

财富之路

2020 年 6 月

电子版

独家专访
与莱富士金融
董事会主席
殷生博士对话

我渴望
拥有我的
私人和
投资银行

拥有你自己的银行的
十八种理念



9 771234 567003

我渴望拥有一个国际
投资和私人银行业务

殷生 博士

Dr Charlie In

莱富士金融集团

Raffles Financial Group

www.RafflesFinancial.com

警告

请谨慎并带有洞察力来阅读本书，因为对于本书中提到的挑战和问题它不是灵丹妙药。

本书出版旨在提供作者对所涉及主题的个人观点。

它不为关于本书中所描述内容的提供任何意见和建议。出版商和作者明确声明不承担因使用或配置本出版物的内容而引起的任何责任。

所有读者都应就本书所涉及的思想的应用方面寻求法律和专业顾问。

莱富士金融集团有限公司对本书中提供的信息和讨论不承担任何责任。

这本书的版权归作者所有。除非有本作者明确许可，不得以任何形式复制或分发本出版物的全部或部分内容。

Charlie In

2020年6月1日撰于新加坡

莱富士金融集团有限公司
3 Shenton Way #11-01
Singapore 068805
电话: +65 690 98765
monica@rafflesfinancial.co

目录

1. 白日梦
2. 困难，危险，卑鄙
3. 需要钱
4. 需要适合与合适的人
5. 需要许可执照
6. 需要品牌和认可
7. 需要国际联网的当地办事处、人员、网络
8. 需要经验和专业知识
9. 需要导师来指导经验不足
10. 需要专业的合作伙伴
11. 需要客户和投资者
12. 需要经过验证的方法和程序
13. 需要机会
14. 需要一个赚钱的系统、体系
15. 需要在重要市场上市
16. 需要时间、资源和能力来开创并使它成功
17. 需要与时俱进
18. 需要上帝的帮助

第一章

白日梦

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务”

我们中有些人甚至不敢梦想拥有一家公司业务，更不用说是覆盖国际的银行业务了。从事商业投资和家庭财富的银行业者更是如此。

在我看来，我们大多数人既没有破产，也没有超级富有到可以拥有一家银行。

事实是，我们所有人都受到社会的影响。当我们听到银行一词时，一定是将全部（如果不是全部，就是大多数）的钱来“借”给企业和个人的那个。

全球最大的银行，摩根大通，其市值为 4340 亿美元，却对我们没有任何影响，除非我们能从他们那里获得钱用于我们的商业和个人用途。传统的银行系统依靠人们将钱存入银行，然后银行家将其借出并使之流通。简而言之，银行家将您的钱借给借款人，并在给您存款相应的支付和向借款人借您的钱收费中赚取差价（息差）。传统银行的基点息差最多 4%。但是其资金规模弥补了这微不足道的利息收益。

这种先入为主的观念是您得有大量的钱款可以外借才能使您成为一家银行。而要做到这一点，您得拥有大量的实体银行大厅，来方便吸收人们的钱。但是，新经济冲击并改写了银行业的格局。

在香港，一个新的虚拟银行（基于互联网、没有实体银行大厅）现在只要人们跟它开户，就可以给这些人 100 港币。银行业界的巨大颠覆将势不可挡。

瑞银也宣布，他们将拨出资金投资于新的金融技术公司(FinTech)，以加快新客户的引导适应速度，并为他们提供电子钱包，供客户使用法定货币和电子货币。如果新的金融科技公司可以在没有对传统银行的规定的情况下涉足银行业务，那么我们拥有银行业务的白日梦就变成了现实。

想象一下，您有一个平台，那里有投资者（客户），他们愿意放入钱来获得更好、更安全、更快的回报，并与需要资金成长和扩展的企业相匹配。投资银行业务就将以这种新形式发挥作用。该平台（现代银行）通过收费、息差和投资回报来盈利。谁又能知道，相较传统银行，金融科技平台可能要赚更多的钱。传统银行必须在合规要求、分支机构、人员配备、维护稳定形象和庞大臃肿的管理结构方面承担巨额成本。

我们拥有银行业务终于有了一线希望。拿破仑·希尔(Napoleon Hill)说得最好：“成功取决于思想和信念。”

第二章

困难，危险，卑鄙

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

做梦很好，没有责任将其变为现实——拥有银行业务。银行业务中有太多问题需要管理。如果管理不好，这将变成一场噩梦。

处理人们的钱绝非易事。有信托责任和道德义务。您可能会损失自己的金钱，但绝不能损失别人的金钱。这是所有银行家都应该努力达到的黄金标准。可惜，我们在银行界中有太多贪婪的人在操弄卑鄙的伎俩。雷曼兄弟于 2008 年倒闭，其恶劣影响在全球蔓延，许多人因此失去了工作、储蓄甚至生命。雷曼兄弟持有的 6000 亿美元就此蒸发。

这一不幸的事件震惊世界，触发了更多法规与合规方面的要求，而这些都影响了众多传统银行。现在，这些保守的银行家是如此恐惧，以至于他们得在将客户需求放在首位之前做太多了解你的客户(KYC)、反洗钱(AML)、适格性测试等任务，而不是考虑如何开展业务和服务他们的客户。

相反，他们非常努力地运用所有这些所谓的合规性程序来使客户不开心，使客户看起来像不受欢迎的人或恐怖分子。这些银行家认为这是危险的时刻，他们的工作也越来越困

难，没有人可以因任何卑鄙的行为而凌驾于法律之上。坏的和旧的需要给新的和好的让步。

如果我们拥有一家现代化的银行，可以通过三个简单的步骤使客户轻松注册并建立银行关系：一、下载该应用程序；二、扫描您的脸；三、将您的身份证件举到下巴并上传这张照片。一切就设置好了。几分钟之内，新银行就会欢迎您加入，并为您提供电子钱包，可以使您将法定货币、电子货币和数码存托凭证（例如债券，期权，股票，结构化票据，房地产信托）转入其中。

中国在发行加密货币方面处于领先地位，这使得人们可以容易、安全、干净地进行交易，并将重塑客户们对银行业务的看法。微信是信息传递系统还是新的银行系统？这些新型银行服务方式的降临改变了我们的生活和行为。您可以通过在私人和投资银行业务中投入更好、更安全、更快、更低成本、更干净和更新的应用程序，并在这一新的银行业务中拥有一席之地。

现在，各公司可以在低利率或负利率国家的门户网站上列出其贷款申请或融资计划。本质上，任何筹集资金来发展业务的人都可以在此类门户网站上列出其债券发行文件。过去，您必须在公认的证券交易所列出此类计划，并聘请传统的投行家来完成发行。

