

亲历投行

中国投行的若干传言与真相

班妮 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



亲历投行

中国投行的若干传言与真相

Insider: the Rumours and Facts
of Investment Banks in China

班妮 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

亲历投行：中国投行的若干传言与真相：从业十年
增订版 / 班妮著. —北京：中国法制出版社，2017.3

ISBN 978-7-5093-8284-4

I. ①亲… II. ①班… III. ①投资银行—研究—中国
IV. ①F832.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第042135号

责任编辑：赵宏 (health-happy@163.com)

封面设计：周黎明

亲历投行：中国投行的若干传言与真相

QINLI TOUHANG: ZHONGGUO TOUHANG DE RUOGAN CHUANYAN YU ZHENXIANG

著者 / 班妮

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 × 1000毫米 16

印张 / 19.25 字数 / 212千

版次 / 2017年3月第1版

2017年3月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-8284-4

定价：58.00元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：010-66010483

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926)

《亲历投行》从业十年增订版，重新审视了一遍自己过去的文字，增加了近两年投行 2.0 时代的新感悟和新经历。借此机会将本书献给带我走上投行之路的几位导师：王晖、朱俊峰、姚文平，感谢他们发掘了我做投行的潜质。

增订版自序：从业十年，不忘初心

2007年，我从一名律师转行进入投行。之后于2012年赴香港时写了这本纪念我投行从业经历的《亲历投行》。后来连自己也没想到的是，我在香港、上海、北京兜兜转转，本来有不少机会做其他选择，但始终没有离开投行业务一线。如今，我的投行从业时间已超过十年。

刚刚结束的2016年，我全年飞行了134次，共计254,427公里，去到过全球7个国家的30个城市，99%的飞行都是在出差。我经常选择8点以前的早班机，因为这样可以更有效地利用一天的时间，上午就可以开始跟企业交流业务，当晚甚至可以飞赴下一个出差地点。

过去的一年经常有人问我，为什么从业这么多年，工作的时候还是像每天打了鸡血一样。对我而言，这是做一名投资银行家的自我修养。

2014年，我从香港归来，重新回到本土投行，资本市场发生了很多不一样的变化。我虽然在香港接受了一些海外资本市场的讯息和经验，但与国内资本市场的生态已经有些疏离了。当时的感觉有如在监狱里关了两年后重获新生，外界的一切都是遥远的道听途说，从前的生存

法则已经落伍了。

当年的投行是人人艳羡的金领行业，毕业生争相要进入的行业；如今媒体上已经有不少关于投行成为夕阳行业、未来可能消亡的论断，投行里大部分是自己也看不起自己的金融民工。

当年的投行就是师傅带徒弟，小团体主义，靠着自己在资本市场圈子里的人脉关系挣钱吃饭；如今，投行的猎户时代已经过去了，个人英雄主义一去不复返，投行产品（服务）越来越标准化，专业服务的价值在客户那里显得暧昧不明，资本为王，投行在竞争中更看重整体资源整合优势。

当年的投行还没有进入互联网时代，做的项目都是传统行业的企业上市，交易网络的信息传播效率也不够高；如今的投行更关注高速成长的新经济，投行本身的业态也在受到互联网技术的改写。

当年的资本市场也相对简单，即使2008年全球金融危机的冲击也没有最近2015年中国的股灾冲击大。原因是如今的资本市场有了结构化融资，杠杆放大了灾难的效应，也增加了不少新玩法，资本市场更加精彩刺激。

时代的车轮滚滚向前。过去赖以生存的行业经验几乎全部作废。投行就是一个需要每天都不断学习的行业。

从香港回来后的这两年，我一度像个刚入行的新人，重新学“走路”，重新培养自己的客户，跌跌撞撞地摸索新的“江湖生存之道”，总算又融入了这个圈子。

但也有一些不变。

描写华尔街投行的经典《说谎者的扑克牌》写的是80年代的华尔街投行，至今读起来仍然生动形象，我一再重读，学习如何把握交易的机会、节奏，如何看待投行内部的争斗，如何创造一种新的投行产品。《门口的野蛮人》也是描写几十年前的杠杆收购，当2016年A股资本市场上有了同样的敌意收购时，大家还是只认这一部经典。当我读到那些买方律师们气喘吁吁地跑过几个街区把投标文件交到卖方投行手中，觉得感同身受——只不过我们今天变成了以邮件的形式递交电子报价信函。

