

## <<华尔街巨人>>

### 图书基本信息

书名：<<华尔街巨人>>

13位ISBN编号：9787806458976

10位ISBN编号：7806458972

出版时间：2000-12

出版时间：海南出版社

作者：华尔街日报编辑部

页数：680

字数：450000

译者：吴全昊

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>

## <<华尔街巨人>>

### 内容概要

本书从公司结构、战略、资产、利润和损失等方面介绍了华尔街最大的和最分散经营的公司以及重要的零售行、交易行、投资银行和商业银行。

书中还介绍了华尔街借以开展绝大部分业务的场所——纽约证券交易所和纳斯达克股票市场——和管理其业务的政府机构——SEC和联储。

通过《华尔街日报》所独有的精准的研究和金融视角，你将了解到华尔街最著名的经纪人和公司的有趣的幕后故事，并能更好地理解目前控制华尔街的个人、趋势和法律.....

本书充满了对关于华尔街大玩家们的幕后消息和有启示性的个人档案，它一定会成为任何工作在华尔街、在那里投资、或只想了解金融界现状及其前景的人的指南。

<<华尔街巨人>>

书籍目录

引言第一部分 全方位服务公司美林公司 摩根·斯坦利-迪恩·威特公司 所罗门-史密斯·巴尼控股公司  
第二部分 零售经纪行 培恩·伟伯公司 谨慎证券公司第三部分 交易行 比尔·斯蒂恩斯公司 莱曼兄弟公司  
第四部分：投资银行 高盛公司 瑞士信贷第一波士顿公司第五部分 商业银行 J·P·摩根公司 纽约银行家信托公司  
第六部分：交易所 纽约证券交易所 纳斯达克股票市场第七部分 管理机构 证券交易委员会 联邦储备委员会 关于作者 译者后记

## &lt;&lt;华尔街巨人&gt;&gt;

## 章节摘录

高盛的过去-- 高盛公司目前拥有很高的声誉，但是它在最初却是很卑微的。1869年，马库斯为开拓当地业务，开始在纽约的大街小巷收购商业票据。高盛公司在1993年庆祝成立125周年时说：“他从客户手中收购商业票据，向他们提供了一种当时还很昂贵和稀缺的银行信用的替代品。他把这些票据夹在帽沿上以防丢失，并在中午的时候把它们卖给纽约的商业银行。”1882年，他和萨缪尔·萨克斯共同成立了一家合伙公司。与华尔街大多数公司不同，高盛公司这个名字在多年中从未改变过。

1896年，高盛加入纽约证券交易所。19世纪末，它开始着手建立包括芝加哥在内的地区性网络机构。西尔斯路伯克公司是它在19世纪80年代最早的客户之一。它在1906年领导了该公司的股票首次公开发售活动。此后它迅速成为承销IPO活动的开拓者，并在这个高利润领域保持着领先地位。渡过大萧条时期的困境之后，高盛公司在希德尼温伯格的领导下在二战末期重新崛起，温伯格先生曾一度担任40家公司的董事，被称为华尔街先生。

高盛公司是第一批成功地抓住证券市场中投资机构的地位日益提高的这一趋势的华尔街公司之一。

在证券交易业务主管古斯利维的领导下，它率先开始了买卖大规模股票的业务。

1956年，高盛公司主持了福特汽车公司7亿美元的IPO活动--当时最大的普通股发售活动。福特汽车公司的发售广告被华尔街人士称为“重磅炸弹”，具有深远的影响。当时承销这次IPO活动的辛迪加中有700多家证券公司，现在多数都已不复存在了。它们之间的关系非常密切，高盛公司的高级合伙人们只开福特汽车，它的银行家们由于担心犯福特公司进行交往。

多年来，福特汽车公司几乎把它全部的大投资银行业务都交给了高盛公司。

高盛投资秘诀 “如果我们认为变化是独特的，那么我们也会努力摆脱历史的影响。例如，我们对当前经济扩张的看法就不同于历史上的类似情况，后者的特点就是长期性、低通货膨胀性和高获利性。”