现在，您可以贡献您的专业知识和业务人脉网，来帮助这些公司以新方式筹集资金并成为现代银行业务的重要参与者。莎士比亚曾说，“逆境自有妙处”。有些人看到荆棘，只有少数人看到玫瑰。

第三章

需要钱

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

美国银行掌管其他人的资金 1.35 万亿美元，称为资产管理规模(AUM)。1.35 万亿美元的 2% 管理费就转化为 270 亿美元的费用收入。假如该银行做得很好，并获得了另外 1% 的绩效费，这就是另外 135 亿美元的收入，总费用收入就是 405 亿美元。2018 年，该银行实现了 280 亿美元的利润。

因此，你看，自己通过管理他人的钱就能赚钱，而你不需要那么多钱就能赚到这么多钱。

我们许多人都有这样的迷思：银行要成为银行，就需要有很多钱。

而真相是，银行的价值由银行为他人管理金钱的数目来衡量。

是的，您需要基本的资金来开始运作，例如，招聘有能力的资产/基金经理，高效的客户关系经理（销售专员）和风险缓释专家来开始这一切。

银行的真正价值是愿意让您管理其资金的、忠实的客户群。您需要的不仅仅是关系。您需要经过验证的能力为客户提供非凡的回报。客户需要感觉到自己的资金放在您那里安

全稳妥。您必须向他们证明他们的钱在那里，并且您正在为客户提供十分努力地工作。简而言之，为客户赚钱。

如果您无法让客户把钱放在你这里，那么您就可以停止考虑开展银行业务。我们需要他们的资金，就像他们需要我们的专业知识技能来为他们赚钱那样。

与其在你这里存钱（这会产生对资本充足性的要求），取而代之的是，你的货币机构可以是将客户与借款人联系，或将客户连接到交易平台的匹配人（经纪人），让他们之间自己交易并附上清楚声明的买者自慎警告。所有这些操作都可以不用在传统环境中的实体大厅完成。当然，借助高科技和高度个性化服务可以为整个交易增添色彩。

随着不断变化的客户期望和科技颠覆，您可以通过部署任何可用的平台和应用程序进入银行业务。您真正需要的是愿意支持您并信任您的客户，这样您可以比传统主义者做得更好。

就像沃伦·巴菲特所说：“第一条规则：永远不要亏损。
第二条规则：永远不要忘记第一条规则。”

您不需要大量资金来开展银行业务。您需要提供结果，而且不要使您的客户损失哪怕一分钱。

第四章

需要适合与合适的人

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

新加坡金融管理局 [MAS] 要求所有金融服务和相关企业必须有适合的与合适的人选来经营企业。如果新加坡想成为亚洲最大的金融中心，使人民的财富和生命得到安全的保障，那就没有妥协。

本质上，相关人员应该具备能力、诚实、正直和良好的财务状况。

沃伦·巴菲特说过，诚信远比才智重要。一个聪明但心术不正的人可以夺走您的一切。一个诚实的人可能不是很聪明，但至少不会想办法来欺诈您的钱。

在处理金融财务事务时，MAS 需要个人声誉方面的披露，比如在影响个人地位和声誉的财务问题上受到调查、起诉、罚款、监禁或制裁。

这种严格的审查程序使许多品质有质疑的人被禁止经营与银行相关的业务。

也许有能力，但存在利益冲突的人也对经营银行业务并不满意。也有些人非常有能力，甚至可以在交易的各个方面都投入精力。最近，一名独立董事因为他的公司涉及合并

交易，收取咨询费而被指控贿赂。这属于披露失误，因为这可以被视为存在利益冲突。那位可怜的董事甚至可能没有资格再担任公司的董事，更不用说经营金融业务了。

任何经营银行业务的人都必须具有良好的财务状况，并且没有破产、清盘、资不抵债、拖欠信用记录或法律诉讼的瑕疵污点。没有拥有完美记录的完美生意人，因此能被批准作为适合与合适的人选来经营金融业务总是可喜可贺的。

因此，您越年轻，能被批准成为适合经营银行业务的人选的可能性就大大提高。当然，您必须具备合适的技能。因此，您越快步入这个行业，您就能越早累积所有上述要求的技能。

拿破仑·波拿巴曾说：“在战争中，只有一个有利的时刻；而伟大的艺术就是抓住它。”

在当前巨大颠覆之下，让我们大家都抓住这个时机，从而进入新的银行业。没有比现在更好的时候来拥有这项崭新的银行业务。

第五章

需要许可执照

“我多么希望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

新加坡的数字银行业务机会如此火热，以至于有几家知名企业甚至在提交申请之前就已经栽了跟头。初始阶段的最低实收资本为 1 亿新加坡元，而且他们在第二个阶段需要将其资本提高到至少 15 亿新加坡元。

具有讽刺意味的是，这些数字银行只能提供简单的信贷和投资产品。假设整个新加坡成年人口都采纳了这个新想法，那么这些新业者最多将拥有 250 万个新帐户。这意味着这些新的银行需要投资 600 新元的资金来服务一个帐户。而考虑五个对手间的竞争和侵蚀效应，他们将总共花费 3000 新元来吸引到一个新帐户。

如果每个新帐户不能稳定地获得超过 3 万新元的资产管理规模(AUM)，则数字银行会发现它很难收回其资本，更不用说赚钱了。

这些所谓的机会中有一线希望吗？

如果我们认真地寻求获得一张适合现在和以后的银行执照，那么覆盖欧洲的电子货币机构 (EMI) 执照可能是正确的答案。 EMI 的批准使该机构可以为个人和公司处理所有法定

和电子货币。客户将获得电子钱包，而不是账户，以持有其电子资产，无论是加密货币，代币，会员里程，存托凭证和任何有价值的事物——但都是电子形式。

EMI 首先可以为 27 个欧盟国家或地区的 7.47 亿人口提供服务，并且没有什么可以阻挡它为世界其他与欧洲打交道的国家服务。EMI 的最低资本要求为 35 万欧元，升级版的 EMI 被称作专业银行(SB)，最低资本为 500 万欧元，可执行典型银行的所有功能，但没有实体银行大厅。

