

# 顶级银行家

一位东方顶级银行家的职场经验

林明强 梁凯文 蔡恩德 著 常尧 郭秀斌 译

THE ULTIMATE  
BANKER

致 永 远 向 上 的 银 行 家

你可从本书中得到在任何一家公司迅速升迁的最实用策略,以及展现自我价值的生存技巧。

 海南出版社  
HAINAN PUBLISHING HOUSE

014039277

F830.4  
34

# 顶级银行家

## 一位东方顶级银行家的职场经验

林明强 梁凯文 蔡恩德 著 常尧 郭秀嫔 译



在离去之路上，我无法带走什么东西，我能做的就是尽可能为我的孩子、子孙后代和学生们留下我的知识、经验，这些无形的遗产。

——林明强



北航

C1726705

海南出版社  
HAINAN PUBLISHING HOUSE

F830.4

34

---

## The Ultimate Banker

by Edwin Lim, Kaiwen Leong, Edward Choi

Copyright © 2012 by Aktive Group Pte. Ltd

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publisher.

版权所有，不得以任何形式复制传播本书的全部或部分内容。

### 版权所有 不得翻印

版权合同登记号：图字：30-2013-41号

图书在版编目(CIP)数据

顶级银行家 / (新加坡)林明强, (新加坡)梁凯文,  
(新加坡)蔡恩德著;常尧,郭秀嫔译. -- 海口:海南  
出版社, 2014.4

书名原文: The ultimate banker

ISBN 978-7-5443-4528-6

I. ①顶… II. ①林… ②梁… ③蔡… ④常… ⑤郭

… III. ①银行业务 IV. ①F830.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第064984号

---

## 顶级银行家

---

作者: (新加坡)林明强 梁凯文 蔡恩德

译者: 常尧 郭秀嫔

选题策划: 李继勇

责任编辑: 任建成

装帧设计: 尚上文化

责任印制: 杨程

印刷装订: 三河市祥达印刷包装有限公司

读者服务: 蔡爱霞

海南出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898-66830929

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

出版日期: 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 16

字数: 210千

书号: ISBN 978-7-5443-4528-6

定价: 38.00元

---

【版权所有 请勿翻印、转载，违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题，请寄回本社更换

## 免责声明

本书中提到的材料仅为素材。作者已尽力采取谨慎措施，以确保准确性和及时性，以确保本书没有任何形式的明示或暗示，我们对本书的错误或遗漏不承担任何责任。我们对他人使用本书中内容导致的偶然或者相关的损失不承担赔偿责任。

# 致永远向上的银行家

## 推荐

林明强投入了巨大的努力和高超的专业知识写出了一本优秀的书籍，覆盖了银行全方位的运营。你几乎无法放下这本书，它引领你穿过迷宫，以一种迷人的方式揭开复杂的银行世界。

首席运营官 张国基

服务过多家银行，为银行赢利超过470亿美元

本书是我读到过的最有趣的书，毫无疑问是银行业中最棒的书之一。林明强将枯燥的标题变成你无法放下的内容，看过这本书之后你不需要另外一本介绍银行的书了。

计量经济学家 田蒂娜

美国运通银行

这本书从一个新鲜的角度让读者理解银行业，并提供了极有价值的建议。更重要的是作者通过在亚洲工作的丰富经验，突出了亚洲银行业的关键案例，这和金融书籍普遍来自西方、关注西方银行业有所区别。

金融助理教授 杨明

杜克大学

多年丰富经验的浸润使林明强可以将枯燥的话题提炼成最精练的语言，并向新进入银行的读者展现银行的世界。凯文形象鲜活地向读者介绍了不同角色的核心职责，以及成为顶级银行家的必备素质。他分享的“商战故事”，不断诠释、延伸着书中所提到的原则和原理。我向刚走出校门的大学毕业生和改行进入银行业的学生们推荐这本书。

