

白文仁：證券業 把握登陸黃金五年

【經濟日報 記者何佩儒、白又仁／台北報導】

2010.08.07 02:34 am



新任寶來證資本市場處業務總經理白文仁說，現在是券商登陸最後機會，政府或業者都應該把握這「黃金五年」。

記者陳柏亨／攝影

新任寶來證券資本市場處業務總經理白文仁本周一（2日）走馬上任，他表示，寶來正向投資銀行之路邁進，努力方針包括網羅市場的英雄好漢、商品跨區域經營等。白文仁並呼籲業界及政府，把握證券業登「陸」的「黃金五年」。

白文仁是已故寶來集團總裁白文正胞弟。「我們寶來什麼都缺，就是不缺錢」，白文仁說。雖然是一句玩笑話，但充分展現出他對寶來財務及資金狀況的自信。寶來證旗下有三個事業處，包括金融市場事業處、經紀事業處、資本市場處，各有一名總經理。白文仁是接替黃齊元請辭後的職缺，以下是白文仁專訪紀要：

問：你接掌資本市場處後，未來的策略為何？

答：首先是要網羅市場的英雄好漢，希望找來既具有國際視野又有承銷經驗的好手，

當然最好能文能武，有好的專業，也能有很好的的人際關係，而且肯拚又耐操。

再者，我希望寶來的商品更多元化，同時進行跨區域、跨領域的拓展。例如寶來承辦不少台灣存託憑證（TDR）的案子，協助外商或台商在台灣資本市場籌資，目前手上還有五、六家外商的案子，包括美國的一家油井設備廠等。

要朝投資銀行目標邁進，寶來要先做好以下的服務，包括承銷、重整併購（含清算）、財務諮詢（顧問）、籌資（如 TDR、私募等）。

問：此次兩岸經濟合作協議（ECFA）針對券商登陸沒有明確結論，證券業是否會再度錯失商機？

答：證券業登陸已錯過 2002、2003 年的時間點，大陸券商進步很快，我認為台資券商還有的優勢主要在資產管理以及經紀部門的財務、帳務管理。也就是說，前台部分，大陸券商都已具備，但在中台、後台部分，台灣的經驗還是較豐富。

因為大陸券商在多元化的視野上，相較來說還是缺乏，需要台灣券商的協助。

另外，我所謂的帳務管理，包括投資人的帳戶中一旦遇到幣值的變化，要在不同的幣別中轉換投資標的、降低風險等管理模式。

現在是券商登陸的最後機會，不管是政府或業者，都應該把握這「黃金五年」，五年後，大陸券商的國際接軌能力將更成熟。

問：寶來的市場版圖中，那一塊仍須強化？

答：這幾年因為新掛牌（IPO）的公司較少，寶來相對在本土的 IPO 業務量不足，但這畢竟是本行，還是要持續努力。

另外在興櫃公司的投資上，還會著墨更多，如果只是輔導掛牌，賺的是辛苦錢；若能藉此找到好的標的，才能有最佳的獲利，這部分一樣要網羅更多好的人才，才能達成。