

<<银行家马蔚华>>

图书基本信息

书名：<<银行家马蔚华>>

13位ISBN编号：9787802440968

10位ISBN编号：7802440963

出版时间：2009-1-1

出版时间：现代出版社

作者：黄志刚

页数：286

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<银行家马蔚华>>

前言

贝尔斯登被收购了，雷曼兄弟破产了。

作为一个经济学人，我知道这意味着什么。

还记得在2006年，我代表某地方政府投资公司竞购一个不良资产包，听说雷曼兄弟公司也要参加，当时觉得非常兴奋、非常庆幸。

雷曼兄弟作为华尔街的骄子，我能够有机会和他们就同一个投资项目近身一搏，就像一个业余篮球爱好者在正式篮球比赛中能够和乔丹、科比真刀真枪地比试一番，实在觉得非常幸运。

然而，造化弄人，两年不到，雷曼兄弟居然破产了。

真的不可思议！

一场奶粉危机：曾经的奶粉销量冠军三鹿轰然倒下，民族品牌的骄傲：伊利也陷入难以自拔的困境。

蒙牛的牛根生在5年内从被伊利扫地出门到白手起家直至超过伊利，跑出了火箭速度，简直是神话般的人物，但是现在也正面临被投资人抛弃的窘境，牛根生整天焦头烂额，坐立不安。

这些银行和企业，正值光芒四射、风头正劲之时，却在没有什么征兆的情况下深陷泥潭，颓然倒地。

这时，我们发现，银行家、企业家，这些时代精英，其实时刻面临常人所想象不到的艰难，有时甚至难以自保。

感叹企业的波折，感叹人生的无常！

有人说，银行家是刀尖上的领舞者，读者对此可能并不赞同。

银行家、业界领袖，高高在上，俯视众生，哪里会碰到刀，更不会被刀扎了，不过是笔者企图勉力制造一个噱头，危言耸听。

这回我们可以理解了。

金融危机来了。

以你不敢想象的速度和规模席卷全球。

华尔街一片腥风血雨，超一流的高手一个一个倒下，就连高盛这样的江湖大佬都感到恐惧和无助。

我们在这里写马蔚华，试图讲述一个银行家的成长历程和经营思维，试图说明银行家周围绝不像你想象的那样全是光环。

银行会被挤兑，银行家也会缺钱。

成功的银行家就是要学会如何在风险和收益的刀尖上进退有据，长袖善舞。

黄志刚2008年11月于中央财经大学

<<银行家马蔚华>>

内容概要

他为传统的金融业插上互联网翅膀，他与格林斯潘和沃伦·巴菲特一起被评为最受欢迎的金融界人士之一，他被誉为“兼备学者气质与企业家精神的商界领袖”。

他以过人的胆识和翩翩的风度在资本的刀尖上且歌且舞。

<<银行家马蔚华>>

作者简介

马蔚华，1949年出生于中国东北的锦州市。

插过队，当过铁路工人。

1978年考入吉林大学经济系，在学术的道路上一路攀到顶峰。

一直读到西南财经大学经济学博士，美国南加州大学荣誉博士，并被聘为高级经济师。

在1999年担任招商银行行长之前，马蔚华的轨迹可以说是标准的政府官员，但当他来到一所股份制商业银行当行长的时候，却实现了一个完美的转身，从金融监管者成为卓越的银行管理者。

