

王敏德多才多藝，賺錢渠道也多種多樣，拍戲、玩音樂、揸飛機、代言廣告等等，都為他帶來豐厚收入，但他笑稱這些都只是「玩票」，只能代表過去。放眼未來，他的看法是做生意最有利可圖，當其他藝人熱衷炒股炒樓，他卻相信「將來能為我賺到最多的，一定是這個品牌 (MW)」。

### 建立MW 夥拍歐商合作

這個由王敏德親自設計出圖案的牌，剛剛夥意大利著名皮革品牌Giorgio Fedon推出一系列皮革產品在市場上銷售。雙方的此次合作，是由Fedon集團於2011年尾邀請王敏德為品牌代言開始，而他卻抓住機會主動出擊，將代言變成合作。

「開會的時候我問他們 (Fedon集團)，有無興趣與我的MW一起合作開拓市場？他們表示有興趣，於是我就給他們看了很多資料，並且大談創意，說可以如何如何操作。他們很喜歡這個創意，最後就定了下來。」王敏德表示。

### 學普通話 廣交人脈關係

對於MW未來發展方向，王敏德也有周密計劃，在他看來，香港雖然是非常好的市場，但要視乎做何種生意，「如果問我自己的看法，我最青睞的是內地，未來也會較集中發展內地的生意」。由於近年來時常到內地拍戲，他不但開始學普通話，也廣交朋友，「我已經在內地建立起了很好的人脈和關係，有利於MW的發展」。

更重要的是，內地消費者強勁的購買力，王敏德也看得一清二楚。他感嘆，現在全球很多地方都遍布內地消費者，「只要是中國人鍾意的牌子，無論在哪裡都會很好賣」。因此他決定要全力開拓好內地市場，「如果能在內地打響我的品牌，全世界都會鍾意它」。

對內地消費者的心理，他也掌握得十分精準，表示MW截至目前的合作對象全部都是歐洲品牌，又笑稱「這是我的主意，因為我知道，中國人最喜歡歐洲的名牌貨」。

### 「潮流在哪裡 機會就在哪裡」

不過，王敏德強調，無論是內地、香港、澳門還是美國市場，都存在大量商機，作為一個生意人，應該努力去發展市場，「即使不好的也可以把它做好，所以不可以講哪一個市場更好、哪一個最好」。他認為，賺錢的機會到處都有，但時時都會發生變化，有時候在香港，有時候在內地，有時候在美國，有時候在歐洲。關鍵是要掌握潮流的趨勢，「潮流在哪裡，機會就在哪裡」。



王敏德以自己名字 (Michael Wong) 建立MW品牌，經營皮革產品。香港文匯報記者彭子文攝

## 名人理財

銀幕上的王敏德經常扮演多種不同角色，在投資取態上亦與眾不同，不買股不買樓，卻推出以自己名字 (Michael Wong) 命名的品牌—MW，經營皮革產品。他看好內地市場商機，認為只要能在內地打響該品牌的知名度，就能「賺到最多最多的錢」。因此，他自信無需再做其他投資，也能保障財富繼續增值。

香港文匯報記者 涂若奔

# 王敏德：不買股不買樓 有品牌最賺錢



透過品牌代言機會，王敏德成功夥拍Giorgio Fedon推出一系列皮革產品。圖左一為Giorgio Fedon總經理Alberto Agostinacchio。香港文匯報記者彭子文攝



王敏德自言太太馬詩慧在涉及金錢等方面事項「叨過我好」。香港文匯報記者彭子文攝

## 喜開飛機 熱愛自由

身為藝人的王敏德，另一廣為人知的職業是飛機駕駛員，早在1998年已於加拿大取得飛行牌照，其後又在香港考取專業飛機師牌照。他表示，開飛機雖然可以謀生，也是個人非常喜歡的工作，但卻不是一個很賺錢的職業，因此未來的精力會集中於經營MW品牌。

### 飛上藍天「很有挑戰性」

王敏德與飛機一向有不解之緣，他形容，自己是熱愛自由的人，每次開飛機的時候都感覺「非常舒服，就好像雀鳥一樣，可以自由自在地飛翔」。而且，開飛機本身的難度較高，「很有挑戰性」，也是他熱愛這份工作的原因之一。無怪乎，在他設計的MW品牌圖案上，有一個代表直升機的箭頭圖形。

雖然對坐擁豐厚身家的王敏德而言，開飛機已不再是很賺錢的職業，但他認為這一行業仍然有很多機會，年輕人如有興趣，可以到專業的飛行學院報名，一圓飛上藍天的夢想。

## 孩子理財 從小開始

王敏德育有二女一子，在被問及如何指導子女理財時，他笑言，兩個女兒都像他本人一樣，小小年紀都已經很有賺錢意識。他的經驗是，要讓小孩子從小養成良好的理財習慣。

王敏德透露，小女兒雖然尚未成年，但已經精於理財，過年收到的利是錢均會存儲起來，不會胡亂花掉。不過，有時她也會向他伸手，問父親「能否借一點錢給我？」對此，他認為不能求必應，因此曾笑着反問：「你已經有好幾千元利是了，為什麼還向我要錢？」以此打消她的念頭。

### 子女教育不設投資期限

不少外國人在子女18歲成年時，會即刻停止財政支持，強迫子女自立。王敏德雖然身具一半的外國血統，但卻不贊成此種做法，「我會繼續負擔子女們的教育費用，因為他們還要讀書，我希望他們專心學業，不希望他們的教育受到影響」。因此，他說即便子女已年滿18歲，在涉及教育的領域，身為父親都會全力支持，「如果他們想買什麼，我一定幫幫忙」。