上百年来，投资银行家依靠自己的智慧和经验制造交易、创造价值的行业精髓始终没有改变。

过去的一年里，我跟一些年轻人和资深的投行人士都交流过同一个问题：怎样才能算是一个 banker（投资银行家），而不是金融民工？

这与你从事投行工作的时间长短并没有完全必然的联系。有些人从业多年，依然是金融民工的思维。而即使是一名刚工作的投行新手，也仍然可以具备投资银行家的素质。

如果每天只是机械地完成工作任务，研究政策法规，写招股说明书，即使四处奔波、加班加点，也可能只是一个金融民工。而当你有意识地用心思考如何发现价值、创造价值，就开始有了投资银行家的思维。甚至，只要你能够对客户负责，力争把细节做到极致，也就具备了投资银行家的基本素质。

更高一等的 banker，会去制造交易，创设产品，解决问题。

投资银行家的最高境界是《肖申克的救赎》中的男主角，有一种绝

处逢生的能力。遇到再大的困难也不言放弃，坚持，一再坚持。

做一件事不难，难的是坚持做一件事。从业十年，我希望自己一直能像当初刚进投行一样，对自己所从事的这份工作抱有最大的热情和信心，直到成为一名真正的投资银行家。不忘初心，与君共勉。

2017年1月8日

第二版自序：《亲历投行》改变了我的的人生

一年以前我从未想过《亲历投行》会成为一本畅销书。当我终于在出版合同到期前最后一天交了稿子，心中如释重负，仿佛出了考场的学生，暂时不去想成绩如何，只是觉得终于完成了一项艰难的任务。

起初我和出版社都对这本书的销量没有抱太大的希望，我是一个不知名的普通作者，也没有请名人给书作序，也没有太好的营销措施。意外的是，《亲历投行》在开卖一个月之后就准备加印了——因为第一次印得太少。《亲历投行》上架两周即在亚马逊经管类图书两个子类中销量排名第一，一个月的销量排名即与张化桥新书比肩。销售一个月后在北京新华书店系统实体店内财政金融类图书销售榜排名第二，仅次于《货币战争》。到精装版出版前，《亲历投行》一共印刷了7次。

有朋友主动买了很多本《亲历投行》的书，送给刚入投行的年轻人；有朋友在读后认真地为我写了书评；有朋友告诉我说，一家拟上市公司的老板在IPO中介机构协调会上向各家中介机构推荐我的《亲历投行》，希望他们都能以像我一样的态度为企业服务；还有企业家在读了我的书之后在微博上找到我，希望我能为他们提供海外并购的服务。因为《亲

历投行》提及了我的微博 (@ 百乐门小艳红)，这一年来，我被数不清的网友在微博上 @，大家都在微博上贴了我书的封面照片，表达了对这本书的喜爱，我给每一个人都回复了“感谢”，其实更是感恩。

因为这本书，新浪财经的编辑说我是“投行中的白居易”，写出了大家都能看懂的投行，邀请我在新浪财经上开专栏。后来，我的写作热情一发不可收拾，写作成了我的第二职业。现在我是给新浪财经、《每日经济新闻》、路透中文、《智富》、《中国故事》、《陆家嘴》等媒体写专栏文章的财经专栏作家。

也有人一度认为这本书不够专业，写的只是皮毛，我不服气，于是一改轻松的笔调，在媒体上写了许多严肃的财经评论，于是，质疑的声音没有了。我因此也受益匪浅，研究了许多案例和专题，也有了写下一本书的念头。

在精装版付梓之时，平装版的《亲历投行》已经上架一年，中国的投行人还在艰难转型，中国资本市场的规则也正在发生着翻天覆地的变化。我在《亲历投行》的结尾处相信并期待中国资本市场国际化的到来，目前来看，道路依然遥远，新的时代尚未开始。如果在阅读本书的过程中，能让朋友们对中国投行和中国资本市场的现状产生一些思考，那么这本书就依然有其存在的价值。

为了宣传《亲历投行》，我在北京、上海、香港的几大高校进行了校园演讲。讲座的内容是关于我的金融职场路，但我也因此思考并梳理了自己的职场生涯，给很多年轻人提供了一些过来人的经验，讲座似乎还算受欢迎，我又陆续收到一些讲座的邀请，可惜因为工作和路途的原因不能成行，为了与更多的人分享我的职场经验，我整理了自己校园演

讲的内容，增加到这次的精装版里——我想，《亲历投行》的主要读者之一，还是那些渴望走上投行之路的年轻人。如果能因此给职业选择困惑中的年轻人带来些许帮助，就是我的荣幸。

看过我的书，听过我的演讲就会发现，其实我选择的道路很曲折，缺少路径依赖，就像廖一梅在《像我这样笨拙地生活》中写到的，在竖着“容易”和“艰难”两个路牌的十字路口，我永远选择“艰难”的那一边。从小到大、数不胜数的每一次选择中，我一而再再而三地这么干，一路这样沿着“艰难”的路牌走了过来。有时我也很困惑，这样做究竟值不值？