他属于这样一种人：对机会，总是有着本能、甚至超常的把握力。

他不笑不说话，让人很难把他和“深沉的银行家”这种“脸谱”化的角色挂起钩来，但是他领导的银行，成为中国最具品牌影响力的银行之一，他无疑是中国最优秀的银行家之一。

<<银行家马蔚华>>

书籍目录

作者序 银行家马蔚华 第一章 最具资本市场影响力的领袖——马蔚华 一、招行一小步，中国银行业一大步 二、招商银行首席营销官 三、1000亿元的成绩单 四、刀尖上的领舞者 五、“九字真经”，变中领跑 六、招商银行的名片 七、19岁上市：上演一场完美风暴 第二章 跌宕起伏的人生历程 一、上山下乡，“百炼成钢” 二、恢复高考，从铁路工人到天之骄子 三、惊心动魄，经历中国历史上的第一例银行倒闭案 第三章 入主招商银行：“我是来锦上添花的。” 一、两份“隆重”的“见面礼” 二、质量是发展的第一前提 三、灵光闪现，在网上跑马圈地 四、招商银行信用卡，3年成就的老大 五、不当流星，要当恒星 第四章 科技兴行：最具活力的发展战略 一、静水流深，科技是沉默的冰山 二、先知先觉，信息化是马蔚华的武器 三、魔鬼就在细节里 第五章 因您而变：“客户是太阳”的经营策略 一、专业：提供一切所能提供的服务 二、惊喜：个性化服务，从满意到“满溢” 三、感动：用情服务，超出客户的预期值 四、“向日葵文化” 第六章 不是变革，而是颠覆：彻底“洗脑”的管理理念 一、影响着中国管理的经理人 二、“挖招商银行的人是不用考试的” 三、马蔚华的颠覆逻辑 四、“十变”：开启新未来 第七章 A股+H股，在资本市场上演完美风暴 一、上市是应对入世挑战的最佳策略 二、跳着“国标舞”上市 三、借助上市“东风”轻装上阵 四、发行H股，再次成为赢家 五、资本市场的成功来自未雨绸缪 第八章 高人一筹，金融危机中全身而退 一、冷静，幸运躲过一劫 二、警醒，成功逃顶 次级债 第九章 多元化经营 金融控股集团现雏形 一、左手基金，右手租赁，试水多元化经营 二、第一个“吃螃蟹”，收购信诺保险 三、再下一城，入主西藏信托 一举两得 四、登高远望，开启国际化征程 第十章 百年招银：传承与递进的企业文化 一、创新，多想想3年以后的事 二、稳健，让创新有更高的成功率 三、居安思危，风险文化是马蔚华的“软件” 四、招商银行树，让每位员工都有归属感 五、行长在线，和员工的“零距离”交流 六、达则兼济天下 七、教育是履行社会责任的重心 第十一章 品牌建设：与朗朗一同奏响艺术华章 一、没有品牌的银行注定悲哀 二、不愿“傍大款”：马蔚华的自主品牌情结 三、打造国际品牌 四、“点点滴滴，造就非凡”：他发动了强大的宣传风暴 第十二章 总舵主的个人魅力 一、做银行家，不能仅懂银行那点事 二、与强者为伍 三、慧心妙舌：媒体前的高低双调 四、“多吃饭，少睡觉，不锻炼” 五、“受人所敬，须更敬于人”

章节摘录

第一章 最具资本市场影响力的领袖:马蔚华一、招行一小步,中国银行业一大步华尔街,当今的世界金融中心,汇集了世界各国最著名的金融机构、最先进的监管体系和最领先的金融产品。

能够叩开华尔街的大门,在这里争得一席之地,是全球多少银行的理想。

对中国的银行业而言,虽然有部分中资银行已在美设有非经营性质的代表处,但在美国仅中国银行和交通银行设有营业性质的分行,它们都是在新中国成立前即已获得经营牌照。

因此,从严格意义上说,新中国成立以来还没有一家银行的经营机构获准进入美国。

特别是1991年美国推出了《加强对外国银行监管法》,大大提高外国银行进入美国运营的门槛,外国银行要想得到进入美国市场的许可,就要在资本充足率、资产质量、风险管理能力、反洗钱措施乃至母国政府的金融监管水平等方面统统达到美国的要求。

这些要求,实际上等于关闭了中资银行在美国新设分行的大门。

为了跨越这一门槛,中国银行业默默奋斗了16年。

工行、建行多年来一直希望在美国设立营业性机构,但一直未能如愿。

率先突破困局的,是仅有20年发展史的招商银行。

美国东部时间2007年11月8日,美联储正式对外发布消息,批准招商银行设立纽约分行,从事批发性存款业务、贷款业务、贸易融资业务以及其他银行服务。

“招行一小步,中国银行业一大步。”

这是业内人士对于招行设立纽约分行的评价。

的确,与以往银行自行发布设立分支机构新闻不同,招行纽约分行获批的新闻发布会是在中国银监会举行的,是作为中国银行业监管的一件大事而郑重发布的,这足以表明,招行设立纽约分行不仅仅是招行自身的一个突破,它也打开了对中资银行禁闭已久的美国金融市场的大门,是中国银行业的改革开放在新阶段取得的重大成果,是中国银行业“走出去”的标志性事件。

率领招行迈出这“一小步”的,正是招商银行行长马蔚华。

“招行又走在了国内银行的前面!”

又是马蔚华!

