

INVESTMENT BANKING A TO Z

What You Need to Know and How to Ace In the Industry

中国投行

实务入门与职业指南

金融小伙伴◎著



中国市场出版社
China Market Press

INVESTMENT
BANKING
A TO Z

What You Need to Know and
How to Ace In the Industry

中国投行

实务入门与职业指南

金融小伙伴◎著



中国市场出版社
China Market Press

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

中国投行: 实务入门与职业指南 / 金融小伙伴著. —北京: 中国市场出版社, 2018.7
ISBN 978-7-5092-1672-9

I. ①投… II. ①金… III. ①投资银行-基本知识-中国 IV. ①F832.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第073837号

中国投行: 实务入门与职业指南

ZHONGGUO TOUHANG: SHIWU RUMEN YU ZHIYE ZHINAN

金融小伙伴 著

责任编辑: 白 琼 (qiongbaiace@126.com)

出版发行:  中国市场出版社
China Market Press

地 址: 北京市西城区月坛北小街2号院3号楼(100837)

电 话: 编辑部(010)68032104 读者服务部(010)68022950

总 编 室(010)68020336 盗版举报(010)68020336

发 行 部(010)68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

印 刷: 河北鑫兆源印刷有限公司

规 格: 170毫米×240毫米 16开

印 张: 22

字 数: 200千字

版 次: 2018年7月第1版

印 次: 2018年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-1672-9

定 价: 56.00元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

本书编写组

编 委

邹永胜 陈利俊 邓凯迪 周大川 林意洋

特邀作者

刘梦杰 韩晶飞 陈关武 王天祺

徐 敏 王 榕 宋 明 薛 冰

推荐序 I

INVESTMENT BANKING A TO Z

What you need to know and how to ace in the industry

范小云

南开大学金融学院常务副院长、教授、博士生导师

作为金融专业的教师，常立于三尺讲台，又与业界偶有互动，对投行的职业和业务实践有所了解，知道这是一份要以真才实学为基础，又历练毅力、考验情商的工作。南开大学金融学院自成立以来，每年学院都会邀请校友返校为广大学生讲解投行工作心得与发展前景，也有很多优秀学子在毕业后选择从事投行工作。究其原因，相较其他金融工作，投行工作需要更宽的专业基础和更强的综合能力，这份职业在金融学生心中也就有了崇高而神秘的地位。每每学生们回来聊起投行的工作，我也会被他们为梦想而只争朝夕、努力奋斗、追求卓越的精神所感染。

如今，一群优秀的毕业生，在经历了投行业务起伏后，汇聚各岗位人才，编撰了这本《中国投行：实务入门与职

业指南》。本书包含了从求职入门到职业发展，从投行业务发展到未来前景，从业务内容介绍到各业务条线案例分享的诸多方面，内容翔实。本书的另一个特点是，较为全面地涵盖了初入行者，特别是广大金融学生所关注的普遍问题，确确实实是一部入门指南。作为老师，我为这些优秀而可爱的学生成长为出色的金融专业人士而骄傲，为他们有身体力行关心后进的情怀而骄傲。相信这本书能让更多的人全方位地了解投行业务，以业界人士宝贵的经验帮助在校学生更快地成长为真正的金融人才。

随着中国经济的现代化和市场化发展，投行业一直处于快速发展之中，尤其到今天，中国经济由高速增长转变为高质量发展，投行业更是进入了一个新的变革时代。新时代的投行是否适合每个怀揣梦想的年轻人？这个恐怕因人而异，只有在充分了解该行业的基础之上，才会执着于对这份事业的选择和坚持。翻阅本书会发现，书里讲述了诸位作者真实的心路历程，字里行间散发着对这份职业至纯的情感，相信本书能够成为学生们职业生涯起步过程中的重要指引，促使其对自己未来的“投行人生”进行更为理性和全面的职业规划。