EMI 采用 SEPA（单一欧元支付区），可在 27 个欧洲国家和英国之间进行无缝跨境支付（银行转帐），即使英国离开了欧盟。

让我们都不要忘记瑞士。它位于欧洲的心脏地带，管理着约 7 万亿美元的全球跨境资产规模。他们仍然是私人和投资银行领域的冠军。

对于一个在瑞士楚格 (Zug) 成立的公司，持有爱沙尼亚的 EMI 或 SB 执照并向整个欧洲乃至世界其他地区的客户 提供银行服务都没有任何规则或限制。楚格可能是瑞士的一个小州，但它是世界上最大的加密货币之都。许多区块链和加密货币大公司都将总部设在那里，不但因为其低税制，而且是因为那里在接受和使用电子货币的领导地位。各国和公司将发行多种形式的加密货币，因此拥有电子钱包来持有这些电子资产势在必行。

你我都可以提供便利，让客户容易、快速、安全地使用我们的电子钱包。

拥有你的国际投资和私人银行

第六章

需要品牌和认可

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

雷曼兄弟公司成立于 1850 年，并于 2008 年倒闭，在世约为 158 年。

经营 85 年的贝尔斯登 (Bear Stearns) 在 2008 年被摩根大通收购。

摩根大通营业了 220 年，被认为是当今最大的银行。

欧洲独立的最大的投资银行拉扎德 (Lazard) 已有 172 年的历史。

这些银行于几百年前以其创始人的名字命名。

花旗银行是一家更受欢迎的大品牌的银行，成立于 1812 年，到 2008 年几乎破产，由于规模太大而不能倒闭被美国政府挽救。这是一个没有以创始人或关键人物命名的银行品牌。

上述大品牌的银行惟有做好核心银行业务才能生存。做得好，即为客户提供经过时间检验的解决方案而不是致富计划，才是公司长存的唯一灵丹妙药。

任何从事银行业务的人都需要依靠某些公认的名字或品牌来首先带给客户信心，以赢得他们的惠顾。所以对于银行业的新手来说这是非常困难的。这就是为什么许多父母用尽方法和手段，在他们的孩子毕业时将其送往知名银行担任实习生或分析师。这样，这些孩子就可以以这些大品牌的银行做跳板，并可以叩开很多扇门。

至于银行，他们利用这些实习生的父母身份寻求联系和业务。但是，监管部门对这种相互剥削并不满意。

因此，为避免这些复杂情况，并减少员工人数和管理费用，许多银行都在采用替代性的分配策略。鼓励有经验的在职银行家走出银行，以外部资产经理（EAM）的身份开店。简而言之，这些 EAM 扮演着传统客户关系经理（RM），而银行来处理合规、执行、以及产品或解决方案策略事宜。他们分摊费用。 EAM 认为他们仍在为银行工作，而银行则享受额外的业务，且没有固定成本和与人力资源相关的退休金成本。

这种 EAM 安排的发展将随着金融服务行业的细分而壮大。更细分更专业的金融服务会由新对手推出。比如，现在已经有各类专科许可证如支付服务执照、数字支付货币服务等等的平台提供商。

这就为在特定服务中没有品牌和知名度的业者提供了机遇——他们可以利用有品牌的业者为客户提供所必需的服务。例如，一个基金经理可能无法为其客户提供托管银行服务，但他可以与一家全方位服务的银行相联并实现服务。

一家精品现代银行可以扮演医生的角色，通过确定客户的需求和客观地制定解决方案，并介绍客户与传统银行合作。总有一天，就成本效益、客户满意度、高科技、高度个性化方面而言，精品银行的地位和声誉可能会超过传统银行。

您可以从小处开始着手、保持专注，并与知名银行合作来获得强劲的开局。

有谁知道，您的名字可能会在接下来的几百年里出现在顶级银行的大门上。

第七章

需要国际联网的当地办事处, 人员, 网络

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

在新冠病毒大流行之前，除了明显的健康原因需要的安全距离外，许多公司看不到在家和非现场办公的优势。

许多年前，我们曾在花旗银行和美国国际集团{AIG}工作，并被召集到费城参加银行保险战略会议。当我被告知我们不能与银行界的同事一起搭乘同一航班时，我清楚地记得这一幕。我们无法理解这种逻辑。我们被告知，酒店和办公室必须位于彼此远离的、不同的建筑物中。 911 之后，我们才能真正理解 COB 的含义——业务连续性。

如今，在全球主要货币市场中心都设有卫星办公室已经成为一种要求，并正成为一种趋势。在今天的银行业务中，您必须位于悉尼，新加坡，深圳/香港，上海，瑞士，旧金山，纽约，多伦多和法兰克福。

一个新的银行业者几乎不可能在世界范围内拥有如此多的办事处和员工，并在国际上彼此连通。

例如，一名常驻上海的银行家今天在澳大利亚开盘后的凌晨 6 点开始工作。 早上 9 点半新加坡/上海/深圳/香港市场开盘；下午 3 点伦敦/法兰克福开盘； 晚上 9 点半，纽约/多伦多市场开盘；最后在午夜 12 点，温哥华市场开盘。

如果这个银行家没有这些地方的同事的支持，他将没有时间睡觉、吃饭、休息或上厕所。

实际上，世界非常庞大，现代虚拟技术无论如何都无法克服。举例来说，仅在中国就有 30 个省。而如果一位银行家不能及时可靠地满足当地客户的需求，这就是糟糕的客户服务。节省成本和有效的客户服务是一个进退两难的问题。

现代银行业务需要在客户所在的地方有代表，并与他们的同事们联系在一起，而同事们位于世界主要市场的中心。

例如，一位想在纽约证券交易所寻求公开上市的大连客户不能等到位于美国的银行家在晚上 9 点才打电话给他来消除他的疑虑。而一名沈阳本地的代表可以很容易地代表他位于美国的同事回答所有问题。如果遇到技术性非常强的问题，一个本地的专家可以与他的国际同事联系以获得答案。这个具有本地和国际网络的神经网络正是为了了解客户的痛点以及满足客户而设计。

在国际上和在本地拥有卫星办事处，并配备由不同专业的人员组成的团队可以保护银行业务的连续性，同时又可以经济高效地满足客户需求。

进入这些节点之一、并成为全球商业银行网络不可缺少的部分，这样的机遇就摆在您面前。无论您扮演什么角色，身在何处，您都可以成为崭新的银行业务网络这个大杰作中重要的角色。

发挥您现有的经验、专业知识和人脉网络，您可以作为服务提供商、连接人、专家、顾问、投资者、分销商、技术人员和媒体专才加入此银行业务。

第八章

需要经验和专业知识

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

“没有人是一座孤岛”引自约翰·邓恩的一首诗。它的意思就是没有人能真正地自给自足，每个人都必须相互依靠才能蓬勃发展。银行业务也是一样的。

许多年前，我接受了一项任务，去采访一位花旗银行高级职位的候选人。入围者除作为客户外，完全没有银行业务经验。他没有财务甚至会计教育背景。他来自快速消费品领导者联合利华，并且是其高级管理人员。他之所以被选中是因为他在消费品营销方面的经验和专业知识。他确实改变了花旗银行应该经营的方式。他增加了绚丽夺目的广告，渗透市场的销售策略，预先批准的信贷额度，零担保人和多代抵押贷款。