一位资深的银行业界人士听到招商银行获批设立纽约分行的消息后感慨地说。

二、招商银行首席营销官他不喜欢别人称他银行家,但著名的英国《银行家》杂志将他和格林斯潘、沃伦·巴菲特等人排在一起,列为全球银行界“2004年度希望之星”,成为唯一一位入选的中国银行家。

基层员工称他为“精神领袖”,业界公认他是中国最具创新意识的行长。

几年以来,由他掌舵的招商银行在国内金融界创造了数十个第一,经营业绩在国内同行中名列前茅,还与世界60多个国家和地区的900多家银行建立了代理行关系。

相比国内其他银行的行长,招商银行的掌门人:马蔚华可谓声名显赫,在公众面前一直保持着极高的曝光率。

他从过政也经过商,丰富的人生经历是他事业成功的有力保证。

马蔚华是典型的进攻型主帅,他认为一个企业最基本的生存之道就是不断地发展,停滞就意味着落后,落后就意味着被淘汰。

所以,在每一次做出战略决策之后,他都要身先士卒,自然而然地成为企业的首席“执行”官。

他一贯的宗旨是:“老板的时间在哪里,公司的战略就在哪里。”

马蔚华是一个天才的销售员,最让业内人士叹服的是,他具有那种“几乎什么东西到他手里都能卖得出去”的惊人天赋。

而投资者则认为,他“在回答问题、阐述卖点方面技巧一流”。

招商银行是中国第一家提供“网上银行”服务的银行,当年为了推广这个新兴业务,马蔚华像一个“演讲家”一般,不停地穿州过省,四处“布道”,不仅推出了全国理财路演活动,还在48所重点高校举办“首届大学生电脑节”。

2003年8月初,招商银行开始全员营销信用卡活动,马蔚华先是策划了招商银行向大连市的足球俱乐部

<<银行家马蔚华>>

发放信用卡的活动，还向北京大学EM—BA学员公开授卡，成功地让信用卡这一项新颖的银行业务初步深人民心。

2003年10月，马蔚华又马不停蹄地走访了山东、云南等地的政府机构和十多家大型国有企业，举行了一系列的招商银行信用卡进行营销活动，进一步使招商银行的信用卡业务深入民心。行长亲自出马，为全行上下树立了榜样，招商银行的工作人员士气高涨，很快掀起了一次营销高潮。2006年8月，招商银行H股（3968.HK）在香港挂牌上市前，马蔚华亲自带领团队到欧洲、美国巡回路演，向全球各地投资者直接展示了招商银行优秀的管理素质和团队精神，最大程度地吸引了投资者的关注。

半个月后，招商银行H股（3968.HK）即将在香港正式挂牌上市，立即创造了一个IPO奇迹：招商银行创下H股路演97%的下单率和99.7%的无限价订单，并创下公开发售266倍的超额认购倍数。马蔚华还具有一流的公关能力，擅长巧妙地利用各种机会，推销招商银行和招商银行的产品。为此，他的身影时常出现在IT圈人士聚集的互联网大会等活动上，牢牢吸引了大批高端用户。而最能显示马蔚华超强公关能力的，是招商银行与法国阿尔卡特公司的一次成功合作。阿尔卡特公司是一家世界级电信巨头，招商银行在很早以前就与阿尔卡特的中国合资公司有过合作。有一次马蔚华到法国拜访阿尔卡特总部，他突发奇想，要求与该公司的总裁进行一次面对面的交流。出于礼貌，该公司总裁答应了马蔚华的要求，但是他对这家中国“小字辈”银行的领袖非常冷淡。马蔚华很快发现了这一点，于是渐渐地扩展话题，随着越来越多地涉及到对中国经济的讨论，这位总裁逐渐兴奋起来。

尤其是马蔚华对3G的独特见解，让这位法国人耳目一新。

交谈获得了圆满的成功。

交流结束以后，这位法国人甚至冒着小雨亲自送马蔚华上车。

马蔚华对此总结是“面对越来越多的全球客户和伙伴，如果我们只会开门见山地拉存款，促贷款，上来就单刀直入谈合作，可能就没有人感兴趣。

”“你要人家接受你，你就要对得上话才行，下一步才是做业务。

”经过无数次的实践、思索和总结，马蔚华为自己制定了一些固定的公关行为。

每到一个地方，这些行为都是必不可少的：省里领导会见、分行活动、给员工上课、与媒体见面、与客户吃饭。

这就是马蔚华。

用他自己的话说，即使在两会上，也要见缝插针地为招商银行营销一把，好多两会代表可都是招商银行的大客户。

自称为招商银行“首席营销官”的马蔚华非常重视身上的责任。

他说：“我是这条船上的船长，怎么能对这条船驶向何方不负责？”

