

善用平台拓展 內地市場

面對不斷的經濟衝擊及挑戰，有些公司卻藉機拓展業務，立足大中華區多年的京華山一則屬後者，其業務由過往以經紀為主，逐步加入財富管理、資產管理及投資銀行，令服務更全面及快捷，滿足客戶短、中、長綫的投資及理財需求。京華山一行政總裁陳其盛直言：「我們不是要做全球最大的金融機構，而是為客戶量身訂造最適合的產品。」



過去廿載，大中華地區的經濟屢經跌宕起伏，京華山一是其中一間仍屹立不倒的金融服務機構，甚至於近年不斷擴充業務，在逆境中愈加壯大。負責領軍的陳其盛行政總裁表示：「前兩年市場都不是很很好，我們是這樣看，當市場欠佳時，是很好的時機重新定位；當市場好轉時，大家忙著做生意及賺錢，所以當經濟增長放緩，我們把公司架構進行修改，加入新思維、新人才、新資源及新平台。」

他曾於1999年至2004年期間，出任美國子公司美國京華證券總經理一職，2012年回巢並出任行政總裁



京華山一
Core Pacific - Yamaichi

一職，「我回來把整間公司的資源重新分配，有更清楚的定位，京華山一在香港的業務主要以經紀業務為主，從2012年起加入投資銀行、新加的財富管理及資產管理，現在共有四大業務。」

產品多元化滿足客戶需要

談及京華山一的發展策略，陳其盛指出，市場上有不少財富管理公司，但多數以銷售保險及基金為主，而京華山一看中的是，亞洲大部分富裕人士都是中小企業老闆，向商人提供財富管理服務的附加價值較高。「一個好的財富管理從業人員，不僅要對理財產品的瞭解，更要對整體經濟，乃至於客戶的生意，通通都應作貢獻。在京華山一的架構中，我們不僅提供財富管理服務，背後又有投行及資產管理的支援，會讓我們在市場上的競爭跟別人不一樣，這個是我們目前在香港以至內地市場，較具優勢的。」

他強調，京華山一的運作模式類似國際機構券商，而不是一般銀行的私人理財部門，「我們的產品種類更多元化，提供度身訂造服務，尤其

金融海嘯後，很多銀行都不會做這些東西，只作銷售。」京華山一根據客戶的要求，替他們搭配各類產品，提供全面性的服務，無論產品選擇或服務範圍均遠超一般的銀行，例如其投行部門可以協助財富管理部，從而滿足客戶在企業銀行方面的需求，如融資、併購等活動。

不過，相比起國際大行，京華山一則因規模較小而具靈活度，可以更快地回應客人的要求。陳其盛笑言：「我們不是要做全球最大的金融機構，而是為客戶量身訂造最適合的產品。」

京華山一 財富管理 如箭在弦 蓄勢待發 善用平台拓展內地市場

由於中國的富翁數目增長迅速，對各類投資產品的需求龐大，不管本地或海外的金融機構均對這個潛力市場虎視眈眈，京華山一亦不甘人後。在銀行、證券及投資行業擁有超過20年經驗的陳其盛不諱言：「整個市場，所有人都看到，沒有人能夠忽略中國增長的威力，

一般我們在做財富管理，以100萬美元作為指標，稱為私人銀行。我估計香港的私人銀行有6至7萬客戶，在中國已超過100萬人，而且成長速度非常快。」

雖然中國市場的增長快速，但內地的產品選擇有限及發展較慢，香港是其中一個資金集中池，令不少富人外出尋求投資良機。有見及此，京華山一憑藉完善的交易配套，瞄準區內的潛力客戶，致力提供短、中、長期的投資規劃，「短期的就是買賣，中、長期的就有財富管理，私人理財部門為客戶規劃。我們為客戶做到三點：第一，保障你的財產；第二，為你的資產增值；第三，為你轉移資產至下一代。」

另外，京華山一在上海擁有股

權管理公司，配合上海自貿區的發展趨勢，當地政府將推出個人為主的合格境內個人投資者制度（QDII2），陳其盛解釋：「QDII2就是讓內地有錢人直接到海外投資，包括到香港投資。雙方政府在談兩邊基金互相認證，及重開港股直通車。將來自貿區可能容許外資進來，對香港是件好事，對我們來講是個很重要的機會，我們在這邊已有完善的交易配套。」

因此，京華山一在香港的業務仍以經紀為基礎，同時發展財富管理及資產管理；在中國則會較集中於財富管理及資產管理，其次是投行業務。展望未來，陳其盛表示，人民幣產品將是產品開發的方向之一，中國的股債市場均具備投資良機。

