

<<一本书读懂投资银行>>

图书基本信息

书名：<<一本书读懂投资银行>>

13位ISBN编号：9787508620091

10位ISBN编号：7508620097

出版时间：2010-5

出版单位：中信出版社

作者：米歇尔·弗勒里耶

页数：281

译者：朱凯誉

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>

## <<一本书读懂投资银行>>

### 内容概要

本书讲述投资银行在大多数人眼里曾经是极其神秘的金融机构，它们曾在华尔街呼风唤雨，也在2008年引起全球关注，经历了从炙手可热到独木难支的大起大落，创新和风险同在，暴利与破产并存。

这一导致全球经济震荡的机构，究竟是如何运作的？

它们用什么战略创造惊人的利润？

又怎样通过金融杠杆影响全球经济？

在本书中，资深投行从业者为你揭开投行面纱，以深入的了解，通俗的介绍，告诉你一个不为人知的投行。

作为一个有多年投行经验的老手，本书作者在书中介绍了百年投行的沉浮历程，同时也从实战角度开掘投行运作的神秘原则，介绍了投行的策略、业务、管理及交易，并总结了高盛、花旗等著名投行的成败启示，是一本了解投行的必读书。

相信对于对投行感兴趣的读者，本书将是一本很有权威性的普及读物。

<<一本书读懂投资银行>>

作者简介

长江商学院和沃顿商学院的客座教授，曾任美林公司法国分布主席，汇丰银行法国分部主席。

## &lt;&lt;一本书读懂投资银行&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第一章 投资银行起源 商业银行和金融银行 欧洲的银行业 早期的投资银行 美国投行的兴起  
现代投资银行业的诞生 20世纪60年代的银行业第二章 金融产品的历史 短期国库券 回购协议  
住房抵押贷款证券 债券联盟 期权 现金为王 有限公司 证券交易所第三章 投资银行业务 投资  
银行的功能 投资银行的业务范围 为客户提供的服务 产品 角色 投资银行的组织结构 高盛  
德意志银行 收入来源 重要客户 美林：天才的计划第四章 投资银行的策略 产品/客户矩阵 服  
务 客户 案例：为什么高盛如此成功？  
第五章 全球化扩张 国际化扩张的关键 美国和欧洲市场 亚洲市场 案例：中国如何成为世界级投  
资银行的战场？  
第六章 关系管理战略 关系管理成功的三个关键 关系管理的种类 高盛的模式 银行家如何获得客  
户的并购委托 案例：美林证券如何为世界上最大的并购提供咨询建议？  
第七章 交易与资本市场活动 场外交易市场与场内交易市场 报价驱动的市场 订单驱动的市场 从  
报价驱动的系统到指令驱动的市场 场内交易所和电子化市场 案例：长期资本管理公司近乎致命的  
交易策略第八章 交易中的策略 交易所的竞争战略 交易所的合并 在场外交易市场的战略 风险价  
值 套利交易 场外交易革命 原油：多方与空方 投资银行在金融市场发展中的作用第九章 证券研  
究 受到质疑的美林证券研究 证券分析师都在做些什么？  
分析师提出买/卖建议 安然事件 研究的两个难题 研究的商业模式 案例：花旗集团的研究模式  
怎样出错？  
第十章 股票发行业务 股票首次公开发行的难题 拍卖定价机制 固定价格发行机制 邀标定价机制  
第十一章 股票首次公开发行策略 选择主承销商 选择股票首次公开发行的方法 选择首次公开发行  
新股的公司 确定发行价格 投资者选择 Google的首次公开发行第十二章 固定收益业务 固定收益  
业务工具 债券 国内债券市场 国外债券市场 公共和私人发行者 发行债券的方法 新的金融产  
品第十三章 固定收益业务中的战略 理解投资者群体 了解发行者的业务 价值创造之谜 案例：多  
利羊第十四章 兼并和收购 并购的类型 并购和价值创造 收购 - 防御 并购浪潮 分析战略 并购  
交易时间表 如何识别潜在客户第十五章 并购协同效应 如何用财务指标评估协同效应？  
并购分类 产能过剩的并购交易 地盘倾轧并购交易 产品/市场扩张并购交易 研发并购交易 产  
业趋同并购 宝洁/吉列 案例：汽车行业中的成功与失败 提供协同效应第十六章 完成交易 现金  
出资收购和股票出资收购之间的差异 并购难题 超短期估值理论 可比估值方法 贴现现金流量  
为协同效应估价 在现实世界中的协同效应估值 分享协同效应 在现金出资并购中分享协同效应  
股票出资并购分享协同效应 为何收购方在股票交易中更容易过度支付？  
案例：阿尔卡特和朗讯的合并第十七章 资产管理业务 婴儿潮和行业互助基金 资产管理的成长壮  
大 资产管理收购 规模经济 成本的范围经济 案例：美林证券对水星资产管理公司的收购第十八  
章 其他投资和投资银行的战略 对冲基金 2007年的危机 风险资本基金 私募股权基金 案例：高  
盛其他投资基金的战略

## <<一本书读懂投资银行>>

### 章节摘录

投资银行业是一个由众多交易员、分析师、经纪人、经理、套利者、退休的规划师以及银行参与的复杂行业。

从质量和数量的角度上看，投资银行业务也如它的机制一样充满了创新精神。

它的客户既有美国本土的家庭主妇，也有国际亿万富翁；既有最新成立的小公司，也有巨型跨国公司。

同时，投资银行也为政府部门工作。

投资银行业务是为需发行和投资的客户提供战略建议和风险管理方面的广泛的产品和服务。

在上个世纪，投资银行主要是为企业增加资本和收购兼并提供建议。

投资银行服务被定义为一个比较狭窄的范畴：证券承销和金融咨询。

与之前相比，现

<<一本书读懂投资银行>>

编辑推荐

《一本书读懂投资银行》专业眼光通俗介绍投行运作，助你快速了解投行的历史、结构、功能及战略，投行呼风唤雨的内幕揭秘，著名投行交易案例分析，业内人士权威披露。

<<一本书读懂投资银行>>

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