

金融港青展才華 福州深耕財富管理

內地崛起滿商機 敢於挑戰去探尋



港青北上 創新天

香港文匯報訊(記者 蘇榕蓉 福州報道)因為三月份個人業績排名分公司第一名,「80後」港人王晨鳴(Jason)獲評恒天財富福州分公司一季度「敢於挑戰獎」。作為福州分公司企金部副總經理,Jason認為,年輕人要勇於挑戰未知超越自我。對於他而言,這個年紀最重要的不是賺錢,而是找到一個自己感興趣的工作並培養其所需要的能力。幸運的是,Jason正在做着自己所希望的事。

Jason的祖籍是福建福清,兒時常陪父母回鄉探親,「我當時很排斥回福州,香港比較發達,相比之下福州交通很不方便,坐大巴到老家都要十幾個小時。」但是過幾年再回去,Jason就感受到了福州發展的迅速。Jason感慨:「有一次回福州,爸爸指着二環路一片空地說那裡要蓋大商場,當時還是廠房,次年回來寶龍廣場已建成。」

2008年從澳洲墨爾本迪肯大學財富顧問專業畢業後,Jason和同學在深圳自主創業從事電子貿易一年多,因為業務關係香港深圳兩地跑,而內地經濟發展和市場開放亦讓Jason感受到了機遇滿滿。「09年底時,父母打算回福州養老,我也有了到福州這個城市發展的想法。」「剛來時也面臨選擇,2010年福州金融行業還不發達,有一些證券商的崗位機會,正巧父親一個朋友,他從事地產業,於是推薦我做中原

地產的銷售顧問。」

老舊眼光看內地 只會錯失大市場

2015年底,有好友知道Jason的專業和興趣所在,推薦他加入恒天財富福州分公司。「2010年我到福州時恒天公司剛成立,我人脈少也不知道,恒天公司在給高淨值客戶做個人或家庭資產配置工作有它的優勢和強大的背景,平台很好,所以我就決定加入了」,Jason說。

Jason提及3月在福州舉行的「2018榕港交流會」上,他和與會的一港人互換名片時,對方認可「這是一份很不錯的職業」,隨即卻質疑福州市場需求,「一些港人不大了解內地市場,還處於內地製造業很強、工業發達的概念,而實際上內地金融服務業等第三產業已經發展很迅猛。」



Jason認為,部分港人不了解內地市場,低估了內地的發展機會。圖為Jason在和客戶交流了解投資需求。香港文匯報記者蘇榕蓉 攝

首獲百萬簽單 全憑敬業



Jason參與在此間舉行的財商教育活動時也十分投入。圖為他與現場小朋友互動。受訪者供圖

從地產銷售轉型到金融顧問,Jason認為,「每個人認知和通透道理的過程不一樣,做人做事都需要自我探尋後找到與自身匹配的原則方法。」作為一名銷售,信任和被信任的關係非常重要,「特別做大宗交易時,不僅僅是簡單的產品推介,更重要的是誠信的服務。」

Jason和記者回憶起入職恒天財富簽訂公司首單業務時的情形,至今仍記憶猶新。「雖然我是專業科班出身,但是剛開始還是有不少困難的。因為公司所有產品項目都是100萬元(人民幣)起投,說多不多說少也不少,首先要讓人相信你是有難題的。」Jason先從身邊人「打開缺口」,「第一個客戶是從小看我長大的阿姨、媽媽的好友,首個100萬賣了我媽媽一個面子,助我完成業績任務。這是我首個客戶,也成為我現任一如以往持續服務的客戶。」

準確揭示風險 積累客戶信任

「這是我轉型後收穫的首份信任,於是抓住機會,不斷做好後續服務,我不會因為她是投資老手就簡單忽視過程,畢竟港人引以為豪的是做事細節認真到位。」Jason續說,工作重中之重在於前段,包括風險揭示、了解客戶投資需求、預期和風險偏向,投資邏輯、底層標的等等,其中風險揭示一定要做到位,和客戶解釋詳細清楚。「這個行業中不乏很多不合規的人在,不少財富顧問在工作前期,沒有解釋那麼清楚,只和客戶簡單說說投資年限收益,以公司平台做倍數,其實還有很多專業性的東西要分析給客戶聽。」

