

<<诚信的背后>>

图书基本信息

书名：<<诚信的背后>>

13位ISBN编号：9787801707703

10位ISBN编号：7801707702

出版时间：2008-11

出版时间：当代中国出版社

作者：弗兰克·帕特诺伊

页数：304

译者：邵琰

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>

<<诚信的背后>>

前言

摆在我们面前这本书，《诚信的背后》，英文原名《F, I, A, S, C, O, 》，在国外是一本畅销书，也是一本有争议的书。

这本书自发表伊始，就在国外的金融界引起了震动。

作者在书中公开了他的雇主公司所从事的一系列令人震惊的、损害客户利益的交易内幕，而他的雇主公司坚称绝无此事。

由于是局外人，我既无法也无意评判书中每件事的是非曲直，但书中所涉及的两个问题，即金融服务行业及其从业人员的职业道德问题和金融衍生产品问题，我倒认为应该给予充分的关注。

中国资本市场自建立以来，一直面临着要正确处理推动发展与防范风险之间的关系这一问题。

创新是大力发展资本市场的动力，正确处理创新与监管的关系尤其重要，没有创新就没有发展；没有发展，监管就失去了意义。

而保护投资者，特别是公众投资者的合法权益是证券市场监管的主线。

金融服务行业及其从业人员的职业道德问题是一个普遍性问题，并不局限于哪一个国家、地区、公司的从业人员。

事实上，在中国的证券行业中，违反职业道德、损害投资者特别是中小投资者利益的问题也时有发生。

虽然这些问题都是个案性质，对整个市场的影响不大，但其危害性不可忽视。

要解决这个问题，除行业自律外，加强监管是最重要的。

而且监管内容、方法、手段还要随着证券市场发展和金融工具的增加，不断地发展和深化。

为此，我们的监管部门不但要在实践中不断总结提高，还要不断地借鉴国外同行的做法，从国外监管成功的和不成功的案例中汲取经验和教训，结合中国实际情况，形成自己的办法。

只有这样，才能使监管水平不断提高，达到维护证券市场健康发展，广大投资者利益得到切实保障的目的。

金融衍生产品是一个复杂的问题。

从原理上，它首先应该是规避风险的工具，但在实践中，取得的效果却往往适得其反，而且越是设计得精妙复杂的产品，其破坏力往往越大。

是产品本身固有的问题？

还是使用不当的问题？

国际上存在着两种截然不同的评价。

由市场发展程度所决定，目前中国尚未出现书中所谈到的那些金融衍生产品，但现在没有不等于将来没有，随着市场的不断发展，新的需求会不断涌现，金融衍生产品在中国的出现，也可能只是时间问题。

毕竟金融创新是必然的趋势。

中国需要什么样的金融衍生产品？

如何有效进行监管？

怎样才能做到既能利用它的杠杆作用，最大限度地调动金融资源，同时又能有效控制风险，以避免墨西哥、拉丁美洲、亚洲金融风暴那样的危机在中国重演？

这些都是下一步我们可能面临的问题。

为了解答好这些问题，为今后中国证券市场的发展做出准备，我们应该不断开阔视野，及时跟踪和了解国外金融创新的最新发展。

作为第一部深入浅出介绍金融衍生产品的书籍，《诚信的背后》至少是从一个侧面使我们达到这个目的。

<<诚信的背后>>

内容概要

1993年，年轻的弗兰克·帕特诺伊从耶鲁大学法学院毕业，进入了第一波士顿，开始了在华尔街的职业生涯；1994年，转投著名投资银行摩根士丹利，成了世界上最能赚钱的一群人的一员；1995年，离开摩根士丹利，以实实在在的亲身经历写成《诚信的背后》，揭开了华尔街金融创新与圈钱游戏的真相……10年过去了，美国金融界、政界已无人不知弗兰克·帕特诺伊，他使神秘的华尔街变成一个连普通老百姓也能明白的行业；他使金融巨头的赚钱魔术变成了皇帝的新衣。

