

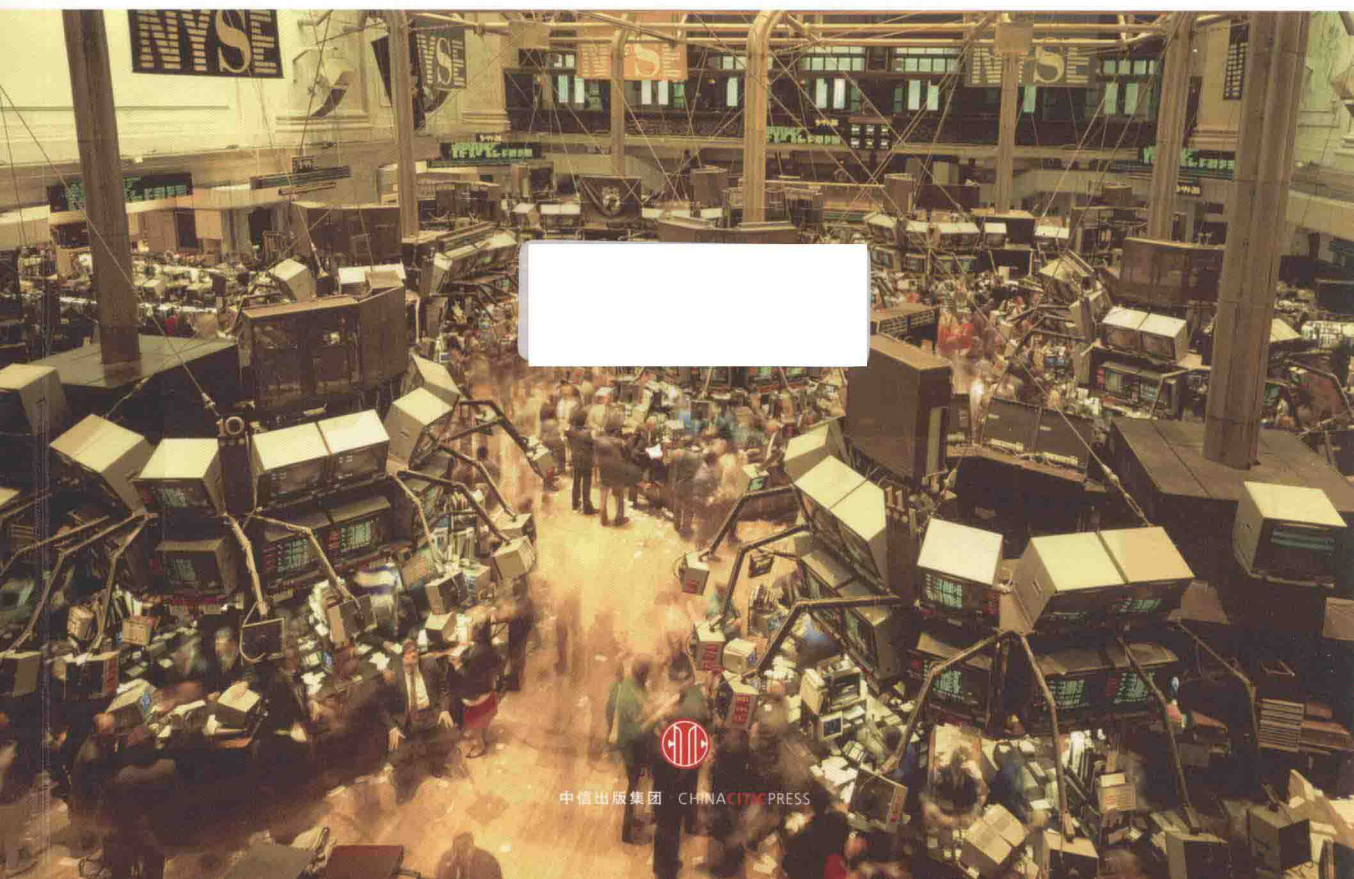
THE PRACTICAL GUIDE TO WALL STREET EQUITIES AND DERIVATIVES

从一名普通投资者到优秀操盘手 必备操作技巧

[美] 马修·塔利亚尼 (Matthew Tagliani) ◎著
曹建海◎译

每一个普通投资者都应该知道的系统知识
每一个金融从业者都必须掌握的实战技巧
驰骋机构证券和证券衍生品领域的实战指南

光大证券首席风险官 **王勇** 作序推荐



中信出版集团 · CHINACITY PRESS

THE PRACTICAL GUIDE
TO WALL STREET
EQUITIES AND DERIVATIVES

**从一名普通投资者到优秀操盘手
必备操作技巧**

[美] 马修·塔利亚尼 (Matthew Tagliani) ◎著

曹建海◎译

图书在版编目（CIP）数据

从一名普通投资者到优秀操盘手必备操作技巧 /

(美)塔利亚尼著; 曹建海译. -- 北京: 中信出版社, 2016.9

书名原文: The Practical Guide to Wall Street

ISBN 978-7-5086-6367-8

I. ①从… II. ①塔… ②曹… III. ①股票交易—基

本知识 IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 137904 号

The Practical Guide to Wall Street:Equities and Derivatives by Matthew Tagliani,ISBN:9780470383728

Copyright © 2009 by Matthew Tagliani

All Rights Reserved. This translation published under license. Authorized translation from the English language edition, Published by John Wiley & Sons . No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

从一名普通投资者到优秀操盘手必备操作技巧

著 者: [美] 马修·塔利亚尼

译 者: 曹建海

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 28 字 数: 490 千字