随着这位新副总裁的成功，花旗银行继续招募另一位重量级人物。这次，他来自快速消费品领域的领导者宝洁公司。他接着将产品创新、品牌打造、形象、客户服务接触点、周期时间和替代分销的概念制度化，部署了直接和间接外包的销售代理商。它与我之前服务过的各类银行都有很大的不同。

30 年后，花旗银行的校友仍然是银行的世界里最受追捧的银行家。如今，许多银行业界的领导人都是花旗银行的前职员。这些经理都没有接受过银行业技术细节方面的培训，但是在应该服务客户的方式和让客户满意的层面训练有素。有多少银行业的顶尖职位属于这些高科技专家或量化专家（银行业的尖端技术科学家）？很少。

银行业务方面的经验和专业知识在于将技能用于帮助人们以安全牢固的方式增加自己的价值。无论您是为信用卡客户还是要公开上市的公司服务。原理是一样的。那就是利用我们的技能和奉献来提升他们的公司，家庭或个人资产的财富。

如果您有使客户满意的经验，并且具有将其重复到一个新的业界的专业知识技能——银行业，那么整个世界可以任你遨游。

我的家人，我自己和我目前的同事在我们涉足银行业之前都没有银行业经验。我的妹妹在累积不到 10 年的银行业经验后，运作了中国最大的外资银行之一。我成为了花旗银行和亚洲许多其他领先银行的顾问。我帮助发起了招商银行的首个信用卡活动。我为中国建设银行提供了关于如何在中国建立高净值私人银行业务的建议。2001 年，平安保险就多个渠道的销售策略采纳了我的建议。中国银河证券就如何使用理财产品来服务客户也有我的投入。我和我的团队已经使多家中国公司在全球主要证券交易所上市。

回顾我在银行业 32 年的历史，要在这一领域赢得成功所需的核心能力，就是让您的客户赢这一最基本的原则。您需要具备通过创新和可盈利的解决方案为客户服务的技能；您需要整个本地和国际同事网络的支持和耐心，才能使同事们全心全意地投入并让客户成功。要赢得客户，需要一个地球村。

如果您有帮助客户赢的态度和能力，那么银行业期待下一位超级巨星。

第九章

需要导师来指导经验不足

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

加密货币冠军孙宇晨（Justin Sun）捐赠了 460 万美元与沃伦·巴菲特共进午餐，旨在向投资大师学习。这笔钱被认为用得其所——这是用于帮助他人的捐款，同时帮助孙宇晨本人找到了一个指导他做更大事情的导师。孙宇晨知道拥有超级明星导师的重要性及其所产生的影响。

许多人说，选择正确的职业对生活的成功至关重要，而拥有导师则是重中之重。

花旗银行的银行家校友成功的关键因素之一是，他们花费了可观的时间和资源来培训和指导其员工（即使他们是从顶尖大学和公司中挑选出来的）。年轻的员工有选择他们的导师的自由，即使已经被指派了一位导师。花旗银行相信，每个人都有权利以自己想要和喜欢的方式来胜任工作。

我的第一位导师是我的老板，他几乎每天都在引导我——花时间与我一起解决问题，并允许我尝试新事物（即使他知道它们会失败）。我欠他一生的谢意。他向我展示了正确的攀登方式。他甚至支持我开办自己的公司，并任命我担任公司顾问，作为一个在我的公司成长阶段帮助我的方式。我去了中国，他退休了，我们的关系不得不终止。

我从中国北京找到了一位新导师。他对我在中国投资的成功起到了重要作用。他是我为我们的投资对象目标在错综复杂中制定合适的财务解决方案的领路人。他指导了我与中国企业家开展业务的方式。他向我介绍了各个关键决策者。他为我们找到了很多好项目。在他的指导下，我和我的团队从中受益并赚了钱。为此，我和我的团队永远感激。

作为新加坡人，我目睹了新加坡如何从一个渔村成长为亚洲重要的金融中心。我研究了淡马锡如何投资；我研究了中央公积金的建立方式以及如何让成员终生受益。我成为了新加坡开国元勋李光耀先生的粉丝，在关于他的政治和经济战略如何改善了新加坡人的生活层面。这些是我的虚拟导师，帮助了我改善提升银行业务。

最近，我看了一部无线电视剧《再创世纪》。我被精湛的对话所吸引，并学到了许多新的想法和在金融界应避免的陷阱。对我来说这是一种教育。

我很注重去结识各类银行家和新的金融科技业者，并向他们学习他们正在做的事情。最近，我问了一个加密货币业者，我们如何才能将房地产信托纳入代币形式，并在各类加密交易所中出售和分销。我问了一个黄金交易商，如何将以公斤论的金条变成电子收据，以便投资者可以“借出”这些收据从而获得租金收入。我问了一个支付平台业者，关于如何利用新加坡全国共用付款二维码（SGQR）将航空里程转换为加密货币，这样我就可以像使用法定货币一样使用它。有太多新的东西要学习，我们一定需要从知道的人那里获得指导。

作为银行业务的参与业者，您永远不能因为太老或太害羞而不向他人学习。总有一种更新、更好、更低成本、更快的客服方式。我们必须抛开以前所学，向那些知道的人学习和重新学习——而所有我们需要做的就是请教。在这个瞬息万变的环境里，无知的代价太昂贵了。

就像《圣经》马太福音第七章第七节所说：“你们祈求，就给你们；寻找，就寻见；叩门，就给你们开门。”

第十章

需要专业的合作伙伴

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

我们与在新加坡的律师事务所已经合作了将近 20 年，并将继续这样做。各类保荐人、经纪人、审计师、估值师、税务顾问、基金公司、独立董事已经与我们合作了很多年。忠诚是互惠互助的。当您不忠诚于这些专业人士时，您无法期望来自他们的忠诚。

多年与专业人士的合作为我们的投行客户提供了便捷的服务。我们无需在世界各地寻找合适的专业人士并就他们的费用进行谈判。您不必反复猜测他们将派谁来处理您的案例。您非常了解您有最高级别合伙人的关注。