《诚信的背后》既是弗兰克·帕特诺伊的职场回忆，更是第一本关于金融衍生产品的国际畅销书，它解密了华尔街金融风暴的根源：以摩根士丹利为代表的投资银行为了赚取高额利润，在金融衍生品上“大胆”创新，甚至不惜损害客户的利益，已经沦为巨型的赚钱机器。

在华尔街精英们光鲜的背后，隐藏着怎样的贪婪、自私、冷漠？
本书将全面、真实地揭开这场圈钱游戏的真相，让人不忍卒读，拍案惊奇！

<<诚信的背后>>

作者简介

弗兰克·帕特诺伊 耶鲁大学法学士。

曾从事过投资银行、衍生产品经纪、公司和证券律师等多种职业，1997年后任圣迭戈大学法学院教授。

帕特诺伊是证券市场监管和金融衍生产品方面的专家，曾在安然公司破产后作为专家证人在美国参议院立法委员会作证。

另著有《贪婪传染病：谎言和风险如何腐蚀了金融市场》。

邵琰，CFA，伦敦大学经济学硕士，伦敦城市大学投资管理硕士。

曾就职于伦敦、香港数家知名投资银行和基金管理公司，具有国际金融市场买卖双方的丰富经验。2001年回国，现任上海从事投资管理和金融创新工作。

<<诚信的背后>>

书籍目录

序前言第一章 一个更好的机会第二章 纸牌房第三章 掷骰子游戏第四章 墨西哥银行的狂欢节第五章 大灾难第六章 RAVs女王第七章 阿根廷，别为我哭泣第八章 天生冤家第九章 龙舌兰效应第十章 HX第十一章 沙扬那拉尾声后记译跋

<<诚信的背后>>

章节摘录

第一章 一个更好的机会 我坐在电话旁，暗自希望它会响。那是1994年2月1日，离发年终奖金的日子还有两个星期。我在纽约的一家投资银行——第一波士顿——做衍生产品经纪。我在等一个猎头的电话，最近几天他已经给我打过好几次电话了。他对时机掌握得无懈可击。发年终奖的日子越来越近，衍生产品正炙手可热，而且我还是最近一次新兴市场衍生产品研讨会上的特别主讲人。我有市场价值，也想跳槽。对于猎头来说我特别值钱：如果他把我安置到一家新公司，他就能拿到我第一年薪酬的三分之一。好的华尔街猎头都能赚几百万美元。我知道这个家伙打电话给我并不是想当好人，他是想“猎”我的“头”。想遮掩这种电话并不容易。假如你曾见过交易厅，你可能会奇怪一个经纪怎能和一个猎头通电话而不引起一米开外的其他经纪的怀疑。我知道若被发现就是致命的。已经有若干个经纪因为在工作时间与猎头谈判而遭到处罚或被解雇。为了安全起见，我们精心设计了详尽的方案来掩盖求职活动，包括说暗语和夜间会面。我的新方案是从一个同事那里学来的，很简单，但不是十分安全。这个猎头假借一个朋友的名字打来电话，我接听时装做在和朋友聊天，而猎头就介绍他手头的工作。如果我想讨论这份工作就挂断电话，离开交易厅，用大堂里的公用电话打给他。其他人也有用这种方法的，在发年终奖的时候，经纪每天都被这种电话包围。那时我已经冒险地往大堂跑了若干次，冷静地听了很多工作机会。每次我都拒绝了。那些公司都是和第一波士顿同一水准的，也就是二流的。虽然第一波士顿在20世纪80年代初也曾是一家顶级公司，然而过去十年间它已经每况愈下，大批员工离职去了更好的公司。我对这种二等地位已经感到厌倦，也想更上一层楼。有一家公司的衍生产品部是华尔街最热门的，我对那里的工作梦寐以求。我告诉这个猎头如果能拿到那份工作，我就接受。他答应去找找看，然后告诉我他能找到什么。电话终于响了。是那个猎头，他听起来很兴奋。“弗兰克吗？”他小声问。“是我。”我小声回答。旁边的一个同事怀疑地看了我一眼。在交易厅里是没人小声说话的。“我找到了！”“找到什么了？”“那个，”他停了停，“你的工作，你想要的工作。给我回电话。”现在轮到我兴奋了。我告诉同事我要出去一会儿，他似乎知道我在干什么。我几乎是冲到了大厅里的公用电话前。

