

<<对冲基金风云录2>>

图书基本信息

书名：<<对冲基金风云录2>>

13位ISBN编号：9787508633046

10位ISBN编号：7508633040

出版时间：2012-6

出版时间：中信出版社

作者：巴顿·比格斯

页数：310

字数：248000

译者：张桦,筱蓓

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>

<<对冲基金风云录2>>

前言

这是一部故事形式的商业和投资书籍。

我已经开始相信，职业投资者，尤其是对冲基金人士，不仅需要具备高超的分析能力和判断力、极强的韧劲、一些运气，而且，要想生存下去并取得成功，他们还必须深刻地理解：他们注定要受到极端情绪波动和骄傲自满心理的影响。

这两种顽疾对于他们的投资、对于他们与最亲密的人的关系，都会产生致命的伤害。

觉得这是危言耸听吗·我可不这么想！

这本书讲的是投资管理业务、对冲基金的起起落落，以及金融大恐慌带来的各种灾祸与折磨。

把书写成故事，是为了给人物加上伪装，就像在我的前一本书《对冲基金风云录》中一样。

可是，归根结底，这是一本关于人，或者说关于投资人士的书。

我小小的愿望是，他们的故事能够帮助未来的投资者在因金融事业上的胜利而冲昏头脑、遇到绝望的黑狗，或受到骄傲自满的侵蚀时，懂得更好地应对。

过去20年，对冲基金就是一场淘金热。

像一切泡沫和疯狂一样，它最终也归为泡影，摧毁了很多自大狂、大部分新手，甚至一些实力雄厚的人士。

那些在短短几年中积累起来大量财富的对冲基金经理多数都很年轻，在大肆挥霍时毫不犹豫，招来了别人强烈的仇恨和妒忌。

这个故事值得深思之处在于它讲述的胜利和悲剧。

基本上说，那些希望靠硬碰硬的业绩生存的人多半相信他们有能力挑战极限。

跑赢股市很容易让人信心爆棚，一夜暴富也会让很多人头脑发热。

就像古人警告我们的，“神要让谁毁灭，必先使其疯狂”，“骄兵必败”。

别忘了，伊卡露斯就是因为带着那双“靠不住的翅膀”飞得离太阳太近，才“划破惊恐的空气”跌落下去。

在我职业投资生涯的40年中，我看到了太多迷人而雄心勃勃的伊卡露斯从高处跌落。

投资这行养成了他们的羽翼。

本书的主角，乔·希尔，是一个虚构的人物，但他从麻雀变凤凰再到灭亡的故事映射出了我所认识的许多对冲基金人士的人生轨迹。

我注意到，对冲基金的成功与出身于名门、毕业于名校并无关联。

一份金光闪闪的简历可能成为你找工作时的敲门砖，但大多数投资赢家出身并不显赫，只是拥有头脑、胆识、决心和直觉。

衡量投资的是业绩，靠数字说话。

这就是为何我花了些篇幅在乔·希尔的成长背景上。

书中前几章想要描写他性格的形成，包括他的好胜心、拼劲、韧性，还有他的孤独和爱恋。

我努力把他写成一个有魅力的人物，一个英雄，因为我想要表现为什么一些有着健全和极好品性的人也会被恶浪吞噬。

投资这行也脱不开办公室里的人际关系。

在第三、第四和第五章里，我想要表现：在一家投资管理公司中日复一日地与人共事时，原本正常的摩擦会被投资业绩的压力，以及内部和外部双重的竞争而放大。

你必须得足够坚强，修炼出一张厚脸皮，不然你真会撑不下去。

在大型对冲基金公司里，火药味还要浓得多，我在第七、第八章和之后的章节都为此花了些笔墨。

当市场环境特别困难或面临生死抉择时，就连最亲密的关系——不论是工作上还是家里——都会分崩离析。

那种环境和压力堪比战场。

投资新手应该弄清他们将会面临什么样的处境，而唯一的防护机制就是做好心理准备。

乔·希尔的对冲基金故事不是一出西奥多·德莱塞式的美国悲剧。

<<对冲基金风云录2>>

这是一个现代版的对冲基金悲剧：一个好人不断挑战自己、追求成功时发生的故事。
就像F·斯哥特·费茨吉拉德的那句话，“给我个英雄，我就能给你写出个悲剧。
”

<<对冲基金风云录2>>

内容概要

前摩根斯坦利全球投资策略师、现对冲基金合伙人巴顿比格斯在本书中延续了前一本畅销作品《对冲基金风云录》的风格，将虚构与写实的手法巧妙结合，向读者描绘了一个真实而残酷的对冲基金世界。