版 次: 2016 年 9 月第 1 版

印 次: 2016 年 9 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2009-5297

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-6367-8

定 价: 82.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由销售部门负责退换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com



序

The Practical Guide to
Wall Street



400 多年前，荷兰人通过东印度公司把成千上万的国民变成了自己的股东，他们发行了世界上最早的股票。到了 21 世纪的今天，资本市场已经成为全球最富有活力、最风云变幻的市场之一。从欧美主流市场到金砖四国新兴市场，从主板到创业板、科技版，这是个古老的市场，这是个年轻的市场，这是个考验技术分析能力和风险评估能力的市场，这是个极富魅力让人热血沸腾的市场。

400 多年的沿革与创新，使得如今的资本市场早已不同于当年的那个单纯为了满足公司资金需求的股票市场。在今天的市场中，除了传统的投资工具，诸如股票、债券等，还有大量的衍生工具，如掉期、期权、期货，以及结合了二者特点的种种创新型金融产品。而随之而来的，资本市场中不断涌现的金融工具、深奥难懂的经济学理论和宏大精巧的数学模型，也让普通投资者对其望而生畏，甚至连身在其中的专业投资人也不敢说将全景一览于胸。

对于普通投资者而言，一方面是资本市场的海量信息，一方面是文学影视作品中的过分渲染，让局外人对于这个市场的真实面貌很难一窥究竟，而产生了对于行业的种种误解。而身在其中的专业投资人，在入门阶段总是过多地关注一个个孤立的投资概念，未能从根本上理顺资本市场的内在逻辑，就连在市场中摸爬滚打多年的资深专业人员，也常常被越来越多的细分市场和创新工具所迷惑，产生知识上的真空。

因此，无论是局外人还是局内人，确实有必要常备一本“专业”的“常识性”书籍，成为真正的行家里手。从新手到专家，都应该有这样一本工具书式的百科全书，能够通过清晰的脉络揭示出市场的全貌。金融领域的知识纷繁复杂，如何将这些理论分出主次，从中辨别出在实践中的真正有用的知识，是一本好的工具书必须解决的难题。更重要的是，金融领域中的很多必备知识都并非来自传统的教材或是正规培训，而是来自师傅带徒弟式的点滴灌输，如果能有一位资深的交易员，将多年的实战经验

