

# 吳來盛 北上「開荒牛」囑港青 了解國情抓緊優勢

獅子山下的成功故事，從來都折射着大時代的光芒，天津市政協常委、香江國際中國地產執行及財務董事吳來盛正是如此。從銀行家轉戰地產界，吳來盛「完美轉身」。16年前他奉命北上做恒生銀行的「開荒牛」，見證內地改革開放當中銀行業的飛速發展，更於北京收穫事業與家庭。他的故事，正是香港年輕人勤勞、肯捱、進取、敢拚、向上的成功寫照。

■香港文匯報記者 解玲

長年掌帥香江集團北京總部的吳來盛，於採訪當天飛抵香港。他淡定又從容的言談盡顯專業人士的嚴謹。他說：「1998年香港有很多機會，派去北京被視為受苦。」但當時他的老闆——恒生銀行行政總裁鄭海泉對他說：「其實這是個很好的機會，去北京兩年，會令你終身受用。」更向他派「定心丸」：兩年後可以返港工作。當時年輕的他單槍匹馬就北上，開始籌備恒生北京代表處。

## 單槍匹馬北上 半年語言過關

「剛去時，簡直不能想像這就是首都，地鐵竟然只有兩條，城市建設是在申奧成功後才開始具規模。」甚至現在中外聞名的北京現代化CBD商區，當初只是軍工廠和農田，三環路從中孤零零穿過。

吳來盛笑言：「當時我開口，認為自己在講普通話，但結果人家都聽不懂，只能邊講邊比劃，或者用身體語言溝通。」結果這個從沒講過普通話的香港人，用半年時間過了語言關。

## 適應兩地差異 打好官商人脈

兩地差異也表現在工作要求和生活習慣上。單身的吳來盛，似乎總是與工作、生活並重的內地同事，不在一個節奏上。好在磨合期後，大家目標一致，在他的主持下，成功建立了恒生銀行華北區業務機構，並成立北京代表處，到了2005年已榮升恒生北京分行行長。

在北京金融界打滾的幾年，亦趕上好時機，當時內地政府及業界，對外資銀行的國際視野及經驗非常看重，在北京的頭兩年，已跟隨恒生高層結識了不少業界高層及政府高官，為他積累了不少人脈關係。



吳來盛伉儷(右一、二)與鄭海泉一家親密合照。吳來盛視鄭海泉如伯樂。

## 遇問題勿抱怨 青年應勇進取

眼見時下部分港青予取予求，他不無失望：「買不起房就罵政府蓋房少，找不到工作又罵政府不創造足夠的就業機會。」「我們當初剛畢業時，樓價也很貴，那時低頭就幹，根本不多想。只要好好幹，總有一天會有房子，會在自己的專業領域有所成就。」他認為，年輕人遇到問題，應自己多想辦法解決，而不是找借口。「只管埋怨是沒法解決問題的。」

他認為港人的問題在於總想以往風光時，不去想內地已飛速進步。「改革開放30多年，隨着世界一體化、信息交流傳遞比以往發達，香港人的優勢越來越弱。」

「現在內地人願意闖，也越來越優秀，年輕人出國唸書，帶回現代理念；加上外資企業進駐內地，留學回內地的年輕人英語水平高有專業，又有當地的人脈關係，打起交道來比香港人強。」相比之下，港青怨氣較多，沒有好好把握優勢。

## 籲青年勿事事歸咎政府沒處理

他籲年輕一代應持開放的態度，謙虛學習，大膽嘗試，勇於進取，接受新挑戰。香港年輕人的優勢在於：「做事有效率、有規矩，語言環境好，香港社會自由、法律健全，有助個人自由發展，這些優勢要好好把握。」

他強調，香港是中國的一部分，年輕人應該主動去了解國情和政治理念，培養出更成熟的思維來分析政治問題。年輕人應該要懂得分辨，哪些問題是屬於社會問題，哪些要靠自身努力去解決，而不是把所有問題都歸咎於政府沒有處理。



吳來盛籲年輕一代應持開放的態度，謙虛學習，大膽嘗試，勇於進取，接受新挑戰。

# 誓做銀行棄教鞭 為社會各行「供血」

人生贏家向來善於規劃。1993年於英國學成返港，就以投身銀行業為目標。但一時找不到銀行的工作，他即轉入中學當英文教師，等待機會。不到半年東亞銀行招管理培訓生，但薪水就是教師的一半，因是職位前景佳，他毅然加入東亞，接受全方位銀行管理培訓，從此踏上銀行家之路。