过去20年，对冲基金就是一场淘金热。像一切泡沫和疯狂一样，它最终也归为泡影，摧毁了很多自大狂、大部分新手，甚至一些实力雄厚的人士。那些在短短几年中积累起来大量财富的对冲基金经理多数都很年轻，在大肆挥霍时毫不犹豫，招来了别人强烈的仇恨和妒忌。这个故事值得深思之处在于它讲述的胜利和悲剧。

这本书讲述了2007-2009年大牛市中的造富传奇和随后的金融危机，生动描绘了投资管理业务、对冲基金的起起落落，以及金融大恐慌带来的各种灾祸与折磨。然而，归根结底，这是一本关于人，或者说关于投资人士的书。他们的故事能够帮助未来的投资者在因金融事业上的胜利而冲昏头脑、遇到绝望的黑狗，或感到骄傲自满时，懂得更好地应对。

<<对冲基金风云录2>>

作者简介

巴顿·比格斯，在美国整个投资界的声誉和影响力几乎可与索罗斯、朱利安等一班金融大鳄匹敌。身为大摩的首席执行官时，他的一句评论足以引发华尔街乃至全球投资者的震动，而作为对冲基金界的“老兵”，他所亲身经历的故事比投资界中多数的见闻都丰富，有吸引力。

比格斯多次被《机构投资者》杂志评选为“美国第一投资策略师”；1996年至2003年，他一直在全球投资策略师评比中名列前茅。

2003年6月，比格斯离开摩根士丹利，与两位同事共同发起了Traxis合伙基金，并成为当年规模最大的新发对冲基金。

如今，Traxis管理的资金超过10亿美元。

<<对冲基金风云录2>>

书籍目录

序

第一章：弗吉尼亚，比格奈克

耐心是一种美德，科技股分析师们巧舌如簧，说得头头是道，实际上，他们的判断可能大错特错。一只好股票是你能想到的最棒的财富制造机器，但是，股市要求你具备勇气和耐心。

第二章：亚利桑那联大

乔获得工商管理学士学位。

他直奔纽约，兜里揣了500美元，满怀憧憬。

他想当一名华尔街的分析师……纽约的街道该是金子铺的吧，他肯定能赚到很多钱。

第三章：纽约和公司

公司里的投资组合经理是一群高高在上的贵族，而分析师就是他们年轻精锐的骑士。这些婆罗门和运营部的杂役们没有交集。

第四章：向前冲，向上爬

当上投资组合经理是每个分析师的梦想，他们展开激烈竞争，努力展现自己的聪明、警觉，当然还有最重要的一对投资的准确判断。

第五章：危机与抗争

让乔心惊肉跳，也让投资委员郁闷的是，科技股继续攀升。

他们刚抛掉思科，思科就大涨。

至于整个科技股板块，纳斯达克指数从1998年10月初的1500点涨到1999年底的4000多点。

第六章：跳槽

“我们这儿做投资的分三类人：追涨队员，钟爱上涨的股票，不在乎什么估值，只买入价格动向明显的股票；极客，量化专家，靠电脑上的模型买股票；还有一根筋，价值投资者，换句话说，他们买入那些恶心难看的股票，因为那些股票便宜。

”

第七章：普利斯通

米奇相信，建仓的时机应该由价格趋势来决定。

仅仅估值本身是不够的，如果把估值作为唯一的建仓标准，往往会陷入价值陷阱。

他决定，一只股票无论多便宜，只要它还没显示出积极上行趋势。

同理，一只股票无论多贵，出了多么负面的消息，只要向下的价格趋势还未形成，他也不会卖空。

第八章：极客的复仇

一段时间之后，米奇和乔总结出了可以用来预测一只股票将会跑输大市的14条特征。

这些特征不时变动，但基本面的脆弱、分析师对盈利预期的巨大分歧所显露的不确定性、低现金流、高市盈率都是最有力的信号。

就算这些信号的强度月月都在变化，但整个熊市期间，它们似乎始终都是有效的判断依据。

第九章：这才是生活

要想摸透一个人的脾气秉性，就得跟他打18洞高尔夫；这比做多少年生意都更能了解一个人。

斯波肯说：“你会把钱交给谁管？”

是在第18洞还能长距离推球入洞捉小鸟的选手，还是明明只有他一个人能补差杆、还打丢了软蛋？

<<对冲基金风云录2>>

”

第十章：黄金时代

在人们眼里，乔是对冲基金界闪闪发光的新星。他喜欢有钱和受人尊重的感觉。整整三年的成功，没人再会说他只是昙花一现。另外，现在，他也对自己的投资才能建立了自信。

第十一章：佩洛特家的晚餐

在格林尼治，买地绝对是很好的投资。成功的对冲基金人士都喜欢住在这儿。拥有土地也是一种分散投资的方式，可以抗通胀。而且，土地这东西看得见摸得着，不同于纸上富贵和数字游戏。

