

Cityboy's Diary 进击金融圈： 告诉你一个真实的投行

王小奔 著

从伦敦到北京，从外资投行到国企，低潮过也荣耀过。

走上金融这条路，我一路厮杀，一路拼搏，但从未后悔过！



中国人民大学出版社

进击金融圈：

告诉你一个真实的投行

王小奔 著

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

进击金融圈：告诉你一个真实的投行 / 王小奔著.

—北京：中国人民大学出版社，2015.6

ISBN 978-7-300-21186-2

I. ①进… II. ①王… III. ①金融—中国—通俗读物 IV. ①F832-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第085220号



进击金融圈：告诉你一个真实的投行

王小奔 著

Jinji Jinrongquan: Gaosu ni Yige Zhenshi de Touhang

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京易丰印捷科技股份有限公司

规 格 148mm×210mm 32开本

版 次 2015年6月第1版

印 张 7.5

印 次 2015年6月第1次印刷

字 数 161 000

定 价 38.00元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

目录

第一章 矢志金融路



浮华？明艳？似乎全世界最顶尖最会算计的人都被装进了金融圈中，捞取大把钞票，我甫一毕业便怀着激动与雀跃的心情投入这滚滚洪流中。

底层 80 后的机遇在哪儿 ...3

神奇的金融街 ...6

投资银行“军衔”的通货膨胀 ...9

工作就像巧克力 ...13

投行青云路 ...16

分析师的职业倦怠 ...19

CFA 的投资回报比太低 ...22

金融民工实战 CFA ...25

海归们你们准备好了吗 ...28

外资投行水土不服 ...31

金融业也是青春饭吗 ...34

猎头那点事儿 ...36

真实的金融环境 ...39

中国私人银行的发展困境 ...41

而立之年的感言 ...44

第二章 投行厮杀记



投行的日子新鲜、刺激但也充斥着角斗的硝烟，我挣扎过、摔倒过、胜利过，在无数次碰壁、千百回尝试后找到了自己的定位。

中国的金融机构真不裁员吗 ...49

年终奖的博弈 ...51

早生还是晚生 ...54

什么样的客户是好客户 ...57

客户“滑铁卢” ...59

北京来的土老冒 ...62

PE 的黑天鹅事件 ...65

基金的秘密 ...68

中西合璧的年会 ...71

人在体制内，心在体制外 ...74

第三章 转型战央企



会卖东西就一定懂怎么买吗？曾经的我也很天真，信心满满地进了央企，成为投资者才发现要学的事太多。不过有失必有得，努力所得的回报远非当年投行打工仔所能比，在金融的道路上我将越挫越勇！

- | | |
|---------------------|------------------|
| 管窥国有企业 ...79 | 扭曲的公司治理 ...94 |
| 国有企业体制和 | 国企的会议文化 ...96 |
| 国外合伙制的合体“怪胎” ...81 | 革命就是请客吃饭 ...99 |
| 国企的金融之路 ...83 | 看涨期权与看跌期权 ...101 |
| 卖惯了东西再去买东西的感觉 ...86 | |
| 做买方也“亚历山大” ...89 | |
| 开会就得去三亚 ...91 | |

第四章 处事频奔忙



作为一只“海龟”回到祖国怀抱，虽温暖但也有诸多不适。心怀正义、不知变通的我，吃了几次大亏，也渐渐习惯于游走在这个人情味浓厚、处处有不成文规矩的金融大世界里。

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| 过节前的繁忙 ...105 | 新股发行的主仆博弈 ...125 |
| PE 众生相 ...108 | 想要和你深发展，光大是不行的 ...128 |
| 金融年会变集市 ...111 | CBD 的健身房 ...131 |
| 夜总会商务局 ...114 | 酒桌上的那点事儿 ...134 |
| 送礼的学问 ...117 | 商旅人士很悲惨 ...137 |
| 收礼的反思 ...119 | 飞机、高铁一个都不能少 ...140 |
| 中国的富豪们，
你们到底要点啥 ...122 | 熊市是金融人旅游的好时机 ...143 |

第五章 为人定成败



不会做人，怎么干金融?! 这个行业里能闯出一亩三分田的都是学得好、玩得开，综合素质出众的人，有些甚至家世显赫。他们怪招、奇招迭出，短兵相接时常常火花四射，迸发出各种趣事。