前几天，在旅行的途中，我意外遇到了一个读者，她给了我答案。她说：“你的经历真的很不一般，这么年轻就成了畅销书作家，实现了别人50岁时才有可能实现的梦想。”我突然得到了莫大的鼓励——人生经历就是最宝贵的财富。

班 妮

2014年10月9日

第一版序言

@ 爱看电影的阿土哥

(中国投行人士民间组织“荣呆会”联合创始人)

这是一本我期待了很久的书，尽管其间的多数文字，我已然在最近几年里陆续阅读过。因为班妮 (@ 百乐门小艳红) 用坦诚而又轻松的笔调描绘了众多中国本土投资银行工作者们真实的工作状态。为此，我想今后在给我们公司的实习生和年轻员工推荐阅读书单时，这本书会在一段时期内被排在“强烈推荐”评级的第一序位。

这也是一本有违传统作序惯例的书。大凡新书问世，常人总会邀约名流贤达为之作序。小艳红却选择了我这样一位非知名非资深的投资银行从业者为其个人第一本著述写序。在倍感荣幸之余，我亦难免有一丝惶恐，深恐力有不逮，辜负了小艳红与我交待的“要写得有趣”的嘱托。

我与小艳红有着大致相似的求学经历和职业背景。都是曾经的法律人，都在本土中型投行里从业，都有着相同的职业态度和进取精神，甚至我们都曾热衷于写博客。事实上，对于这位我从未谋面，平日里电话和短信也联络不多的女子，正是博客让我认识并了解了小艳红。

网络就是这般奇妙！小艳红最初应该怎么也不会想到有我这样一位她从不曾知晓的同行会一直默默关注着她，为她在工作中的小得意而高

兴，为她遭遇的不公而愤懑，为她深思之后的转行抉择与求学深造而颇感欣慰。

所以当她们与我交流新书该如何筹划序言时，惯于与律师谈会计、与审计师聊法律的投行职业习惯使我机敏地意识到，在小艳红身边熟悉她的投行圈朋友中，我可能是比较能写且能行文风趣的那类；而在她身边文笔好的朋友们中，可能没有人比我更熟悉她跟大家聊的这些话题和她本人。于是，我故作勉强地说，你要是找不到行业大拿或粉丝十万以上的微博大V来给你作序，我就来给你救个场吧！不想她一口答应了下来，没有半点犹豫。

人生有几大隐性诱惑会让你难以拒绝且颇感受享，一是衣锦还乡，二是被人索求合影与签名，三是应邀给人题跋作序。小艳红真是够意思，自己著述立传，还不忘拉上我也在书里露个脸。看来我这些年没有白关注她，没白向那么多人推荐过她的博客。

行文至此，八百字有余。若是业内大佬的序言，估计马上将敲下“是为序”三个字而结尾。而我这“加量不加价”的序言则才刚要切入正题。

在我准备入职投行前的那段求职时期，也没少看《泥鸽靶》、《说谎者的扑克》和《门口的野蛮人》等描述国外投行的传记作品。此前已经普及多年的互联网早已让稍有判别能力且认真准备的投行求职者们明白，那些书中美式投行的工作与生活状态不太可能出现在A股市场，尤其是不太可能出现在主要服务于中小企业的大多数本土投行里。

那么，本土投行里的工作又是怎样一个状态？对此，纸质书市场一直没有给出一个像样的答复。网络上不乏碎片化的原生态描述，但明显不够系统。在我个人有限的阅读视野里，某信证券知名保荐代表人于

2004年出版的《保荐上市》可能是国内最早介绍本土A股投行的书籍。但在这本有着强烈市场营销意味的书籍里，我们更多看到的是大量法规的简单罗列和着墨不多的技术分析。此后几年，也有不少其他A股投行从业者们出版了多本介绍本土投行工作的书籍，但基本都在专业探讨的路线上深耕细作。后来的这些书，诚意更多了，专业更精了。

但那些对投行充满期待的年轻人看罢这些书后，大抵只能初步了解在A股做投行需要掌握哪些知识。对投行具体是怎样开展工作，内部是何种组织结构，如何进入投行，投行是否真的有传说中的那般多金与辛苦，读者可能依然不明就里。

在A股市场实现全流通之后的六七年里，凭借保荐人制度的庇护，众多本土投行工作者们忽然收获了新闻媒体的持续关注。然而与光环荣誉交织而来的，则是那些并不令人意外的误解与批驳。金领保荐人、拿高薪、不干活不承担责任，这些都是出现频率很高的关键词。对于年轻的投行求职者来说，在多数一篇篇立场既定的报道里，或赞誉或鞭挞的文章主旨已然不那么重要，因为他们更想看到的关于本土投行工作与生活的细节多数时候总是令人遗憾地缺位。

