

<<缔造金融神话>>

图书基本信息

书名：<<缔造金融神话>>

13位ISBN编号：9787802447035

10位ISBN编号：7802447038

出版时间：2010-7

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>

<<缔造金融神话>>

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！

<<缔造金融神话>>

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。

他就是银行家马蔚华。

本书介绍的就是他的生平事迹。

<<缔造金融神话>>

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”

<<缔造金融神话>>

章节摘录

插图：2002年，招商银行在A股上市，4年之后又登陆香港，继交行、建行、中行之后发行H股。有别于其他在港上市的中资银行，招商银行上市前未曾引进国际战略投资者，亦未获得政府财政支持以剥离坏账，这一“非政府出身”特色，成为招商银行上市的最大卖点之一。

马蔚华经历了H股发行的整个过程。

在他看来，招商银行是成长中的银行，有些指标相比境外银行还不是很理想；但与国内其他银行相比，招商银行在零售业务、信用卡和中间业务方面具有突出优势，这些正是具有巨大潜力和发展前途的业务。

“投资者看重的是招商银行非政府支持的背景。

”马蔚华这样解释，“比如网点数量，作为中小型银行，我们没有国有银行那么多。

但把网点建立在经济最发达的地区，每一个网点都体现效益，我们就比其他银行的效益高。

在银行拓展客户方面，我们也不能指望政府给予优惠，只能完全靠优质服务从别人那里夺取客户，靠产品创新来吸引客户，市场头脑和市场精神就这样形成了。

”由于“非政府背景”，招商银行管理团队亦无官员身份，是没有行政级别的职业经理人，且相对稳定。

马蔚华也将此视为优势之一，并认为正是这些特点得到市场认可。

他说，“从‘出身’来看，招商银行是国内第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，20年前，招商银行诞生时起就没有政府给予的特殊支持，它完全是在市场环境里，靠竞争、靠创新、靠优质服务来赢得生存和发展的空间。

过去看来，这可能是招商银行的弱项，但现在这个弱项却逐渐变成了强项。

”马蔚华向很多人推荐过一本叫做《世界是平的》的书。

因为“在‘世界是平的’前提下，企业核心竞争力变得越来越简短，竞争力如果来自于产品，竞争对手很快就可以学去。

所以，以产品创新能力做核心竞争力越来越靠不住了。

真正的核心竞争力应该是能够使一个企业不断创新，有去市场拼搏的机制和动力。

”

<<缔造金融神话>>

媒体关注与评论

定得快人一步，多想想三年以后的事。

银行行长要有战略头脑，否则你就会失去市场。

银行失去了市场意味着失去了客户，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

<<缔造金融神话>>

编辑推荐

《缔造金融神话:银行家马蔚华》是由现代出版社出版的。

<<缔造金融神话>>

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>