最近，我们有一个客户想了解某些债券工具的合法性，于是我们用微信通话打给了我们有 20 年业务关系的律师。律师立刻就给了我们一个答案。我们需要了解一栋建筑物的估值，通过发电子邮件给我们长期合作的估值师，他在一天之内就给我们提供了估值。

像任何其他业务一样，银行业务在很大程度上取决于长期合作关系。建立与您有工作关系的专家人脉网是一项战略任务，必须从您进入业务的第一天开始执行。

我的年轻同事中的许多人都受益于这种长期的、忠诚的合作关系。然后，这种优势将传递给我们的客户，让客户受益，得到伙伴的丰富的专业经验和服务来处理客户的案例。

我们自己的金融服务公司最近在加拿大公开上市，这使我们能够与那里的律师、审计师、税务专家、经纪人和投资者关系专家建立新的关系。在此过程中总会出现小问题和误解，但我们不断提醒自己珍惜工作关系使我们的客户受益。我们可以很自豪地说，我们在悉尼、新加坡、上海、深圳/香港、旧金山、温哥华拥有良好的本地化专业支持和关系，并正在瑞士和法兰克福逐步建立这些。

任何初入银行业务的人都必须挖掘这种已经建立好的关系，并要愿意向他们谦虚学习，从而做出贡献。

第十一章

需要客户和投资者

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

对于所有银行而言，最关键的成功因素是让客户跟他们存款并/或准备好、愿意并且能够接受向他们提供的投资。

2020 年 3 月 24 日，在 32 分钟内，没有人买进或卖出印度储备银行 7900 亿美元的主权债券。它不仅对印度市场造成巨大冲击，而且还在全球市场产生巨大震动。试想，当处于领先地位的银行都无法让客户接受他们努力创建的金融产品时，这是客户管理中的严重失败。银行业务的基本原则是 KYC - 了解您的客户- 尤其是他们想要什么。

尽管香港出现政治动荡和经济衰退，但是 2019 年在香港最大的首次公开募股（IPO）是中国科技巨头阿里巴巴。它配售了由中国国际金融公司和瑞士信贷承销的 112 亿美元新股。花旗集团、摩根大通、摩根士丹利也被说服出售这些股票。另据报道，投资者超额认购了银行提供的股票保证金融资，定单也提前半天关闭。对于银行而言，这绝非易事，因为当时香港的经济和总体状况并不是它最好的状态。

这其中成功的因素是银行已经有准备好的、愿意并且有能力购买上述股票的顾客。

任何人有志开设银行业务、或在银行业工作、或与他人合资涉足银行业，都必须拥有客户或拥有吸引客户的计划。就像任何其他业务一样，任何时候只要有投资机会出现，银行业务就需要来自客户的资金——不是已经存进来的，就是随时就能存进来的资金。

上周末，我接到了一位非常成功的私人银行副总裁的电话，她正在探讨加入我们金融集团的可能性。讨论的闪光点之一是，她拥有的客户群带有约 10 亿美元的资产管理规模，并且至少有一半已经准备好了跟着她去任何地方。

我在脑海中快速计算了一下。假设净管理费仅有 1%，绩效费又是 1%，单是年收入她就可以带来 2000 万美元。假设带来的只有 25%，她可以带给我们集团 500 万美元的收入也不错。哪家银行不喜欢可以将客户和金钱带到桌上的人呢。关键问题是，这位副总裁会把客户们带到另一家愿意付钱给她的银行吗？

我查了一下，她在服务两年后只有一次工作变更。她为现任雇主服务超过了 12 年。我确信我的董事会在她经过通常的尽职调查后就可以接受她加入我们的行列。

关键是您正在做什么来增加自己的净值。我不是指您认为是您的财富的数额。除了健康，我相信我们作为银行家的真正价值是忠实客户的数量，这些无论您去哪里都愿意跟随您的客户。只要您做好 KYC 并包装好合适的金融产品提供给他们，您的客户就会为您带来业务。

通过了解客户——尤其是客户的需求——来开始发展您的银行业务和提升净值。永远永远不要给他们柠檬。否则他们会给您柠檬水。您给他们金罐，同样，他们给您金子和所有的光彩。

第十二章

需要经过验证的方法和程序

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

当美国国际集团{AIG}想要在台湾开展其信用卡业务时，他们聘请了一位花旗银行的银行家担任首席执行官，然后他又招募了许多不再在花旗银行任职的花旗银行校友。我就是他们当中一位来领导这个宣传活动以争取信用卡客户及其未结余额。这是一种似曾相识的感觉——我们都明确地知道该怎么做，如何去做，以及达成目标的步骤和技能。而且我们做到了。

这几乎像钟表装置一样极其周密。这就像我们要回去接受国民服役后备人员训练一样。我们都明确地知道需要完成和实现什么，而且步骤和方法都在我们的脑海中。在军事术语上，它称为 SOP——常规操作程序。常规表示根据规定，事情必须按照命令执行。只是在后来的几年中，该术语才更改为“标准操作程序”。标准是指根据要求必须达到的质量或效果。随着 ISO 9000 的普及，广大公司开始记录程序和质量标准，以致于 SOP 成为一种管理实践。银行家是在其业务所有方面实施 SOP 的第一人。

AIG 的团队并没有什么新的需要去深思和考量。我们根据上一次成功使用过的标准招募了员工和供应商。我们这次在 AIG 推出了商业计划，就像以前做过很多次的一样。员

工是经过培训的，他们以符合一套特定的标准为导向来工作。程序很明确，并已在许多类似情况中使用过。甚至要说话的稿件也被逐字召回以用来给营销人员说话。风险和评估在这个新地方的实施就和它们以前被使用过 100 次一样。在不到一年的时间里，AIG 信用卡结余余额融资市场占有的份额超过了 30%。我们相信，成功的因素不仅在于强大稳定的团队，还在于团队如何充分利用经验证的、成熟的方法和程序。

如果您今天就要开展新的银行业务，则需要及时移植经过时间检验并成功的方法和程序，以便您有更大的机会来满足客户的需求——并且是以经济高效的方式。许多新手都试图采用“盲人摸象”的方法，结果导致混乱困惑、代价高昂的错误和客户的不满。在银行业，您只有一次做对的机会。你如果损害了客户，你就被损害了。

这就是为什么在我们的金融服务公司中，我们非常重视对员工和合作伙伴进行培训和认证。这使他们明确知道如何遵守我们的 SOP 和我们的工作方式。他们的导向和培训要使他们熟练地按照明确的步骤和精确的标准来执行任务。甚至客户的申请和评估都是基于系统和运算的。但是，我们仍然依靠人的判断评估，因为我们相信，目前为止，科技无法取代团队的集体经验和智慧。