<<诚信的背后>>

我一边等着猎头接电话，一边摸出了笔和纸作记录。

电话铃似乎响了整整一分钟。

我四下张望，冲着公司的新徽标得意地冷笑——白底上蓝色的帆船，旁边是公司的新名字——瑞信第一波士顿。

瑞信代表公司的新主人——一家大型的瑞士银行——瑞士信贷。

可这个时髦的新徽标也不能改变现实：第一波士顿至今的航行既不是世界性的，也称不上一帆风顺。

这只船看起来属于波士顿而不是伯尔尼，我的公司唯一具有世界性的东西就是亏损。

我想起一个例子。

第一波士顿贷款4.5亿美元——公司40%的股权资本——给一家公司，俄亥俄床垫公司。

这是一笔灾难性的交易，华尔街的幽默将其命名为“燃烧的床”。

第一波士顿的利润是如此的可悲，以至于公司不得不卖掉部分衍生产品业务来发放奖金。

与此同时，有谣言说公司的新任首席执行官艾伦·维特拿到了3000万的薪酬。

后来报道澄清他的待遇只不过是区区900万美元。

公司被叫做“小麦第一证券”，隐喻境况窘迫的小规模经纪公司。

难怪好的经纪人都结队而逃。

我，也想跳槽。

那边，猎头终于说了声“喂”。

我再次耳语了起来，“你找到了什么？”

我扫视着大堂，确保没人在听我说话。

他一定觉察到了我的兴奋，开始残酷地耍弄我。

“这是一家非常有声望的投资银行，热门的衍生产品部。

他们想找一个新兴市场经纪人，而你，正是他们最完美的人选！”

“哪一家？”

告诉我是哪一家？”

我打断他。

新兴市场是我的领域，但是所谓“有声望”的投资银行也不少。

他又支支吾吾了几分钟。

我努力保持着冷静，再一次追问。

他终于吐露了名字：“摩根士丹利。”

我知道，出于谈判的考虑，我应该假扮只对这份工作有“温和”的兴趣，那样我的猎头就不会觉得我不顾一切地想跳槽，或是愿意为了微薄的待遇转换工作。

我知道我应该保存我的谈判实力。

谈判的关键是表示我喜欢这份工作，但又不是特别喜欢。

我努力想要压抑住自己的兴奋。

但是我做不到。

我差点儿大喊出来。

“我想要这个！”

我想要这个！

帮我拿到这份工作！

我什么时候能和他们谈？

我想要这份工作！

我四下张望，看看有没有人在看我。

“你想什么时候跟他们谈呢？”

我忍不住又喊了出来：“马上！”

