

猎头自述：十几家券商下单挖保荐人 价码300万 可能比2007年更抢手

“不过才过了两个月，市场上就冰火两重天了。”范德国际首席人力咨询师赵成龙对理财周报记者感慨，“5月份的时候还是卖方市场，很多保荐人想跳槽没处去，现在已经是买方市场了，券商到处挖人挖不到。”

随着 IPO 的开闸和创业板的推出，沉寂许久的券商投行业务部门开始忙碌起来。而这些部门的“大佬们”繁忙日程里的一项，就是为自己部门准备更充足的保荐代表人(下称“保荐人”)资源，以应对有可能到来的项目。

一些此前一直想要跳槽的保荐人此时反而打算“再看看”——他们所在的公司也有了许多新项目，有些项目是他们此前跟了几个月甚至一年的。“保荐人会想，现在走等于从零开始，还不如把手上的项目做完再作考虑。”和数百个保荐人保持密切接触的赵成龙这样解释他们的心态。

“求贤若渴”的券商们开始求助于赵成龙这样的猎头。范德国际在猎头圈内以“只做保荐人”著称，拥有包

涵至少 400 位保荐人的经历、主要项目、甚至兴趣爱好在内的资源库。

“我现在手里至少有十几个挖保荐人的单子。”赵成龙憧憬，“如果能把这批单子做完，光保荐人这块我们今年就能挣几百万。”

月入几千元到年薪上百万

在 2006 年之前，与中国资本市场一样，保荐人蛰伏在投行里，过着平静甚至有点清苦的日子。“那时候他们主要依靠工资过日子，一个月也就几千块收入。”赵成龙介绍。

他们的“清苦”在 2006 年结束了。从 2006 年底开始，随着股票市场的发展，这一群体开始受到重视。“我们也是从 2006 年开始关注保荐人市场的，在 2007 年已经和很多人建立了不错的关系。2007 年，我的一个保荐人朋友拿了 60 个月的薪水，还有分红以及签字费。”赵成龙介绍。

就是从那时候开始，保荐人的“百万身价”成为普遍现象，他们也一跃成为金融市场里除管理者外身价

最高的一群人。几乎同时，争夺保荐人的大战开始拉开了帷幕。赵成龙介绍，2007 年，他们公司依靠“转会”保荐人获得的收益超过 300 万元。

这样的好时光在 2008 年的下半年戛然而止。2008 年，随着 IPO 的暂停，保荐人们不仅拿不到新的项目，手里的项目也迟迟无法上市退出。这一年，他们清闲了许多。

一些券商一直没有项目，慢慢地，供职于这些券商的保荐人开始感到焦急。按照证监会的规定，保荐人代表若是 2 年之内一直没有项目，其资格就要被取消。“因为没项目，有些保荐人整个团队想集体跳槽。”一直到今年 5 月，整个保荐人市场还是一个“卖方市场。”

而已经拉开帷幕的“挖角大战”直接增加了保荐人们的收入。“我有个保荐人朋友刚刚跳槽。他今年的项目也不少，前两天算了一下，加上转会费、年薪、签字费，他今年的收入将超过 300 万。”

“至少有四五十人会跳槽”

“有些消息灵通的券商从今年 3 月份就开始准备了。”赵成龙介绍。迄今为止，他们公司已促成 6 名保荐人转会，而目前手里还有十几个保荐人的岗位“虚席以待”。

这十几个岗位来自南方的一家大型券商，以及北方和中部的一些中小券商。他们的目的也并不一致：南方的那家券商自身拥有丰富的保荐人资源，但由于在 2008 年下半年曾裁掉占总数约 20% 的“准保代”，目前急需有经验的保荐人补充。而其余几家也有刚刚筹备了研究所的，或者是希望通过增加保荐人数量涉足创业板的。

“我还拒掉了两家。”赵成龙介绍。在保荐人眼里，这两家属于不能去的“东家”：行情好的时候，他们挖人，一到行情不好就开始裁员。

赵成龙介绍，一般来说，保荐人市场有一半的人都是不经过猎头，自然流动的。而在非自然流动的案例中，范德国际能占到大约一半的市场份额。“我估计，今年所有保荐人里至少有四五十人会跳槽。”

