

<<花旗银行>>

图书基本信息

书名：<<花旗银行>>

13位ISBN编号：9787504938473

10位ISBN编号：7504938475

出版时间：2005-11

出版时间：中国金融

作者：[美]哈罗德·文·

页数：490

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：<http://www.tushu007.com>

<<花旗银行>>

内容概要

这本花旗银行史在经济史书的写作领域是一件划时代的事情。

花旗银行的历史和故事超过一个半世纪，从1812年建立的一家商人银行开始，到第一次世界大战爆发时，它已经是美国最有影响的商业银行和投资银行之一。

到了20世纪20年代，它将其业务多元化发展，进入了其他相关的金融服务领域。

在1929-1933年世界经济危机中受到重创并幸存下来之后，它又遇到了第二次世界大战带来的挑战。

在银行战略选择与制定和银行业务流程改革方面，花旗银行再次成为革新者和引领潮流的“排头兵”

。本书的研究是第一次对第二次世界大战后美国银行业的最显著的变化与发展进行系统深入的研究和高度的概括。

本书还以非常细腻的笔锋和戏剧性的手法，生动地描述和分析了花旗银行从一家由个人控制的银行转变成一家由职业经理人管理的企业的过程。

本书的作者还非常成功地解释了美国的金融机构和商业机构的那些根本性的改变。

<<花旗银行>>

书籍目录

原版编者前言序言致谢关于花旗银行名称的说明导论第一章 一群商人的银行（1812—1837）一、花旗银行：在合适的时间、合适的地点诞生二、共和党的花旗银行三、商人拥有的银行=为商人服务的银行四、早期业务运作：为战争服务五、银行董事关联贷款：规模大、违约多六、纽约崛起：一个不断扩张的市场七、美国第二银行：因为成功而招致失败八、政府的败笔：适得其反的《纽约安全基金法》九、绝处逢生：第一次遭遇倒闭风险第二章 一个商人的银行（1837~1891）一、历史性的转变：从“一群商人的银行”到“一个商人的银行”二、“商人实业家金融家”：三位一体的莫斯泰勒三、建立庞大的商业帝国体系四、泰勒的金融王国：服务于自己的企业王国五、泰勒入主花旗银行：州立银行摇身变为国民银行六、现款政策：确定银行保守风格七、“你危我机”：花旗银行愈挫愈勇八、市场坐标：五十五年间后退两位第三章 史蒂尔曼倾心打造花旗银行（1891-1908）一、史蒂尔曼接手：花旗银行有了灵魂和精神支柱二、进军投资银行领域：奋起直追三、收购花旗银行股份：史蒂尔曼从管理者到“管理者+所有者”四、赶超同业：花旗成为美国规模最大的银行五、设立专业部门：为对外贸易提供融资服务六、发展国内同业代理行业务：一项长远战略措施七、金融同业：发展联合承销业务八、明智之举：同政府建立一种特别的关系九、建立强大的资本基础：花旗成为美国资本实力最雄厚的银行十、美国财政部：比中央银行还中央银行第四章 