例里找到完美的解答。我在他旁边不停做笔记，晚上回家在网上查相关资料。

3. 第三是展示关系和资源。如：老乡见老乡的优势，同时表明自己与江苏证监局打交道多年，对其IPO辅导验收的流程和要求都非常熟悉，因此一定会帮助企业一次性通过IPO等等...

（投行是乙方）

（真正厉害的投资人都是干这种事的，都是去第一线找第一手资料的。如果只是每天看着所有人都会看的财务报表；听着每天所有人都听的新闻，又如何能比市场的反应更快呢？要知道巴菲特在买了万事达的股票之后是去超市柜台前数有多少人用万事达信用卡的，一站就是一天；买了石油公司的股票之后是去火车站数油罐车的。）

就A股而言，项目建议书的难点在于给客户提供融资方案和改制建议，包括有限责任公司改为股份公司的时点，折股方案的选择，预计的融资规模，需要清理和关注的历史问题，潜在的上市障碍问题及解决方案等等。

一个合理而不是糊弄事的建议书应该针对企业自身的状况，结合目前市场的状况及威力的发展趋势，分析企业融资的最佳方案，并针对企业自身存在的影响融资的障碍和问题，给予清晰的解答和分析。在这个过程中，专业判断是关键，文字处理是锦上添花（然而也同等重要）。

与几十页的项目建议书相比，上百页的招股说明书才是投行文字工作的重中之重。

撰写招股说明书的过程也是解决企业上市问题的过程，问题不解决，招股书就无法定稿。华尔街写招股说明书是为了信息披露，我们不仅为了披露信息，还要帮助企业规范治理，通过审核。

在华尔街，中介机构一旦受到处罚，责任非常之重，因此他们有动力更加全面地进行风险披露以保证在最坏的情况下求得免责的机会；另一方面，国外的上市不是实质审核，不需要像中国证监会一样满足各项审核标准，因此他们不必担心过分的披露会导致企业出现IPO审核风险。

在招股说明书中最值得一提的章节是“管理层对公司财务状况及经营效益分析与预期。”

华尔街的banker承认：“代表性财务数据部分已经将数字扭曲重塑后转移了读者注意力，并向投资者展现公司最佳状态。

与国际投行相似，“管理层讨论与分析”过程就是根据那些数字比率与趋势变化，进行有利于发行人的诠释。

《亲历投行》

由于A股的IPO审核看重企业的盈利能力和持续发展能力。（比华尔街的解释更为复杂）中国企业生存条件也更为恶劣。

在华尔街，文字创作（writing）和整理能力(synergize)要高。

投行是体现集体智慧的工作(team player)，个人经验不可能面面俱到。除了必备的专业技能，还必须具备良好的学习能力，观察能力，沟通能力，领导力，甚至是个人魅力。

我经常有机会和不同的同事去见客户谈项目，做会议记录的同时也把很多投行业务的知识点记下来，晚上回去再根据白天的要点查相关法规和资料。

*某财经网站有专门的数据频道对很多相关信息进行了整理。

*后来发现C的桌上放着几本财务专家夏草解析企业造假上市的书。买回来读后，对财务报表的结构和数字内涵都有了更深刻的理解。

Due diligence

除了学习能力之外，在平时工作中注意培养观察能力和有效的沟通能力也很重要。特别是刚开始接触一家公司的时候，很多真相都是吃饭，喝茶闲聊的途中发现的。

products in due diligence

那天我们和企业不同部门的负责人进行访谈，去生产间实地考察，了解他们的产品以及毛利率，了解他们公司的销售模式，了解他们的研发能力和技术水平，了解他们的市场占有率，了解公司未来卖点在哪。

同时，我们还对同行业的上市公司做了一些研究，分析这家公司是否真的具有竞争力。

那时投行人少，需要年轻人快速成长起来以适应项目需要；其次，在一个中小券商的投行部工作，虽然不像在大投行那样能接触一些大项目，但却要求每个人能独当一面，而不是项目流水线上的一名操作员，我因此得到更多重视和锻炼的机会。

18、《亲历投行》的笔记-第53页

19、《亲历投行》的笔记-第92页

严格并缺乏ing或解释的事前审核制度与相对宽松的事后监管机制也造成了融资迫切的企业造假上市的动机。相比之下，很多在境外上市的知名中国企业因为不需要满足硬性的财务指标，反而可以专注于如何真正地提升企业的竞争力。

《亲历投行》

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.tushu111.com