



求职简历从华尔街飞向南京

华裔高端人才纷纷想回国「过冬」

■快报记者孙兰兰

在这个萧索的冬天，刘武却忙得不可开交。常常，半夜12点了，他的工作MSN上还会“腾”地弹出对话框，这个时间对生活

在纽约的华尔街人来说，才是上午11点，临近午饭时间，他们焦虑的是下一个“饭碗”在哪里。作为仁人成功网CEO，江苏地区颇有名气的一家猎头公司HR总监，8年的“猎头”生涯中，刘武接触到的中高端人才可不少。不过，像最近两个月的情况还从来没有过：七八十份求职简历从海外雪片般飞来，其中三分之一来自华尔街。

为了照顾到时间差，他的名片上赫然添印了“24小时热线”的电话号码。

曾经年薪都是几十万美金

近几年，“海归”早就变得不稀奇。但在猎头公司看来，大多数属于“伪人才”，有的只是短暂去镀了金而已。

这一次截然不同。刘武最近接到的这七八十份简历，几乎每一份都相当耀眼。“很多以前的年薪都在五六十万美元，在人才济济的华尔街，也属于中等偏上的级别。年薪最高的100万美金。”刘武介绍，这是个华尔街上一家投资公司的副总裁，除了高额年薪，还有若干股份。但公司被这场金融风暴刮倒了，他只好回国求职。

这样的高端人才，以前，南京的猎头公司一年也许也遇不到一两个。

“华尔街，只是个代名词。澳大利亚、欧洲，包括我们看来还算好的日本，在这些国家工作的华裔金融人才，很多都已经失业。”刘武前几天就接触到一名在日本的南京人，原先是搞IT技术，后来转到金融行业，已经离职3个多月了，现在还在全球范围内“撒网”求职，“他跟我说，如果有合适的职位，他很想回南京工作，毕竟这里是他的家乡。遇到事的时候，特别想家。”

还在职的，也战战兢兢，时刻担心着下一个被裁的会不会轮到自己。

于蓝（化名）上个月在刘武这儿“挂了个号”。与别人相比，他算幸运，目前还有工作可做、有薪水可领。34岁的他在华尔街一家公司担任部门经理，原本正是踌躇满志准备大展抱负的时候，但不久前雷曼兄弟的破产让他受到了沉重打击。“我们也是雷曼兄弟的一个下属公司。虽然现在没倒，但谁知道能撑多久？”他不得不为自己早做打算，希望能回到国内的投资银行等金融机构，进入高层。

因为还在职，于蓝说“不急”。但又有些按捺不住地表示，只要有合适的，很快就可以处理好一切事务，立即回国。

美国人也想到中国“过冬”

与南京相比，上海、北京

“在现在全球金融危机的状况下，中国是最安全的地方。”

——想“空降”到中国的一位美国财务分析师说。

“我们也是雷曼兄弟的一个下属公司。虽然现在没倒，但谁知道能撑多久？”

——想回归中国的一位华尔街经理说。

显然更是华尔街人才回归的首选之地。

“现在平均每天能接到30多份华尔街金融人士的简历！我们的人才库里随便一翻就是一个。”如果在GOOGLE上搜索“猎头公司”四个字，排在最前面的就是锐仕方达，因此，这家在上海和北京都有分部的猎头公司，成为许多华尔街人士投递简历的重要目标，“他们喜欢用GOOGLE。”锐仕方达的市场顾问黄小平习惯性地分析。

黄小平说，金融危机让很多美国人的工作和生活变得极不稳定。其实不但是华裔想回来，就连一些地地道道的美国人，也开始瞄准中国，想到这里来度过寒冷的“冬季”。上周，有一名美国人直接跑到锐仕方达在北京的公司投递简历。黄小平原本以为他在驻外外企工作，想换个更好的环境，所以来到猎头公司。令他惊讶的是，这名美国人竟然是直接从纽约飞来的，第一次来到中国。

“他在华尔街做财务分析师，和我沟通的时候说，他觉得在现在全球金融危机的状况下，中国是最安全的地方。”在金融危机爆发前，这位美国财务分析师早已对中国的经济发展产生浓厚兴趣，为此还自学了中文。“中文说得很不错，交流基本没有问题。”黄小平印象很深，对方还特别提到1997年亚洲金融危机时，中国的处理手段很强硬，让国民安然度过那场风暴，并且随后的经济飞速发展。

“中国政府现在在国外的形象非常好。”仁人成功网的CEO刘武接受采访时也谈到这个话题，境外媒体普遍认为，中国有能力抵御这场风暴，甚至很多媒体提出一个观点：中国很可能成为这场金融风暴中的最大受益者。正因如此，促成了众多华裔归国的念头。

采访结束的当晚，黄小平突然又打来电话：“刚才来了个特殊人物，一下子带了200多份简历，全是在华尔街的华裔金融专才。”记者顿时明白：这是陈迅勇！最近的话题

焦点人物。供职于美国一家大银行的他，本月7号一回国就开始马不停蹄地辗转于香港、北京、上海等地，四处拜访金融机构，为华裔同行寻找机遇。看来，他已不仅是亲自拜访，也开始借助“猎头公司”的力量，向更宽广领域寻求更多的机会。

成功回归的，还没有几个

还有个网站，因为它的名字，最近变得特别红火——聚贤华尔街。

这家去年初成立的招聘网站，主要服务于证券、基金、保险、银行、上市公司等金融类企业，原先用“华尔街”这个词，只是因为它是金融的代名词，象征着高端、专业。金融风暴发生后，网站突然之间变得名副其实了。