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 销售的美女路线 ...149 | 招聘暑期实习生的季节 ...168 |
| 相亲奇遇 ...152 | 实在最重要 ...170 |
| 可爱的研究员 ...154 | 销售的技巧 ...172 |
| 接地气才能吃得开 ...156 | 拼“官儿”的时代 ...174 |
| 应得的晋升吗 ...158 | 基金公司研究员的苦水 ...176 |
| 企业的胸怀决定公司的高度 ...160 | 面试官的心理活动 ...179 |
| 新一代海归党员的“教诲” ...163 | 基层机关干部的“悲惨”生活 ...183 |
| 官二代、富二代们的那些事儿 ...165 | |

第六章 财经大视野



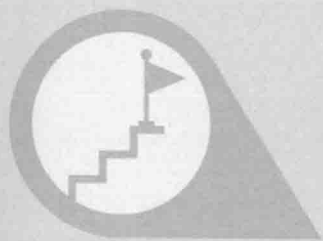
虽然在金融圈混战多年，但我自认为还保有最朴实的理想、最重要的独立思考能力。我常常认为很多事情的发生不应该是那么的理所当然，于是我把它们记录了下来。

- | | |
|---------------------|------------------|
| 北京户口值多少钱 ...189 | 信托产品背后的故事 ...207 |
| 买房还是租房 ...192 | 保兑付的攻坚战 ...210 |
| 女性婚后是否应当回归家庭 ...195 | 地产调控，越调越乱 ...212 |
| 股市大礼包 ...197 | “宝”类大战 ...215 |
| 银行股是好股票吗 ...199 | 火热的 P2P ...218 |
| 债市黑天鹅 ...201 | 地方政府的如意算盘 ...221 |
| PPP 大幕初开 ...204 | |

后记 ...225

第一章

矢志金融路



我不敢说我有了解金融圈，但十年来兢兢业业地做一个金融民工也让我产生了些许感悟。人们眼里的金融圈是浮华的、明艳的，似乎全世界最顶尖最会算计的人都被装了进来，捞取大把钞票。可对我来说，金融是一份工作，其中既有成功的喜悦也有工作的辛劳。



底层 80 后的 机遇在哪儿

不知何时开始，中国开始流行一种底层“屌丝”文化。“屌丝”简单的解释就是失败者。“屌丝”既有自暴自弃的颓废，也有蔑视主流的骨气。“屌丝”看上去轻薄而肤浅，却藏着双重嘲弄的意味：既是对自己缺乏资源、缺乏向上流动机会、日益边缘化的生存现状的嘲弄，也是对中国近 20 年的主流品位以及成功的嘲弄。据我观察，这种“屌丝”文化在 80 后中尤为普遍。

如果说 90 后的大多数人还没来得及品尝无论如何努力打拼都无法获得个人成功和社会肯定的滋味的话，那么 80 后无疑是近 10 年中国经济、政治体制改革的主要波及对象。

我周围有大量优秀的大学毕业生找不到工作，一份实习机会即使明确要求只考虑北大、清华的学生，也能轻松引来上百份的简历，光高考状元就有好几个，有时竞争就在同班同学之间展开。这还不算大量海外名校的毕业生和从纽约华尔街、伦敦金融城回来的有工作经验的人。

我有几位做到 VP（副总裁）级别、30 出头的朋友回国后因找不到工作只能成天游手好闲地在京城晃悠。即使找到像中金、中信等国内一流投行的工作，工资也不能保证让你生活得很体

面。要是想在公司附近租一个单身公寓，可能一个月的工资都不够交房租的，别说有闲钱去旅游或和朋友聚会了。

据我了解，一些国内大型投行招收大学毕业生，起薪在过去10年中就没涨过，而同期房价却涨了至少5倍。当然工作也不是没有，建筑、装修、家政等蓝领工作的收入连续几年翻了几番。但广大80后大学生从小就被树立了唯有读书高的思想，需要手艺和力气的活儿是不会去干的。问题是这些工作的工资虽然涨幅很大，但因为基数低，要想在一线城市立足，光靠工资还是远远不够的。

70后和60后的境况则要好很多，毕竟已经在所在公司或机构有了一定的地位。不管是在国企还是外企，都已经比较稳定。而80后正好经历了国家高速发展、外企从享受超国民待遇到受歧视的全过程。能每次都赶在时代潮流最前端的只有“官二代”和“富二代”等少数人。

《人民日报》曾刊登过一篇名为《与其对别人拼爹“羡慕嫉妒恨”，不如趁年轻好好奋斗拼搏》的文章，颇有安抚社会情绪之嫌。试问如果社会向上流动的窗口洞开，只要努力拼搏奋斗就会有好结果的话，哪儿会有这么多自嘲为“屌丝”的高考状元呢？相比之下，同样是80后，我的“官二代”朋友们都已经当上各大PE基金的董事或央企金融机构的干部。

