

<<社区银行战略>>

图书基本信息

书名：<<社区银行战略>>

13位ISBN编号：9787504962935

10位ISBN编号：7504962937

出版时间：2012-5

出版时间：中国金融出版社

作者：温森特·伯贝斯基

页数：194

字数：159000

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>

<<社区银行战略>>

内容概要

本书中，温森特·伯贝斯基不仅以独特、敏锐的视角剖析了引起2008-2010“大衰退”的触发事件，而且还概述了有效、得力的前瞻性思想战略，使社区银行家们在应对未来新出现的金融及市场状况时可供采用。

对于那些想要利用金融市场大转变来使银行在未来繁荣发展的社区银行家们而言，这本书绝对是必读之作。

<<社区银行战略>>

作者简介

温森特·伯贝斯基(Vincent Boberski)是Vining Sparks IBG公司的高级副总裁和合伙人，是机构投资者的一名经纪人或交易者。他曾是FTN财务公司的高级副总裁和管理部经理，也是RBC资本市场上固定收益研究和战略管理的领头人。伯贝斯基的职业生涯始于里士满联邦储备银行。他持有芝加哥大学的工商管理学硕士学位；他以威尔逊学者(Wilson Scholar)的身份在William & Mary获得了学士学位;并获得了注册金融分析师(CFA)和国际风险管理师(PRM)证书。伯贝斯基也是CNBC和彭博电视、电台的特约撰稿人。

<<社区银行战略>>

书籍目录

序言

致谢

第一章 社区银行的新时代

第二章 历史上的信用危机事件，过去和现在相比有何区别？

第三章 公司价值及从股票市场上吸取的教训

第四章 负债和资本

第五章 不同利率周期的资产负债表管理

第六章 投资和批发性资产负债表

第七章 银行对经纪人的要求

第八章 税收效率：与经营效率同样重要

第九章 衍生品作为管理资产负债表、盈利和业务风险的一种方法

后记

附录

名词解释

译后记

<<社区银行战略>>

章节摘录

不论哪个行业的管理者都不能在匆忙中作出最佳的决定。几乎所有明智的决定都是整个工作框架的一部分，而这个框架是与战略、策略紧密相连的。一个银行家所作出的最重要的战略决策之一就是拟定资产负债表的结构，使之适应不同的宏观环境。准确预测宏观经济，说得好听点是一项困难的工作。顶尖的经济学家也总是一再错过那些增长、通胀和信贷的大转折点。可见具有一定准确性的做法就是观察现行的趋势，并且考虑当其结束时会发生什么状况。过去几年的信贷泡沫破裂就是很典型的例子。几乎没有预测者提醒人们即将来临的楼市泡沫破裂。更没有人预见到失控的资产证券化和华尔街天翻地覆的变化所带来的后果。在2001~2002年大萧条之后的扩张期里，一些人极不合时宜地持悲观态度。即使是坏掉的钟一天也会有两次准时的时候，但就是这种巧合却使得这种实用性部门充满了欲望。早在2005年宏观信贷环境对于银行业就好得不能再好了。存款准备金接近于零，而银行储备金也位于20世纪80年代早期以来的最低水平。当形势好到极点的时候，接下来的情况就会大大恶化，这也正是管理的风险所在。即使是在所谓的正常市场上银行价值也极大地依赖于信贷环境。在贷款方面保持领先的经营模式具有较大的风险，最聪明的银行家开始从这一领域中退出。与此不谋而合的是，其他人在价格方面一再坚持并且将市场份额让给势头更猛的竞争者，不论是国家金融公司将颇具甜头的独栋住宅抵押贷款拱手出让还是商业票据融资渠道最终为极小规模的商业不动产开发提供融资。诚然，在市场崩溃时许多管理者很难看到保守经营所带来的回报，但当标准普尔500资产持有者们眼看着他们所持的资产市值从市场顶峰下跌40%或更甚时，一些最保守最普通的储蓄机构却在这样的环境下收益。要做到这一点，对于管理者来讲并不是简单而且可以按部就班的。高质量的信贷以前是，现在也一样是其长期战略的一部分，并且他们也没有被资产负债表的账面增长这一策略性目标牵着鼻子走。利率与信贷如出一辙。见顶或见底都十分困难。然而，当利率极低时则可以肯定其最终必然会走高，反之则相反。聪明的管理者恰恰应该在这种转变发生之前有所准备。几乎为零的隔夜拆借利率、在与非银行机构竞争资金数年之后低成本的短期存单对银行家的吸引，将这两点和当前环境结合起来考虑，聪明的管理者就会明白，正如前面章节所述，银行特许经营价值最重要的长期决定因素来自于资产负债表的负债方。短期负债转换成长期负债以及试图建立利率敏感性更低的存款基础，这会对存贷款利差造成短期压力，但是却有着巨大的长远利益。在利率处于低位时股票投资者关注的是信贷和有形账面价值，此时牺牲存贷款利差会比其他方法来得简单，但减少2%的存单绝非大多数银行家的自觉反应。低价融资如塞壬之歌一般具有诱惑性，但并不能掩盖优秀的管理者为其机构制定的最终目标。一个有助于进行资产负债表管理决策的框架是将银行业务视为两个相互独立、相互区别的业务路线：

- 1.从资本市场上（债券组合和借款、回购债券或者经纪人定期存款）融资的批发性资产管理业务；
- 2.零售银行业务，以主要来源于客户存款的资金来开展贷款业务。

若只考虑资产负债表的资产方时，这一观点的运用应该是再明白不过的，但同时需要考虑资产和负债两方时就不那么简单了。甚至一些股票分析师也会犯这种基本的错误而将批发性资产（债券）与零售负债配对，或者更有甚者将批发性资产与平均总负债成本相配对。当然，重叠总是存在的。

<<社区银行战略>>

几乎没有哪家银行能够只通过真实核心存款来为其零售业务融资，只有在中西部这种发展速度慢的地区，一些银行还有幸（至少从存贷款利差的角度来看）能够以零散资金来为其债券组合的一小部分进行融资。

接下来，分析银行业务路线获利能力的一个方法是首先要将真实核心资金配置于贷款业务。我将支票、储蓄、公司现金管理、货币市场存款账户和一定比例的10万美元以下的小额存单（nonjumboCDs）归为真实核心负债（股票分析师几乎总是将小额存单视为真实零售融资，但是个别的管理团队会从真实零售融资项目中排除高利率敏感性的存款）。

接下来就把游资零售存单（hot-moneyretailCDs）、10万美元以上的大额存单（jumboCDs）以及借款或债券回购逐一配置于贷款业务中，直到整个资产负债表中的零售业务都得到资金配置为止。

下一步是将剩下的批发性融资（或者是零售业务中遗留下来的零售资金的任一部分）配置于批发性资产。

人们会发现从存贷款利差的角度来看，批发性业务的盈利能力很差。

在收益率曲线平坦且债券利差收紧时，债券组合甚至会产生负的利差。

在计算银行价值的时候，庞大的债券组合所值不多，其部分原因如下：即使信贷和流动性都收紧，即使社区银行有可能比其他金融机构获得更好的批发性融资渠道，借入批发性资金来投资债券也不是银行唯一的获利方法。

假如能进行债券回购的话，任何一只对冲基金都能做到这一点。

.....

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>