越快越好！

今天下午！

最迟明天！

<<诚信的背后>>

” 这个猎头知道我已经上钩，自信地笑了。

“喂，年轻人，保持冷静。

我试试安排明天。

今天晚上给你打电话告诉你具体安排。

” 放下听筒时，我的手还因兴奋而颤抖着。

我匆匆回到座位上，希望没人注意到我的缺席，或者听到了我的叫喊，好在他们没有。

先前那个疑心我的同事正舒舒服服地吃着上午的第二块德芙巧克力。

当晚我的猎头打电话到我家里，告诉我“搞定了”。

他已经安排好一整套面试程序，时间在下星期一，2月7日。

他还说摩根士丹利的决定会很快，可能就在一周之内。

面试那天早上我起得很早，打电话到第一波士顿请了病假。

我的上司会盘问我，可我并不在乎。

我唯一关心的是怎样给摩根士丹利衍生产品部的经理留下好印象。

这家公司的衍生产品部是世界上最好的，业务蓬勃发展。

虽然我知道他们需要新兴市场人才，但我猜想他们只会在候选人中选最好的一两个。

我祈祷摩根士丹利会聘请我。

当我来到摩根士丹利面试的时候，公司巨穴般的交易厅里一片喧闹和忙碌。

和我所见过的其他交易厅一样，这里的空间特别珍贵，连没有窗户的灰色接待区都狭窄不堪。

虽然摩根士丹利鼓励客户到访坐落在第六大道的大厦顶层，在和投资银行家会面的同时俯瞰曼哈顿。

四楼的交易厅却没有那么奢侈，里面就像地牢一样。

如果你还没有亲身比较过不同的华尔街交易厅，也就不用麻烦了。

它们基本上都一样——大厅的地面是肮脏的地毯，覆盖着迷宫一样的电线和电子设备。

一块块可移动的地毯就像是个大垃圾桶的盖子，下面藏着数十个半空的中餐外卖盒，还有老鼠（老鼠喜爱交易厅，银行雇员不停地讨论捕杀老鼠的新创意）。

来到华尔街任何一个交易厅，你都会不可避免地看到这样的情景：几百台电话在响，电视屏幕播放着新闻，闪烁着债券报价。

一块地板被掀开，几个维修人员在一堆电路和电线旁叫喊。

几张长方形的桌子，上面堆着五颜六色的电脑和显示器——蓝色的路透和绿色的德励财经接收终端，米色的彭博资讯系统和黑色的特制报价机。

桌边面对面站着几十个交易员和经纪人，相隔只有三英寸。

每隔几秒钟，附近某个扬声器就发出一阵快速而含糊的轰鸣，震耳欲聋。

“50手住房贷款债券，八年到期，半个点。

” “非农业工资预期下降30点。

” “我刚才看到的长债买家正在两年市，做蝶式。

” 每个交易员和经纪都有自己的扬声器，用来宣布重大事宜，向整个交易厅发出公开邀约，或是（又一次）宣布首席国债交易员是个王八蛋。

如果你只想和十英尺外的一个或少数人对话，你就得打电话。

在交易厅里，大声叫喊是没有用的。

和芝加哥的期货交易员不同，华尔街的交易员不用手势，除非是向人晃晃中指。

每个人都能读懂唇语，不过仅限于分辨偶尔的“成交”和更常用的“你他妈的”。

即使在这样的极度混乱中，交易员和经纪的分别也是显而易见的。

交易员都挽起袖子，拉松了领带，手持几部电话而且不时把其中一部摔向桌子、电脑或是交易助理，然后从巨大的盒子里再抓出一个面包圈。

与此形成鲜明对比的是经纪。

他们沉着地调整着袖扣，手里只有一部电话，通过不时按一下听筒上的消音键同时进行几场对话。

好的经纪可以同时与客户闲谈，和体育彩票经纪人讨论今晚的球赛，叫助手到交易员那边去偷个面包圈，并向自己的妻子解释凌晨四点之前去了哪里——而且不会让人觉察到其他对话的存在或周围环境

<<诚信的背后>>

的混乱。

交易厅表面上混乱不堪，实际上却有一种受到保护的秩序。交易员和经纪人和睦相处，这狭隘的环境数十年来都没有受到外部有关种族和性别方面的立法、社会规则和工作环境中非正式变化的影响。

