

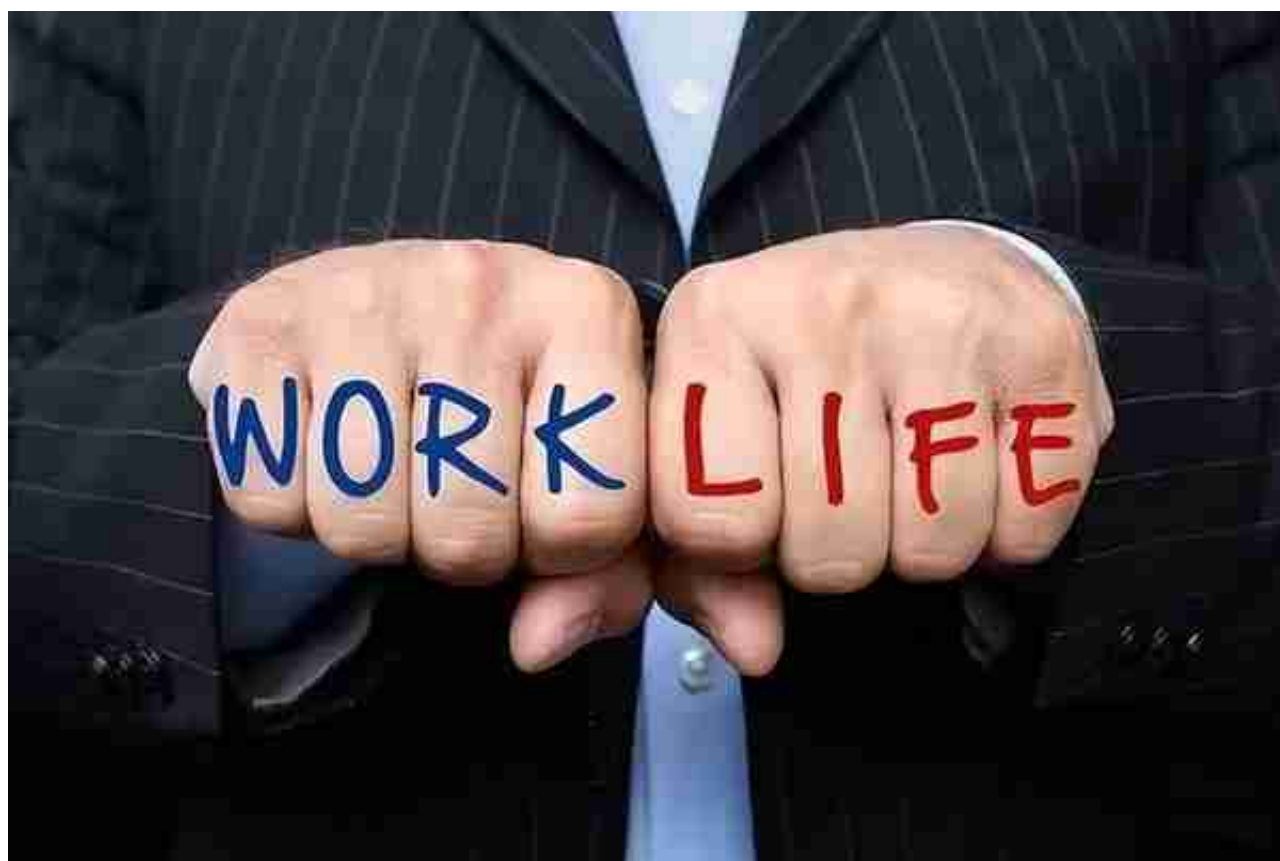
## 投资银行家

要说打工赚钱最多的岗位之一可能就是投资银行家了。尽管又苦又累，尽管可能对个人的身体健康造成永久性的伤害，尽管可能是有时间赚钱没时间花钱，尽管随时有可能失业，尽管还有无数的尽管，投资银行家的高薪依然一白遮百丑的成为很多年轻人梦寐以求的职业。

### 做投行能赚多少钱？

如果你看过电影《华尔街》，或者续集《金钱永不眠》，投资银行家这个职业也许会首先让你联想到价值不菲的西装和领带，镶钻石的袖口，以及豪宅名车。

他们不但在城里最贵的酒店举行商务宴请，还会点酒单上最贵的红酒。总之，他们富有，并热衷于以各种方式向围观群众炫耀这些财富。



投资银行的业务范围很宽，主要指为公司客户提供财务顾问服务，其范围包括但不限于上市、融资、并购、资产重组等一切与资本、与钱有关的公司事务。

这些业务在投资银行里面分归几个不同的部门，不同的投行组织架构略有区别：非

上市公司上市融资或上市公司发行债券归IBD（或者有时候被叫做Corporate Finance）部门管，并购是M&A部门的业务（有时候它是IBD或者Corporate Finance里面的一个小部门），上市或非上市企业的贷款业务则由LSF部门负责，等等。