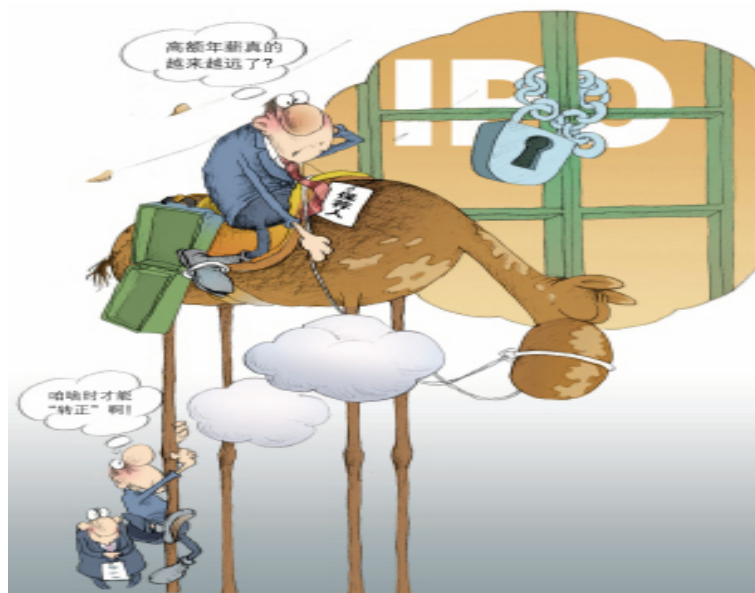
这些保荐人跳槽的身价不一，猎头们按照身价从中收取 30% 的费用。“举例而言，假如一个中金的保荐人跳槽到光大，按照一般价位，光大需要支付给保荐人 150 万年薪，150 万

的转会费，这部分转会费一部分是赔偿给老东家中金，一部分支付给保荐人算作项目损失，另外，光大还要支付给我们该保荐人薪水的 30% 也就是 45 万。挖一个保荐人，光大需要支付 345 万。”

还有比这更高的代价。赵成龙介绍，具体的价格是由保荐人和券商进行协商，有的能谈到 200 万。

万事俱备东风来吹

最近的“挖角大战”并不是毫无缘由。事实上，即使在行情不好的情况下，一些有利于保荐人身价的因素也在悄悄酝酿。



首先，经过 2008 年整个 A 股市场的跌宕之后，许多券商的老总们反而更重视投行业务。“整个经纪业务增长缓慢，价格战越打越烈，万分之几的佣金水平都在市场里出现了。”

赵成龙感慨，“我接触的券商老总们都更重视投行业务了。”

“市场里 75% 的券商投行部门都不挣钱，但老板们反而在这里投注了更多的精力。还有些券商，还没有拿到投行业务资质就开始筹备投行部门。”赵成龙透露，和他相熟的中部某券商尚未取得投行资质，但今年开始已为筹备投行部门花费了上千万元，这其中相当一部分用于支付保荐人的薪酬。

其次，尽管保荐人数量有所增长，但有资源、有经验、有人脉的保荐人代表数量仍十分有限。

“不是所有的保荐人都值钱。”赵成龙介绍，刚刚通过考试的那批保荐人就不受市场青睐，除此之外，2008 年证监会曾增加了保荐人考试的通过概率。“客户普遍觉得那批保荐人资质水分较大，再加上此后市场变淡，那些人中很大一部分都从未做过项目。”市场

上将这些没有跟过项目的保荐人代表称为“准保代”。

而在资格较老的保荐人中，他们跟过的项目大小，积累的人脉资源等因素也决定了这些人的身价。“证监会不仅对券商们排座次，也对保荐人

排印象分。一些在证监会口碑较好的保荐人代表，所跟项目通过的概率会更大。这样的保荐人就比较抢手。”

在这样的背景之下，IPO 的开闸和创业板的推出，直接加剧了保荐人市场的火热。

来源：理财周报