

第一篇

投资银行业概论

第一章

投资银行业的行业概况

投资银行业是资本市场的灵魂。正如美国著名历史学家和金融专家罗伯特·索贝尔所说：“投资银行业是华尔街的心脏，确实也是华尔街之所以存在的最重要原因”。它的作用是把资金使用者与资金供给者直接联系起来，为发行者和投资者寻求最佳的风险与回报。因此，它是对资金进行有效分配和交换的中介。它对资源的有效配置确保了自由市场制度的高效运作，因此，有人把投资银行业称为资本主义经济运行的核心机制。

投资银行业同一般行业有着明显的区别，它既不生产也不销售任何商品，但它却影响了所有生产或销售商品的企业。投资银行业的主要资产是金融智慧，主要产品是金融建议与金融职能。这一章的首要目标是对投资银行业下一个比较准确的定义，然后对投资银行业的行业模式和特征进行分析。最后，我们从历史的角度来审视投资银行业的发展历程，这将有助于更深刻地理解这个行业的过去、现在和未来。

第一节 投资银行业的定义

投资银行业的定义

在金融领域内，“投资银行业”这一术语的含义十分宽泛。从广义上来讲，它可以包含华尔街大金融公司的几乎所有行为；从狭义上来看，则只包括某些传统的投资银行业务（主要是包销）。事

实上，投资银行业是一个不断发展变化的行业，投资银行业这一概念本身就反映了这种变化。下面将分四个层次对“投资银行业”进行定义。

（一）包括大金融公司所有活动的投资银行业

这一定义是最宽泛的，它是指华尔街的所有金融活动，其中包括个人金融产品和零售投资业务。这一定义的一个特点是把为客户服务的内容也包括进投资银行业的定义中。其原因是华尔街公司大都属于投资银行，当这些公司进行任何活动时，这些活动都在事实上构成了投资银行业务不可分割的一部分。所以，为客户提供产品服务的活动理所当然地包括进了投资银行业的定义中。

这个定义的另一特点是把零售分销网络管理也作为投资银行业务的一部分。因为在证券的首次发售过程中，销售是关键的一环，拥有零售分销网络的投资银行可以包销那些其他公司不能包销的证券。由于许多证券只能作为零售产品来出售，所以当一家投资银行能包销那些对机构投资者不具有吸引力的证券时，它所拥有的零售分支网络的战略优势就显而易见了。

（二）包括所有资本市场活动的投资银行业

这一定义的范围比第一个定义要窄，它包括资金筹集和公司理财等资本市场活动。具体来说，这些活动包括兼并与收购、商人银行业务、发表公正意见、基金管理、风险资本管理、投资研究、风险管理、造市、机构证券交易等。此外，还包括传统的债券或股票承销。但是，这个定义不包括零售市场、零售投资、分销网络管理等业务活动。

（三）只包括某些资本市场活动的投资银行业

有时“投资银行业”的涵义仅指某些资本市场活动如承销、并购、提供公正意见等业务。但是，这一定义并不包括我们在前两个定义中提到的某些资本市场活动。例如，投资银行不仅作为第三方起中介作用，而且为客户或自己进行资金管理的业务就被排除

在这个定义之外，这些业务包括机构基金管理、风险资本管理、商人银行业务、投资研究以及商品和风险管理的某些内容。

（四）只包括承销和筹资的投资银行业

这是限定最严格、范围最窄的定义，也是传统意义上的投资银行业定义。投资银行在公众市场上为企业筹集资金。他们在一级市场上发行证券，并在二级市场上交易证券。他们在一级市场的承销过程中制定标准、履行尽职调查、确定价格；并在二级市场中充当交易经纪人和造市者。

这个狭义的定义不包括商人银行业务、杠杆收购、基金管理、风险资本管理以及并购。这个传统定义把证券交易和造市活动作为投资银行的核心业务，而不把并购作为核心业务，尽管今天并购业务已经成为了投资银行的主要业务。

虽然有这四个定义，但是考虑到金融界的现状，本书和本套丛书更倾向于把第二个定义作为投资银行业的一般定义，即投资银行业包括了资本市场的所有活动。然而，这也不是一成不变的，有时本丛书所指的投资银行业务只包括资本市场的某些活动（定义 3），有时又将投资银行业务扩展为大金融公司的所有活动（定义 1）。