范德尼普与银行改革（1909-1913）一、历史上最关键的一天：范德尼普走上“舞台”二、银行发展新方向：把个人资源转化为机构资源三、范德尼普：只要想得到，就能做得到四、两个困扰：银行发展中的隐患与不平等待遇的约束五、“粗俗、野蛮的美国法律”促使银行改革六、“阿巨奇计划”流产七、花旗公司成立八、“三人小组”控制美国前五大银行九、货币托拉斯调查：阻止金融垄断十、由对银行业一窍不通的参议员起草银行法十一、折中的《联邦储备法》第五章 一个新战略（1914-1916）一、新环境与新机遇：失之东隅，收之桑榆二、避实就虚：在全国范围内向中小企业开战三、大客户：推动花旗银行建立国际性的分行网络四、迈出美国国民银行的第一步：第一个海外分行及拉丁美洲分行网络五、特别的“学院培训计划”：培养接班人六、收购国际银行公司：“拿来主义”的捷径七、外贸融资业务：开始起步八、国际代理行业务：能快则快九、花旗新变化：“两类银行”的“两强两弱”十、顺势而为：发展壮大投资银行业务十一、“双喜临门”：吞并哈尔西，招人米契尔十二、范德尼普：远见卓识与雄才伟略第六章 所有者和管理者（1917—1921）一、两个天大的问题：从天而降二、范德尼普“狮子大开口”三、范德尼普的“自留地”：美国国际公司四、重新构造最高管理层：成立执行管理委员会五、银行组织架构改革：面向市场需求六、范德尼普“移情别恋”七、兵败俄罗斯八、史蒂尔曼和范德尼普双双“谢幕”九、极度的繁荣与萧条：接踵而至十、米契尔：开始发号施令十一、成功的长期激励计划：三方共赢十二、万事俱备，不欠东风第七章 金融百货公司（一）（1921-1929）一、“历史新纪元”二、地方银行业务：潜力巨大的市场三、突破“华尔街防线”四、货币监理官：为自己的监管对象摇旗呐喊五、《麦克伐登法》：为银行打开一扇门六、先见之明：率先进入个人银行业务领域七、业务与机构调整：保留国际银行业务和海外分行网络八、加强对海外分行系统的硬约束九、金融“脱媒”：批发银行业务相对萎缩十、“现款政策”：反映市场状况和维持市场运行十一、米契尔孤身救市：“毁”比“誉”多十二、劫后余生：回复到良性发展轨道第八章 金融百货公司（二）（1921-1929）一、对个人投资者进行证券知识“扫盲”：成功人士需要三个顾问二、证券承销业务：渐成“气候”三、为国内企业融资：沿着JP摩根之路前进四、为国内城市融资：“你投桃，我报李”五、为国外公司和国外政府融资：花旗的长项六、国务院的批示：上不接天，下不着地七、投资银行业务：覆盖四大市场八、业务成倍增长，利润滚滚流进九、独辟蹊径：开创信托业务新局面十、吞并农民贷款与信托公司：优势互补十一、实现全球化、全能化目标：花旗银行“美梦成真”第九章 跌进深渊（1930-1933）一、经济大萧条：银行遭遇双重毁灭性的打击二、四次危机接踵而至三、第一次危机：花旗成为世界第一大银行四、第二次危机：戴着“皇冠”的美国银行关门五、第三次危机：多米诺骨牌倒下六、第四次危机：国会往伤口上撒盐七、审判华尔街：银行家成了被告和“出气筒”八、国会进行外国债券调查：“莫须有”的罪名出笼九、承销秘鲁政府债券：究竟错在哪里十、市场有效理论：存在即为合理十一、股票交易业务评估：联储是罪魁祸首十二、美国新口语：银行家=流氓十三、寻找“替死鬼”十四、米契尔含冤下台第十章 复位与复苏（1933-1939）一、华尔街上的国家