大多数交易厅里都有几个少数民族和女性雇员，但他（她）们大多穿着清洁工服或迷你裙。社会进步的唯一迹象是偶尔可见的翻倒的酸奶盒。

我在第一波士顿的培训课程就很有代表性：绝大多数实习生都是白种男性，不是哈佛、耶鲁、牛津的毕业生就是富家子弟。

他们中的一个被派往旧金山，两个去了费城，还有一个去了芝加哥，另外纽约和伦敦各十人。显然，第一波士顿没能找到精通日语的白种男性，所以为东京分公司请了一个日本女人。

这37个实习生中有30个是男性。

就我所观察到的来看，第一波士顿还没有聘用过任何一个有色人在美国工作。

不过，如果要为公司辩护的话，很多实习生都晒得很黑。

7个女性中，有些已经成功地在第一波士顿工作了多年，直到现在才被允许参加培训。

其他新来的看起来好像时尚杂志的封面女郎。

第一波士顿成功地绕过了积极措施和政治正确性的暗流，其结果令人叹服：80%以上的男性，大多数是白人；几个亚裔人在海外工作；没有非洲和西班牙裔美国人；只有7位女性。

投资银行在选择女性雇员时特别留意。

好几个经纪人都向我强调过面试和聘用过程中“美女因素”的重要性。

在他们看来，女实习生要么是可靠的仆人，要么是迷人的明星。

不管怎样，女性都要保证成为男人工作中的乐趣；若非如此，这些银行通常会把她们放在最差的工作岗位，使其晋升受阻。

事实上，第一波士顿的很多培训课程开始没几个月，就有几个女实习生被通知“走人”。

尽管有几个人控告了公司，而且还有一个胜诉，可她们确实走了。

第一波士顿深受骚扰和歧视问题之扰，只得请了一个顾问对经纪人和交易员进行培训，以确保他们不再在面试时对女性应聘者进行性骚扰。

可他们真是不可救药。

在一次模拟面试中，一个男雇员向女应聘者问的第一个问题竟然是“宝贝，你想上床吗？”

使得这位中年女顾问大为震惊。

聪明的女性则利用这种心理。

她们不光是通过紧身裙和皮裤展示自己的资本，我认识的一个女经纪甚至自愿公开她的性生活。

早上总是有一群经纪围着她，听她讲述前一天晚上放荡的故事，没有人在意她是否夸大其词。

我清楚地记得她对某个故事特别活色生香的细腻描述。

事后有一个经纪对我说：“现在，那个女人在公司前途无量。”