寄語港青:貪圖舒適或錯過美好

Jason覺得自己在多樣的環境中成長,有勇氣接受挑戰,也掌握了適應新事物的能力。他說,「小時候離開福州,適應香港;大學到澳洲,隻身在外也要適應;畢業到內地深圳再至福州,又是新環境、新角色。」

對於同在內地奮鬥的港青,他勸勉道,「如果去內地發現適應不了,覺得回港最舒服,那將會錯過很多美好的人和風景,不管是工作和生活。」

「香港素質」顯優勢 適應內地尋機遇

「香港人的形象和專業素養對我的工作多少有些幫助。」Jason舉例他在地產銷售過程中善用港人視野開拓等優勢進行推介,「我會利用澳洲4年金融知識搭配借鑒香港樓市周期歷史介紹分享。比如香港現在樓盤設計基本是點狀形,南北通透的

戶型樓在寸土寸金的香港是奢侈品,我和客戶說這種稀缺資源買到非常划算。不久就得到了論證,萬科進駐福州帶來新戶型點狀樓,畢竟企業只能用高密度樓宇增加公司盈利,市面上消費者也只能接受。而當時本地地產銷售沒有這種長遠的眼界去說服客戶接受產品。」

隨著內地金融業發展成熟,和國際逐漸接軌,恒天財富亦在全球範圍中搜羅優質

金融產品,「這就給我們港人提供了機遇,你會最直接最快看懂英文產品介紹。」因為公司會和諸如摩根、高盛、凱雷、KKR(Kohlberg Kravis Roberts)等歐美一流資產管理人進行合作,邀請他們來內地進行產品合作或公司介紹路演,「這樣公司內部成為很好交流橋樑,個人也有機會接觸到這些一流資產管理人,多交流拓寬資源人脈。」Jason說。

在20世紀90年代末至本世紀初,大半個中國的道路都被紅色的夏利和黃色的大發所「佔據」,這兩種車在路上川流不息,被戲稱為「番茄炒雞蛋」。昔日輝煌不復現,日前,深交所發佈的《一汽夏利:2018年4月份產銷量自願性信息披露公告》顯示,今年4月份,夏利系列汽車的產量與銷量均為零。這個曾連續18年佔據全國銷量冠軍寶座、第一款出口國外的國產轎車品牌,正在面對暫時性停產的困境。



夏利汽車曾是內地的士家用車龍頭,現已被市場拋棄面臨停產窘境。圖為夏利的士。網上圖片

創新乏力 勁虧16億 「國民轎車」夏利停產

記者近日在一家位於天津市南開區的夏利品牌銷售門店看到,雜物成堆,展台空蕩,店內人員證實已停止銷售。在距市中心15公里的天津一汽夏利有限公司附近,記者找到了一家仍在營業的銷售門店。店內的銷售人員也表示,夏利系列的車型目前已經處於停產狀態,也不再進行相關車型的銷售。

曾是內地的士家用車龍頭

據一汽夏利公佈的2017年公司年報顯示,2017年全年公司實現營業收入14.51億元(人民幣,下同),同比下降28.34%,歸屬上市公司股東的淨利潤為負16.41億元,同比降幅達1,110.64%。截至2017年底,一汽夏利資產總額為49億元,淨資產僅有

8,831.2萬元,資產負債率(企業負債總額佔企業資產總額的百分比)高達98.2%。

天津夏利曾在中國自主品牌汽車市場創造過具有開創性意義的輝煌,甚至可以說是中國消費者真正意義上的第一輛家用轎車,滿足了大眾的出行需求。

「省油,好用!出門都不說打出租車,就說打個夏利。一輛10萬,那個時候可真不是個小數目,可大家都認這車。」開了20年出租車的司機王國升表示,自己當年最喜歡的就是夏利汽車。