“我们追求的是种广泛的一贯性，它能让我们在给定的市场环境中确定自己的行业和市场头寸，却不会让我们忽视其他的可行方案。但是我并不认为提供大量不一致的信息是一咱明智的选择。”

## &lt;&lt;华尔街巨人&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

**美林公司** 美林公司简介 美林公司是1973年在美国特拉华州正式成立的一家控股公司，该公司业务活动遍及全球，业务范围涉及投资、融资、咨询、保险以及相关领域的各项服务。美林公司的起源最早可追溯到1820年，自从1971年美林公司正式上市起，公司每年的营业收入以14%的速度递增，远远超过同期标准普尔上市公司每年7%的增长速度。如今，美林的客户已经遍及世界各地，公司的服务对象既有私人与中小企业，也包括世界知名的大公司与政府机构。

目前，美林公司在全球40多个国家共有67200名雇员，公司总部设在纽约。

**公司战略定位** 美林将公司的经营活动定位于长期发展战略之上，因而公司一直把为客户创造更多的利益作为公司一项长期发展目标。

随着金融服务领域全球化进程的加快，以及技术革新、制度改革和市场统计等对专业化要求的提高，客户对金融服务行业也提出了更高标准，他们的信息需求量不断增大，对内容的要求也日趋多样化。为了满足各类客户的不同需求，美林将公司在全球的业务重点主要集中在互相紧密联系的三类服务方面：以公司和机构为主体的客户、私人客户以及资产管理服务。

在过去五年间，美林主要致力于大规模的投资项目上，从而使公司能够在不断变化的经济大潮中把握最有利的机会。

这期间，美林先后在1995年和1997年分别收购了史密斯新理事会(Smith New Court)和墨丘利资产管理公司(Mercury Asset Management)，这使得公司把握国际市场发展变化以及开展全球性资产管理业务的能力得到极大增强。

此外，为了适应公司业务发展的需要，美林还在日本、加拿大、南非、西班牙、意大利以及亚太国家和地区开展了一系列购并活动，较快地把握了市场先机。

不仅如此，美林公司还在技术领域进行大规模投资，从而使公司开展专业性服务的能力得到进一步加强，提高了服务效率，扩大了客户群。

在金融服务越来越注重其实质性内容的今天，保持技术上的领先地位开始成为保持公司市场竞争力的一个关键性问题，而美林正是在这个方面具有相当的优势。

美林公司的三个主要部门：公司与机构客户部(Corporate and Institutional Client Group,CICG)、私人客户部(Private Client,PC)以及资产管理部(Assets Management,AM)，这三个部门的业务活动分别代表了金融服务领域三个最主要的组成部分，这三个部门的业务规模近年来不断扩大，使得美林在这三个领域的发展都为全球金融服务行业的同行们所瞩目。

这三个部门各自相对独立发展，并且互相促进。

**公司基本业务情况** 美林的业务数据统计来自公司三个主要部门：公司与机构客户部，私人客户部和资产管理部经营情况的汇总。

在过去三年间，各部门占美林公司业务总量的比例分别是：公司与机构客户部占40%，私人客户部占50%，资产管理部占10%。

各部门1997、1998、1999年净收入额分别如下(单位：百万美元)：

	1997	1998	1999	公司
公司与机构客户部	6,789	6,549	9,328	私人客户部
私人客户部	8,532	9,596	10,688	资产管理部
资产管理部	1,239	1,979	2,268	其他部门
其他部门	304577	415	总	总收入额
总收入额	16,256	17,547	21,869	