<<花旗银行>>

银行家：帕金斯开始掌舵二、急中生智：“银行假日”使银行体系免于崩溃三、撇账：为大萧条画上句号四、股东起诉董事：花旗银行接二连三当被告五、监管规则革命：商业银行与投资银行被迫“离婚”六、花旗公司“悬梁自尽”，纽约花旗“借尸还魂”七、重拾综合化战略八、回归“现款政策”：保守作风再现九、帕金斯赌市场利率上升：花旗银行少赚30倍十、相对萎缩的批发业务：银行总是找不到美满的“婚姻”十一、期限贷款：山穷水复之后的柳暗花明十二、国际银行业务：让花旗银行赚得“盆满钵满”十三、本土银行业务：继续繁荣十四、利润与业绩：再次回升十五、帕金斯的伟大贡献与巨额遗产第十一章 战争与和平（1940-1949）一、经济预测：战争带来灰暗二、战时银行业：为美国财政部服务三、效忠财政部：花旗银行的新任务四、战争时期的银行业务：本能不可“废”五、员工培训与人才引进：错误的时代要做正确的事情六、重返市场：务必小心翼翼七、和平时期：为生产和消费提供融资服务八、重建海外分行网络系统：“家家”都有一本难念的“经”九、“铁腕君王”登基十、权力自然更迭：花旗银行走向成熟十一、规模与盈利：两个目标不得偏废十二、乔治摩尔得到“尚方宝剑”外加一张空白支票十三、发展三类业务，巩固银行基础第十二章 回到银行主业的轨道上（1950—1956）一、美国重新卷入战争：有利的经济形势再次出现二、从债券到贷款：“太平盛世”时期的业务变化三、期限贷款：适合所有借款人的融资工具四、对信贷政策的监督：全行统一审贷标准五、新领导“粉墨登场”：最高管理层再次重组六、“块块”还是“条条”：业务组织的逻辑七、石油行业贷款组：成功的典范八、与第一国民银行合并：“两好合一好”九、多元化的发展趋势：全国范围的银行“结婚”高潮第十三章 资金短缺之窘境（1957-1961）一、银行的资金形势急转直下，存款约束愈来愈硬二、通过分行网络来筹集资金：《史蒂芬斯法》成了绊脚石三、银行持股公司法：监管者和被监管者都欢迎的法律四、成立“第一纽约公司”：刚伸出去脚又被收回五、另一次合并尝试：花旗银行再次“功亏一篑”六、市场融资：最原始的方法最有效七、“欧洲美元”横空问世八、可转让存款单：划时代的发明九、UBS：被花旗银行“骗”了一把十、银行家经营理念的根本性转变第十四章 走向新时代（1961-1967）一、新麻烦：贷款需求严重萎缩二、激情飞扬的新总裁：花旗银行何去何从三、重振国际银行业务之雄风四、左右出击：海外分行再次遍地开花五、拦路打劫：乔治摩尔“抢”大通银行的生意六、埃及和古巴：花旗银行被迫说“再见”七、海外扩张过程：银行本土化八、为跨国公司服务：花旗再拔头筹九、欧洲美元贷款成就花旗银行十、公司银行业务：以“首选银行”为目标十一、消费者银行业务：让花旗成为美国家庭惟一需要的银行十二、信用卡：迟到但不落后的业务十三、增长与转移：从小口径的“银行”到大口径的“金融”第十五章 全球性的金融服务公司（1968-1970）一、沃尔特瑞斯顿接班与花旗银行章程的修改二、“两规”障碍：规模与规则三、借外人之手对花旗银行动“大手术”四、构建全新的组织架构：“新花旗银行”诞生五、人事问题：压倒一切六、管理信息系统建设：有了技术保障七、吃一堑，长一智：建立更严格的风险管理体制八、彻底解决后台处理系统：花旗银行犯了三个严重错误九、监管规则对花旗银行的严重限制：两次失败的尝试十、“儿子生出老子”：银行持股公司问世第十六章 成功的动力一、能够持续成功的花旗银行：稀有案例二、增长的路径与障碍：只有两种选择三、最初70年：走专业化道路的花旗银行四、多元化：花旗银行求得业务发展五、“三条腿”：花旗银行保证目标实现的重要举措六、非凡的经营业绩：谁与比肩七、增长动力：对合并的依赖性很小八、实现全球化金融服务公司的梦想附录1 花旗银行历届主席、总裁及其他董事名录（1812-1970）附录2 花旗银行1834-1970年的主要资产、负债与利润附录3 花旗银行1914-1970年的海外分行数量统计

<<花旗银行>>

章节摘录

一、花旗银行：在合适的时间、合适的地点诞生 1812年，花旗银行成立时，无论是她的创立者，还是批准她成立的监管部门，或者其他社会公众或企业，没有人会想到她能成为一个行业巨人，一个享誉全美国、享誉全世界的金融领袖。

但事实上，她做到了，并且在很长的时间里，独霸全世界金融业的“头把交椅”。一开始的时候，没有人给她这样的期望值，并且最初看起来，她很像是在19世纪开始25年里纽约第一批要倒闭的银行之一。