许多新的金融科技初创企业有很好的想法，但就经过验证的程序和成功的方法而言，他们缺乏组织机构方面的成熟度和能力。我们相信，当这些金融科技业者能招募到具有

技能和 SOP 的人才，并能激励所有人朝着一个共同的目标去努力，那么他们会有更大的成功机会。

那么，如何建立起您经过检验的方法和有效程序的存储库，来创造成功的商务关系呢？您认为有哪些组织会有这些？您将如何依托于他们？您必须为他们做什么才能让您学习和使用他们的宝藏？

第十三章

需要机会

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

李小龙曾说：“不管任何情况下，我都会创造机会”。的确，他以自己的方式打拼成功并创造了一个中国功夫传奇，这让每个华人都为之骄傲。他为获奖付出的代价非常高昂。为了在他的道路上赢得每一步，他必须与最艰苦、最大、最残酷的人和事物对抗。这对他来说真的很痛苦，但他都坚持了下来。

我们应该有这种李小龙般的态度，这样可在银行界大贏。

这个世界上有银行竞争者，他们有超级相扑搬的规模。他们的资产和资源可以轻而易举地淹没任何金融初创公司或精品公司。

记住圣经中描述的大卫和歌利亚。无论您的敌人可能有多强大，您总是有机会在正确的地方投出石头并获得成功。您必须着眼于缺口和不足，练习用投石器投掷并准备好那块小石头。

金融市场存在许多机会缺口。例如，“飞行里程”的飞行常客奖励计划使航空公司感到头疼。如果不声明这些里程，公司则必须在其帐目中将其计为负债。如果有人可以从航

空公司“买断”它们，那么航空公司就不必在账簿上承担这些负债。据报道，高价值客户的累积飞行里程达到数十亿。如果将这数十亿作为资产管理规模(AUM)存入您银行的电子钱包，那么您一开始就有很多费用收入。如果将这些里程转换为加密货币，或法定货币，或用于购买，则这些交易和交换的收入将非常可观。

随着电子人民币的推出，中国 20 万亿美元的移动支付市场将一飞冲天。目前，脸书(Facebook)的 Libra 加密货币正在使用 Whatsapp 作为支付载体在印度进行测试。如果有 4 亿 Whatsapp 用户对此感到满意，那么您能想象吗，Whatsapp 的每日 20 亿的用户开始彼此传递的不仅是信息，而且还有加密货币。每位用户每天仅 1 美元就可转化为 20 亿美元，一年则意味着 7,300 亿美元的交易量。1% 的运营商费用就可给脸书带来 73 亿美元的收入。

在这个巨大的市场机遇中，您有什么石头用来投掷？您有来囊括所有这些货币的电子钱包吗？您有让您的客户来汇这些电子货币的理由吗？您找到您能赞助的公司来向更多客户发行更多货币吗？对于这个大胆的机遇，您有主意和想法吗？

一切都不能靠运气。事实是，到目前为止，您一直在阅读本文，您正在投资时间和思考来抓住时机。您必须找到投石器，开始进行调整并练习投石。您只有一次机会。

2019 年，全球 IPO 的资金为 2000 亿美元，全球债券市场为 100 万亿美元。好的项目有太多的钱在追逐。投石就是

深入市场，寻找石头并将其打磨成钻石。没有一位银行家会比当地人更熟悉和了解一家公司会有多优秀。

您能成为这样的当地人吗？如果能，歌利亚正在等待您的投石器和石头。

第十四章

需要一个赚钱的系统和体系

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

经过三个月的安排和重新安排，我与前同事杜莱共进了午餐。他忙于与他在亚洲地区的 CEO 们以及在中国各地出差的我会面。他是一家非常大的人寿保险公司的分销战略领头人。他从事这项工作已经快 20 年了。我问他行业有什么变化，他的快速回答是变化很多，但有一样这些年来一直保持不变。那就是直销力量仍然是人寿保险公司的第一业务来源。

他的解释是，制度、中介代理和薪酬计划不允许它改变。一家保险公司试图更改系统，但销售人员的反对太强烈，以致于监管部门出面干预并将其重置成以前大家都同意的样子。

这种系统赚钱的优点在于，您越早开始从事这项生意，并建立起拥有代理商和客户的业务，从长远来看，您就赢了。一分耕耘，一分收获。你种坏种子就没有收获。您培训和培养好带来效益的代理商，您就将获得经常性的收入。简单来说，您会发现好的人并且可以与您长期合作；您培训并激励他们有效地为客户服务；最终结果是您获得了稳定持久的、经常性的业务和收入。这就是赚钱的系统、体系。没有捷径。

许多人对这个金字塔制度感到困惑。这个是非法的，它以向“下线”出售招聘的权力的前提下运行，而“下线”向“更下线”出售招聘的权力。当位于最底层的那个人不能再销售给任何人时，骗局就不能再进行下去了。然后，系统就开始解体，无法自身修复或重新启动，因为实际上没有任何人在向客户销售产品。这是一个庞氏骗局，而不是一个赚钱的系统。

仔细想想，许多银行的人员流失率很高。在我与当地银行打交道的40年间，我几乎每年都得更新我的客户经理[RM]的联系方式。而现在，我不再在乎此事，因为银行帐单会显示谁是我的客户经理，而过去30年来我从未见过这些客户经理。当我在亚洲最大的银行开设私人银行账户的那一刻，我被告知我的客户经理已经更换了，而直到今天我还没有看到他。初级银行家在24个月内进入和退出银行业，而高级银行家则留在行业里15到25年。

新的业者必须发展一种奖励员工和客户忠诚度的系统。银行业务需要经常性业务的稳定性和持续性。家族办公室和家族信托，基金管理和服务提供了使所有人都能赚钱的银行系统的冰山一角。

您如何能早日进入该系统？

第十五章

需要在关键的市场上市

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

我的许多朋友问我为什么使我们拥有一年半历史的金融服务公司，莱富士金融，在加拿大证券交易所（CSE），法兰克福证券交易所和美国场外交易市场（OTC）上市。他们评论说，我们可以悄悄地赚钱而无需透露我们的财务业绩和商业秘密。现在人尽皆知了，可能会不利于我们。他们是正确的。