(1) 公司与机构客户部(CICG) 公司与机构客户部主要为全球以公司与组织

机构为主体的客户提供贸易服务、银行投资以及相关咨询服务。

贸易服务主要是为客户正常的交易活动创造便利条件。

在银行投资业务方面，美林在过去20年的经营中，随着公司融资能力的不断增强，逐步发展成为全球最主要的债券与股票包销商，美林在这一领域的领先地位已经保持了11年。

在过去四年中，美林还发展成为全球三家最主要的企业合并与收购中间商之一。

1999年，在美林公司的中介下完成的企业间购并交易总金额超过1000亿美元。

为了适应客户需求的多样化，CICG在保持整体组织框架不变的基础上，成立了三个互相紧密联系的分支机构：国际客户部、国际贸易客户部以及地区业务部。

## &lt;&lt;华尔街巨人&gt;&gt;

## A、国际客户部。

该部由组织机构客户分部和投资银行业务分部组成，两个分部分别为以国际组织和公司机构主体的投资客户提供资产增值建议和服务，以及为全球各公司、金融机构和政府机构提供策略性建议与金融服务。

## B、国际贸易客户部。

该部包括债务市场分部和股票市场分部。

债务分部的业务包括债务以及债务衍生物的认购和贸易等。

股票市场分部的业务则集中于全球股票的买卖以及帮助全球各公司股票成功上市，此外还负责美林公司股票证券的融资及清算业务。

## C、地区业务部。

该部是CICG重要的组成部分，它主要是为美林在各地寻找合适的客户，并负责搜集各地区美林客户的详细资料和需求信息。

CICG在美国国内的业务量一直占据着这一部门相当大的业务份额，但是，该部在欧洲、中东、非洲、日本、亚太地区、澳大利亚、加拿大以及拉丁美洲的业务量近年来增长十分迅速，目前，海外市场的收入已超过CICG每年总收入的一半。

此外，美林还积极参与全球28个国家的一些主要证券交易所的股票交易活动。

1999年，CICG成立了直接市场集团(Direct Markets Group)，负责发展网络服务项目，其中包括市场研究、市场分析、投资信息、认购业务、贸易以及会计报表业务等。

在1999年第四季度，直接市场部建立了一个名为iDeal的新的软件平台，从而进一步提高了股票认购的效率，加快了信息转化的过程，并拓宽了股票销售的渠道。

此外，为了适应不断变化的资本市场环境，美林还在网上服务与市场营销中加大投资，以确保公司的业务不断蓬勃发展。

## (2) 私人客户部(Private Client)

经过多年的努力，私人客户部已成为美国小宗股票

交易服务的主要服务商。

1997年，为了扩大海外市场，私人客户部成立了相对独立的私人客户国际分部。

## A、国内私人客户部。

该部的服务对象主要是私人投资者以及中小企业，服务范围主要是现金、资产、债务管理以及资产转接服务等。

美林在美国各地共设有800多家办事处，相关的财务咨询人员超过14200人，这些专业人员以普通家庭为主的服务对象已超过500万户，其中既包括高收入家庭和年青人群，同时也包括小型企业和地方金融机构。

美林的业务主要集中在资本的积累。

在过去5年间，国内私人客户部资产积累每年以20%的速度递增，到1999年底，已超过13000亿美元，从5年前占美国家庭资本总量的2.4%增加到3.1%。

近年来，该部还大力拓展收费业务服务，该部收费业务资本总量已从1995年的340亿美元，占该部资本总量的5.1%发展到1999年的1510亿美元，占到该部资本总量的11.3%。

该部财务咨询人员的工作主要是帮助客户进行资产的有效管理。

美林1977年率先推出的以私人投资者为对象的现金管理帐户服务(Cash Management Account)以及随后推出的以中小企业为对象的劳动资本管理帐户(Working Capital Management Account)服务，已经成为向各类美林客户提供包括国内和国际市场股票和证券的买卖在内的一系列资产管理服务的重要手段。

此外，美林公司还可提供及时的投资研究分析及各类咨询服务项目，其中包括全权的美林咨询服务(Merrill Lynch Consults)以及美林基金咨询服务(Merrill Lynch Fund Advisor)。