在花旗银行的早期记录中，给人们的印象是，它没有什么突然事故发生。

早期的花旗银行并没有一个清晰的发展战略，也缺乏一种企业领导关系。银行的运作模式和管理模式也同样不清晰、不规范(用现代管理学语言来讲，就是“法人治理结构”很不完善)。

花旗银行的创立者和管理者，即那些商人们，一直都把银行的经营和管理放在一个很次要的位置上，只是把银行当做为他们其他产业进行融资的一种工具。

对于银行来说，这是一件很可怕的事情。

在1837年的美国金融危机中，花旗银行几乎被推到了破产的边缘。尽管花旗银行的起步并不平稳，初期的发展并不顺利，但得益于“出生”在纽约的先天优势，(在美国早期的银行立法中，无论是联邦银行还是州银行都不允许设立分支机构)在美国人分别同美国第一银行和美国第二银行的政治斗争中，花旗银行却一步步地发展壮大起来了。

因此，一家银行的地理位置就决定了它可以去参与哪一种市场竞争，或者说，决定了它的主要业务是什么。

由于花旗银行所在的城市——纽约，即将变成全美国的金融中心，很快又将变成全世界的金融中心，因此，花旗银行就有了变成一家大银行的发展机会。

换句话说，如果花旗银行当时不是“出生”在纽约，那么，实在不能想像，我们会有今日长期称霸于世界的花旗银行。

二、共和党的花旗银行 当一家最大的公司服务于许多大客户，并在不断拓展市场的时候突然因为某种原因消失了，那么，新公司就有了极好的机会去取代它。

这就是1811年在纽约市的银行市场上所发生的事情。

当时，美国国家银行(The Bank of United States)纽约分行的营业许可证即将因到期而失效，而当时，它已经是纽约市六家银行中最大的银行。

1811年时，纽约市的其他五家银行是：纽约银行(Bank of New York)，创立于1784年；曼哈顿银行(Bank Of the Manhattan Company)，创立于1799年；商人银行(Merchants Bank)，创立于1803年；技工银行(Mechanics Bank)，创立于1810年；联合银行(Union Bank)，创立于1811年。

这种情况就为新银行的出现提供了可能。

不少人“蠢蠢欲动”想成立新的银行，其中1811年2月写给纽约州立法机构的一封请愿书说：“请求以公司的形式组建一家新的银行”，创立者准备将它取名为“花旗银行”(City Bank)。

这些请愿者是那些每一个想法、每一句话、每一次表现和每一次行动都充满商业气息和“铜臭味”的城市大商人。

1811年时，纽约因为其交通、海岸位置和内陆贸易等条件比竞争对手，如费城、波士顿和巴尔的摩等城市更具优势而成为全国最重要的港口。

纽约的新移民们已经把纽约称为“新世界的伦敦”(London of the New World)。

这种先天的自然优越条件帮助纽约商人从美国的商业活动中得到愈来愈多的市场份额。

不过，商业的繁荣是以信用为基础的，而这正是纽约的“短板”。

花旗银行的“准创立者”对纽约的银行管理机构说，费城和巴尔的摩有更多的银行资本，这就为这些城市的发展提供了更好的条件，而纽约则远远不及。

这对于要成立的花旗银行的确是一个很好的理由。

美国国家银行即将结束营业、关门大吉的现实使得人们对新银行的成立怀着更大、更美好的

<<花旗银行>>

期望。

美国国家银行是应美国第一任财政部长亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton)的要求在1791年成立的，当时成立的目的 是为了帮助美国政府管理财政资金，同时促进美国工业和商业的发展。同当时美国已经存在的那些银行相比，美国国家银行有着非常明显的优势，它是 美国唯一一家拥有联邦许可执照的银行，可以吸收联邦政府的巨额存款，它 发行的票据在全国范围内都是法定货币。