第二节 投资银行业的行业模式

对每个行业来说，都有自己的行业模式，这既是该行业内运行的机制，也是其发展变化的基础。对投资银行业来说，其行业模式由它的内在价值和思维方式两个部分构成。

一、投资银行业的内在价值

投资银行业之所以能成为金融领域的核心而且投资银行家们可以获取高额的报酬，其原因在于投资银行业的内在价值和投资

银行家们为金融市场作出的高附加值贡献。

（一）一级市场证券承销价值

投资银行业的基本职能是把资金需求者与资金供给者联系起来，并为证券发行者和投资者寻找合适的金融工具。他们通过中介服务为客户公司筹集资金。因此，投资银行是超级经纪人，他们是买主和卖主之间建立交易的必要环节。

如前所述，投资银行家在金融市场筹资过程中提供两种基本的金融服务。首先是作为承销商在一级市场发行新的证券；其次是作为交易商和经纪人在二级市场进行证券交易时造市。

一级市场是资金使用者进入资本市场的有效途径。投资银行家通过发行者选择程序、尽职调查程序、定价机制、销售安排和供求均衡等方式来确保一级市场的效率。这样，投资银行家发挥的就不只是简单的经纪人功能，他们还通过以上方式来保证新发行证券对一级市场的信心。

承销辛迪加（又称包销团）是一级市场基本组成部分之一，通过它可以把新证券的承销风险分散给不同的投资银行。通常是在标购预定数量的证券前，几家投资银行达成承销协议并组建承销辛迪加。然后，承销辛迪加再将这些证券出售给他们的客户，其利润主要来源于承销佣金。辛迪加承销过程非常重要，它要求一家投资银行能说服其他投资银行，使他们相信其提供的招标是有利可图的。由于证券发行的工作量和风险都很大，一家投资银行很少能单独承担发行证券的全部工作和风险。因此，能不能顺利地组建承销辛迪加就成为了发行能否完成的关键一步。所以，承销辛迪加对发行的一级市场证券起到了控制与平衡的作用。由此可见，承销辛迪加机制是一级市场有效运转的重要机制。

由于在一级市场发行证券时会涉及到众多的投资银行，这就为这些证券在二级市场的交易奠定了坚实的基础。因为大多数投资银行都愿意在二级市场上交易那些它已在一级市场上承销过的

证券。因此，投资银行在一级市场的承销活动也将对它的二级市场业务产生影响。

（二）二级市场经纪人、交易商和造市商价值

二级市场的作用在于使证券的自由买卖成为可能，从而为已发行的证券提供流动性。这种流动性对二级市场来说十分重要，它可以使投资者相信他们的投资能很容易、很方便地转变为现金，投资者的这种信心可以降低一级市场上证券发行人的资金成本。

投资银行家在二级市场上扮演着经纪人的角色，其作用是使证券买卖双方提供一个完备有效的市场；他们也扮演交易商的角色，其作用是为他们用来进行交易的证券确定买卖价格；此外，他们还扮演造市者的角色，其作用是在证券的首次公开发行后，为该证券建立或支撑起一个完整的市场。这里要把经纪人和交易商区别开来，投资银行充当经纪人时只是作为买卖双方的代理人，本身并不持有任何的证券头寸，因而不会有任何的价格风险；而当投资银行充当交易商时，它手中常常持有证券存货，在价格变化时就会面临价格风险。

（三）并购业务价值

并购业务已经成为了现代投资银行的主要业务，尤其是在最近几年内，并购活动在范围、规模和数量上都达到了前所未有的程度，这其中同投资银行的作用是分不开的。在并购过程中，投资银行家通过为并购双方提供所需服务来帮助双方实现经济目标，这一目标是不能通过其他方式来有效地实现的。

投资银行从事并购业务的价值在于他们创造了一个迅速的、流动性强的并购市场，这样就为创建公司提供了动力，为有效的公司战略策划创造了更多的机会，从而有力地促进了资源的流动与有效配置。而商业企业流动性的提高和资源配置的优化则是投资银行业微观经济收益的基础。

（四）商人银行业务价值

在第一节“投资银行业”的定义中，第二个定义是包括商人银行业务的。所谓商人银行业务最早是指英国投资银行所开展的业务，后来专指接受存款、发放贷款、承销和买卖证券等金融服务。投资银行家开展商人银行业务是为自己的账户利益。但有时候，客户利益和投资银行家的自我利益可能会发生冲突，因此对投资银行的商人银行业务价值的判断就显得非常复杂。