第十二章：重大决定

中上产阶级住在带双车位车库的房子里，清洁工一周来两次，出门关心的是航空公司给不给他们升舱。有钱人住在带酒窖的宅子里，家里有几个住家保姆和厨师，坐民航从来不是他们的选项。他们有NetJets租机合约，若是着实有钱的，会自己拥有飞机。

第十三章：风调雨顺

2000年代中期，成百上千的新对冲基金诞生，创建它们的是野心勃勃的单身多头投资经理、股票推销员、交易员，以及从坏孩子到退休投资银行家在内的各路奇人。新基金的出生率和死亡率都高入云霄。

第十四章：不可能事件的高度可能

索罗斯说，世界史上，社会财富创造和财富破坏的周期总是交替往复的。财富积累的周期能维持两代—60年，然后就会不可避免地出现30年的财富破坏期。他指出，人类历史上最长的财富创造期发生在第二次世界大战之后，从1947年开始，不多不少维持了60年。

第十五章：2008：流年不利

2008年下半年，曾经繁华而不可一世的华尔街已成满目疮痍的凶邪之地，就像1945年大轰炸后的德累斯顿。夜幕降临，每个华尔街人都要承受恐惧、痛苦和孤独。

第十六章：丑恶的年代

杠杆和骄傲是致命的祸根。杠杆生自人们的贪婪，如今也可怕地放大了他们的损失。自我膨胀令他们拼命追求极度奢侈的生活。所有这一切相加，导致了他们在经济上和感情上的破产。危机使许多矛盾浮出水面，撕裂了生活的经纬。

第十七章：收场

如果人们能以史为鉴，那该有多少教训可供汲取！但激情和党派之见蒙蔽了我们的双眼；而经验之光不过是船尾的灯盏，照亮的只有身后的波澜。

尾声

<<对冲基金风云录2>>

章节摘录

第四章 向前冲，向上爬 1998年的格兰特资产管理公司是一家大型跨国投资管理公司，资产达2500亿美元。

投资管理部设在纽约。

大卫？

道斯主管着七大产品线之一的美国股票部，手下有一位投资副总监，还有三名投资组合经理负责较小的专项业务——科技股、新兴成长股、中小盘价值股。

此外，部门里还有五名分析师，乔就是其中一个。

部门管理的资产共约300亿美元。

乔没想到，这份工作他好像还真能胜任，他觉得自己的水平说不定还超过其他四名分析师，甚至是组合投资经理。

按说这些人经验更丰富，受过更好的教育。

三名组合投资经理和分析师里的三位都毕业于常春藤，上过哈佛、斯坦福、哥伦比亚这类名校的全日制商学院。

两位投资组合经理还是注册金融分析师（CFA）。

CFA资格很受看重，份量抵得上MBA。

每位分析师负责不同的行业，他们的任务是密切跟踪自己行业内公司的变化。

为此，他们得跟经纪公司的专门分析师打交道，后者是熟知某些企业的专家。

他们要参加管理层会议、各种讨论会，有时还要到公司拜访。

分析师还经常要对投资组合经理感兴趣的公司进行研究，写出报告和推荐意见。

当上投资组合经理是每个分析师的梦想，他们展开激烈竞争，努力展现自己的聪明、警觉，当然还有最重要的——对投资的准确判断。

他们中有几个极力巴结道斯（在乔看来简直是寡廉鲜耻）。

有一位，老爹曾是通用电气的一位执行副总裁，居然安排道斯和老爹打高尔夫，另一个则经常在51街的壁球俱乐部跟两位投资组合经理打壁球。

拍马屁、拉关系、打壁球，这些都让乔很反感。

他没上过好学校，不认识该认识的人，连壁球场都没见过。

然而，他像以往一样，用严肃坚强的外表掩饰了心中的不安全感。

分析师偶尔会自己找股票推荐，不过，这种情况比较少，通常他们还是被动反应，而非主动出击。

乔注意到这一点，决定在自己所负责的行业，也就是航空和国防工业里，主动挖掘出一些好股票。

他仔细研究行业内的各家公司，却犹豫不决，不知是否该这么快拿出推荐意见。

他担心如果第一次推荐就失手，他的声誉会大打折扣。

*** 具有讽刺意味的是，他的第一次投资建议来自一个很离谱的消息来源。

橄榄球。

小摩托跟全美大联盟球队解约后，让洛杉矶一家叫做太阳美国（Sun America）的保险公司招了进去，当上了批发销售部的一名培训生，主要工作是销售各种年金保险产品。