吳氏回憶自己與銀行的淵源，緣於很小時看到爸爸的銀行存摺，很奇怪問爸爸：「為什麼銀行會派錢入簿，被爸爸笑我傻仔。」銀行因此在我腦中留下奇妙的印象。

## 盡量避免「落雨收傘」多助人

進入銀行界，吳來盛始終抱着「助人」的心態，服務客戶，另類解讀了被人認為「落雨收傘」的銀行業。他認為：「銀行是社會的血液，各行各業就像人體的器官，銀行為社會每一個器官供血。」吳來盛指，從城市基礎建設到企業發展壯大，都要通過銀行融資，藉此可以令很多人受益，可幫到很多人。「有經驗的銀行從業員，會盡量避免『落雨收傘』的情況出現。」作為資深人士，吳來盛有自己的「法寶」：看準客戶、全面分析、跟蹤客戶，對客戶業務了若指掌，令其立於不敗之地。

講誠信，加上「助人」的理念，令他在銀行業如魚得水。打拚愈久，知識經驗積累愈多，最重要的是建立了龐大的人脈及口碑，令其生意興隆，步步高升。

■香港文匯報記者 解玲

# 引入風險管理 助岳父生意煥新機

2006年吳來盛在岳父楊孫西的再三盛邀下，不忍愛妻太辛苦，終決定放棄銀行工作，加入家族企業——香江集團，兩夫妻叮嚀碼頭，並肩打拚，令家族生意煥發新機。不再是「西裝骨骨」的行長，面對全新的地產界，吳來盛花了半年時間與公司磨合，融入觀念和文化皆有別於銀行的地產業。

## 轉戰地產界 銀行專才展所長

銀行家的職業生涯，令他一通百通，他說：「地產說到底就是資本運作」，而設計、工程等都可以外包。「資金流是公司的命脈。」這令他的銀行專業大派用場。講起初入公司，亦遭到老臣子的質疑，有手下「搞搞震」，找藉口拖延工期。其實他在銀行已有不少開發商客戶，對地產行業運作亦有所知。「我不懂技術，但知道時間節點的重要性，所以誰也蒙不了我。」在一次高層會議上，他對想延期不交貨的負責人，叫那人可以走人，他會找個能按時交貨的人頂替，結果工程如期交貨。自此公司上下知道這個駱馬爺很專業，也言出必行。

樹立權威後，他之前的人脈網絡亦派上用場，助公司業務不斷拓展。對公司需要銀行融資他更是駕輕就熟，因好多人都是他的手下及老友記，大家了解他的作風及為人，雙方手續齊備，貸款好快搞定。

## 暗下決心改變公司「人治」困局

作為專業人士，吳來盛初到香江沒少罵人，以至於老岳父對他說：「不能還在當行長，要改變觀念，多站在員工的角度上想問題，多包容。」

吳坦言絕無高高在上之意，但對公司的「人治」困局，暗下決心改變。他深諳銀行業完善嚴謹的財務制度和風險管理制度，並逐漸把制度化及風險管理引入公司，改變了企業管理文化。一晃8年過去，吳來盛很自豪地說：「現在任何人離職，公司都不會停頓。」

■香港文匯報記者 解玲



楊孫西(左二)、吳來盛(右二)等為北京財富中心揭幕切金豬慶祝。



吳來盛(中)與首席設計者Barry Ball(左二)等視察北京財富中心三期工程進展。

# 不放棄目標客 跑生意變跑婚事

## 締結良緣

「我的事業、家庭都是在北京建立的。」吳來盛感念鄭海泉當初一句「終身受用」，令他人的人生與眾不同，至今對鄭海泉仍心存感激。

原來，鄭海泉不僅是他的伯樂，更做了半個媒人，另半個媒人就是他岳父楊孫西。話說當年鄭海泉與楊孫西分屬老友，期望吳開展楊家在北京的業務合作。楊生即致電鄭海泉說：「有位恒生的吳先生會找你，到時不要不理人家啊！」