## 兒女教育 老婆負責

王敏德太太馬詩慧是城中著名模特兒，外界盛傳其賺錢理財能力不遜其夫。他強調，有關子女的理財教育等多數都是「老婆來教」，又坦承涉及金錢等方面事項，「她都叨過我好」。

王敏德在接受採訪的過程中多次稱讚「老婆好叻」，但對是否會將自身賺到的錢財全部交予太太打理，他就笑而不答。今時今日不少夫妻在家也實行「AA制」，共同承擔家庭開支，王家是否「AA制」，王敏德對此亦未有明確答覆。

責任編輯：劉錦華

### Q版財經

# A股萎靡 交易廳變火鍋店



散戶大廳是中老年股民獲得股票信息的唯一途徑，如今很快要取消了，令到這批股民不知所措。

香港文匯報訊 (記者 章蘿蘭 上海報道) 在內地，證券交易大廳可謂是A股的「晴雨表」。06、07年大牛市時，上海各大證券公司散戶大廳內人滿為患，此後數年走熊，亦連累散戶大廳「上座率」驟降。而今，手頭拮据的券商為了削減成本，越來越多的散戶大廳居然要關門大吉，這可讓中老年股民們叫苦不迭。

雖然炒股方式多種多樣，但對不諳互聯網等高科技方式的中老年股民而言，去散戶大廳炒股才是「正道」。78歲的上海老股民劉阿婆，三年

來幾乎每個交易日必來到位於上海中山北路的申銀萬國證券公司「報到」，因為散戶大廳大屏幕是她獲得股票信息的唯一途徑。不過，前不久這裡已經貼出告示，稱此散戶大廳很快要取消了，只留下約30台機器供散戶交易。這讓劉阿婆等常來這裡的上百名中老年股民不知所措。

### 券商慳成本 紛取消散戶大廳

有在上海淮海西路一家證券公司開戶的股民抱怨說，原來這裡的散戶交易大廳很寬敞，大屏幕和交易電腦一應俱全，前幾年股票行情低迷，券商考慮到經營成本，把大廳轉租給一家火鍋店，將散戶「壓縮」進一間小屋，令散戶大廳的空氣污濁不堪。

上海財經大學現代金融研究中心副主任奚君羊分析說，散戶雖然人均交易量較小，但他們佔用資源對證券公司來說卻不是小數目。此前就有券商在接受採訪時直言，他們的定位是做中高端客戶，因為

20%的高端客戶就能給營業部貢獻80%的收入，「散戶對營業部貢獻有限，開設散戶大廳不合算。」

### 無處打聽收料 老年股民失落

內地股市萎靡，各大券商連年來確實是慘淡經營。以2011年為例，據不完全統計，15家上市券商去年合計實現營業收入約553億元，同比下滑36.6%；淨利潤約207億元，下滑40.1%。而據業內人士估計，今年券商業務發展的空間仍然有限。

雖然證券公司也是不得已而為之，但內地的中老年散戶們仍然感到「很受傷」，甚至認為券商們很勢利。有專家指出，長期來看，非現場交易的確是發展趨勢，不過眼下需要依靠交易大廳大螢幕的多是中老年股民，希望證券公司人性化操作，給予一定的過渡期或替代方式，也可參照歐美國家的經驗，多設立股票經紀人、投資顧問等為散戶提供諮詢服務。

## 中行鳳凰衛視戰略合作

香港文匯報訊 中國銀行(3988)與鳳凰衛視(2008)日前在北京簽署《戰略合作協定》，雙方將加強在商業銀行公司金融、個人金融及投資銀行業務領域的合作，並充分利用雙方優勢開展全面品牌戰略合作，加強

雙方在品牌戰略、文化創意產業、資本市場、人才交流等方面的合作。中行董事長肖鋼、中行行長李禮輝(圖右)；鳳凰衛視董事局主席、行政總裁劉長樂及鳳凰衛視執行董事、常務副行政總裁崔強(圖左)，鳳凰衛視執行副總裁、鳳凰衛視中文台台長王紀言等出席簽約儀式。



## 搞懂金融世界的第一本書



2007年美國爆發金融海嘯，雷曼兄弟翌年倒閉，迷你債券成為「過街老鼠」。一夜之間，投資銀行成為眾矢之的。究竟他們背後在做些甚麼？

《搞懂金融世界的第一本書》為讀者披露金融世界的支柱行業—投行、私募基金、對沖基金等背後的神秘面紗。

### 剖析金融海嘯爆發成因

書中為讀者剖析金融海嘯爆發的成因。作者指出，銀行的風險管控並沒有跟上產品創新的腳步，而且很多時候，銀行高管也不了解自己銀行暴露在多大的風險之下，結果危機來到，他們毫無防備。銀行不願風險投入開發創新的衍生產品，高管對其賭博性故意視而不見，因為產品獲利，使他們薪酬豐厚。結果卻使部分銀行淪落至無可挽救的地步。

### 美國業界人士現身說法

此外，此書又介紹金融行業的六大行業，例如投行的運作模式、基金經理的工作等。而書中請來美國業界人士現身說法，更是值得一讀。就如投行中人表面風光，每天卻連續工作48小時，有時候更有家歸不得，沒有假期，甚至病假。高盛前副董事長蘇珊娜·強森便說：「最討厭的部分還不是我長時間工作，而是我得隨時隨到」，工作就是生活的全部，其非人生活實在不足為外人道。謹此推薦給對金融界有興趣的讀者

書名：搞懂金融世界的第一本書 出版社：大是文化 作者：克里斯·霍華德博士、大衛·史耐德 譯者：林錦慧