乔和小摩托一直有联系。

小摩托建议乔关注一下太阳美国的权益类变额年金产品，他正在接受培训推销这类产品。

乔研究了这家公司的年报，看了经纪人的研究报告，跟两位负责该公司的分析师谈了话。

太阳美国是一家金融服务公司，业务范围颇广，从退休储蓄产品到投资产品和服务应有尽有。

当时，公司股价是每股盈利的15倍。

考虑到公司盈利每年以20-25%的速度增长，这样的市盈率似乎偏低。

乔告诉小摩托，权益类变额年金产品在牛市期间应该很好卖。

“就算你什么都不懂也无所谓。

”他告诉小摩托，“只要笑得够甜就行了。

<<对冲基金风云录2>>

”嘿，”小摩托说，“我就是准备赚点好赚的钱。销售部的人告诉我，他们有种好办法，让你可以买卖国际和新兴市场基金份额，保险赚钱。”

乔问，“怎么操作？”

小摩托解释说，通过这个系统可以买入或卖出某只国际股票基金的份额。

投资人根据美国市场变化进行尾盘交易，这里面的假设是，第二天欧洲和亚洲证券市场开市时，基金单位的价格会做相应运动。

小摩托说，到目前为止这种操作还是合法的，虽然这样可能会影响基金的表现，伤害长期投资人的利益。

“真狡猾。”

乔说。

在小摩托的催促下，乔拜访了太阳美国公司，见到了投资者关系负责人和首席财务官。

这家公司的内部情况错综复杂，弄清账目既费时又费力，但是，乔开始相信他们的运作模式是实实在在的可行的。

公司经营状况良好，不断创新，高级管理层以聪明著称。

首席执行官埃利？

布罗德是个善于推陈出新的家伙，打了不少胜仗。

只要牛市继续，15倍市盈率算是便宜的。

回到纽约后，乔整理了材料，对道斯和委员会做了一次关于太阳美国的报告。

等他讲完，资深分析师比尔？

汉森就太阳美国的财务状况提出质疑。

乔已经觉察出汉森嫉妒他跟道斯的关系。

汉森讲话一向无所顾忌，咄咄逼人。

此刻，他嚷嚷着，“他们的股票今年已经涨了25%，这家公司不过是个投机性的销售机构。”

乔盯着他，眼神让人捉摸不透。

汉森真是不可理喻，但乔气定神闲。

在联大，他学会了如何挑战教练们和那些自命不凡的主管，那就是在表达不同意见时去掉有火气的字眼，冠以“恕我直言”或“请恕我直言”。

现在，他用的正是这一招。

“请恕我直言，”乔说，“现在是牛市，公司业绩和股票价格都有上涨的动力。”

这家公司管理得不错。

你可以说他们只是一家激进的销售机构，但现在比它差得多的公司上市的比比皆是。

我认为太阳美国会有好表现的。

会后，道斯和两位组合投资经理分别在40多美元和50多美元的关键价位大量吃进了太阳美国股票（见图4.1）。

接下来的几个月，太阳美国股价涨了15%。

然后，突然之间，1998年8月20日，再保险巨头美国国际集团（AIG）宣布准备收购太阳美国，出价比当时股价高出40%。

这算是一次友好收购，因为双方管理层在宣布成交之前进行了谈判。

消息公布那天，道斯冲进分析师的办公室，一把抓住乔，拥抱他。

“AIG宣布收购太阳美国！”

“他大叫，‘溢价40%！’

干得漂亮。”

AIG真牛。

祝贺你！

嘿，伙计，你的股票现在红得发紫。

我还要买进！”

“……”

<<对冲基金风云录2>>

编辑推荐

看点1：美国第一投资策略师巴顿比格斯最新力作 巴顿·比格斯在美国整个投资界的声誉和影响力，几乎可与索罗斯、朱利安等一班金融大鳄匹敌。身为大摩的首席执行官时，他的一句评论足以引发华尔街乃至全球投资者的震动，而作为对冲基金界的“老兵”，他所亲身经历的故事比投资界中多数的见闻都丰富，有吸引力。他以内幕人的身份再次揭开了对冲基金的神秘面纱，描绘了圈中各种聪明绝顶、雄心勃勃、却又贪婪成性、挥霍无度的“天才”最真实的投资人生和悲喜臣服。

看点2：金融业行业生存法则，业内人士必读参考书。

尤其是当你正准备踏入这个行业。

一份金光闪闪的简历可能成为你找工作时的敲门砖，但大多数投资赢家出身并不显赫，只是拥有头脑、胆识、决心和直觉。

衡量投资的是业绩，靠数字说话。

同时，在这个行业中，特别是大型基金公司里，与人共事并非易事，火药味也弄得更多。

原本正常的摩擦会被投资业绩的压力，以及内部和外部双重的竞争而放大。

你必须得足够坚强，修炼出一张厚脸皮，不然你真会撑不下去。

<<对冲基金风云录2>>

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>