开卷有益。希望广大读者能从这本书中汲取所需营养，也祝愿“金融小伙伴”们的投行事业更加顺利，助力更多的莘莘学子驰骋职场。

是为序，共勉。

推荐序 II

INVESTMENT BANKING A TO Z

What you need to know and how to ace in the industry

张 剑

中山大学岭南学院金融硕士生导师

申万宏源证券公司总经理助理，兼任申万宏源承销保荐公司总经理

中国证监会首批注册保荐代表人

无论是我之前在中信证券，还是如今在申万宏源证券的任职期间，在接近二十年的投行执业过程中，我都很愿意并且喜欢跟年轻人交流。在每年的校园招聘、社会招聘中都会遇到大量参加面试的新人，在日常项目与管理工作中亦与投行的小伙伴们并肩战斗，见证了一批又一批充满激情的年轻人逐渐成长为优秀的投行骨干。所以当“金融小伙伴”邀请我为此书写序时，我欣然应允，也想借此机会对追梦投行的新人简单地说上几句。

过去数年间，金融行业监管政策变化很大，投行业务也不断遇见风口或转折口。我认为，投行年轻人一定要密切关

注政策导向和市场变化，并不断地对自己的专业技能进行打磨。比如，在中国不断崛起的背景下，海外并购持续火热，提前掌握好外文对未来投身投行职业可能多有裨益；又如在“独角兽”概念下，对 CDR 这类新业务多加关注，以及对互联网等新兴行业多加关注和开拓，也可以为未来业务开展打下基础。

在未来，投行会越来越看重行业研究与综合金融，券商投行会不断地将行业做精细，强调专业化分工，“投行 + 投资”的模式也将成为投行的标准打法。而且在服务客户的过程中，投行不仅需要协调各方面资源实现匹配撮合并主导推进流程，也需要设计各种架构和利用各类金融工具帮助企业最终完成融资。靠几个保荐人带一支队伍承揽承做的简单做法将成为过去式，对于投行人来说，很多功夫“在诗外”。

其次，希望投行的年轻人保持充足的定力和耐心。很多年轻人在刚进入这个行业的时候比较浮躁，急于求成，而投行的工作往往具有很强的周期性和挑战性，不仅需要分析问题、解决问题的能力，更需要上下求索、长期跟踪的耐力。要想在这条道路上坚持下来，除了努力，既要经得住各种职业方向半途转型的诱惑，又要经历行业低迷期的痛苦煎熬。但我坚信的是，只有穿越过周期、经历过涨跌，方能给你的人生带来弥足珍贵的投行精神财富。

最后，衷心推荐这本《中国投行：实务入门与职业指南》，在注重全面性的同时，又兼顾了可读性，不像市面上有些投行书籍那样读起来晦涩难懂。当然，其中的职业建议有些令人深受鼓舞，有些则是冷静而现实的，投行新兵们也应该结合自身需要，批判性地进行取舍，才最明智、最有效果。祝福大家能够在投行中找到自己的定位，也真心希望“金融小伙伴们”能够继续知行合一、砥砺前行！

推荐序 III

INVESTMENT BANKING A TO Z

What you need to know and how to ace in the industry

樊海东

原中泰证券投行委委员、董事总经理、并购部行政负责人

中国证监会首批注册保荐代表人

长江商学院 EMBA

时光荏苒，一转眼我进入证券行业已逾十八载，从事投资银行业务也已经是第十六个年头。伴随着中国资本市场的快速发展，国内的投资银行业发生了翻天覆地的变化。从通道制下的卖方市场，到核准制下的买方市场；从史无前例的单一业务股权分置改革，到融资和并购市场产品多元化；从国企上市迭创新高潮，到民营资本全面开花；从 IPO 业务的黄金时代，到财务大核查的万籁俱寂；从整体上市的风起云涌，到产业并购的异军突起；从股权再融资的波澜起伏，到债务融资工具的百花齐放；从大行其道的“市值管理”，到聚焦主营的理性反思。近二十年来，

投资银行业波澜壮阔的发展史，就是我国这一时期经济发展、产业兴替的缩影，作为这个过程的亲历者和见证者，不禁感慨万千。

时代的巨轮奋勇向前，而我们的认知相对滞后，中国特色投资银行业务模式和发展道路尚不能被任何一本西方经典金融、经济学教材完整表述。直到今天，许多媒体依然将外资投行视作“高大上”的典范，将其业务模式奉为圭臬，而大众也很容易透过媒体的叙述对我国投行业产生误解。近年来，投资银行一直是毕业生求职的热门选择之一，但大多数同学对于投资银行实务做什么、怎么做并不清楚，对于投资银行能给自己带来什么样的价值更是一知半解，我也一直希望能有一本书从写实的角度去阐释当代中国投资银行业务的实际状况，帮助年轻人更好地把握职业机会，做好职业规划。