说得更直白一些，投行的主营业务就是帮公司倒腾“资本运作”的，无论是借贷还是融资，或者架构重整，其作用和工作本质类似房产中介，一个客户有钱，一个客户有项目，投行就在中间收顾问费，还有公司上市和买卖公司的服务费。

## 接下来详细说说投行的主营业务：

### 【上市业务（IPO）】

就是帮助一家企业从私营公司转变为上市公司。

在这个过程中，企业将一部分股权拿出来，卖给大众投资人。在这个过程中，投资银行家需要代表企业向监管机构（在中国就是证监会啦）申请上市，简单地说就是准备和按照监管机构的要求，提报各种文档材料，以证明企业是一个良性运作的和有前途的公司，非常适合上市融资扩大再生产。

取得批准后，再帮助企业评估其股票的价格，并依照他们的评估把这家公司的股票卖给投资人（一般来说，是机构投资人）。通过这一过程，大众投资人有了一支新的股票，可以用来投机一下，也可以长期持有以获得分红；公司获得了一笔可观的资本，可以用于拓展业务。在这个过程中，投行的作用就是联系各个服务机构，比如会计师、比如咨询师、比如律师，获取各种审查和证明，用以提报监管机构审批上市资质。

说白了，投行的工作非常类似办证中介。事成之后，投行按照融资的比例收取企业中介费用。一般而言，投资银行帮助一家企业上市可获利几千万甚至上亿，而在这一过程中，往往只有几个，最多也不超过十几个banker参与。

显而易见，这是一个非常赚钱的买卖。如果一家公司上市后需要更多的资金用于运营，它可以选择发债或者增发股票。这些项目也是由投资银行帮助完成的，也是按照融资金额的比例收中介费的。

### 【兼并收购业务（M&A）】

顾名思义，就是兼并和收购，一家公司买了另外一家。在这个过程中，投行可以代表买方或者卖方。两家公司合并起来可是一项大工程，资本，债务，法律，人力资源，公司业务，千头万绪。

投行在这个过程中仍旧是为公司提供财务方面的顾问服务的，也就是帮助双方，有些时候甚至代表双方谈判，确定交易价格区间及交易条款。这可是一个重大任务，毕竟买公司不是买白菜，动辄就是几千万，几十上百亿的交易，还是售出不退的，

怎么能不慎重地请专家来操盘呢？同样的，投行收取的中介费是交易总额的百分比。并购可能是投行中最辛苦，可能也是最赚钱的部门之一。因为这是真正的纯中介业务，无本万利！

### 【杠杆融资业务（LSF）】

也就是所谓的“高利贷”，就是投行借贷给企业。常常，企业因为不符合某些苛刻的抵押要求而无法从商业银行获得贷款，或者因为某些原因急需资金。

比起周期长且价格更昂贵的上市或者发债，找投行借笔钱（也就是做杠杆融资）可以是一个折衷的选择：虽然利息稍微高一点点，但相对不麻烦。

虽说赚钱没那么多，且占用了相当的资本金，但是LSF相对于其他投行业务来说，风险不高，收益丰厚。

除此以外，还有发债业务、交易业务、投资业务，以及为这些业务服务的研发团队、IT团队、产品研发团队等等。

## 谁会成为优秀的投资银行家？

看透了投行的中介本质，你也会更容易理解什么样的人可以在这样的环境中存活（对，英文就是我们说的survive！）、发展、成功。

投资银行基本上不接受转行式跳槽，就连失业的banker想要再就业也不见得容易，入行的机会往往仅限于大学、研究生或者MBA毕业的时候。

因为给得起高高高（重要的事情说三遍）的工资，投行们理所当然地认为自己可以对用人非常挑剔。他们喜欢两类人：一类是全优生，毕业于最好的大学，否则就很难获得面试的机会；一类是富二代、红二代，具有特殊家庭背景，并能利用这些背景为公司带来收益。

从知识结构来说，一个理想的投资银行家应该有过硬的数学、财务和金融知识。因为投行最重要的工作就是认识和分析一个公司的价值，简单说就是“用数学模型计算一个公司售价几何”，这包括阅读财务报表，理解行业、运营等等，并通过这些现象对公司价值和业务发展趋势做出准确的判断。此外，稍懂法律、不同国家的会

计和税收准则也会加分。

再有，投行人士必须喜欢且擅长与人打交道，最好是人见人爱的类型。一方面因为 banker 们要常常代表公司，面对客户，要能够讨客户喜欢；

一方面也是因为投行加班多，和同事相处的时间很长，必须保证大家能够朝对夜对，共同面对艰巨的任务、挑剔的客户和不近人情的监管机构，还能高效率的合作，不会互相厌倦，更不会产生矛盾。

最后，也是最重要的：对金钱的执着。在一个人真正进入投行之前，恐怕很难想象那种超高压和超忙碌的工作状态。期待中的年底奖金是很多人坚持下来的最大动力，所以我认为做投行的，最重要的素质之一是有着强烈的赚钱欲望。