美林公司积极地运用技术手段提高服务质量。

为此，公司为美林咨询服务项目推出了一个名为全球信托顾问(Trusted Global Advisor)的网上平台，以及美林在线服务(Merrill Lynch Online)，使得美林的客户可以方便快捷的通过互联网迅速地与美林的咨询人员取得联系，及时获得最新的市场信息与市场分析报告，从而使客户可以在网上进行买卖和交易。



## &lt;&lt;华尔街巨人&gt;&gt;

为了进一步增强在技术上的优势，并充分满足客户的需求，美林去年6月宣布为个人金融服务推出两项新的服务项目，其中在去年7月份推出的收益无限服务(Unlimited Advantage)是一项全权的中介服务，它包括帮助投资者进行无限制的证券交易，无限制地为客户注册帐户，提供传统的财务咨询服务，为参加旅行受益计划(Travel Rewards Program)的客户提供延期借贷信用卡，为客户制定财务计划，提供网上服务以及向客户提供市场分析报告等。

这些服务的服务费按资产的额度来计算，但每年最少不低于1500美元。

去年底，享受收益无限服务的客户的资本总额已达到630亿美元。

去年12月推出的美林指导服务(Merrill Lynch Direct)旨在为自主决定投资方式的顾客提供相关的咨询服务。

这项在网上开展的服务项目强调投资与资金管理在客户做出投资决定时所起的重要作用。

投资者除了可以在此进行最低成交金额为29.95美元的网上股票交易外，还可以买卖互助基金，获得美林最新的市场分析报告，并可进行固定收入投资。

此外，投资者还可以借此进入全球投资者网络(Global Investor Network)，投资者在此除了可以掌握市场分析师们及时分析报告的图文声音资料外，还可享受到银行服务以及进行网上购物。

美林还能为客户多样化的债务管理需求提供方便。

通过美林信用公司(Merrill Lynch Credit Corporation, MLCC),美林财务咨询人员能向客户提供一系列有关优先抵押贷款，家庭证券和股票买卖信用担保以及房地产融资等各项服务，此外，美林还开展为客户提供其它类型的抵押贷款以及为小企业贷款业务。

到1999年底，美国国内客户贷款总额已超过400亿美元，这是1995年底水平的两倍。

美林公司还积极为客户提供过渡资产管理服务。

通过美林保险集团(Merrill Lynch Insurance Group)，公司可以为客户的退休与房产买卖计划提供养老金与人寿保险服务。

客户也可以通过美林各信托公司享受到信托与房地产服务，从而实现既要确保退休收入，又要实现有效的税务和房产计划的要求。

此外，美林集团雇员服务项目(Merrill Lynch Group Employee Services)能够为各种规模的企业和企业雇员提供401(K)管理与投资服务，1999年底，交由美林掌管的401(K)资产总额已超过1110亿美元，是1995年底额度的3倍。

为了增强并加深与客户之间的关系，美林还能通过两个由联邦存款保险公司投保的银行分支机构进一步拓展业务活动。

从2000年起，原先完全进入货币市场和互助基金的客户帐户将能够完全进入由联邦政

## <<华尔街巨人>>

### 编辑推荐

本书是投资者依赖的源泉，是对人们、公司和管理华尔街的机构的指南，它包括：全方位服务公司：华尔街的“巨人”——最大的和业务最分散的公司；美林公司/摩根·斯坦利-迪恩·威特公司/所罗门-史密斯·巴尼公司；比尔·斯蒂恩斯公司/莱曼兄弟公司。

投资银行；商业银行。

交易所：华尔街最尊贵的市场——10年来一直处于道德战之中；纽约证券交易所/纳斯达克股票市场。

管理者：华尔街的“守护神”——管理着全国的金融系统；证券交易委员会/联邦储备委员会等。



<<华尔街巨人>>

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>