所以，当金融小伙伴邀请我为《中国投行：实务入门与职业指南》作序时，我欣然接受。终于有投行的后辈愿意将从业的点滴落于纸上，以平实幽默的语言去记录这段历史，以简约明了的文字去展现行业的真实，提升对投行感兴趣的大众群体对这个行业的理解。我相信，中国投资银行的进步来源于投资银行从业人员对业务模式的不断反思，来源于对企业价值的精心提炼，来源于从业人员日复一日在一线规范企业的匠心独运。从这个角度来讲，这本《中国投行：实务入门与职业指南》本身也是一次非常有意义的尝试。

当然，就我本人而言，作为一个行业老兵，也愿意将自己多年来职业生涯中的观察和总结奉献给年轻的朋友们，作为对大家初入投资银行业的建议。

第一，强化自律能力。投资银行的工作特点，决定了员工自己支配的时间比较多。而行业竞争如此激烈，行业中人才的竞争也非常激烈，能否战胜竞争对手，能否从身边优秀的同龄人中间脱颖而出，关键就看自己是不是足够努力，是不是能够管好自己。阅读、研究、思考，是投行从业人员持续要做的功课，年轻人要设定目标，主动在这些方面多花时间，多下功夫，才能更好地适应行业的发展，应对激烈的竞争。

第二，勇于接受挑战。金融的本质是经营风险，证券行业又是金融业里受到监管最为严格的行业。大家加入投行，就意味着要面对风险，接受挑战。法规、案例、行业、产品，学习伴随始终；客户、监管、中介、同事，沟通无处不在。项目的成功或失败、窗口的把握或错过，可能会影响乃至决定一个项目、一家企业的命运，投行工作的强度和压力超过很多其他职业，每一位未来的投资银行家都要勇于直面困难和压力，抗压能力也是这个行业对从业人员的基本要求。

第三，提升思维高度。我在2015年1月中泰证券投资银行业务委员会实习生计划启动会上曾经提出“眼高手低”的概念，“手低”指的是做事要脚踏实地，而“眼高”指的就是拓宽自身眼界，提升思维高度。当今是一个变化的时代，而且是一个呈加速度变化的时代，移动互联网、大数据、云计算、人工智能等新事物不断冲击着各行各业，年轻朋友们在学习或工作的过程中要多关注这些变化，经常思考这些变化到底会给投资银行业带来什么样的机会和挑战。此外，就投资银行行业本身而言，这些年的发展也很迅速。A股市场稳居全球第二大股票市场，多层次资本市场体系逐步建立发展，资本市场工具不断丰富完善，资本运作模式不断推陈出新，并

且，资本市场深化改革，拥抱新经济的步伐也越来越快。投资银行作为市场交易的组织者、撮合者、推动者，所有的这些变化都会给投资银行带来影响，行业从业人员一定要看得更高、更宽、更远，才能顺应趋势，把握机会。

林林总总，说了很多。最后，希望有志于投身于投资银行事业的年轻人，能从这本书中获得对于这个行业的初步理解，明确自己职业努力的方向，也希望投行从业人员能从这本书中获得一些共鸣，引发一些反思和讨论，这对于整个行业的发展都是大有裨益的。

推荐序IV

INVESTMENT BANKING A TO Z

What you need to know and how to ace in the industry

刘忠江

中信证券债券承销业务线执行总经理

清华大学长三角研究院产城融合研究中心特约研究员

第四届非金融企业债务融资工具注册专家

作为一线投行人员，每天都忙于日常工作，很少被邀请写书或写序，而当师弟邀我给这本《中国投行：实务入门与职业指南》作序时，我欣然答应。

这本书的作者都是国内主流券商的投行从业人员，本书涉及股权、债权、并购重组等多条业务线，包括投行发展史、业务、职业等多个角度，从投行的工作内容、工作要求到从业感悟，俨然已涵盖完整的基础面。能够有行业内的从业人员从自身的角度来介绍整个行业，对年轻人是否选择进入这个行业确实有重要的参考价值，同时也惠及整个行业的推广。诚然，书中涉及的对于投行市场和监管