从厦门公交燃烧案到首都机场爆炸案可以看出，不公正所引发的社会问题越来越多。我想，什么时候越来越多的“屌丝”能够“逆袭”，那么一个美好的时代就到来了。而刚过去的2014年，我们欣喜地看到有越来越多的80后和90后试图通过创业来摆脱

自己的“屌丝”身份，互联网巨头“BAT”（即百度、阿里巴巴与腾讯）和其他相关互联网公司的崛起为新一代年轻人树立了榜样，并且已经有相当多的80后获得了成功。随着反腐运动继续深入、法制建设继续加强，制约“屌丝”逆袭的枷锁逐渐被打破，改革的活力已经被释放。未来将是一个更美好的时代！

神奇的 金融街



北京 CBD 的摩天大楼虽然不如香港中环或上海陆家嘴建得高、建得密，但胜在造型独特且多种多样——既有现代实用的北京第一高楼国贸三期，又有毁誉参半的央视“大裤衩”。四通八达的国贸商城地下走廊连接了北京两条最重要的地铁线、国贸区域最重要的几个写字楼和香格里拉旗下的四个五星级酒店。穿过地下通道，人们甚至可以横跨北京最宽的马路——长安街，来到马路南侧的高档场所——银泰中心和柏悦酒店。

在这个地方上班，几乎不用走出大楼就可以满足办公室白领的大部分需求。早上坐地铁或是开车上班，从地铁站出来或是停好车上来就是国贸商城，到快餐店买个早餐乘电梯上楼上班。中午吃饭也在商城里解决，下班后去中国大饭店、嘉里中心的健身房健身，或是去国贸三期的电影院看场电影，又或逛逛名牌店，心情好时甚至可以去北京最大的室内冰场滑冰。

一天的生活从这里开始，又从这里结束，怪不得吸引了全北京最小资的外企和洋气人儿。平日去中国大饭店的阿丽雅餐厅吃饭，你会听到里面一半的人在说英文。可以说，国贸是北京最“高大上”的地方。

相比国贸，金融街给我的第一印象是威严。如果说挤在国贸

大厦某层办公的各大财富 500 强外企和外资 PE 及投资机构算是小资的话，各大金融机构总部和监管机构独栋大楼遍布的金融街看上去就透着霸气。国贸像是一个社区，而金融街上的每栋楼就是一个独立的世界。

在金融街，每栋或每两栋楼会占据一个街区，街区之间是笔直的马路，没有地下通道，只能走地上。到了大堂还要登记，或者让人下来迎接。地下车位一般只供内部员工或领导使用，开车来办事或上班得停到路边或者金融街购物中心地下。

金融街也有两条地铁线，但遗憾的是地铁站分别设在金融街最远端的西北角和西南角。下了地铁，大部分人需要走上 10 分钟才能抵达办公室。这一切的设置和规划，仿佛都是为了有专车出入、中午不需要自己觅食的各金融机构领导们的方便，而非为了普通员工或访客。

但是为什么各金融机构都愿意将总部设在金融街呢？或者说洋气的非金融类外企们不愿意到金融街而愿意待在国贸呢？主要是因为“一行三会”（人民银行、证监会、保监会和银监会）都集中在金融街。在金融机构受监管机构严格管控的现状下，搞定了监管机构几乎就意味着项目全部成功。

新股发行上市（IPO）拿到证监会的批文，发债拿到银监会、发改委或证监会的批文几乎就等于项目发行成功，等着发奖金了。金融机构离监管机构近些，报个材料或者打探个消息都方便些。在金融街的电梯里、餐厅里或咖啡馆里，只要竖起耳朵听，大家聊的话题都是资金、同业拆借、新股发行或抵押等。

金融街是个神奇的地方，它让搞金融的同仁靠得很近。我与

一位前资深同事共进午餐后在金融街散步十分钟，竟然碰到六个熟人，不是某券商的首席经济学家或前 CEO，就是某大学的金融学教授。一不留神去银行取个钱也能就走进该银行的全国总部，我就曾为了打印一张手机发票而生平第一次走进中国联通的全国总部。或许适应了这个级别的待遇，以后再回到国贸反而觉得不够档次了。