”正是这位招商银行值得信赖的“船长”，带领招商银行全体员工乘风破浪、出海远航三、1000亿元的成绩单。

1000亿是一个怎样的数字？

它可以是国内一座中等城市的工业总产值，也可以是国内一个富裕大省的财政总收入。

但在招商银行全体员工的眼中，它代表着特别的记忆和里程碑式的事件—007年3月7日，招商银行的个人贷款余额首次超过1000亿元人民币！

个贷业务是马蔚华为招商银行确定的超越国内同行的一个重要突破口，这1000亿元业绩，使招商银行成为国内首家个人贷款余额超千亿的股份制商业银行，也使招商银行在个人贷款的业绩上超越了国内的大多数银行，仅剩工商银行、农业银行、中国银行、建设银行四大国有商业银行排在他前头。

这说明，以敢于创新、善于创新著称的招商银行，其个人贷款业务、零售银行业务在金融界拥有举足轻重的“江湖地位”。

从起步时的30多亿元余额到超过500亿元余额，招商银行花了5年的时间，而从500亿元余额到1000亿元的突破，只经历了两载寒暑。

招商银行个人贷款业务在产品创新、服务创新、技术创新等诸方面不断规范完善，使之步入了高速发展的“黄金时代”。

<<银行家马蔚华>>

为了取得这一历史性的突破，马蔚华和他的同事们可谓呕心沥血，孜孜以求。

个人贷款市场虽然存在巨大的需求，但是也意味着越来越激烈的竞争，如果说几年前在国内的个人贷款市场还是一片平静而又广阔的“蓝海”，那么随着时间的推移以及同行的逐渐关注，很快变成了骇浪滔天，群鲨竞猎的“红海”。

好在天道酬勤，招商银行傲然笑到了最后。

惊涛骇浪中，为什么招商银行能驾驭风浪、不断地收获？

增长不是偶然的，而是有着必然的规律。

对此，马蔚华有一段精彩的诊述：“1000亿的成绩单，是战略与决策的成功、创新与平台的成果、理念与文化的成就。

”关于战略，马蔚华及经营团队是这样理解的：“战略好比一种优良基因，决定了正确而科学的路径。

它不仅业务的起步阶段让我们赢得了发展的先机，而且在快速扩张阶段让我们赢得了竞争的优势。

”招商银行拥有一个具有开放视野、国际眼光的决策层和经营团队。

他们对世界银行业发展趋势有着准确的宏观把握。

行长马蔚华是决策层和经营团队的核心代表。

他精辟地指出，在发达国家的银行业务中，个人贷款业务通常占贷款总额的30%-50%。

在香港，多数银行的个人贷款已经占到其信贷总额的一半。

而在中国，近十年间，中国已经成为世界上经济增长速度最快的国家之一，经济的繁荣和发展大大提高了中国国民的个人可支配收入。

商业银行贷款组合中个人贷款的比重也因此逐年增加。

从2001年到2006年，国内金融机构个人贷款在全部贷款中所占的比重从6.22%提高到了10.69%。

我们不妨掠过历史的烟云，去探寻马蔚华战略转型的足迹。

马蔚华是一位具备开放国际视野且拥有丰富金融理论与实践经验的现代银行家。

他的大部分决策，都来自于对经济发展社会需求的深刻感知。

对于马蔚华来说，战略之转，决策之定，生于风起云涌之际。

上世纪末、本世纪初，招商银行总行成立了专门的个人信贷部门，开始推动和管理个人贷款业务。

成为国内银行界在这一领域的先行者、探索者。

在此之前，很少有国内银行将个人贷款业务置于战略发展重点的高度。

因为相对于公司贷款业务而言，个人贷款业务特别是个人住房贷款业务名义利率比较低，贷款前期工作量较大，而业务规模积累又需要一个较长的过程，纯属一块“食之无味，弃之可惜”的鸡肋。

但正是这块别人看不上眼的“鸡肋”，却成了招商银行眼中的香饽饽。

2002年3月，招商银行IPO的招股意向书中写有“本行目前已明确了个人贷款业务的发展方向，并完成了该业务开发的准备工作。

”

媒体关注与评论

一定得快人一步，多想想三年以后的事。

银行行长要战略头脑，否则你就会失去市场。

银行失去了市场意味着失去客户，失掉机会，而这种发展机会很可能就不会再有了。

如果银行出现了问题，那将影响到普通人的利益，甚至会威胁到社会的稳定，引起社会动荡，作为银行家，就必须确保银行的诚信，就好像保护自己的生命一样。

——马蔚华

<<银行家马蔚华>>

编辑推荐

《银行家马蔚华》由现代出版社出版。
他为传统的金融业插上互联网翅膀，他与格林斯潘和沃伦·巴菲特一起被评为最受欢迎的金融界人士之一，他被誉为“兼备学者气质与企业家精神的商界领袖”。
他以过人的胆识和翩翩的风度在资本的刀尖上且歌且舞。
他就是《银行家马蔚华》作者！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>