到1805年，除了费城的总行之外， 它还在纽约、巴尔的摩、波士顿、查尔斯顿、新奥尔良、洛福克和华盛顿特区设有分行。

而与此相比，州立银行却只有很少的政府存款，或者根本就没有 有一分钱的政府存款。

它们是单一银行，不允许拥有分行，它们发出的票据 也不是法定的支付手段。

更有甚者，美国国家银行不仅同那些州立银行是业 务竞争对手，还对这些竞争者发行在外的流通中的货币量拥有一定程度的控 制权。

它规定人们可以拒绝接受那些州立银行发行的纸币，除非它们可以兑 换成硬币(足值的金币)。

虽然这种做法有利于促进全国货币流通的稳定，但它束缚了州立银行扩 张贷款的能力。

美国国家银行拥有这么多优势，在它拥有分行的每一个城市 ，其分行都是居于领导地位的商业银行也就不足为怪了。

凡事不能够太好。

美国国家银行的成功和它所拥有的权力是它遭受“灭 顶之灾”的直接原因。

当1810年它的营业执照到期需要国会重新颁发时，它遇到了强烈的反对 者，这些反对者找到了可以“火上浇油”的两条反对意见：这家银行的大部 分股份是由外国人持有的，并且此时美国正处在同英国开战的前夕。

而那些同意给该银行续发营业执照的人则指出，该银行在政府的融资和 财政管理方面起到了很好的作用，并且它促进了全国货币流通的稳定。

诋毁该银行支持者的是一个由各方团体和人士组成的联合阵营。

它们主 要由四个部分组成： (1)杰佛逊的民主党人士，他们本来对银行就很仇视，加上这家国家银 行又成了美国“货币权力”的化身，他们自然对它更加“恨之入骨”； (2)州立银行和那些即将成为银行管理者的人们； (3)那些希望能够更容易获得信贷支持的农村团体； (4)州立自治权力的支持者，他们控制着国会，使之不可能再颁发一张 联邦银行执照出去。

接下来的双方斗争就导致了各种不同利益团体的斗争和各种思想体系的 出现，也引起了关于银行监管规则从未有过的旷日持久的大辩论。

参议院关于给美国国家银行执照是否延期的表决成了一个“结”。

1811 年2月21日，副总统克林顿(Clinton)主导了反对给美国国家银行的执照延期 的投票表决，而他多年来的政敌——詹姆斯·麦迪逊总统(James Madison) 却是希望能够给它延期。

1808年总统大选中，克林顿只是以几票之差输给了 麦迪逊。

而他的侄子迪威特·克林顿(DeWitt Clinton)则正准备在即将来临 的1812年大选中击败麦迪逊。

参议院的表决在支持州银行立法和反对建立全 国性的分行网络方面树立了一个长久的典范。

对于花旗银行的创立者而言，美国国家银行的清算和关门实在是天赐良 机。

它在纽约银行信贷市场上最主要的竞争对手就这样不费一枪一弹地被消 灭了，同时潜在的制约新银行发行银行票据能力的绊脚石也给搬掉了。

这就 使得新近获得营业许可证的银行更有吸引力。

美国国家银行关门后，纽约市 就只剩下五家银行了。

接下来，它们可以在票据发行上享有地方垄断特权。

通过发行票据，每家银行都可以从市场上以更低的成本借到资金(对于银行 家而言，吸收存款之后就可以按照有利的条款贷给商人们)。

<<花旗银行>>

编辑推荐

本书对一个持续成功的商业企业——花旗银行所做的一个典型案例研究，花旗银行创立于1812年，到19世纪90年代已发展成为美国最大的银行，本书详细介绍花旗银行自1812年成立以来，一直到1970年这158年的历史，并以非常细腻的笔锋和戏剧性的手法，生动地描述和分析了花旗银行从一家由个人控制的银行转变成一家由职业经理人管理的企业的过程。对我们现在进行的中国银行业的改革，对我们的业务发展，对我们的金融体制创新、金融产品创新、金融管理方法创新等都有较大的参考价值。

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:<http://www.tushu007.com>