

# “腳踏實地”使他成爲外匯界的佼佼者

## ——記國泰資本董事長潘福平

■ 本報訊 (記者 孫輝)

大浪淘沙，在日本金融廳大刀闊斧整頓日本的外匯市場之際，國泰資本公司於去年12月率先獲得金融期貨交易業登錄資格“金融先物取引：關東財務局長（金先）第65號”，同時公司的業務也穩步上升。國泰資本公司和公司董事長潘福平正日漸成爲日本金融業界關注的焦點。

國泰資本位於鬧中取靜的東京JR神田車站附近。國泰資本坐落於車站附近一棟7層寫字樓的3層，面積不大。如果不是門口懸掛的“金融期貨交易業”和“證券中介業”登記牌號，可能有人懷疑這不是一家金融公司。因為國泰資本的會客室內既沒有擺放那些盡顯奢華的真皮沙發，更沒

有裝飾高級擺設。走進國泰公司看到的只是工作人員忙碌的身影。

國泰董事長潘福平在員工眼裡是個“勤儉的本分人”，做任何事都是“腳踏實地”。就是這個“一步一個腳印”的人生觀，讓這位當年默默無聞的一介學子成爲今日在日華人金融界的佼佼者。

90年初，潘社長揮手告別了華東師範大學的朋友們漂洋過海來到日本，成爲一名勤工儉學的莘莘學子。來日之後，潘社長立即投入了緊張而豐富的學習生活中。同時潘社長還積極參與學校、協會的各類國際文化、學術交流活動。在國際交流中，潘社長結識了日本和中國的房地產前輩。隨著中國房地產政策的日益開放以及日本企業在中國市場的發展，潘社長敏銳

地感覺到房地產業的前景。

當機立斷，博士課程讀完後潘社長立即在日本和中國各註冊了一家公司從事房地產中介營銷等業務。創業資本不多，公司運作起來也節儉，許多業務常常是他一個人兩地跑。不久潘社長發現日本人買中國房子過於謹慎，雖然經過多次考察能把房買下，但這個過程太長，公司各種開銷太大，利潤有限。通過和日本房地產公司的比較，潘社長意識到中國的房地產開發群雄迭起，但房產營銷市場卻不成熟。在總結出中國房地產市場的弱點之後，潘社長果斷決定重點發展中國公司業務，做營銷代理。乘著中國房地產業的東風，憑著豐富的業務經驗，借鑒日本的服務精神，房地產公司的業務得到迅速發展，這個從小到大的過程爲他後來開設國泰資本打下了堅實的基礎。

2003年，外匯保證金業在日本悄悄興起，當時有數十家公司在從事這項業務。潘社長利用自己在中國和日本兩國所學的專業知識和實務經驗，考察了日本和中國市場。在可行性判斷是A+之後，潘社長增設了外匯保證金業務。

2005年初，由於缺乏嚴格的市場監管，日本的外匯保證金交易市場時有醜聞爆出。許多投資者沒有合理的判斷工具，只能以金融公司是否出手闊綽、門面是否豪華等來判斷公司的實力和可信度。國泰公司沒有趕這個潮流，此時的國泰公司在認真學習、研究金融廳整頓市場的法律法規。潘社長在公司內部學習會中對員工們指出，公司無論在資金分離保管、資本比例，還是在交易過程中均要符合金融廳的要求。公司要投資的不是裝修外部的門面，而是加強每一個員工的業務素質，提

高公司的服務水準，以質量和誠信吸引投資者。

首先潘社長把錢用於改進硬件上，引入新的交易系統。爲了確保新系統的安定性、安全性，潘社長親自到美國考察了多家外匯公司。其次，潘社長把錢用於改進公司的軟件上，加強培訓公司員工的業務素質上。爲了讓公司每一位員工正確理解金融廳的制度，特邀專家來公司開課。爲了讓公司的每一位員工對理財有全面的知識，組織公司員工參加了《金融理財》的國家資格考試。

同時，潘社長還加強了公司的內部管理，把不必要的開銷降到最低。他的目的只有一個，提供給每一位在國泰公司交易的投資者最低的交易成本。國泰公司的交易點差從最初的5個點降到3個點，手續費從最初的單程500日元降到100日元（1萬交易貨幣）。

2005年12月國泰資本成爲華人經營者中最早取得金融期貨交易業登錄資格的公司，隨後國泰資本又取得了證券中介業的登錄資格。

然而潘社長沒有滿足，他再三強調國泰資本只是拿下經營資格而已。公司的目標始終沒有變，那就是在遵守金融廳以及金融期貨交易協會的法規規則的前提下，更進一步全面提高公司的業務質量，提供給投資家更多、更好的金融商品。

目前，公司申請的ISO國際品質管理認證，正在嚴格的審核過程中。公司的最新金融派生商品（外匯兌換等）將於8月1日正式投向市場。

國泰資本公司的每一位員工都充滿了自信，因為國泰資本公司和公司的每一位員工都是腳踏實地的。



為了表彰潘福平為中日間所做的文化及商業貢獻，日本文化振興會授予他“社會文化功勞獎金”。