另一方面，如果我们不是公开上市的公司，人才和合作伙伴可能不会加入我们，因为担心这可能是家族企业或是他们不感兴趣的企业。我们的目标是让每个有才能和有能力的合作伙伴在公司拥有一席之地。此外，这允许更强更好的人来经营我们的金融集团。我们可以将我们的股票作为货币来收购互补的金融科技公司。此项收购将在战略上引领我们成为一个现代的、全方位服务的金融集团。在欧洲有收购银行的机会；我们喜欢锁定处理大型 AUM 的、经验丰富的银行家的服务；许多人喜欢以本地合作伙伴的身份加入我们，并拥有集团的一部分；我们必须使用整体增长策略，而不是有机增长。在瞬息万变的金融服务领域，机遇窗口很快就关闭。

为什么在加拿大上市？这是一个反向收购当地一家矿业公司的机遇。莱富士金融集团在 CSE25 指数（译者注：

CSE25 是 CSE 综合指数的一部分，由该指数中 25 支市值最大的证券组成）中排名第六，并在“多元化行业”分类——即金融服务行业中排名第一。凭借 3 亿加元的市值，集团可以轻松地再筹集 1 亿加元或发行最高达 3 亿加元的股票用于收购。集团可以申请在纽约证券交易所直接上市。今天，10 亿美元的市值听起来简直是白日梦*。

当前中美关系的艰难尝试迫使多达 150 家在美国上市的中国公司考虑重新迁移到其他证券交易所。香港是一个自然的选择，但鉴于目前的不稳定，许多人可能会对将其大部分财富存放在那里三思。澳大利亚和德国是两个可能的选择，但后者为寻求在欧洲筹集资金的人提供了便宜的欧元。

为了使莱富士金融能够熟悉精通德国股票市场，在那里上市可以使您获得陡峭的学习曲线，而我们在那里的经验可以使在法兰克福证券交易所寻求首次公开募股的亚洲公司极大地受益。伦敦曾经是选项目的地，而英国的脱欧和对香港的历史遗留影响，可能会使中国公司在伦敦上市需要一段时间。对于那些中型公司和房地产投资信托基金而言，尽管新加坡证券交易所有严格的规定要求，但在这里上市仍然具有经济意义。这里是存放财富的安全港，避免了在短期投机市场中的大幅波动。澳大利亚和加拿大是矿业与石油天然气公司上市的自然选择。医用大麻公司在这些交易所中野蛮增长。我们在这两个市场都拥有实践经验丰富 的团队。

我们必须为客户的多样化需求做好准备——无论是在北美或澳大利亚南部上市并筹集资金；出售债券给负利率的日

元或欧元；将家庭传承的财富停靠在安全稳定的新加坡；
为香港的投机者配有高市盈率的股票。

我们建立起这个全球联网实属不易，我们也不想浪费它。

我们邀请您成为我们的宾客，参与并依托我们的网络，为
客户提供本地化的专业知识并与全球化的能力联网，以满
足客户们对综合银行业务的需求。

* 作者不提供预测预报声明也不代表集团。这是他对白日梦的描绘，
对读者的想象力产生的效果不承担任何责任。任何人阅读此博客，在
对以上提及的集团或任何其他公司进行任何投资之前，请咨询您的法
律和金融专家。作者对您的投资决定不承担任何责任。

第十六章

需要时间, 资源和能力来开创并使它成功

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

“你不可能通过让九名女人怀孕，而在一个月内就产下一个婴儿。”——沃伦·巴菲特

每个企业都需要时间才能孕育，成长并取得成果。有些需要更长的时间，有些则可以更快地获得成功，通过适当的资源（尤其是经验丰富的专家）和客户。

我在上海与一群企业家开过一次会议，他们想为他们的新企业筹集资金——无论您在厨房中需要什么，从大门到餐盘，都可以做到。这样做的目的是通过减少中间商和碳足迹，从农场向客户提供新鲜的农产品。例如，我们购买的蔬菜中约有 50% 被切掉并作为废物丢弃。想象一下这个成本：我们将 100 吨蔬菜从农场运到家中，然后丢弃了 50 吨无法放在餐桌上的部分。如果对这 50 吨废物处理不当，可能会导致一系列不利于健康和环境的后果。假设将这 50% 的部分在农场被砍掉，并用作堆肥或用于能源生产。这个益处是巨大的。

农民可以通过立即烹调包装或立即食用包装这一形式提供“增值”服务来增加收入；碳足迹显著减少；堆肥使土壤变得更肥沃；物流成本降低一半；使农场自动化的能源来自废物。

这样，该公司的毛利率变得非常有吸引力，并且对农民和客户的价值主张也令人心动。他们需要在农业、物流和中央厨房管理方面拥有专业知识和经验的人员。他们需要工作人员去家庭当中出售配套并收取预付款。他们需要一个基金经理来增加备用金并制定现金流战略，使得该业务模式有充沛的现金流。他们需要让农民同意出售其承购权。他们需要农业技术人员为农民提供先进的农业技术。他们需要种子供应商为农民提供对的种子，并向他们扩大农民所需的信贷。这项风险业务所需的资源并不像他们想象的那么简单。他们需要钱和有说服力的主张才能得到他们想要的。

这适用于银行业务。您需要资源、支持和时间才能出发。您唯一能想到的捷径是寻找经验丰富的专业人才加入团队。就像苹果公司的史蒂夫·乔布斯试图招募约翰·斯卡利一样。他尝试了许多方法，包括高薪方案。都没起效。当史蒂夫问他“您余生中是想要卖糖水还是改变世界？”，终于对约翰奏效并且使约翰加入了苹果公司。您需要一个令人信服的使命。

您想度过余生，帮助他人数钱还是为他们和自己创造财富？

如果是后者，那么新的银行业务热切期待拥有您。

第十七章

需要与时俱进

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

香港的一名出租车司机评论说，银行比卖米的商店都多。

随着新冠病毒大流行，它正在加速实体银行大厅的消亡。

在过去的几个月中，事实完全可以证明，您不必去银行就可以继续生活。

公司通过银行的网站申请贷款。我们通过直接存款得到了政府补贴。我们通过扫描二维码为网上购物付款。我们在超市结帐处刷了手机。我们的薪水、股息、收益都自动存入我们的银行帐户。我们通过 Apple Pay 为奈飞，声田（Spotify）和 iTunes 支付了费用。我甚至没去银行就开了公司银行帐户。更戏剧性的是，我在 40 分钟之内就在盈透证券网上开了一个帐户，它都没有看到我就给我成倍的保证金融资。

哦，我忘记了，甚至我的心脏外科医师也向我提供了在线咨询，并通过电子邮件将我的人寿保险医疗报告发送给我。我通过扫描二维码付了款。您为什么要支付租用昂贵的空间，花钱来精心装饰银行营业点，并由昂贵的员工来仅仅履行文书和接待职能。我想您开一家提供银行贷款、抵押和信用卡的咖啡馆可以赚更多的钱。而不是银行试图为您提供免费咖啡。