在媒体对投行的新闻报道一下子变得铺天盖地的同时，就连华语电影工作者们也向投行界报以他们最典型的致敬。如果说杜琪峰执导的《单身男女》只是让男女主人公轻度借用了投行的身份标签，那么老徐的《亲密敌人》则在人物设定、场景布局和剧情推进等多方面与投行深度结合。电影的细节表现能力无疑更强，但这些本土演员表现的仍然是华尔街范儿的国际投行，不是那些土鳖的本土投行。

好在，当一直致力于解决信息分享的互联网演进到博客时代后，小艳

红适时地出现了。她以网络为媒介，与人分享自己的工作感悟与生活点滴。于是上面那一系列更惹人趣味的问题都被这位业内人士给予了系统性的回复。本土投行真实的苦与乐，也被这位善于驾驭文字的知性女子娓娓道来。

对年轻的读者来说，这些细节描述出自小艳红之手是有相当可信度和说服力的。她不仅经历了一轮完整的投行牛熊市周期，平日里也保持着记录工作中所见所闻的良好习惯。她的本土投行生涯既包括项目执行和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。

尽管小艳红已经离开本土投行两年多了，但她曾供职的投行，大致与四五十家本土同行在同一层次展开竞争；她曾服务的客户，大致可以代表80%已在A股上市的中小企业；她所熟悉的业务规则与流程，直到今天依然为超过80%的本土投行在股权融资业务线上所沿用。

是的，没错！你将在这本书里看到最真实的本土投行。

小艳红用她信手拈来的众多细节将本书无限逼近真实的本土投行。从项目上的酒局与饭桌，到差旅中的行程与住宿；从前期承揽时的察言观色与可劲忽悠，到中期执行时的咬文嚼字与反复打磨，直至后期销售时的周密筹划与反复路演；从项目出不来、考试通不过、奖金拿不到的经典苦闷，到客户认可、老板褒奖、公司升职的个人喜悦。这些点点滴滴无一不是广大本土投资银行工作者们看过之后都将会心一笑的细节。

熟悉小艳红文字的人都知道，她虽然文艺范儿十足但却并不因此而矫情虚饰。本土投行的粗糙做派和蓬勃生机都在小艳红坦诚的笔下有全面展现。

你可以看到作为刚加入公司的新人，甫一入职的小艳红未经任何入职培训即被老板委以重任，直接奔赴项目现场。我们由此可知，新人能

否在本土投行迅速成长起来，主要看身边是否有个好师傅以及个人是否好学有悟性。本土投行在系统性培训机制上的匮乏由此亦可见一斑。

相比国外投行，本土投行的执业有一大特点是需要长期趴项目现场。于是长期出差成了家常便饭。作为一名女性投行从业者，这无疑需要她们承担比男性更多的压力。在本书中，我们可以看到小艳红曾出差至自己老家却因行程匆忙而坚定地“过家门而不入”，更可以看到小艳红与曾经相恋多年的男朋友因长期无法团聚而各自纷飞。这些都可能会让很多年轻的读者朋友们追问自己，加入投行，你到底是为了什么。如果你能够思考到这一点，也许小艳红的初衷就达到了。

本土投行虽不如国际投行规范成熟，但也因“野蛮生长”而给了年轻人众多机会。小艳红在短短的四年里经历了众多各种类型的项目，熟悉工作的各个流程，干过多个不同的岗位，并因勤学肯干而很快承担起了管理职责，成了同龄人中较早当上领导的佼佼者。以她的年龄、她的资历，若在国际投行不知要做多少年螺丝钉才能有出头之日，而在充满“粗糙质感”的本土投行中，她却幸运地获得了丰富的项目经历和管理经验。

小艳红进入又离开本土投行、赴港读书后又再度加入海外精品投行的这一系列职业选择都显示出了她对投行工作的无比热爱。换个角度来看，投行也确是一份让人很上瘾的工作。

祝愿小艳红在新的工作岗位上一切顺利！也希望更多的年轻朋友通过这本书了解国内投行的真实现状。

2013年9月21日

第一章 当梦想遭遇现实——揭开中国投行的真相 /001

- 我的投行之路003
- 投行真的是金领吗017
- 加班的真相024
- 戎马生涯——长期出差的苦与乐031
- “荣大”的故事040
- 投机分子的生存空间047

第二章 三人行必有我二师——从学徒到高手 /057

- 谁是真正的“忽悠”高手059
- 招股说明书的词与物068
- 专业技能之外的“综合能力”080
- 如何成为一名年轻的“老投行”087

第三章 上市靠包装还是价值发现 /091

- 要折腾多久才能上市093