娓娓道来，相信将达到事半功倍的效果。

在寻找这样一种知识的过程中，我们很自然地将目光投向华尔街。1792 年的一棵梧桐树下，纽约证券交易所初现雏形。华尔街这棵大树自那时播下种子，现在已根深叶茂，枝叶扶疏。美国的证券交易市场的历史和在全球市场中占有的重要地位，决定了在未来相当长的时间内都仍将是全球证券市场的导向和模范。了解了美国的证券市场，可以说，就对全球市场的运行规律有了本质上的了解。对美国证券市场的构成和金融工具的原理有一个比较深入的认识，是对全球资本市场认知的最佳基础。放眼世界，再回顾自身，也是一条提高认知水平，发现自身优势和不足的快捷通道，以此，我们可以对国内的证券市场产生更深刻的认识，进行更理性的思考。

中国的现代资本市场历史并不长。1990 年，上海证券交易所成立，这是中国建国以来的第一家交易所，在开业当日，有 30 种证券上市，其中股票仅有 8 种。到今天，经过 20 余年的蓬勃发展，已经形成了由主板、创业板、新三板及各类场外交易平台构成的多层次的市场结构，其发展速度之快，投资品种之多，在全球可以说是凤毛麟角。到 2015 年年底，中国内地股票交易规模已经达到全球股票交易总额的 1/3 以上。与此同时，2015 年金融期货市场累计成交量也达到了 3.40 亿手，累计成交额为 417.7 万亿元。伴随着资本市场的成长，我们的从业人员也经历了爆发式的增长，现在遍布证券公司、基金公司、商业银行投资银行部门以及各类资产管理机构。相关数据显示，2015 年证券行业人员总数超过 30 万人，较 2014 年增长 22.5%。根据中国资本市场的发展态势判断，从业人员的规模还将不断扩张。对于这些业内人员，无论是新手还是老兵，如何在现有知识储备的基础上进一步融会贯通在整个职业素养的培养方面都将是非常重要的一环。

而中国的大众投资者，随着股市的起起伏伏，用切身经历铺就了一条艰难坎坷又满怀希望的投资之路。很多投资者对于股市中常见的市盈率、基本面等专业概念早已耳熟能详。对于他们而言，将视野进一步扩宽，进一步了解各类金融工具及其背后的深层次机理就显得尤为重要。未来的资本市场边界将不断融合，跨国界、跨品种的创新工具将成为一个新的挑战。

本书亦如其书名所示，既提供了普通投资者的必备知识，也揭秘了从业者需要了解的实战技巧，是一本让人置身于金融市场的大千世界而能够明辨笃行的百科全书。相信所有投资领域的从业者和想要了解投资的读者，通过阅读本书都能够有所收获。展望未来，中国的资本市场发展空间广阔，希望我们的投资者和从业人员能够互促互进，共同铸建一个充满生机、健康有序的全方位多层次的资本市场。

王勇

光大证券首席风险官

怎么才能成为华尔街一名优秀的交易员或销售员？

这里没有什么秘方。华尔街成功的专业人士具备的综合素质包括：聪明伶俐、知识丰富、细致入微、无商不通、机智精明、镇定自若、精力充沛、热情洋溢、擅长人际、满怀自信，以及不仅难以量化而且因人而异的各种其他特征。市场形势和客户要求变幻莫测，成功依赖的不仅是今天做好本职工作的能力，而且还取决于在市场瞬息万变和工作要求日新月异面前迅速而有效地适应自如的能力。

特别要提醒的是，在华尔街取得的成功并不是参加过具体某项课堂培训的结果。在交易大厅里潇洒工作的各色人等都有五花八门的个人背景。除了人们意料之中的许多 MBA 和攻读过经济学、金融和工商管理专业的骄子以外，我共事过的交易员和销售员中还有些人拿的学位的专业是英国文学、艺术史、天体物理，以及各种其他专业，包括还有少部分人（我不得不承认，都比我资深）根本就没有读过大学。

由于在华尔街取得成功所要求的技能很难定义清楚，也不容易与某个学术领域的优势大小牵扯上任何关系，因此交易大厅一直都是按照一种学徒实习的模式运作着。经验欠缺的新职员（一般都是新近毕业的大学生或初出茅庐的 MBA）被招募进来，根据对他们应聘时提供的“原始材料”——思维、个性、职业道德等——的质量评定而纳入分析师和助理培训计划。然后，他们得到一个柜台的位置，当上了交易员或销售员，在那里通过实际工作来开发业务知识和理解能力。