然而，企业并购的流动性为经济提供了内在价值，商人银行业务实际上是加强了市场的这种流动性。投资银行是冒着风险从事企业并购业务的，无论是进行短期中介筹资还是开展长期证券操作。投资银行的商人银行业务能使更多的公司进入市场交易，从而扩大了企业并购市场并使它更具流动性和效率。

二、投资银行业的思维方式

所有的行业都有本行业共同的思维方式，这种思维方式维持了这一行业在生产有质量产品时的持续性。投资银行业也不例外，它的思维方式概括为以下六个方面：收益最大化、财务最优化、独立判断与尽职调查、金融创新与新产品开发、资金筹集与有效利用，以及客户服务与开发。在这六个方面中，前两个方面以客户为中心，第三、四方面以市场为中心，第五方面既以客户为中心，又以自我为中心，第六方面主要以自我为中心。

（一）收益最大化

收益最大化是投资银行业最重要的思维方式，其目标是以最小的付出获取最大的收益。在承销过程中，这种思维方式要求投资银行为证券发行者实现最低的资金成本，为投资者取得最佳的风险—报酬比率。但是我们知道证券发行者和投资者的利益在一定程度上是相互冲突的。股票发行者的最低资金成本来源于市场的高度资本化，债券发行者的最低资金成本则来自于最低的利率和最松散的契约。与此相反的是，股票投资者的最佳风险—报酬

率要求市场的资本化程度最低，债券投资者的最佳风险 - 报酬率则要求最高的利率和最严格的契约。因此，投资银行家必须站在证券发行者和投资者两边，为交易双方的利益考虑。这需要投资银行有高超的协调能力，为双方的利益找到一个合理的共同区域。

收益最大化过程从本质上讲是使“报酬最大化 - 成本最小化”的量化过程。这种思维方式并不是投资银行业独有的，它其实是经济学的基本思维方式。在投资银行业中，这种思维方式体现了投资银行家在金融交易中为客户着想的一面。

获得最低资金成本是投资银行业的神圣使命，以最低的成本筹集最多的资金是该行业的中心目标。正是为了实现这一目标，投资银行家常常选择或设计出特殊的金融工具，这极大地鼓励了创新的发展（如拓展新的市场）和复杂技术的使用（如保值工具等风险管理技术）。因此，从某种意义上来说，收益最大化是推动投资银行业不断向前发展的基本动力。

（二）财务最优化

财务最优化是指在特定情况下实现最佳的财务结构和融资机制。这就要求必须兼顾短期利益和长远利益，有时还必须在这两极的冲突之间找到最佳的平衡点。这一过程包括定量和定性两种方法，例如对经济效率和最佳选择的非数量化测算就属于定性的方法。

为了实现财务最优化的目标，投资银行家必须分析客户公司的各个方面，制定财务战略并构建相应的财务结构。这里的关键是投资银行必须对客户各方面的情况进行分析，这既包括业务方面也包括财务方面。要注意的是，尽管融资是企业运营的一个很重要部分，但内部一致性却是所有分析对象中最重要，投资银行在分析客户情况时必须对此加以足够重视。

有一点是必须区分开的，即最优化并不等于最大化，最好的情况并不总是最多的情况。例如，如果成本最低的融资方式所要求

的偿还期或合同与企业的业务需求不符，即使它是最大化的，也不能说是最优化的。又如，在确定证券的首次公开发售价格时，如果定价太高，在证券发售后其行情就会很低迷，投资者对该公司证券的信心就会发生动摇，他们将对该企业未来的融资采取观望态度，这样一来反而增加了企业长期的融资成本。

（三）独立判断与尽职调查

独立判断是投资银行家信誉的基石，而尽职调查则是这种独立性的最基本的表达方式。没有对融资双方的相当信赖，这一行业将无法生存下去。

投资者都认为当投资银行代理发行者时，他们应承担为客户创造最佳交易的义务。为了能让投资者相信投资银行所提供的关于发行者的财务报告书和情况介绍是真实可信的，投资银行必须对发行者的情况进行独立判断，使陈述的内容与实际情况相符。