副总裁 吕杰雄

华侨银行

我所读过的最有趣、最有洞察力的书！

李少芬

营运部副总经理

汇丰技术服务中心

林明强博士创造了一部杰作！对新毕业生和中途进入银行业的人来说，没有其他的书更为他们所需要了。本书富有扎实的内容和引人入胜的角度，告诉你如何成为顶级银行家，在银行中与众不同并获得成功。这相当于告诉你加速成为银行高管的秘密。我向所有期待成为顶级银行家的人推荐这本书。

东方汇理银行助理副总监 余美英

这本书集合了在银行这个竞争激烈的顶尖行业如何登顶的智慧。建议简单，深入实用，结合了现实工作中的丰富案例，我感谢这本书讲解经济概念的方式和态度。祝贺梁凯文成功完成了这项工作，把复杂艰难的经济概念变得如此简单易懂，并且易于使用。我相信这本书会为渴求成功的读者们缩短在银行业成为顶级银行家的宝贵时间！

南洋理工大学经济学助理教授 阮德光

作者用了一种非常坦率的语言感染激励了读者，使读者有动力成为卓越的银行家。

要成为一名成功的银行家，你需要知道什么是应该做的，什么是绝对不应该做的。例如：新进入一家公司易犯什么错误；如何从书呆子变成职场红人；如何不断坚持，充满耐心；谨慎选择正确的部门和上司；改变心态；知道如何以及何时建立自己的人际关系网。

政治是肮脏的，但在实际工作中则需要理解办公室政治从而才能一路晋升。

这本书为大家在银行内部如何从一名实习生晋升成为管理中层，再到高层管理人员——顶级银行家，提供了极具参考价值的建议。

你可从本书中得到在任何一家公司迅速升迁的最实用策略，以及展现价值的生存技巧。

一个有强大动力渴望成为成功银行家的人，本身就是社会变革及上升的动力。这本书驱使每一个人去思考、分析，并达到我们的目标。

这本书创造力十足，令人耳目一新，是对复杂却诱人的金融圈的一个伟大的贡献。

Euston Quah 教授

经济学系主任，人文与社会科学院

新加坡南洋理工大学

新加坡经济学社会主席

## 声明

以上的观点出自个人，并非代表他们所服务企业之观点。

## 引语：开战钟声

开战钟声敲响，请喝干你最后一口红牛。我们的目标是顶级。如果你仅仅是想在银行工作，请选择别的书；如果你想成为一名银行家，别忘了时刻鼓励自己；如果你想成为顶级银行家，请继续读下去。

明强曾经是人们眼中的复印伙计、订书机伙计，那个被人随意差遣的小实习生。你懂我的意思，一开始，他就是一名实习生。许多实习生跑了几次腿就放弃了，许多一直在打杂，只有极少数的实习生成为“顶级银行家”。但“顶级”这个词，不在林明强的字典里。

6年，仅仅6年，是林明强成为首席运营官的时间。不是在创业公司，我们说的是全球性银行——世界上最具竞争力的企业。从底层到顶端，速度不仅仅是“惊人”，而且可以说是有些令人难以置信。林明强的技巧不仅仅是快，这些技巧还十分具有可操作性。

这本书是为所有的未来顶级银行家准备的。它非常适合刚进入银行业的初级和中级人员短时间内迅速登顶，也适用于从其他行业转行进入金融业的人。无论你处于什么阶段，你的选择是正确的。不需担心，只要你充满动力、明确目标，让我们来提供方法。

身在银行业的人都希望攀登顶峰。但仍旧有许多人未能成为顶端的那一个。因为两个原因。第一个是眼界。大多数的银行人员无法看到全貌——因为，银行最大的目标就是利润最大化。用经济学中的一个理论来说就是李嘉图的比较优势理论。简单地说，就是一个人应该从事他最擅长的工作，才能为公司创造最大化的利润。就好比让你让外汇交易员去代替实习生装订书本，仅仅是因为他比实习生装订得更好，这是在浪费



