

祖國不會忘記——中華人民共和國68華誕獻禮專輯

星光國際資本集團

高瞻遠矚 矢志為企業實現社會價值



■ 星光國際資本集團董事長鄒潤輝

作為最重要的國際金融中心之一，香港擁有良好的金融政策與健全的法律制度，區內人才薈萃；面對中國這個龐大的投資市場，星光國際資本集團在董事長鄒潤輝的帶領下，充分發揮「本地薑」這自身優勢，成功在競爭激烈的資本市場中脫穎而出。放眼未來，鄒潤輝期望透過結合國際金融優勢，進一步引領內地資本市場穩健發展，矢志為企業研發安全、健康、可持續性盈利的創新商業模式，助推企業做大做強。



■ 榮獲2005年香港傑出青年推銷員大獎



■ 鄒潤輝在兒童慈善基金會晚宴發表感言

歲月如梭，經歷十多年的打拚，未到不惑之年，鄒潤輝的事業王國如晨曦的曙光，開始綻放金色的光芒。自2003年大學畢業後，鄒潤輝便開始投身金融行業，及至2008年，他憑藉自身的財富管理專業經驗，於香港成功創辦了中輝偉創集團，並帶領集團成為獨立理財顧問公司，成為香港個人財富管理行業的先驅者。獨具慧眼的他，於2009年期間，洞悉內地市場潛在龐大的需求與機遇，遂將業務版圖擴展至內地發展，至今在北京、上海、深圳等地成立了多家分公司。



■ 星光國際資本集團北京總部開幕儀式

毋懼挑戰 披荊斬棘創事業

成功總是留給有準備的人。對鄒潤輝來說，面對一個全新的市場，語言障礙就是他必須急切解決的問題。由於他是土生土長的香港人，讀書年代是不需要學普通話的，即使畢業後的工作也主要服務香港客戶，對普通話可謂一竅不通，於是惟有由零開始努力去學。「我請了專業的國語老師教我普通話，由拼音學起，每天又不斷用普通話朗讀報紙，用了約九個月時間，我由完全不懂說普通話到以流暢的用普通話與人交流。儘管過程辛苦，但結果是值得的！」他回憶道。

因緣際會，在進軍內地市場之初，有幸遇上伯樂。「當時有些朋友，幫我鋪橋搭路，帶我去北京與當地的政府官員會面，讓我得以透徹掌握市場環境發展的趨勢，了解當地政府和企業的實際需要，結合我們的國際金融優勢，設計出最適合企業的一站式解決方案。」鄒潤輝發現到，內地有很多做實業的企業，存在產能過剩、商業模式單一、融資難、核心技術缺乏創新、企業發展瓶頸及污染等問題，而地區政府希望改善這種情況，加快產業結構調整的步伐，引領企業全面轉型至與世界經濟體系接軌，但卻不知道應如何入手；同時，很多內地企業也不懂如何由做實業轉型至與金融業、資本市場對接，將傳統貿易轉化成一個行業數據平台。

結合國際金融 創新新企業解決方案

於是，鄒潤輝抓緊這個合作商機，為他們設計出適合企業的一站式解決方案。「星光國際資本集團就像是一個企業醫生，我們會

對企業由內而外進行全面檢查，找出問題所在，讓企業恢復到健康可持續的生態發展中。在這個過程中，需要企業和我們一起協同配合，結合企業的發展目標，最終設計出合適的解決方案。協助企業優化業務流程、商業模式重新設計、架構重組、財務體系及模組升級優化、產業鏈整合、供應鏈大數據搭建與應用、引進國外領先的專利技術、金融方案策劃，最終幫助企業實現上市，走出國門，站在世界發展的舞台上。」

確實，這種「企業一站式解決方案」深得內地企業及地方政府的歡迎，主要是鄒潤輝提供的方案能讓他們真正的實現轉型升級，做大做強。據他介紹，中輝偉創是他首家創立的企業，主要為客戶提供財富管理服務，憑藉多年全球專業金融團隊的實操經驗，為每位客戶量身定制全方位的國際財富管理方案，真正解決客戶的財富需要，多年來深受客戶的認同與信賴；同時收購了其他類型的金融公司，當中包括基金公司、供應鏈公司等，建立了一個「星光國際資本集團內部循環生態系統」，為企業提供更全方位、多維度、一站式的解決方案。

其中，星光供應鏈管理有限公司為客戶提供「供應鏈核心技術+大數據一體化平台+資本」的創新商業模式；在傳統供應鏈基礎上，以獨特創新的商業模式突出重圍，並得到廣泛企業家和金融機構的高度認可，該模式將上下游企業通過星光供應鏈一體化平台，運用供應鏈核心技術進行行業整合；將金融工具融入到每個業務環節中，實現商流、物流、資金流、資訊流、技術流五流合一，形成與資本市場的有效鏈接，全方位解決實體與資金配對問題，從而打造一個合作共贏的產業鏈生態圈；同時輔導企業上市，為企業與資本的對接搭建橋樑，抱團發展，製造大龍頭企業，走向國際。