尽职调查是投资银行使其客户发行证券合法化的重要一步。例如，在承销的筹备阶段，投资银行必须履行应尽的调查义务，尽力审查客户公司的各个方面，无论这一过程多么复杂、要付出多大努力。因为，根据法律这一步是必不可少的，这一点我们会在本书“投资银行业的法规环境”一章中讲到，有兴趣的读者可以参阅本书的相关章节。

如果一家投资银行不进行独立判断和尽职调查的话，它将遭受到竞争的损失而不是获得竞争的收益。不仅这家投资银行的承销业务会损失惨重，而且还会名誉扫地，甚至还可能被送上法庭。

在美国投资银行业的发展史上，20世纪二三十年代的银行家（当时投资银行业和商业银行业还没有分开）非常不重视独立判断和尽职调查，导致了股市的泛滥，最终酿成了“大股灾”。其结果不仅使投资者的利益遭受了重大损失并对银行失去了信心，而且使大量的银行纷纷倒闭，这也直接损害了银行的利益。所以，此后，无论是投资银行业本身，还是投资者和监管当局都十分重视投资

银行业的独立判断和尽职调查。

（四）金融创新与新产品开发

过去，承销形式单一，股票和债券都是一种面孔，每一种股票或债券都大同小异而缺乏创造性。但是，不断涌现的金融工具和产品已经改变了过去的状况。今天，不断创新已经成为投资银行业基本的思维方式、重要的竞争手段和风险管理技术。每家投资银行都努力向客户提供使其更满意和更有效的金融工具，以此来争夺客户，从而战胜竞争对手。在本书的第四篇和本丛书的其他卷中，我们把金融创新和新产品开发作为投资银行业务中一个十分重要的方面，并用大量的篇幅对其进行了详细的介绍，有兴趣的读者可以参阅相关的内容。

（五）资金筹集与有效利用

获取充足的资金和资金的有效利用是现代金融业不变的主题，这一原则不仅适用于客户也适用于投资银行。

对客户公司来说，要成功地完成企业的所有战略，获取资金是关键一环。他们需要充足的资金来开展业务，无论是固定资产（如厂房设备）运营资本（如应收账款与存货）或公司建设（如营销与广告、调研与开发）都如此。对投资银行来说，他们需要充足的资金来支持证券承销、交易、商人银行业务等投资银行业务。

筹集资金的目的是为了能有效地利用资金，资金的有效利用是金融市场运作的核心。所谓资金的有效利用是指资金以最小的风险获取最大的报酬，即最佳的风险—报酬率。对于客户公司来说，通过证券发行所筹集到的资金必须有效地使用，他们必须证明他们能够利用这些资金来产生足够高的报酬，使投资者相信其证券投资是正确的。否则，投资者将对其发行的股票或债券失去信心和兴趣，从较长时期看，客户公司的资金来源将会枯竭，这对企业来说是极为不利的。投资银行自身也需要有效地利用资金。近年来，投资银行一直通过各种方法（如并购）来壮大自己的资金实

力以便使自己更具竞争力，特别是在开展全额包销业务、全球证券销售业务和商人银行业务时更需要雄厚的资金。然而，这些资金的收益必须大于其成本，才能称得上有效利用。当市场处于牛市时，开展投资银行业务需要注入大量的资金，但报酬也是相当高的；但当市场行情下跌时，资金的报酬就会迅速减少，甚至会低于其成本，这时对于投资银行来说，资金就显得过剩了，会造成资金的浪费。

所以，筹集资金的规模一定要以资金的有效利用为前提，并不是资金规模越大越好。

（六）客户服务与开发

投资银行是服务性机构，因此客户就是上帝。在投资银行的交易中往往会涉及到大量的机构和个人，但不管情况怎样复杂，优秀的投资银行绝不会忘记谁是他们的客户以及客户的需要是什么。

客户可以是证券的发行者或投资者，这取决于在一个特定市场上的权力关系。客户的手中掌握着能否创造赚钱机会的大权。因此，权力是关键所在。如果赋予不同的市场条件，这种权力可能属于发行者也可能属于投资者。

蓝筹股、投资级公司债券或热门的首次公开发售股票的投资者优先是发行者，其证券会很快地销售出去；另一方面，在高收益市场上，这种权力属于投资者，特别是那些购买低于投资级证券的机构。一般说来，在投资级市场上需要更多的投资者，而在高收益市场上则需要更多的发行者。

