

香帅的北大金融学课

站在高处重新理解财富



第六周讲义·发行承销

第六周任务:投资银行章节•发行承销

模块二:金融中介机构·投资银行

1 投资银行:不做"银行业务"的银行

发行承销

2 发行承销(上): 投资市场上的婚介中心

3 发行承销(下): 怎么才能把证券卖出去?

第六周: 投资银行



一周3课时30分钟 香帅带你轻松登入金融殿堂,训练专业金融思维,重新解密财富和人生

第1课 投资银行:不做银行业务的银行

了解投资银行的概念和所从事的业务,将其与商业银行区分开来,并理解其善于"金融创新"的特质。

第2课 发行承销 (上): 投资市场上的婚介中心

了解发行承销的概念和其交易撮合的业务实质,并理解人脉和专业知识是发行承销业务的核心竞争力。

〔第3课〕发行承销(下):想上市,你的招股说明书写对了吗?

了解投资银行所写的招股说明书的概念和作用,理解当前审批制度下A股发行承销的悖论。

第1课 投资银行:不做银行业务的银行



要点1 投资银行不是商业银行,它不做存贷汇业务,只专注于证券 市场上的"投资业务",在中国,券商和投行就是一回事。

证券承销:

公司发行股票或者债券,需 要有人帮助卖出去,摩根斯 坦利在这方面很出色。

投资银行业务 (券商)

零售经纪:

市场上大家开户、买卖股票所需要的 经纪公司,美林是零售经纪的翘楚, 中国券商此项业务占比非常高。

兼并收购:

兼并收购需要人牵线搭桥、进 行评估,提供融资建议和安排 ,高盛做收购业务非常专业。

其他:

资产证券化、杠杆并购、私募 股权投资、量化投资等

第1课 投资银行:不做银行业务的银行



要点2 大萧条之前,商业银行和投资银行混合经营,它们之间没有防火墙;危机之 后政府要求二者严格分开,实施分业经营,由此诞生了独立的投资银行。

- •上世纪30年代之前,银行既从事存贷款业务, 又做证券承销和股票交易,两种业务之间没有 防火墙。
- •储户的钱流入股市,助长股市泡沫。

混业经营

大萧条

- •悖论:存款要求稳定的固定回报,但储户的钱却通过银行源源不断地流入高风险的股市。
- •1929年美股崩盘,许多中小银行破产。

•1934年,罗斯福政府出台《斯蒂格尔——道格拉斯法案》,要求商业银行业务和证券业要严格分开,实施分业经营,1934年被称为"投资银行元年"。

分业经营

第1课 投资银行:不做银行业务的银行



要点3 证券市场投资者风险自担,投资银行受到的监管比较宽松,因此比较善善于进行金融创新,由投行诞生了货币基金、风头创投等新业务。

商业

银行

在国民经济中地位重要,客户要求稳定的较低收益,监管严格,受到存款保险制度等限制。

投资者风险自担,监管宽松,创新更加自由。杠杆收购、货币基金、资产证券化、私募股权基金等最初都是从投行起源的。

投资

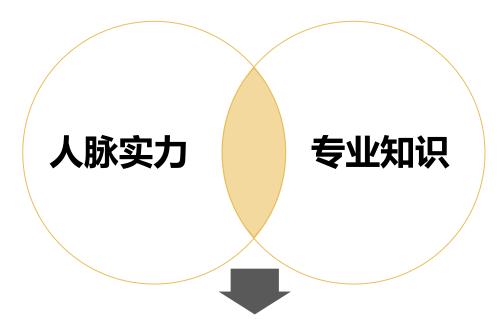
银行

第2课发行承销(上):投资市场上的婚介中心

要点1 投资银行利用专业知识帮助企业设计融资产品和方式、

选择发行地点并利用营销网络把证券产品卖出去的过

程叫做发行承销,其业务实力的关键是人脉和知识。



投资银行发行承销业务



第2课 发行承销(上): 投资市场上的婚介中心



要点2 投行的行业门槛很大程度上来自其对从业者"人脉实力"的要求,这一点我们 从投行人的言行举止、投行的招聘风格和业务开展方式上都能看出端倪。

为什么投资银行家们总是衣冠楚楚, 出入豪华酒店、头等舱?