外汇交易员的时间。每个人都该在自己擅长的领域分工行事。高度分工狭隘了你的眼界，限制了你对银行全貌的了解，你无法拥有比提拔你的上司更宽泛的知识面。

另一个原因，要成为顶级银行家，你得读懂你的上司。这是很多新手和中层没有做到的。要读懂上司，绝不仅仅是满足他说出来的要求，更包括他没说的潜台词，例如，你是个初级交易员，你的上司希望你能够为银行带来更多收入，他的潜台词是：他要的是持续不断为银行带来收入。上司和老板需要的是持续盈利，不需要一个只懂得从腰里拔出枪来，头脑却空空如也的牛仔。

这本书不仅仅教会你如何完成你的工作，还包括步入更高阶层的秘密。而我们将把这些秘密一次性地完整呈上，传授给你。

不要仅仅满足于进入银行，你所要做的是成为一名顶级银行家。

Dr. K. W. Leong, PhD 梁凯文博士

非比寻常的经济学家

## 导论：顶级银行家 - 全新的血统

我曾经是办公室角落的一名实习生。但我上升的速度非常快。我步入后台，每天勤恳地做银行结算员；我跑进中台，百米冲刺成为一个风险控制官；我驶入前台，加足马力成为银行赚钱机器。我就是多家国际银行的首席运营官（COO）。强调一下：C，代表首席。

在这本书里，我会教你如何在6年之内成为首席运营官。我冲锋陷阵，奋勇杀敌。这本书不仅仅要叙述我的战斗故事，更要分享我的秘密武器。为你披上战袍，助你披荆斩棘；陪你发掘宝藏，前进之路畅通无阻。

我们身边的每样东西都可以被看作是一种交易，不仅仅是股票和债券，时间也是。不幸的是，我们没办法用金钱交易更多的时间。一天只有24小时。纳斯达克的交易时间永远是美东时间早上9点半到下午4点。

所以，什么是金融业最关键的“交易”？请用一点时间听听我和我最棒的两位学生——梁凯文和蔡恩德是怎么说的。我曾经管理过上千员工，这其中有许许多多来寻求我指导的人，许多人还希望成为我的学徒，但我只选择最有天赋的未来首席运营官。现在，轮到你了。

曾有握手，曾有恭喜。但坐上这把多少人梦寐以求的交椅需要背后付出多少努力和艰苦只有自己知道。我从事银行业已经23年了，做到首席运营官我用了6年。这段旅程中最值得称道的是，“普通实习生”是我的起跑线。

我可以告诉你我成功的秘密。许多人号称他们知道通往成功之路，

但并不具备足够的善心，愿意诚实地把这些秘密告诉你。银行这个行业和沙漠并无不同，许多人可能会告诉你他们所谓的绿洲，但最终也许误导你进入迷途。

如果你想成为顶级银行家，仅仅努力工作是远远不够的。如何分配你的精力和能量更重要。有很多理论书籍只针对银行日常运营和人事秘籍，但绝大多数的书籍都是针对欧美的银行，而不是亚洲的银行。

为什么这本书会特别？很多应用类书籍的作者的经历有限，他们有限的经历注定无法让他们看到全貌。残散的信息比没有信息更糟糕。

或许在这样的一个阶段，我认识到，金钱、虚名或者地位都不再那么重要。我曾经一无所有，也追逐着周围人所渴望的一切——体面的职业、丰满的钱包、昂贵的房产、社会的地位和肯定。但有一天，当你真正拥有这所有的一切，狂喜很快逝去，你意识到一切都是空虚的。

当我被诊断出患有肌萎缩侧索硬化症（俗称为渐冻人症），一种运动神经元疾病，也是令当今医学界无奈的“绝症”时，我意识到任何金钱或是社会地位都不可能使我的健康再恢复到从前。只有将要永久失去一样东西时，你可能才会发现这样东西对你来说有多大的意义和价值——此时此刻，我要多多陪伴我的父母、妻子和孩子们，我可能无法多花时间陪伴他们了。