经纪部总经理的秘书换来换去，就像阿拉伯后宫里穿梭的美女。

其中供职时间最长的是一个六英尺高的金发女神。

她的工作就是穿尽可能少的衣服在交易厅里走来走去，而她对工作也表现出了超凡的热情。

她的单人时装秀和千万美元的债券交易是令人头晕目眩的结合。

如果那还不能使男人们满足，就会有人出钱让低级女雇员在交易厅进行猥亵的表演。

一个资深按揭债券交易员曾经给了一个相当迷人的交易助理500美元，让她慢慢地仔细地吃掉一大根涂满润手霜的腌黄瓜。

一大群交易员极其欣赏地看着她表演，又看着她接过钱，继而当场在交易厅里剧烈地呕吐。

我想，多少是由于性格上的缺陷，我才会这样充满渴望地注视交易厅里的纵情狂欢。

但事实如此，交易厅就是我的家。

幸运的是，我知道如果从第一波士顿跳槽到摩根士丹利，我并不会失去交易厅给我的良好感觉。

对我来说，这样的环境转换大概就和一条金鱼从一个鱼缸转移到另外一个鱼缸一样。

我在摩根士丹利衍生产品部的面试进行得很顺利，尽管过程中我尽量不让自己显得过于急切。

<<诚信的背后>>

部门的名称是DPG，衍生产品部（Derivative Products Group）的缩写。

面试时一个经理咕哝了几句“一流的业务，一流的文化”之类的话，另一个则说他确信衍生产品部的发展将很大程度上来自新兴市场，也就是我所在的领域。

他许诺说如果我加入摩根士丹利，他会邀请我参加衍生产品部门的重要聚会——下一次活动的活动在1994年4月，名字叫做“F.I.A.S.C.O.”——泥鸽靶射击比赛。

我听说过这个名字，而且很想参加，但我知道当一个投资银行的经纪向你许诺什么事时，这件事实际发生的可能性几乎不存在。

尽管如此，我还是心存希望，因为我知道他是部门的领导之一，而且据说是这项活动的创始人。

有几个经纪大谈特谈他们能赚多少个“吧”。

对于衍生产品经纪来说，“吧”不是一个喝酒的地方。

“吧”代表薪水，极高的薪水，后面带有一长串的零，至少六个。

在华尔街，人们从不说“我一年赚100万美金”，他们说“我赚一个吧”。

衍生产品部的很多经纪都赚“吧”，通常都是好几个。

自然，我也想赚“吧”。

面试结束时我几乎已经垂涎三尺了。

我非常渴望加入摩根士丹利的赚钱机器，这家公司的衍生产品部是我梦寐以求的地方。

我不停地祈祷：“请让我成为他们中的一员吧。”