为什么华兴资本要与本土互 联网公司"先朋友后生意"?

为什么包括美国前总统克林 顿在内的几任总统干金都嫁 给了华尔街的投资银行家?

投行以"人脉" 为核心竞争力之一

第2课 发行承销(上): 投资市场上的婚介中心



要点3 投行的在发行承销中要帮助企业设计融资产品和方式、 确定定价,这些专业环节都要求较高的专业知识储备。

 路演
 产品定价

 尽职调查
 数据处理

 和编程

投行以"专业知识" 为核心竞争力之二 第3课 发行承销(下):想上市,你的招股说明书写对了吗?

要点1 招股说明书被称为"红鲱鱼",它的作用是向投资者和监管机构披露关于公司的财务、优点、特点等信息以吸引他们的注意力。

什么是"红鲱鱼"?

在英语世界里,传说监狱的逃犯为了诱骗追踪的警犬,在逃跑的路上放红鲱鱼(redherring)以吸引警犬的注意力并借此逃脱,后来这个词就演化为"转移焦点和注意力"的意思。

什么是招股说明书?

招股说明书是企业IPO时必备的一份文件,它主要面向投资者和监管机构,向他们介绍企业的经营、财务、特点等信息。

"红鲱鱼"和招股说明书有什么关系?

招股说明书的存在就是为吸引注意力,因此渐渐地大家就都管招股说明书叫"红鲱鱼"了。



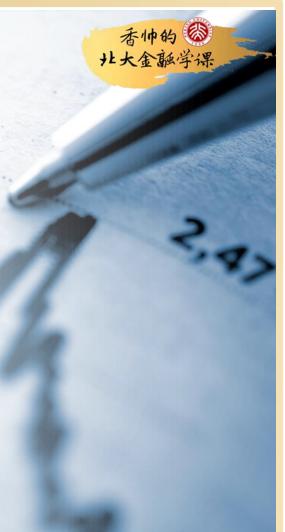
第3课 发行承销(下):想上市,你的招股说明书写对了吗?

要点2 在发行承销中,投行对于企业的包装营销是企业成功上 市的一个重要因素,它考验着投行的人脉和专业。

上市之路五次受挫的优质企业 "六个核桃"

- 2016年净利润27亿元,对股东分红24亿元;
- 没有一分钱的银行贷款,还在银行购买理财产品47亿!

投行需要通过招股说明书对企业进行包装,并与 投资者和监管机构进行沟通协调、把握监管层的 意图,这真是一个核心竞争力!



第3课 发行承销(下):想上市,你的招股说明书写对了吗?



要点3 中国A股市场企业上市实行核准制,监管层权力大。把握 监管意图、与监管层有效沟通决定了企业上市的成败!

美国、香港企业上市

注册制: 监管层权力小

监管机构只对报送文件进行形式审查,不进行内容审查,完全由投资者来判断企业优劣。

中国大陆企业上市

核准制: 监管层权力大

一次上市成功的企业:中信证券承销的业绩连续3年下滑的大理药业;中泰证券承销的未达到盈利要求的华瑞电器。 多次上市受挫的企业:国信证券承销的

业绩突出、盈利能力超强的六个核桃。

延展话题: 谷歌上市记



要点1 Google上市的过程,投行的角色被大大 地削弱,企业完全地掌握了主动权。

一般投行在上市发行的过程中非常强势,但是Google在选择承销商、路演、定价,所有的环节都显示了强大的控制力,将这个主动权牢牢地掌握在自己手里。

原因是宏观背景的转换:

资本为王的时代



企业和企业家 精神为王的时代



第七周任务: 投资银行章节·兼并收购

模块二:金融中介机构·投资银行	
	1 兼并收购:企业的二手交易市场?
兼并收购	2 杠杆并购: 华尔街的黄金游戏
	3 毒丸计划:如何抵御门口的野蛮人?



THANK YOU



Designed by: RickyUp