机构金融是个宽泛而复杂的业务领域，需要多年的时间才能清楚地理解交易大厅里各个不同业务部门的活动和互动关系，以及市场结构、交易动态、与客户的关系和交易员们传达交易委托时使用的独特语言。大部分此类知识的掌握都不是通过正规培训班或课堂，而是通过实践和比较资深的同事潦草地写在餐巾纸或碎纸上的非正式解释。

有鉴于事实上几乎所有大型投资银行和经纪自营商（也称券商）都采用这种模式进行招募、培训，这种学徒模型显然已经证明了它的优势。但是，它并非没有缺点，而正是我个人经历过的这一模式的缺憾之处，以及它对新招募职员和有经验的交易员、销售员所产生的后果，促使我要撰写本书。

新职员

在这种学徒模式下，具有实际业务经验的人与外部人之间存在着巨大的信息差距：真正能够理解交易大厅里所发生的事的，只有那些已经在那里工作的人们。那么，潜在候选人怎么才能知道自己是否对销售和交易职业感兴趣呢？好莱坞作品，以及有些前业内人士撰写的坊间传闻、八卦小报风格的回忆录，都把华尔街描绘成了富丽堂皇、严重言过其实的形象——虽然无疑娱乐性很强，但并没有准确地勾画出投资银行证券部典型交易员或销售员的日常现实生活。让人吃惊的事实是，想在华尔街求职的绝大部分人在寻求这种工作的时候，脑子里带有的有关他们自认为将会扮演什么角色的错误信息，丝毫不少于，甚至还多于对实际上等待他们的是何种状况的切实了解。

信息差距还导致了招募、聘用程序的不充足。如果面对的是在实践中不懂得你的行话、对自己所申请工作几乎一无所知的求职者，你是很难对他进行有效的工作面试的。华尔街工作面试之所以包含如此晦涩的远近闻名、似乎杂乱无章的问题和要求，比如“告诉我一架波音 747 里能装得下多少个乒乓球”、“你吼叫一声让我听听”，其中的原因之一是，如果你无法向求职者提出具体与应聘职位相关的问题，那么唯一的可能就是用绕大弯的迂回方式来感觉一下他们的技能和资格能力。

遗憾的是，到目前为止，即使新应聘者已经做出了正确的选择，并且销售、交易业务的确适合他们，他们也没有办法提前做好面试准备。你可以去问一问任何一个交易员或销售员，得到的答复都差不多：来到华尔街的哈佛 MBA、普林斯顿经济学专业毕业生、麻省理工学院物理学家，以及各类聪颖过人、勤奋努力、才华横溢的年轻人，在上班的第一天基本上都是百无一用。这并不是说他们不能干——他们只是没有学对东西，而且多半都缺乏实用知识。

虽然正规教育的巨大价值毋庸置疑，但事实是，学术界对金融学的标准处理方式都具体剔除了销售和交易部门做出的大部分贡献。为了勾画现实世界金融领域的复杂性的标准画面，他们设定了一些简化的假定条件：投资人被认为都是绝对理性的，市场被塑造为“有效的”，也就是说一只股票的价格包含了有关发行该股的公司前景的所有可获得信息。如果当真是这样的话，销售员或交易员就几乎没有什么可为投资过程贡献的了。而且，有关几乎任何一只股票的估值或衍生产品的定价模型的第一个假定条件是，不存在任何执行成本的交易争执。然而，正是这些争执成为交易大厅的主要

收入来源。学术界排除在外的细节内容实际上正是华尔街像面包黄油那样不可或缺的食品。^①虽然近年来许多大学已经采取了措施，要在其教程中更多地注重“现实世界”，但是在大部分情况下，这一努力还处于雏形阶段。

外部人因为缺乏交易大厅基本知识而导致徒劳无功的最惹眼的例子，大概要算华尔街的暑期学生实习了。暑期实习项目被认为是大学生和 MBA 在华尔街找到工作的最有希望的途径，竞聘极其激烈，一类机构的聘用率只有 2% ~ 3%。学生们为他们的 10 周项目拼命准备——在此期间，他们在交易大厅的各个交易柜台轮换实习，坐在交易员和销售员的身旁，干着零碎小活，努力学习业务知识，满心希望自己能留下足够好的印象，以便来年收到一份工作邀请。对于钟爱金融市场事业发展的学生们来说，最佳学习机会莫过于坐在某个顶级投资银行的金融“一线”岗位上，现场观摩机构交易员和销售员在实践中是如何开展业务的。