他们比华尔街别的任何人赚的钱都多，他们只聘用最聪明的人，而且，他们销售最具创意的衍生产品。

虽然交易大厅看起来大致相同，摩根士丹利的交易大厅至少有一点与第一波士顿的截然不同：这里赚的钱多得多，这是一个很大的区别。

在我看来，摩根士丹利衍生产品部的交易厅就像是一个聚宝盆。

在等待摩根士丹利的回音时，我思考着摩根士丹利和第一波士顿的不同之处。

后者的相对困窘暗示了更深层的问题。

如果你认为既然两家投资银行表面上都声名显赫，又有着相似的交易大厅，想必不会有什么大的区别的话，就让我解释一下它们的一些差别吧。

第一波士顿是属于过去的银行，它属于80年代。

我第一次到这家公司去的时候就认清了这是一家二流的银行。

公司占据了一个高贵的地址——公园大街广场。

他们告诉我大厦坐落在第52街和第53街之间，我以为是说它实际上是在公园大街上。

可是，我在公园大街来来回回走了几趟也没找到。

最后，我问一个过路人是否知道公园大街广场在哪里。

他笑了，指了指西边。

这幢大厦并不在公园大街上，从公园大街你甚至根本看不到它。

从公园大街到公司门口的150英尺让我第一次感受到了第一波士顿和其他顶级投资银行间虽然微小但却真切的差距。

正如第一波士顿代表了80年代投资银行的失败一样，这座建筑（如果你能找到它的话）则代表了80年代城市规划的失败。

40层的摩天大厦建于1981年，夹在两座古老又矮小的灰色建筑中间，看起来就像一个庞大的绿色玻璃水族馆。

浮华的大堂有30英尺高，铺深绿色大理石，另有轰鸣的人造瀑布，宽大的银色柱子，以及为数众多的时尚小店，其中包括一家咖啡店、一个高档书报亭和一家奢华的瑞士巧克力店。

这个大堂简直是富有的80年代银行家上班的理想场所。

众所周知，80年代的财富总是不幸地与高昂的代价联系在一起。

据公园大街广场的保安说，这座绿色玻璃水族馆的发展商在商议这俗丽建筑的发展权时，一度曾同意保留大堂做“室内自然公园”，并种上真正的草和树。

没过多久，这个计划即显得荒唐可笑，大部分也就被放弃了。

<<诚信的背后>>

但是，若干棵树已经被移植到了大堂里，至今仍在敌对的室内环境中挣扎求生，草坪则早已被大理石所覆盖。

到了现在，唯一留存下来的城市规划的印记就是这里的无家可归者。

由于这个大堂是一个公共场所，保安人员也就不能驱逐在这里游荡的人。

到90年代，第一波士顿已经不那么富有的银行家在前往交易大厅的途中虽然无需穿过新割的草坪，却要绕过一群一伙的无业游民。

（第一波士顿最近搬家了，迁到了下城区一个更不显赫的地方。

） 摩根士丹利的大楼与此形成鲜明的对比——洛克菲勒中心是纽约房地产的精华，正对着广播城音乐厅，俯瞰著名的洛克菲勒滑冰场。

公司的大堂简单干净，更重要的是，很容易找到。

摩根士丹利还有一个新设计的徽标，现代的墨卡托式投影世界地图。

它显得比第一波士顿的小帆船大多了。

摩根士丹利的公关宣传只包括全球主题的广告，任何爆炸性、灾难性的消息都被置于金融媒体之外。

很多经纪和交易员都已从第一波士顿跳槽到了摩根士丹利，现在他们叫以前的雇主第二波士顿。

摩根士丹利是真正的全球性公司，分支机构遍布美洲（芝加哥、休斯敦、洛杉矶、墨西哥城、蒙特利尔、纽约、旧金山、多伦多），欧洲（法兰克福、日内瓦、伦敦、卢森堡、马德里、米兰、莫斯科、巴黎、苏黎世），亚洲（北京、孟买、香港、大阪、首尔、上海、新加坡、台北、东京）和其他地方（约翰内斯堡、墨尔本、悉尼）。

公司进取的领导者——总裁约翰·麦克和董事长理查德·费希尔，计划进一步在全球扩张公司的发展，使世界范围的雇员总数超过一万人。

美国之外地区占公司利润和新增雇员人数的比例不断上升。

当然了，第一波士顿——瑞士信贷第一波士顿——也宣称在世界各地拥有分支机构，但其中的一些正在大幅裁员甚至面临关闭。

在摩根士丹利，古怪行为似乎也温和许多。

我在面试的时候，没有见到任何一个交易助理在呕吐，或是交易员因为打赌剃了光头，或是秘书穿着仅可蔽体的衣裙在交易厅走来走去，而所有这些都是第一波士顿的显著特色。

我确实注意到了几本《枪支和武器》杂志和散落在各处的士兵玩偶，不过威士忌酒瓶和色情杂志都藏在了抽屉里面。

无论发生什么事，摩根士丹利就是摩根士丹利，如果有人建议给公司改名，那将是不可思议的事情。

公平地说，第一波士顿也并非一直居于人下。

自40年代起的几十年中，摩根士丹利和第一波士顿共处于同等的精英地位。

第二次世界大战结束后，当新成立的世界银行为战后重建举债时，摩根士丹利和第一波士顿受到了同样的重视，两家银行的名字交替出现在世界银行计划书的第一行。

自那时起，第一波士顿的大部分——当然并非全部——一直在走下坡路。

时至今日，第一波士顿只在一个可悲的地方胜过摩根士丹利：电梯。

第一波士顿调配了直达电梯作为交易员和经纪的专梯。

这些人都和我一样痛恨清早的任何耽搁。

专梯用绳索挡住并由保安看管，看起来就像科幻片《星际迷航》里的一样，只不过还要更快一点。

每天早晨我来到公园大街广场时，总有一部电梯在等候。

我轻轻按下标有“固定收益”的巨大长方形按键，“嗖”地一声，就到了交易大厅。

不得不承认，摩根士丹利那无人守卫的慢吞吞的电梯相比之下真是令人失望。

<<诚信的背后>>

编辑推荐

一次席卷全球的金融危机正吞噬你我的财产，谁是这场灾难的始作俑者？
他们——华尔街的精英们曾经做了什么？

本书全面、真实地为你揭开这场血腥游戏的真相。

各国首脑、财长、企业领袖正在热读的书。

一部被华尔街金融巨头围追堵截的书。

如果说《货币战争》的阴谋论建立在作者的旁征博引和充满想象力的猜测上，本书的故事则用作者实实在在的华尔街亲身经历让人不忍卒读，拍案惊奇。

中国证监会前主席刘鸿儒作序推荐。

第一本关于金融衍生产品的国际畅销书！

解密华尔街金融风暴的根源！

<<诚信的背后>>

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>