鄒潤輝強調，集團創立至今，業務覆蓋範圍已越來越廣，目前主要以協助企業上市，產業鏈整合、發行產業基金、收購購為中心，再帶動公司周邊業務，將全球資產配置的理念和專業帶給客戶，讓他們的財富得以保值、增值、安全傳承。集團也特別成立投行部，專責服務企業上市。談到集團的優勢，他指出：「集團的豐富經驗、專業團隊，以及優質產品，能為客戶提供全方位的金融服務，同時，集團植根香港，而香港擁有穩健的金融體系，完善



■ 集團獲邀與德國安聯資產管理高層探討歐洲資產配置發展戰略



■ 出席龍川縣政協會議

的監管及法律制度，使得我們深得客戶高度信賴；另一方面，我由畢業至創業，身邊認識到許多從事金融行業的朋友，在我的金融圈裏頭已建立了緊密的聯繫，可以促成很多資源上的整合，獲得更快捷的金融資訊與機遇。」

精益求精 助企業做大做強

近年，集團更進一步涉足地產領域。鄒潤輝指出，面對政府不斷推出的限價限購令，內地不少地產發展商經營困難，資金緊張，他們必須轉型才能改善銷售情況；因應這市場趨勢，集團便開始研發一套地產與金融互相融合的模式。「原本市民買樓就是希望可以安居樂業，但現在不少人買樓後退休問題仍未得到保障，於是我想到了可以將買樓與退休金結合，即買一層樓就可獲得相對價值的退休金，既可幫助投資者買樓時對沖熊市風險，倍增牛市回報，長遠更可達到買一層樓送一層樓的效果，變相增加他們的退休保障。」據悉，這種創新的銷售模式不但刺激了樓宇銷售，更吸引了更多的房地產發展商合作，如遠東發展、富力地產、瑞安集團等。可以說，這是星光國際資本集團聚焦研發、全力打造的一個「地產+金融」模式，為客戶提供一個嶄新的房產投資機會。

另一方面，集團正全力協助一家意大利智能防偽科技公司於2017年年底在澳洲主板上市，我們為該公司提供IPO上市前輔導、融資及國內收購等業務，同時我們協助該公司連接內地投資者，並準備在北京及各大城市展開大中華區上市前路演，加深內地投資者對該公司的了解。事實上，透過這次合作，集團為境外企業打開了龐大的中國資本市場，同時也為內地投資者引入了優質的國際化投資項目與先進的獨家專利技術，協助企業與投資者實現共贏。鄒潤輝亦希望，集團能在三年內打造三家上市公司。

無容置疑，星光國際資本集團的業務領域在鄒潤輝的帶領下，已如「雪球」般越滾越大，戰略夥伴實力雄厚，包括中國省級政府、國企、上市公司、世界500強企業等。該集團擁有一隊來自全球不同行業精英的專業團隊，具備國際視野及敏銳的市場觸覺，致力為客戶提供一系列獨特且多元化的產品與服務，助力企業家「走出去，引進來」，這也是星光國際資本集團的核心價值與使命！



■ 集團與澳洲準上市公司攜手部署全球發展戰略



■ 安居寶房產金融看團在馬來西亞實地考察

籲抓緊「一帶一路」及大灣區發展機遇

儘管香港資產管理行業的競爭日趨激烈，但鄒潤輝認為市場仍存在龐大機遇。他稱，隨著國家政策調整，除人民幣外，在滬港通、深港通相繼出現後，股票市場、資本市場亦逐步開放，未來國家積極改變對外政策，國際事務參與改變，為香港資產管理行業未來發展帶來前所未有的機遇；加之，在「一帶一路」倡議下，香港作為國際金融中心，可為區內基建項目協助投融資，從而帶動全球的資金配置，鼓勵創業及資金「走出去，引進來」，故鄒潤輝相信資產管理行業所扮演的角色將越來越豐富。

但要注意，由於內地人口太多、資金太多，內地只能逐步開放。事實上，內地早已在每個金融類別的行業端口，出合相關的投資政策，以控制資金的流動情況；因此，鄒潤輝亦表示，集團會密切關注政策細則並深入研讀，使集團日後的投資項目能夠合規化地進行。

此外，大灣區的建設也為資產管理行業帶來相當機遇，為廣東南部打造更好的經濟環境。他稱，建設粵港澳大灣區是國家「一帶一路」建設的重要組成部分，同時也是中國構建對外開放新體制的重要舉措。香港是東南亞以至世界的重要交通樞紐、商業中心和跨國公司聚集地，可以成為海上絲綢之路的重要門戶和國際樞紐。而香港現代服務業和熟悉國際規則的人才，也為實施「一帶一路」倡議中「走出去，引進來」的內地企業提供全方位的專業服務。

在他看來，香港國際金融中心能為「一帶一路」建設提供優質的融資和資金營運服務，有利於企業實現資金的自由、高效調度以及進行資產管理，實現資金利用效益最大化。星光國際資本集團一直秉承宣導並積極回應國家政策，運用自身的優勢與資源，協助企業走向世界，把海外先進的技術、模式及資源引入到國內，助力企業家「走出去，引進來」，貢獻自己的力量，做好中國企業與世界之間的橋樑作用；緊跟祖國的快速發展，充分發揮星光國際資本集團的優勢，為祖國的發展，貢獻星光的一份力量。



■ 星光國際資本集團北京總部開幕儀式大合照