遗憾的是，对于许多学生来说，这一机会基本被浪费了。暑期实习生刚到的时候，一般对交易大厅里的一切几乎一无所知，结果他们在暑期的大部分时候只是在努力适应环境。他们跟交易员待在一起的时间被浪费在问一些完全可以从课本上学到的非常基础的问题上，让忙得四脚朝天的前台职员们备感恼火。许多实习生在完成了自己的暑期轮岗后的收获，不过是学到的一些模糊概念、寥寥数行笔记或讲义。他们感觉到正在发生着一些重要事情，却也是其可望而不可即的事情。

华尔街实习模型的理念是，现实世界金融领域的精细微妙之处只能在实践中学习掌握。这一模型的缺憾是，由于没有井然有序的讲解作指导，新职员和暑期实习生用大量的时间和精力来学习基本概念，只有在工作了很多个月之后才开始有了更加高深的领会。

从很多角度说，掌握销售或交易工作取得成功所必需的技能就像学习驾车：没有别的办法，只有坐在驾驶位上进行操作——刚开始的时候慢一些，然后逐步建立起信心，提高速度，迎接更大的挑战。问题的关键，也就是本书致力于解决的是，如果在机构交易和销售领域工作与驾车一样的话，历史上并没有有关驾驶员上路规则的教程或讲义。新职员到岗的时候并不知道油门、刹车或方向盘是干什么的，而且也从来没有注意过街上的任何路标。仅有的几本书都是为专家所著，其用途相当于一本有关发动机内燃的热力学物理教材对学习驾车的人的作用。

经验丰富的专业人士

许多公司都为职员提供额外专业发展的机会，除了最初的培训计划以外，这类

^① 对执行成本、非连续交易和现实世界中诸多其他市场低效行为等的分析，是金融学的一个重要学术领域。然而，该领域的研究绝大部分属于高深层次，超出了大部分大学生和 MBA 所能掌握的范畴。

学习通常都是临时性的，没有什么条理。有些交易员和销售员视之为业务学习，尽可能地拓展自己理解的深度和广度。然而，大部分人都是在拼凑销售和交易业务的“马赛克”式理解：他们根据长期以来在各处搜集积累起来的零碎信息，组合成交易大厅活动的一个宏观画面——相当完整，但只是在一定距离之外观看。如果更加细致地挖掘，你就会发现他们的理解常常有很大纰漏，很多地方都过于粗线条。

交易员或销售员的工作仅仅局限于他们的主要专业领域，缺乏对其他产品的更深理解。然而，近年来，证券部门内各个业务柜台之间的许多传统界限已经变得十分模糊或彻底消除了。业务经验仅限于某个领域的交易员和销售员不得不全方位应对各种证券和衍生产品，包括个股、投资组合交易、ETF、期货、掉期和期权。对于新近从其他资产业务部门调入证券部门的人们来说，这一挑战更加巨大——他们面临的是一条陡峭的学习曲线，却没有用来向上攀登的一个正式程序。

面临同样挑战的是在对冲基金、共同基金、养老金、捐赠基金、零售经纪公司和投资顾问公司工作的买方交易员。虽然他们许多人都有充分的经验和产品知识——常常源自先前的华尔街交易员工作经验或他们自己脑海中的马赛克画面——但也有些人缺乏对销售和交易业务运作模式的细致理解。由于没有机会通过从交易大厅的工作中获取“华尔街教育”，他们在工作中常常处于相对于其经纪公司而言严重的信息劣势，从而构成了争执的根源。尤其重要的情形是，这种理解上的匮乏有可能表现在如何计算合理价格或什么是经纪公司的合理预期等问题的意见分歧上：在没有一个独立参照点的情况下，经济利益相互冲突的各方要想达成一致意见是极其困难的。

