



墅雖然不賣，但至少可以把房子漲上來的價值，做更好的利用。於是她拿房子向銀行抵押，借了一筆錢，台灣的總統大選完不到一個月，他們已經跑到陽明山來買房子。

「我們就喜歡陽明山，」住慣香港半山豪宅的 Mary 夫妻，還是覺得陽明山最好，「好地段到處有，但是台北只有一個陽明山

啊！」Mary 說，台北最近房價驚天漲，這棟〇八年購入的陽明山別墅自然也水漲船高，漲幅超過兩成，從未婚前就把置產當作最穩當投資的 Mary，還想在台北繼續看房，「CEPA 經驗告訴我，只要 E C F A 還沒簽之前，都是進場的買點」。

這次她的目標是台北市仁愛路旁的房

子，「香港沒有這種林蔭大道的馬路，太美了！」

許多台灣人視之平常的風景，在這對香港夫妻的眼裡都萬分難得，而且商機無限。從景氣復甦到地產增值，兩人帶著香港經驗一路挺進台灣，嘴角掛著樂觀的笑容，比起許多台灣人，還更信心滿滿呢！

搶進大陸市場的金融業者：中國對理財的需求，簡直就像魚渴望大海一樣！

對 於理財投資，大陸幾乎是一片亟待開發的處女地，香港知名的御峰理財

中國業務總監袁滿忠眼神眺望遠方，住在九龍公園旁的豪宅「港景峰」裡，從自家四十二層的陽台上眺望出去，袁滿忠指著樓下即將完工的高鐵站說，幾年之內，高鐵通車後，香港到武漢只要四個小時，北京八個小時，廣州、深圳更不用說了，香港與中國主要城市之間的便利交通，已經說明了自 CEPA 簽署以來，港中之間的緊密關係。

回到屋內，他攤開桌上文件翻出數字說，光是〇八年，從香港賣出的保單，就有將近一成是大陸人買的，當時香港的理財公司對中國市場還在摸索階段，因此這些保單多半還是用最克難的方式，每一張都是請保戶專程坐飛機，到香港簽名蓋章才完成。

「你想想看，這樣賣都占香港業績的一成了，如果我們能自己跑進去中國賣，會賣得有多好？」

答案揭曉，時間來到〇九年，部署多年總算正式踩進中國市場的御峰，「中國市場元年」的業績，已經是香港的「好幾倍」，到底多多少少，袁滿忠搖搖手說，這是商業機密，但可以透露一個數字，已經在香港耕耘多年、名列目前香港前三大的御峰理財，現在香港業務人員大約一百多人，但相較之下，中國的業績才正式第一年開出，如

今已經有六座城市、五百多名的業務員。今年還要拓展至少五座城市，預計業績成長率百分之一百。身為拓展中國業務的大將軍，在第一線衝鋒陷陣，他有最深刻的感觸，「這一切，都要歸功 CEPA 的開放，這是香港金融理財業的里程碑」。

在香港，理財商品琳琅滿目，各種法令開放的程度和產品創新的技術，比起台灣都領先很多年，連公車車體、人行道上，處處可見理財顧問公司的廣告。根據非官方統計數字，全香港理財顧問的從業人員，至少有十萬人之多，而這些理財公司在 CEPA 之後，總算是正式敲開中國市場大門。

「大門是跨進去了，但還在庭園裡繞呀繞地，繞了好多年，當然，學費繳了不

少」。袁滿忠坦承，CEPA協定中並沒有針對財顧公司的業務開放多所著墨，「但CEPA對香港而言，不僅限於文字上字斟句酌的意義而已，對整個香港而言，一句話，就是開放！」

他舉一個例子，〇六年時，前人民銀行副行長劉鴻儒在北京一場公開演講，有許多香港的財顧公司專程來聽，劉鴻儒直截了當地說：「現在中國的理財雖然還不成熟，但你（指香港的財顧公司）現在不來，等成熟才來，你就完了」。袁滿忠說，北京的態度很清楚，「他就是希望你帶動他們的理財觀念、理財行為」。

御峰理財在台灣知名度不高，但在香港，卻是許多有錢人的財顧公司，目前已準備赴美國掛牌上市。

但即使如此，在香港辛苦耕耘多年，卻抵不過中國市場一年的成長，「中國對理財的需求，簡直就像魚渴望大海一樣」，袁滿忠說，目前中國市場的業績，有七成以上都是共同基金的定期定額，三成是保險，「真正複雜有趣的商品，都還沒正式上場，也來不及引進」。

眼前對袁滿忠而言，就是不斷、不斷增員、開拓新的城市，「還好你今天來，因為我昨天剛從北京回來，明天又要出發去深圳了」。袁滿忠站在陽台時的眼神始終眺望遠方，因為希望，都在那裡。

香港知名的御峰理財顧問中國業務總監袁滿忠表示，今年在中國的業績將成長1倍！