投资银行 “军衔”的通货膨胀

很多金融人士喜欢把投资银行比作军队。两者确实有很多共同之处：首先是这两种机构里的人员构成均由男性占绝大多数。虽然近年来因为私人银行和股票销售等与客户打交道的职位越来越多从而使女性人数在投行里的比例提高，但传统的华尔街投行还是白人男性的天下。其次是两种机构在工作中都需要发挥协同效应，团队合作非常重要。因此军队的等级制度非常森严，下级必须服从上级的命令，否则打仗时就该乱套了。

投行也一样，有一套完整而统一的晋升路径。一般从应届生的基础级别做起，到达管理层之下的最高级董事总经理（Managing Director，通常简称 MD）或执行总经理（Executive Director，通常简称 ED）需要经过五个职级。大学毕业后一般先做 Analyst（分析员），两三年后晋升 Associate（通常翻译成“经理”）。再往上升，美国和欧洲投行的叫法不太一样，美国投行一般会有一层 Senior Associate（资深经理）作过渡，没犯什么大的错误的话大多数人都能顺利成为 Vice President（副总裁，通常简称 VP）。这个头衔和一般企业的副总裁可不一样，没有接触过投行的人在看到此头衔后往往会高估此人的位置，由此也闹出不少笑话。因为副总裁级别的人，如果是大学毕业就入行，顺利

的话 30 岁左右就能当上。一般企业或上市公司的副总裁可是一人之下万人之上的角色，而这类阶层的投行人士只是公司的干活主力，远未到公司管理层。最高级的董事总经理和执行总经理去客户那里签下的大单，一般都会丢给副总裁们去执行。VP 们接到任务后就会像打了鸡血一样带领一帮 Analyst 和 Associate 去客户那里干活。

我在商学院上学时，就对 Analyst 以上级别的金融人士无比敬仰。在各种学校组织的社交活动上看到一个 Associate 就觉得是个“牛人”，上班后才发现 Associate 只是职业阶梯爬升的开始，以后的每一步晋升都是一项成就。虽然说到 VP 以前的晋升都不算太难，但也有个时间先后的问题。每年各大投行各部门的晋升名单会向全体公司员工公示，晋升的人洋洋得意，榜上无名者则捶胸顿足，萌生去意。至于薪资上，虽然外资投行在起始级别上会给的比国内券商（比如中信证券）低很多，但相应更资深的层级也会出现外资投行出手更大方的情况，至于升职年限，外企国企都差不多。

——毕业就是高级经理，工作四年就当联席董事

投行的级别设置不仅与工资和奖金对应，也是一种对员工工作贡献的认可和入行时间长短的见证。中国人好面子，谁都知道头衔高听着好听。尤其是到客户面前，没有个 VP 头衔还真难办事，北京东二环沿线各大国企的科室主任们连正眼都不看你一眼。所以不管中资还是外资投行，但凡是有中国客户的地方，金融人士的头衔都比实际高些。伦敦、纽约的大学毕业生入职给 Analyst，MBA 或者博士毕业可能给个 Associate，只要是研究生

学历本土券商一律给 Senior Associate，中文名片一看就能满足虚荣心——高级经理。工作两年的就能升副总裁，但副总裁上面还有资深副总裁、董事、执行董事等。看来只是提高了入门门槛，然后再增加上面的层数，实际上要爬到最高级别，所需要的时间还是一样的。

如果是做私人银行等面对客户的职位，工作四年的客户经理就能升职到 Associate Director，中文名字更加震撼——联席董事。我就曾接到一位在某家以财富管理业务著称的瑞士投行工作的友人电话，热情邀请我加入其新组建的超高净值客户服务团队（个人开立账户的起点是 1 000 万美元），我因为有在伦敦和中国工作过的双重背景，所以许诺我一旦加入就给联席董事的职位，听得我蠢蠢欲动。但仔细想了想，我以 Associate 的级别跳槽后直接在后面加一个 Director 是不是太假了，以前熟识的同事和客户定能一眼看穿。于是决定放弃这个机会，才不要这件自己骗自己玩的“皇帝的新衣”。

不同职位分工各异

说完职级，后文中我还会提到很多投行的职位，比如销售 (Sales) 或者投行家 (Banker)。不同的职位在公司不同部门做不同的业务方向。比如销售岗位的主要职责是维护客户、向其销售本公司的产品和服务，产品和服务的内容取决于销售所在的部门。如果是销售交易部的销售，则主要是把股票卖给客户；如果是固定收益部的销售，则主要是把债券或其他结构化产品卖给客户。而投行家的主要工作是通过设计股权或债权的融资方案（比如 IPO 或发行债券）来帮助企业融资。投行家与销售经常有需要