为什么还需要一本工具书

很显然，交易员和销售员获得这种杂乱无章的海量知识的途径是有缺憾的，但我们为什么需要一本新书呢？现有的数以百计的金融著述难道还不能解释交易员或销售员需要知道的一切吗？怪就怪在答案正是：不能。虽然各种著述几乎涵盖了学术和应用金融学的各个方面，“机构金融入门”一类的著述——也就是本书内容的最佳描述——迄今还没有面市。

在现有金融著述中，“入门（金融学）”和“机构（金融学）”被看作读者对象迥异的两类著作。目标指向机构（也就是“专业”）投资人的著述往往着重高深的定价和风险管理概念，只适合已经成为业内专家的人们；而入门级图书提供的是个人理财规划建议或交易策略（比如“如何通过 XYZ 公司的交易而致富”），只适用于散户（“非专业”）投资人。

散户和机构观点划分的一个有用界线是流动性概念，即在对股票价格不产生重

大影响的情况下，在给定时间里可以买入或卖出的股票数量。由于机构委托量的巨大规模，流动性概念普遍存在于专业交易员和销售员的工作中——这是风险分析中最根本的因素，是每一笔客户或自营委托的执行中的首要考虑内容。另一方面，对于散户投资人来说，流动性几乎毫无关系，因为他们的委托规模非常小。然而，虽然流动性在机构融资方面的重要性之大毋庸置疑，但其在现有著述中罕有关注，因为这些书是为专业人士写的，而专业人士被认为对这样一个基本概念已经是牢记于心了。

在撰写本书的时候，我努力填补这一空白。我的打算是要提供有关交易大厅基本运作原理的入门级解释，而这正是我自己在开始这一职业生涯的时候努力寻找的，也正是新职员们从那以后在无数场合询问（并且还在不断询问）的内容。本书的另一个目的是要为那些认为有必要弥补自己的知识中这块空白处的更为资深的交易员和销售员提供一本参考书。本书无意取代通过华尔街的学徒培训模式掌握的知识。交易员或销售员要取得成功，就必须理解市场的微妙之处，理解风险管理和客户关系，而这些只能通过实践来学习。我的目标是要用井然有序的结构，详细介绍有关证券销售和交易的基本术语和概念，以便缩短初涉证券业务的人们传统上面临的陡峭学习曲线，使之尽可能平缓些。

本书内容综述

本书系统叙述了华尔街投资银行或经纪自营商常见的前台销售和交易业务。在挑选和组织本书的内容和介绍的细致程度方面，主要标准是读者是否有可能觉得这种信息在实践中有用，无论是在前台的环境还是作为买方客户的角色。凡是我不要跟我们一起坐在交易柜台旁的交易员或销售员掌握的内容，或是对他们的工作业绩并没有多大帮助的内容，都没有包含进来，以便确保读者不会把注意力集中到相关内容之外的方面。本书的陈述方式和节奏依据的是，我多年来在向初级和高级专业人士解释这方面内容的过程中积累的个人经验。

我在全书都尽可能努力地介绍交易员和销售员在实践中使用的语言和术语。交易大厅不仅独有大量的专用词汇，而且这种语言的正确使用，具体到与交易相关的介词“for”和“at”的释义，都对这个快节奏的环境很关键，因为使用得正确与否决定了是成功的交易还是代价惨重的失误。

为了确保本书对最大范围的读者群来说通俗易懂且十分实用，我把使用本书的先决条件压到了最低水平。我假设读者一点儿都不熟悉金融或经济学，只是对供求关系的原理有着可以说是常识性的理解。（具体地说，任何商品需求的增加或供应的稀缺往往都会推动该商品价格的上涨，而需求的减少或供应的过度会导致价格的下滑。）然

而，由于现代金融本身固有的数学内容很多，读者有必要理解微积分、概率和统计学中的一些基本概念。幸运的是，我们的兴趣仅限于概念层次——举个例子，读者必须懂得，导数的数学定义衡量的是变化率，可以理解成一条线的斜率。然而，读者没有必要具有实际计算导数的能力。本书的附录为需要温习一下的读者简要叙述了一些相关的数学概念。