我们必须随着时代改变而改变，或者应该说是时候让我们成为那个改变。

苹果于 2007 年 6 月推出了首款 iPhone，并且它改变了整个世界。到 2008 年 7 月，首款 iPhone 停产，之后一直如此。他们称其为创造性破坏。在产品策略中，这称为“同类相食 / 侵蚀效应”——在引入新产品时杀死您自己的产品。这种破坏带来了具有安卓功能的手机，而且它们正在效仿苹果。一个应用程序、界面、组件和标准的全新生态系统被创造了出来。一个崭新的产业被创造了出来。

您问问自己，在过去的 50 年中，超大型银行推出了多少种新的银行产品或解决方案。加密货币、支付平台、短信支付系统、近场通信支付、面部和指纹识别、储值卡、电子签名都不是银行的创新。网上基金超市、网上股票交易、网上外汇汇款、网上保理都不是银行的发明。创造所有这些的人是世界的“大卫”而不是巨霸。

现在是我们在银行业格局带来变革的时候了。

它可以是一种新的交付方式、新的应用程序、新的接触方式、新的风格样式、新的效力、新的奖励回报、新的模式、新的……只需要让变革发生，然后让顾客来做裁判。

第十八章

需要神的帮助

“我渴望拥有一个国际投资和私人银行业务。”

许多人问我，为什么富人变得更富，而穷人却变得更穷。

我的简短答复是：**马太效应**。

解释是这样的。根据圣经马太福音第十三章第十二节记载，

“凡有的，还要加给他，叫他有余；凡没有的，连他所有的也要夺去。”

简单来说就是这样。上帝不会将他的资产分配给无法使其增长和翻倍的人来管理，这样无法让更多的人从中受益。

如果这个人把他所有的收获用于自私的放纵，上帝就会把它从他身上收回，并分配给可以做他的资产好管家的人。

因此，富人变得更加富有并肩负着重任，要成为上帝资源的好管家并好好部署，使更多的人可以从中受益。

在银行业务中，这是非常准确的。如果您无法增加客户的财富，那么没有客户会把钱交给你。如果您想出了为自己而不是为客户赚钱的想法，客户将把他的资产转移给那些可以使它们增长和翻倍的人。

穷人变得更穷，因为他们没有足够技能并且不尊重上帝的资源。您会看到人们将血汗钱浪费在赌博、酗酒、沉溺女

色、毒瘾、暴饮暴食、浪费的生活方式和虚荣心等罪恶的行为上。

他们对被给予的一切都不感激，也不为未来丰厚的收成而努力播种。他们的思想有局限性。而富人有丰富的信念和信仰。

上帝创造的世界没有短缺，他为我们提供了丰富的财富。

“对人来说这是不可能的，但对上帝来说，万事皆有可能。” ——马太福音第十九章第二十六节

我们相信，我们在这里，是在我们擅长的领域里为人们提供服务。我们在这里，调动我们的才能和资源来帮助人们取得更大成就，这样他们就可以为更多的人提供服务，尤其是那些迫切需要的人。

在新的银行业态中，我们可以发挥重要作用。并且有了上帝的祝福，我们知道一切皆有可能。

您可以拥有您的国际投资和私人银行业务——在您想要的时候。

向上帝祈祷，他会引导你。

附笔：莱富士金融每月举办一次[康灵讨论会](#)，分享福音和[上帝的金融指导](#)。欢迎您在当地的莱富士代表处参与。

殷生 博士



Dr Charlie In 殷生博士在企业管理, 营销, 咨询, 融资, 并购, 重组, 投资, 撤资, 上市, 基金管理领域经验丰富。他投资了多家中国公司成功在海外上市。

他曾担任新加坡营销协会主席, 亚太管理学院校董, 盛世资源, 思凯石油, 英利房产的股东/顾问以及在新加坡证券交易所上市的中国环保技术公司, 亚洲时尚, 世达控股的董事长, 也担任过在澳大利亚证券交易所上市的莱富士资本和赛诺能源的董事长。

他分别在新加坡管理学院和南澳大学担任了 20 年和 17 年的特聘教授。他还在新加坡人民协会人才顾问组担任了 10 年的顾问/总培训师。

殷生是新加坡首位获得 2010 年金桑树奖年度大奖的“最受尊敬的财经作家”，这是大笨钟奖的商业/财经项奖，由英中青年联合会（BCYF）主办。2010 年, 清华大学出版社出版了他的中文版《家庭财务自由》。2017 年出版的《从 A 到 Z: 轻松实现财务自由》得「最受推崇的财经作家」。

他现在担任莱富士金融的董事长。殷生拥有英国皇家特许营销学会（The Chartered Institute of Marketing）的营销学位, 东亚大学（澳门）工商管理硕士和澳大利亚 ADMA/麦考瑞大学研究生学位。

莱富士金融集团有限公司 (“莱富士”和/或“公司”)

新加坡首家在加拿大证券交易所上市的公司

莱富士是新加坡第一家率先在加拿大证券交易所 (“CSE”) 上市的公司。莱富士一直担任企业融资的顾问，通常不作资本提供者。通过此上市，莱富士现在可以为客户提供首次公开募股前的投资和夹层基金，用于上市公司企业重组。通过投入专项自有资金，莱富士可以带领投资者进行各项交易，以期在 12 到 18 个月的投资期限内通过首次公开募股或反向收购退出。

莱富士拥有全资子公司——莱富士金融私人有限公司 (“莱富士金融”)。这是一家在新加坡金融管理局注册的企业融资咨询豁免公司，提供公开上市咨询和安排服务。莱富士金融担任家庭信托、家族办公室和投资基金的顾问。作为一个集体，莱富士提供的资源和专业服务使莱富士成为近乎全方位服务的提供商。

莱富士的股票现以代码 RICH: CSE 在 CSE 交易，在法兰克福证券交易所的代码则为 4VO: GR。

加拿大证券交易所上市发展总监 Phillip Shum 先生表示热烈祝贺。他说道：“恭喜莱富士金融在 CSE 上市。我们很高兴能在 CSE 迎来第一家新加坡的公司。”

莱富士正在扩展其在亚太 30 个地区的代表和影响力，并已积极制定了多项计划，有望在未来几周内发布相关公告。这些举措都将增强我们的服务并提升我们的盈利表现。

了解更多信息，请访问：www.rafflesfinancial.co。