

榮升老細 | 理解投資

專欄來論 發佈：2026-08-18 13:00

撰文：何國良



近日參加了香港特許金融分析師學會（CFA Society Hong Kong）的一個職業生涯發展講座，與會嘉賓介紹近年區內家族辦公室這個金融子行業的發展，吸引不少學會會員參加。如果論公司成立的數量或是相關家辦管理的資產規模，兩者在近年確實呈現高速上升的趨勢，令不少金融從業員考慮從現時其他子行業如基金公司，投資銀行等轉到這條賽道來。情況有點像十多年前，私人銀行這子行業發展迅速，不少金融機構大張旗鼓橫向發展私人銀行業務，以滿足當時經濟發展格局促成的私人銀行客戶潮。

筆者與會員們討論相關機遇，不得不承認，在現時的經濟環境下，將會有更多已擁有一定資金累積的家庭，考慮成立專屬的管理團隊去規劃自身的家族傳承。因此，資金在未來的好一段時間仍然會流向這一邊，為行業不斷注入新動力，令從業人員能抱更大的期望。不過，行業出現一窩蜂的情況也不一定是件單純的好事。對有志在家辦賽道馳騁的同業，筆者特別想跟他們強調的是，家辦的主事人(principal)有別於現時經常接觸的機構客戶，要成功跟主事人構建良性互動，除了本身的專業金融知識之外，亦要求從事人員有著優越的情商，更需要富有技巧去處理發生在主事人周遭的人和事。坦白而言，這並不適合所有人。

在會後，與其他會員交流，發現不少會員，特別是年青的會員，已經開始其創業之路，自己做老闆。在現今科技顛覆傳統行業的年代，初創公司的發展空間比起以前確實大很多。所以有更多有想法，有抱負的企業家去始動，將會對香港整體發展注入更強的動力。

同時之間，又從其他朋友口中得知，有企業家願意將一個原有的商場重新裝修佈局，希望利用香港故事為主題去打造一個新地標，帶動人流。在香港零售業銷售額持續下滑的形勢下，仍然有一些有心人願意投入心力去創新經營，是一件難能可貴之事！

筆者從業三十餘年，常常都會問到，在這片土壤裡，我們能否出現土生土長的香港金融機構知名品牌呢？在職業生涯中，我碰上不少成功的金融公司企業家，但當他們公司發展到某一個階段時，總會碰上一些瓶頸。最常見情況是公司規模達到某個程度，創業者已經感到富足，認為如果能夠保持現在情況已經足夠，公司再創高峰的動機就驟然失去，變相就給公司定了型。

在家辦的發展洪流向上沖時，如有公司可以以前瞻創新的理念真誠為客戶提供量身定做的方案，這種客戶與公司相輔相成達致的螺旋式成長，非但可以為客戶家族世代傳承，亦可令公司同步壯大，有力成為家傳戶曉的金融品牌！

何國良, Patrick HO, CFA