等的理解、从业的前景和感悟，当属见仁见智，诸位作者将自己的心得和看法表达得清楚而直接，可作为市场从业人员的参考，各位读者也要加以辨别地阅读和选取。投行业务涉及很多较专业的内容，书中尽量采取了口语化的说法，虽未尽准确，但也易于被年轻人所接受。

总体而言，无论对校招学生还是即将跳槽换工作的社招人员来说，这都是一本较实用的投行求职基础教材；同时，对于从业人员而言，部分心得或者黑色幽默的场景也将产生不少共鸣。开卷有益，希望这本书对有志于从事这个行业的众多读者有所帮助；我在这里也希望“金融小伙伴”越办越好，为众多读者提供更多、更好的图书或者类似指南。

是为序。

推荐序 V

INVESTMENT BANKING A TO Z

What you need to know and how to ace in the industry

黄长清

天风证券资产证券化业务负责人、董事总经理

国家发展改革委 PPP 入库专家

中国资产证券化研究院首席研究员、和逸金融高级顾问

银行间市场交易商协会、保险资管协会外聘专家讲师

毕业多年，由于忙于资产证券化业务，除每年团队招聘外，对校园招聘等事宜的关注度已经不高了。初次听说金融小伙伴这个公众号和其背后的创始团队，从心里对他们这群小伙伴很是佩服。后来在 2015 年时曾受邀给金融小伙伴平台的求职者介绍过资产证券化这一创新产品。“金融小伙伴”成员在校期间就开始运营公众号，到毕业后在忙于投行工作的同时还兼顾运营平台，他们的付出是有目共睹的。

投资银行这个行业在中国虽然起步较晚，但是发展非

常迅速。直到今天，投行仍然是金融行业中非常耀眼的一颗明星。从股权融资、债券融资、资产证券化，到并购重组、泛投行业务等，众多细分行业和产品条线可能会让非业内人士感觉眼花缭乱。本书对投行业务进行了较为全面、细致的介绍，对广大读者而言，堪称入门前的良师益友。

投行业务非常复杂，尤其是其相关的监管政策和市场环境变化很快，客户需求和产品形式在不断变化和丰富，从业人员所面临的环境也发生了很大变化。我刚从业的时候，投行工作重点可能是材料撰写与申报发行。到现在，如果还有人觉得投行工作的核心在于此，那就忽略了这一工作的本质。从一定程度上讲，本书将投行业务和职业发展放在一起系统介绍，有助于广大读者在了解业务的同时，更加清楚地了解投行对人才的基本要求，以及对团队的基本要求。

在很多人眼中，金融行业有着非常独特的行业魅力，觉得比较高大上或者是金饭碗；但同时，也有人对这个行业有一些负面看法，比如加班出差多、工作太累等等。我觉得对这个行业需要有一个健康、客观、多维度的认知。本书为读者介绍了不同从业者的感悟和心得，无论是否成熟，至少从不同侧面为大家揭示了真实的投行从业状态。从这个意义上讲，相信诸位读者阅读后都能找到各自心中那些问题的答案。

012 投行生活本来已经非常忙碌，在这位师弟邀我作序之时，我也被他们的努力和付出所感动，写下如上的一些感悟，希望能抛砖引玉，与大家共同探讨。

是为序。

投资银行，简称投行，是一个有着多重标签的行业，也是一座令无数年轻人心向往之的“围城”。曾在象牙塔里听到的坊间传闻和小道消息，给这个行业蒙上了神秘的面纱，无数年轻人暗暗下定决心舍弃白玫瑰选择红玫瑰，梦想着斩获红玫瑰，在职业道路上“获得高薪，当上 CEO，迎娶白富美，走上人生巅峰”！

风雨投行路：从西装革履到厚积薄发，再到浴火成王

投行里有的不只是西装革履、豪华酒店、声色犬马，更多的是薄发前的厚积——长期的通宵达旦、无数的颠沛流离、难忘的点点星空。既有华尔街、金融街、五星级酒店，也有贫困县、十八线城市、汽车旅馆；虽有指导“上百亿”重组的辉煌，但更多的是与发行人沟通、协调中介、解答监管问题时的勤勉尽责和如履薄冰。

天行健，投行人以自强不息；地势坤，投行人以