## 生意做不成 續保持聯繫

吳來盛「奉命」聯繫楊莉珊，結果楊小姐告之「公司業務已給了花旗銀行」。吳笑言，本着「不放棄目標客戶」的原則，繼續與莉珊保持聯絡。不時約吃飯、打高球。「幾年過去了，雖然業務沒做成，但是我們結婚了。」

這段美好姻緣至今還被鄭海泉「取笑」：「你倒好，叫你去做生意，公司的事沒辦成，你自己的事反而搞定了。」

講起太太，吳來盛一臉滿足。兩人相識前，在平行的軌跡上做着相同的事：香港

長大、英國讀書、北上打拚，兩個香港人在北京不期而遇，締結良緣。

## 風雨赴約守信「一場球」定情緣

「莉珊人好好，低調又沒架子，好隨和，令我胸膈追求她。」他更透露定情緣於「一場球」，「莉珊酷愛打高爾夫球，那天本來約了一班人一起打，怎知颶6級大風，她打來問：『其他人不來了，你還來嗎？』我說我來，可能因此她覺得我有信用，靠得住，將我升格為男朋友。」

談及娶太子女會否有壓力，吳來盛很有底氣地說：「拍拖始終是兩個人的事，我當行長，絕對有能力養莉珊，她家裡如何，與我沒有太大關係。」

「莉珊是大公主，她肯嫁給我，我好感激她，所以我跟她說：『將來她有什麼需要，我定會義不容辭去做。』2003年兩人終於拉埋天窗，在2006年家族企業需要他幫忙，他即兌現了自己的承諾，放棄銀行高薪厚祿加入家族公司。「夫妻檔」一做8年，傳為佳話。

■香港文匯報記者 解玲

# 發揮財務經驗 獻力天津經濟

自2008年初，吳來盛任天津市政協委員，今屆更榮任常委。他希望發揮自身在財務方面的能力與經驗，為天津經濟發展獻力。

## 谷旅業吸京客

出任常委當年，他即在常委會上，以《充分借助新媒體手段創新社會管理》為題作主旨發言，履行參政議政職責。講起天津的優勢，他認為應繼續大力發展旅遊業，並帶動相關消費。「天津可以做北京的後花園，吸納北京和周邊地區的人到當地消費。京津高鐵半小時一班，市內交通方便順暢。北京人很習慣去天津購物、旅遊，甚至還有擺婚宴的，天津物價又便宜、選擇又多，特別適合發展旅遊消費。」

他舉例指，天津新開了一家奧特萊斯工廠店，幾乎涵蓋所有大牌，非常吸引周邊客源。

與1998年他北上時相比，天津已發生巨變，「從城市基礎建設到開放開發的領域拓展很多，行業發展也變化巨大。」他指，香江集團亦在關注天津的地產，正積極尋找合適的發展項目。

岳父楊孫西曾是全國政協常委，太太楊莉珊是北京政協常委，委員責任亦是這個「政協之家」經常聊的話題。「作為常委我希望對這個城市發展有更多的貢獻，將來會加強與港區委員的聯絡，大家集思廣益，共同為天津發展出力。」

■香港文匯報記者 解玲

# 育兒以身作則 牙齒當金使

## 父子情深

吳來盛今年喜添次子，一家四口其樂融融。愛子心切的他，每周末都要做「空中飛人」往返京港兩地，因他承諾大仔每周至少陪他兩天。若早下飛機，他更會去接兒子放學。

「我做人的基本原則就是誠信，所以也從小這樣教導兒子，答應別人的事就要做到。」吳來盛講起育兒心得深有感觸。

他強調，教育孩子一定要以身作則，作孩子的榜樣。「現在的孩子都很聰明，很有分析能力，如果講一套做一套，他們能觀察得到。所以作為父親，一定要言行一致。」

每次一進家門，大仔都會好開心撲入他懷中，「那一刻最開心！」他猶憶，大仔讀幼稚園時去接他，「他見到我好興奮，馬上跟同學仔說：『這個是我爸爸！』」

吳來盛伉儷周末返港經常帶大仔參加慈善活動。他讀困雖然小小年紀，賣旗、派米都有模有樣。「我們想讓他知道，幸福不是必然的。當自己有能力時，一定要盡多幫有需要的人。」

■香港文匯報記者 解玲



吳來盛、楊莉珊與兩個兒子，一家四口其樂融融。