最后要说明的一点是，虽然本书是围绕美国这个中心来写的，但是全球性的证券销售和交易业务的结构都相当一致，本书介绍的概念也可以很容易延伸到国际市场，从而本书适合全球读者。

本书的结构

全书内容的顺序都经过了细致的安排，以便最大限度、恰如其分地介绍术语和概念，而过去没有经验的读者最好按顺序阅读每一章内容。与此同时，每一章的结构都设计成各自独立的部分，这样，经验比较多的读者就可以直接跳到你们感兴趣的章节。

第一部分：什么是股票

本书首先分析了有关证券的最根本的问题：什么是股票？什么因素决定了它的价格？我们在第一章讨论第一个问题，介绍财务会计的基础知识，以及公司披露的标准财务信息的内容和结构（资产负债表、利润表和现金流量表）。在第二章论述用于决定为一只股票制定合理价格的各种估值方法。虽然这两部分内容都充分包含在许多其他著述中，但是本书的重点却是将这些内容的范围压缩为对于一般交易员或销售员来说最有实用价值的概念和术语。

第二部分：产品与服务

本书的主要内容，即从第三章至第十一章，覆盖了所有主要证券和证券衍生产品。每一章都集中介绍一个具体的产品或服务（第十一章除外，本章汇总了数个产品或服务），顺序安排也特意设计成从简单产品到复杂产品的一个循序渐进的过程。这部分内容可以分为以下4小部分内容，而每一小部分都围绕着一个具体的概念：

1. 个股：第一小部分（第三章）的重点是个股的“现货”市场，提供了有关市场惯例和销售员与交易员之间关系的非常细致的内容，其中很大一部分可以直接用于其他产品的交易。
2. 多股产品：紧接着的三章讨论的是将多个标的股票融合在一起的证券产品，包括股票指数（第四章）、程式交易（第五章）和交易所交易基金即ETF（第六章）。
3. 1个德尔塔值衍生产品：在这一小部分中，我们将遇到第一组真正的衍生产品，

但重点限定在直接复制标的资产风险敞口的品种上（所谓的 1 个德尔塔值衍生产品）：第七章论述的是远期与期货，第八章介绍了掉期。

4. 变量德尔塔值衍生产品：在这最后一小部分中（第九章和第十章），我们讨论了期权，也就是对标的股票的变化具有各种敏感性（德尔塔值不等于 1）的产品。

第二部分的最后一章是第十一章，综合介绍了要么位于交易大厅，要么与交易大厅产生互动的各个其他业务部门，以及这些部门所提供的服务。

第三部分：经济学

在本书的最后一部分中，我们介绍了经济数据、市场走向和交易员眼中的投资人行为之间的关系。第十二章综合论述了经济结构，介绍了一些宏观经济学中的重要术语和概念。由此，我们就可以在第十三章着重讨论一些最重要的、驱动市场的数据公告——日常发布的经济数据，综合介绍了美国所有主要数据公告、这些数据的出处，以及这些数据所包含的有关整个经济状况的信息，同时分析了决定市场对这些公告做出反应的一些因素。接着，简要介绍了世界其他地区的最突出的数据点。在第十三章的最后，我们逆转了参照的方向，讨论了有些市场指标是如何提供有关当前经济状况的有用见识的。

附录：数学复习

本书的附录简要复习了对于理解本书内容、与交易大厅其他人进行明智沟通而十分必要的数学概念。对于华尔街的工作职位需要什么层次的数学知识，人们普遍存在着认识误区，尤其是学生们。由于金融业最近发展的许多领域都含有复杂的数学内容，许多应聘者产生了一个错误印象，即通过学习类似随机微积分或概率论这样的概念，他们能大幅度提高求职成功的概率。虽然多掌握些数学知识永远都不是坏事——就像会说多种语言或掌握更多历史知识一样，但是如果把精力花费在学习更多晦涩专业概念上，结果是绝大部分交易和销售工作的回报迅速减少。在实践中，最有用的数学技能是心算的能力：清晰思考数字的能力和在压力下迅速计算精确近似值的能力。交易员或销售员的工作更多的是要求他们“当场”估算——比如，84.10 美元/股的股票 69 000 股是多少钱，或者在 641.21 的指数位上 0.15% 的波动是多少，而不是几乎任何其他形式的计算。