但隨着人們對於車輛的要求越來越高,「夏利熱」漸漸消退。夏利的經典車型採用的是三缸發動機,功率相對較小,夏天的時候怕車裡乘客熱,一開空調,夏利就爬不動坡了。

技術落後不敵合資進口車

業內人士分析認為,在過去的十年間,一方面,中國市場全面放開合資車的門檻限制,國外先進技術和優秀車型湧入,消費者選擇越來越多。另一方面,從2011年至2018年,夏利汽車既沒實現產品的「換檔升級」,又錯過了新能源汽車的發展浪潮,被國產品牌競爭者們追趕,反超。

將積極調整或推新能源車

此外,一汽夏利的境況同其自身定位以及缺少自主經營權有很大關係。2002年,夏利公司總股本50.98%的股份被天津汽車集團公司轉讓給一汽,為了減少一汽集團內部同業競爭,夏利汽車一直定位於經濟型汽車市場。



夏利汽車曾連續18年佔據全國銷量冠軍,是當之無愧的「國民轎車」。網上圖片

一汽夏利相關負責人接受記者採訪時表示,夏利系列只是暫時停產,2018年下半年,公司將採取重要舉措以應對目前虧損的經營狀況,舉措包括但不限於推出新車型、調整系列定位,甚至產銷新能源汽車。

陝出土四千年前骨製口弦琴

「我有嘉賓,鼓瑟吹笙。吹笙鼓簧,承筐是將」,這首《詩經·小雅·鹿鳴》中所彰顯的「樂以天下」的主題曾經被歷代文人所推崇,而其中的「簧」在我國先秦文獻中指的便是口弦琴。5月21日,陝西省考古研究院、西安音樂學院聯合舉辦石峽遺址出土口弦琴新聞發佈會。陝西省考古研究院院長孫周勇在發佈會上表示,經過連續兩年的發掘,考古工作者在陝西石峽遺址皇城台發現不少於20件,距今4,000年的骨製口弦琴。這也是目前內地所見年代最早,出土數量最多的弦樂器。

最原始古樂器之一

據介紹,口弦琴是最原始的古樂器之一,素有人類音樂「活化石」的美譽,最早被用於宗教祭祀,逐漸成為一種世界性「樂器」。

據悉,從2012年開始,考古工作者深入發掘陝西石峽遺址,發現該遺址是一座包含皇城台、內城、外城三重城垣的超大型史前城址,城內面積逾400萬平方米,距今約4,000年。其中,皇城台是石峽城址的「核心區域」,分佈着大型宮殿、宗廟、池苑及作坊,具備了早期宮城性質,出土陶器、骨器、石器、玉器等種類豐富的各類遺物。

孫周勇在發佈會上指出,此次發掘的這批骨製口弦琴,均出土於皇城台東護牆北段上部的「棄置堆積」內,其考古背景明確,共存器物豐富,結構完整、特徵明確,是中國音樂史上的重要發現。

■香港文匯報記者李陽波 西安報道



骨製口弦琴首展吸引眾多參觀者。香港文匯報記者李陽波 攝



陝西石峽遺址皇城台出土的骨製口弦琴。香港文匯報記者李陽波 攝

玉龍雪山冰川公園 每日限流一萬人

雲南麗江知名景點玉龍雪山冰川公園宣佈,自22日起,上山入園索道每日限流1萬人。

據報道,2015年至2017年期間,玉龍雪山冰川公園每年接待中外遊客逾

200萬人次。遊客到玉龍雪山冰川公園遊覽,主要乘坐玉龍雪山旅遊索道,索道下部站海拔3,356米,上部站海拔4,506米,索道斜長2,980米,垂直高差1,150米。

因入園索道載客量有限

目前,玉龍雪山冰川公園索道的設計運力為1,200人次/小時,索道運行的正常速度為6米/秒。索道設備按照正常運行能力計算,運送1萬人次往返需要

8小時,加上中途上下遊客間歇時間及設備開機前後檢查時間,每日完成1萬人次的接待工作大概需要11小時。

主管部門介紹,該區域氣候複雜,在大風、暴雪等特殊天氣條件下會導致索道出現不能正常運送遊客,甚至停機,因此不得不限流。

■《春城晚報》微信公眾號