在离去之路上，我无法带走什么东西，我能做的就是尽可能为我的孩子、子孙后代和学生们留下我的知识、经验，这些无形的遗产。当我的孩子成年时，我没办法在他们身边陪伴他们、教会他们人生的知识，所以我希望这本书，可以作为他们对父亲的记忆，并积极影响希望拥有成功银行职业生涯的人们。这本书是我给家庭和社区的礼物，它包含了我作为一个成功银行家的整个生命旅程，我希望年轻人能够通过本书的帮助，达到自己在银行业新的高度。

数十年银行金融生涯中，我已经训练了数千名员工，令他们受惠于我的指教。多年艰苦积累的经验构成了本书的内容。我两名最优秀的学

生——梁凯文和蔡恩德——总共花了4年的时间，整理了3000多页的笔记，并精心将它们转换成易消化的书。

书中人物用的是化名（为保护隐私）。除此之外，所有场景都是我的亲身经历，没有任何虚构成分。

我的健康状况在持续恶化，但我心中对银行的热情从未熄灭。银行就是我的生命。旅程中有高低起伏，然而好的经历足以抹去所有的不快。旅程中，曾有其他行业提供给我颇具吸引力的职位，但我从未迟疑，只因银行是我的真爱。这份事业让我足以给家庭一份好的生活，更教会了我更好地认识自己。

我想，正是我在银行业得到的很好训练和丰富经验，支撑我顽强面对疾病的压力，和病魔不断抗争。唯一的遗憾是我无法再去发掘我员工的天赋，培养他们——我仅希望，某天你能够用我教你的精神，达到并超越我所做的一切。那样，我的生命，将在你的生命里延续。

现在，朝前冲吧！做你命中注定的那位顶级银行家！

林明强

## 如何使用本书

本书将首先介绍如何进入银行业并快速成为顶级人物。然后将详细介绍银行的主要业务部分：投资银行、财富管理、资金交易。

每个章节中，你会看到商战故事和高管秘籍。商战故事是我在银行业的每次晋升中得到的最关键的真实体验，也是你到达顶峰的路途中必须面临的困难的提前演练；高管秘籍则是对商战故事提供的背后解决方案。从进入银行业的第一天起，你就会开启自己的商战故事，这也是本书如此设计的原因。

## 目录

引语：开战钟声 / 1

导论：顶级银行家 - 全新的血统 / 3

如何使用本书 / 6

### 第一章 进入银行，不断升迁 / 1

1. 迎战 / 3

2. 找一份银行的工作 / 5

3. 升迁：工资最高的小人物 / 22

4. 从兼并和裁员中生存下来 / 36

5. 保持顶级：给首席官们的策略 / 42

6. 共舞亚洲 / 48

### 第二章 投资银行 / 53

1. 投资银行家——每个银行业者的终极梦想 / 55

2. 投资银行的种类 / 59

3. 投资银行内部架构：融资产品组合及风险的铜墙铁壁 / 63

4. 进入投资银行业 / 71

5. 兼并业务 / 74

### 第三章 财富管理 / 95

1. 点金成钻 / 97
2. 跻身财富管理部门 / 114
3. 驰骋财富管理界 / 128

### 第四章 资金部 / 141

1. 开启华丽的财富之旅 / 143
2. 前台：赚钱机器，印钞机 / 157
3. 成为顶级交易员 / 158
4. 客户经理：你的销售口才如何？ / 189
5. 资产负债管理：金融炼金术 / 202
6. 产品研发：金融的设计师 / 207
7. 风险管理：银行的警长 / 213
8. 后台支持部门：驰骋后台的秘诀 / 222
9. 结语：血肉之躯 / 232

关于作者 / 235

鸣谢 / 237

## 第一章

# 进入银行，不断升迁