注意：我在全书中所说的“投资银行”（investment bank）和“经纪自营商”（broker-dealer），是指为客户提供证券和证券衍生产品销售和交易服务的金融服务公司。有鉴于 2008 年下半年发生的横扫整个行业的变化，许多此类公司的合适名称应该叫作“银行”。读者应该把这里的“投资银行”和“经纪自营商”理解成银行内部提供这些

服务的部门。

重要声明

本书的内容代表的是我个人认为的机构客户业务背景下普遍认可的各种证券和证券衍生产品的定价、交易和风险管理方面的市场做法。本书既有可以客观验证的事实，也有主观的个人观点，而这些观点虽然无疑受到我专业经验的影响，却完全属于我自己的看法，不应当被理解成代表我的过去的或现在的任何雇主的政策或做法。

我欢迎大家对本书提出任何问题、评论或反馈意见。读者可以通过以下邮箱地址与我联系：mathew.tagliani@gmail.com。



第一部分 什么是股票

第一章 股票基础（一）：财务报表入门 / 3

导读 / 3

股票与股份公司 / 3

财务报表简述 / 4

资产负债表 / 5

利润表 / 13

现金流量表 / 17

本章总结 / 21

第二章 股票基础（二）：财务比率、估值和公司行为 / 22

导读 / 22

财务比率 / 23

增长和价值 / 31

彭博 / 32

估值 / 33

技术分析 / 41

公司行为 / 44

本章总结 / 52

第二部分 产品与服务

第三章 现货市场 / 57

导读 / 57

股票交易所是如何运作的 / 57

交易所结构 / 63

委托类型 / 67

现货交易业务是如何运作的 / 84

沟通 / 92

购买外汇股票 / 96

本章总结 / 101

第四章 股票指数 / 102

导读 / 102

指数的构建 / 103

指数不能告诉我们的是什么 / 107

估值与计算 / 108

复制性投资组合 / 111

指数投资组合的交易 / 113

指数涨跌 / 116

指数股利点 / 119

总收益指数的计算 / 120

多币种指数 / 121

实践中的股票指数 / 123

国际指数 / 130

本章总结 / 138

第五章 程式交易 / 140

导读 / 140

举例说明 / 145

什么时候进行程式交易更为有利? / 153

投资组合分析 / 154

转换管理 / 158
做市商交易 / 160
本章总结 / 169
第六章 交易所交易基金 / 170
导读 / 170
交易机制 / 172
资产净值 (NAV) / 174
备受追捧 / 175
交易与持仓 / 177
实操中的 ETF / 180
本章总结 / 181
第七章 远期与期货 / 183
导读 / 183
合理价值的计算 / 184
期货 / 187
指数套利 / 196
期货展期 / 201
期货转现货交易 / 205
基差交易 / 213
实践中的期货合约 / 217
有关近似值精确性的技术评论 / 220
本章总结 / 221
第八章 掉期 / 224
导读 / 224
使用掉期的动机 / 224
多头证券掉期案例 / 226
掉期详述：定义与术语 / 228
付款的计算 / 233
空头掉期 / 234
背对背掉期 / 235
掉期用作交易工具 / 236
对套期的评论 / 241

掉期估值：应计法与净现值法 / 242

外汇风险 / 243

ISDA / 246

风险和其他考虑因素 / 247

本章总结 / 249

第九章 期权（一） / 251

导读 / 251

定义与术语 / 251

收益结构 / 253

期权到期前的价值 / 262

量化考虑 / 272

布莱克 - 斯科尔斯推导 / 274

波动率类型 / 284

本章总结 / 287

第十章 期权（二） / 289

波动率交易 / 289

期权敏感性：希腊字母 / 299

再论隐含波动率 / 314

OTC 和奇异期权 / 317

本章总结 / 322

第十一章 交易大厅 / 323

导读 / 323

销售和交易部门的组织结构 / 323

其他部门 / 327

本章总结 / 338

第三部分 经济学

第十二章 交易和销售的宏观经济学 / 343

导读 / 343

资本资产定价模型 / 343