“从今年5月份左右开始，从华尔街投过来的简历越来越多，现在大概有六七百份，这个数字每天还在不断增加。”聚贤华尔街招聘网猎头顾问王海红说，其中只有30%左右是刚毕业不久的留学生，在华尔街已打拼多年并取得一定成绩的占到了七成，这样有丰富经验的金融专才，以前在国内是“一才难求”。

然而，现在他们的回归路，并不好走。

几家颇具规模的猎头公司都坦言：“挂单”的华尔街人才不少，但和国内企业谈成的几乎没有。“聚贤华尔街”的王海红也告诉记者，截至目前，他们只有寥寥可数的几个人有了着落。最近有一名应聘国内某大型保险公司，已通过初试、复试，即将进入最后的面试阶段，据说很有希望。“但是谁说得准呢，不到最后都不能算。”

刘武目前手头的七八十个海外中高端人才，也还没有眉目。

“华尔街人才的生意谁不想做？不过，真不是那么容易的事。”按猎头公司的行情，成功给企业“猎”到一个人才，将得到这名人才年薪的25%~35%作为酬劳。如果年薪100万，那么做成一笔就是30万元左右的进账！

“他们的心理价位对于

国内来说，还是偏高。”几天前，刘武在网上与一名想回国发展的求职者沟通，对方在美国专门做的是帮助公司上市，一年的收入在50万美金，“我劝他如果打算回来，对薪水的期望值不要太高，他说那降到五十万人民币总可以了吧。我跟他讲，很难！”刘武说，像他适合的岗位，如果是去年，四五十万差不多，今年国内的金融行业人才价格也在下降，30万元就不错了。

担忧：太高端人才水土不服

除了薪酬问题，回流人才还面临着工作环境、职业发展、生活习惯等诸多现实的问题。

“看起来这是一个低价捡漏华尔街人才的好机会，但海归人才，特别是高端的人才，很可能回来后出现水土不服的情况。”刘武说，在以往“猎头”的经历中，也曾不止一次发生过类似情况，企业高薪挖回来的海归人才，开始风光一时，没过多久就发现不适应国内企业的模式，对市场情况也不了解。“而企业对这类人才的期望值也太高，恨不得他们一来，一亿资产立即变成十亿。否则好像就是没能力。”刘武说，这种情况下，高端海归人才往往“死”得很快，发现无法适应国内公司的企业文化，最终只得无奈离开。

刘武认为，国内企业现在还消费不起大量“昂贵”又有不适应国情风险的华尔街人才。

“我们也考虑过这些问题。”聚贤华尔街招聘网的王海红的观点不太一样，她认为华尔街人才回归，应该有用武之地。虽然短期看来，可能还没有那么多的机会，但从中长期发展来讲，天地广阔，大有可为。“中国的金融业才刚刚起步，很多地方不完善，需要一批有国际经验的人才。”更重要的是，这一次，不但是揽金融人才的大好机会，也是留住人心的机会。“也许高端人才流失的状况就此得到改观。更多的人愿意留在国内，为祖国效力。”

相关新闻

Correlative News

高！实在是高！企业暗中献上员工当“猎物”

快报讯（记者孙兰兰）华尔街大幅裁员，在中国境内的不少外企，日子也不好过。想要裁员，又怕惹上劳资纠纷，或者影响到企业形象。那么，该怎么办？最近，南京一家著名的猎头公司接到四五起奇怪的委托：企业竟然主动掏钱，请猎头公司“猎取”自己的属下。

“一向是拿钱请我们去挖其他企业的墙脚，现在竟然请我们去挖他们自己的人。”这家猎头公司前不久接到一宗委托，一家名列世界五百强的跨国大公司，拿出一张名单，上面列出了几名自己员工的名字，让猎头公司尽快“猎取”这几个人，将他们挖到别的公司，但是得悄悄地进行，不能向“猎物”走漏一丝风声，双方还签订了保密协议。“我一看，全是这家公司的高层管理人员。以前还从来没有接到过这种委托。”按客户要求，猎头公司的工作人员将这些人员录入人才库，一有合适的企业需要，立即与“猎物”联系，像正常的猎头行动一样，以非常诚恳的态度表示，看中了对方的才能，竭力游说“猎物”跳槽。

“这一招，实在是高，原企业避免了很多麻烦。”猎头公司有关人士透露，企业之所以要反向猎头，将自己的员工献上当“猎物”，自有其原因。如果直接裁员，很容易引起劳资纠纷，在企业内部会造成不安定因素，留下来的人也人心惶惶。更重要的是，会严重影响企业形象，让人觉得这家公司经济稍不景气就会赶人走，太没有人情味；到经济好转需要扩张时，再想招聘人才就比较困难。“外企大公司很注意这些方面，所以不如想办法，让员工自己提出辞职。当然，只有对待级别不一般的高管才会这样，也是害怕辞退他们之后，他们会心怀不满，从而泄露商业机密。对小职员，是不会这么费心的。”

所以，被相中的“猎物”也别太兴奋，说不定，就是你现在所属的公司的“诡计”。不过，业内人士分析，这种做法很聪明，对双方也都有利。“猎物”保住了饭碗也保全了面子。

不过，操作起来的难度可不小。首先，猎头公司在经济不景气的状况下，得有实力找到合适位置诱惑“猎物”，这样才能得以实施“反向猎头”计划，一般的小猎头公司根本做不起来。当然，成功之后的酬劳也着实可观。有关人士透露，费用参照猎头委托的费用收取，即年薪的25%~35%，而除了这一笔，猎头公司仍然要向“挖”走人的企业收取一笔酬劳，确实是“赚翻了”。

这个冬天，整个华尔街笼罩着金融危机的阴霾 CFP