第三节 投资银行业的行业特征

尽管投资银行业总是处在不断的发展变化中，但是作为一个行业来说还是有它自己的行业特征。这些特征既是该行业区别于

其他行业的标志，也是其保持稳定和发展的基础。这些特征包括有创造性、专业性和职业道德。

一、投资银行业的创造性

过去，创造性并不是投资银行业的基本特征。那时对投资银行家来说，成功的关键因素在于他们同公司经理层和董事的个人关系，而不是概念与观念的创新。但是，随着竞争压力的增大，金融机构的融合、金融的全球化、利率和汇率的波动、各国管制的放松、公司并购活动的加剧等经济活动的发展，对投资银行业创造性的要求越来越高，要求投资银行业能满足客户的各种不同需要。因此，创造性已经成了当前投资银行业一种有效的竞争武器，金融工具和结构的革新与发展有助于创造和保持投资银行业的竞争优势。这一部分将讨论创造性和革新性管理的定义与内容、创造性地解决问题的步骤以及培养创造性的方法。

(一) 创造性和革新性管理的定义与内容

1. 定义

“创造”是指有价值的新事物的产生过程，而“革新”则是指将有价值的新事物转变成为商业上可行的产品或服务的过程。创造的实质是从“无”到“有”，而革新的实质则是把这所谓的“有”成型为经济上的实用物。从广义上来讲，投资银行业的创造性应包括创造和革新这两个方面。

2. 内容

创造性与革新性管理的内容和过程是统一的。它一方面是对创造性精髓的理解并知道如何去激发创造性；另一方面又是为商业活动注入活力的机制，它有助于新战略的设计、研究和开发的不断进步、质量的提高、财务状况的优化、信息的获取、人力资源管理水平的提高以及为不同的组织营造创造性的文化氛围等。

对当前的投资银行来说，创造性和革新性的管理意味着：开发

新的,更好的金融产品,提供更好的服务,开创更有效率的工作方式。只有这样,投资银行才能在激烈的竞争环境中生存下来并获得发展。

(二) 创造性地解决问题的步骤

当你需要对问题进行创造性的解决时,应该遵循如下步骤:

1. 认识问题,寻找出不稳定的状态或干扰。
2. 在获得实际情况和专家意见之前进行独立思考,对问题的解决方案进行重新构思并提出创造性的新模式。
3. 信息/知识的搜寻与细致的准备,即从不同的角度对问题的方方面面进行了了解(包括确凿信息和专家意见)。
4. 把第二步形成的“初步想法”同第三步获得的知识和信息融汇起来,对不同寻常的手段和想法进行再思考。
5. 寻找解决方法的其他替代方案,即运用创造性技巧来寻找更多的其他解决问题的方法,以便进行最佳方案的选择。
6. 对其他替代解决方案的评价,即对各种替代方案进行严格的检验。
7. 从以上的各种方案中选择最优的解决办法并将其付诸实施。
8. 获取反馈信息并进行再评定,目的是要通过结果来作出判断并改进最初的想法。

解决问题的步骤只有通过打破限制才能转化为创造性的步骤。但是,在这一过程中有许多绊脚石或陷阱会自觉或不自觉地扼杀创造性。其一是“专家意见”,它会把你引向专家的思维模式,被夸大的权威会束缚创造性的手脚。其二是“过去的成功经验”,它会使你沉醉于过去的辉煌中,不顾经济环境与条件的变化,一味地照搬过去解决问题的模式。这是扼杀创造性的死亡陷阱。

解决这一问题的最简单方法就是避开这些绊脚石或陷阱,即不受外界信息的干扰而独立形成自己的想法。从某种意义上来

说 在进行创造性思考的时候 你的天真无经验会是同盟而不是敌人。只有形成了自己的意见之后，你才能充满信心地面对专家而不会胆怯和盲从。这就是为什么在上面建设的步骤并要把第二步放在在信息收集之前，而通常解决问题的步骤只把它放在信息收集的后面。在接受别人的观点或意见之前，你自己必须对问题作很深入的思考 沉思、困惑、挣扎、不确定、模棱两可和猜疑对创造性过程来说都是有益的。

（三）培养创造性的方法

前面已经讲到了创造性将影响到投资银行业的方方面面。但是这种创造性并不是天生的，必须在后天刻意地进行培养。杰出的投资银行家并不是天生就与众不同，而是经常地思考和寻找解决问题的新思路和新方法，在这个过程中他们才成为了创造大师。尽管如此培养创造性是仁者见仁，智者见智，并无定法可循，但大致也可以归纳为以下五条：

