

Lianhe Zaobao, 财经, Pg 24
4 October 2006, Wednesday

亚太商机涌现 财经人才吃香

海外银行本地掀挖角战

By: 林庆顺



杰引集团旗下的执行董事陈国威表示，由于需求强劲，杰引一直在积极寻找合适的专才，以填补私人银行及财富管理的职位空缺。

本地银行界近来频频出现挖角现象，这些人员多数在私人财富管理，以及私人银行部门服务。——市场人士

多家海外银行正在本地展开挖角战，除了要在新加坡增聘人手外，也在从各领域寻找专才，包括兼通双语的财经从业员，以把握正在快速增长的亚太区市场尤其是中国所呈现的商机。

这些银行包括瑞银(UBS)、德意志银行(Deutsche Bank)、摩根士丹利(Morgan Stanley)及巴克莱资本(Barclays Capital)等等。

以德意志银行为例，自今年以来，这家德国企业在本地聘请的人手已增加约10%，目前在我国有超过1600名职员。新加坡也是该银行各种业务如环球市场、资产管理、私人财富管理等的区域总部。

德意志银行的发言人受访时说，随着该银行将在明年年初搬迁至莱佛士码头一号的新址，德意志银行将继续增强在本地的业务。

另一方面，市场人士指出，本地银行界近来频频出现挖角现象，这些人员多数在私人财富管理及私人银行(private banking)部门服务。

据一名业内人士说，被挖角的私人银行家因为拥有广泛的联络网络，而且具有一定程度的财经知识，因此受到海外银行的青睐，尤其是那些精通双语甚至是多种方言的人才更为“吃香”，因为一般认为，流入新加坡的中国私人资金及财富有增长的趋势，而且非常具有发展潜能。

懂得华语者优先

不过，也有猎头公司表示，新加坡银行界比较缺乏有双语能力的财经专才，对中国也比较陌生，因此猎头公司也开始扩大“雷达扫描”范围，从本地其他商业领域寻找这方面的专才，甚至是在香港展开增聘人手的工作。

猎头服务公司杰引集团 (The GMP Group) 旗下的执行董事陈国威在接受本报访问时说：“要争取中国的大客户，双语能力是关键，这些私人银行关系经理首先必须懂得讲华语，再来是对各种财经工具有一定的认识，并对数据有一定的掌握能力，此外，他们也要擅于交际，并且对市场动向及趋势有充分了解。”

陈国威表示，由于需求强劲，杰引也一直在积极寻找合适的专才，以填补银行界的私人银行及财富管理的职位空缺。

陈国威也透露，一名刚出道的私人银行家的基本年薪可从8万元起，较资深的则可赚取约15万元至18万元，这还不包括每年的花红或其它佣金。

据业内人士透露，银行界尤其是海外银行近几年在派发花红方面相当慷慨，一般可派发四个月的花红，最多甚至可派发高达十个月至一年的花红。

摩根士丹利的私人财富管理臂膀也计划在接下来三年里把本地职员的人数提高近一倍，从目前约170人增加至300人。

摩根士丹利在新加坡的董事经理文嘉仕 (Leslie Menkes) 最近接受路透社的访问时说，由于中国、印尼及印度的强劲增长，其亚洲私人财富管理业务的资产自去年11月底以来已增长约35%。

据独立顾问斯科特估计，摩根士丹利的私人财富管理臂膀在亚太的资产已达到总值200亿美元。

斯科特也估计，至于亚太区私人银行业务的“市场老大”瑞银则可能有约1000亿美元资产，排名第二是花旗银行 (约800亿美元)，接着是汇丰银行 (约600亿美元)。

除了规模庞大的银行外，即使是规模较小的银行如瑞士的Julius Baer 也准备在今年于新加坡增聘人手，以加强其私人银行团队的阵容。