1. 营造创造性得以发挥的环境

培养创造性的重要一步是要使创造性能得以发挥出来，这需要一个自由灵活的环境，使工作人员在与公司共同目标保持一致的同时能发挥个人的自主性和创造性。通常人们对创造性的呼吁是：“告诉我你想让我完成什么，但不要告诉我该怎样去完成”。领导层过于严密的监督并不是件好事，一些公司的失败往往都是由于主管层的过多干预造成的。

2. 激发每个人的创造性

最富创见性的想法往往来自于意想不到的某个人，每个人都有创造的潜力，因此，必须激发每个人的创造性。无论是出色的技巧还是长期积累的经验都不是确保能产生独到见解的因素。事实上，这些因素还可能强化长期以来形成的常规思维模式而妨碍创造性，

3. 帮助创造型人才

尽管人生而平等，但是不同的人在很多方面都是有区别的，尤其是创造能力的差异。对投资银行来说，必须学会尊重和帮助这些创造型人才。他们往往是很特别的一类人，难于被别人控制，喜欢在奇怪的地方和反常的时间里进行工作。总之，他们在别人看来是很古怪的。怎样去发现和利用这些创造型人才是没有捷径可循的。但要记住的是，创造型人才可能不是最聪明的或最敏锐的，也可能不具有进取精神或魄力，甚至没意识到自身的创造天赋。所以，投资银行家们应该学会发现和珍惜他们。

4. 培养斗士和组织者

创造性要能在投资银行业中发挥作用必须有两种角色的人——斗士与组织者。

(1) 斗士。他们是敢于承担高新风险项目主要责任的“勇士”。他们通常被安置在公司的中级职位上，充满着敬业精神和狂热的激情，他们的工作能使那些创造性的想法得以实现。

(2) 组织者。他们是公司的高级职员，对高新风险项目有强烈的兴趣。因为他们在公司中的地位较高，所以往往是有创造性的高新风险项目的发起者与组织者。

5. 奖励与惩罚

大多数公司对待风险的态度是有两重性的。它们对成功的冒险大加赞赏，而对失败则施以重罚。这一机制从表面上来看似乎是有效的，但事实上却从制度上扼杀了公司内部人员的创造性。因为，创造性工作失败的可能性比成功更大。为了使你的创造型人才安心地进行创造性，应该给他们提供更广泛的活动空间和更灵活的奖惩制度。创造型公司通常把“有胆量去失败”这样的话作为公司的一条宗旨。

二、投资银行业的专业性

每个行业都有自己的专业知识和专门技能，对投资银行业来

说，这种知识和技能方面的专业性要求更高，其具体内容主要包括以下几个方面：

（一）金融理论

如果说金融是构建投资银行业的基础的话，那么金融理论就是构建这一行业的材料。只有对某项金融技术的理论有深入的了解才可能更好地应用这一金融技术。本书第二篇在对投资银行业务详细阐述前，对与投资银行业务有关的金融理论进行了专门的论述，所以在这里就不再赘述，有兴趣的读者可以参阅这一部分。但是，无论金融和金融理论如何重要，他们都不足以单独地造就成功的投资银行家。

（二）融资经验

融资工作经验是投资银行业专业知识体系的一部分，从千百例融资实践中积累起来的融资经验是进行未来融资的坚实基础。例如，凭借多年来积累的并购经验就可以更有效地帮助现在从事并购活动的客户在将来获得更大的成功。但是，丰富的金融经验和扎实的金融理论一样，对造就杰出的投资银行家来说也是不充分的，它们二者只是投资银行业专业知识体系的一部分。

（三）业务精通与行业专长

业务精通与行业专长对投资银行业的重要性不应被忽略或低估。一流的投资银行家知晓一般的业务原则和行业的特殊性。他们善于对公司进行分析，善于把握不断变化的行业竞争结构并能洞察出企业成功的因素，还善于将不同金融工具的技术特征与公司现在的业务需求结合起来以完成对最佳融资方案的设计与实施。这些都是投资银行业专业知识基础中非常重要的部分。

（四）市场领悟力与融资洞察力

投资银行业既是一门科学也是一门艺术，对投资前景的洞察与技术分析一样重要。最优秀的投资银行家善于把握证券承销的最佳时机和制定最合适的发行价格，能觉察出哪些行业是极具成