

新民海外

本报海外文编部主编 | 第 68 期 | 2020 年 6 月 22 日 星期一 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

华人之星



人物名片

许群

- ◆ 加拿大群信金融公司创始人、总裁
- ◆ 加中地产投资总商会的创会理事

华人经纪两获加拿大贷款界「奥斯卡」

提起许群,加拿大的金融业内人士都不陌生:她是群信金融的总裁;是有加拿大贷款业“奥斯卡”之称的 CMA 有史以来唯一两次获得“全国最佳非银行类贷款经理”奖(Alternative Lending Mortgage Broker of the Year)的人;她是多伦多最早从业的讲普通话的贷款经纪……

生于上海、长于南京的许群,1989 年独自前往加拿大求学,之后投身投资和贷款行业,凭着自己的不懈努力和积极探索,成为加拿大首位创立地产贷款类“公募基金”的华人女性,所创“瑞达按揭投资信托基金”在业界有着不同一般的标杆意义。

文/林景



■ 许群(中)和员工参加加中地产房博会

1

不想过一眼望到头的人生

许群出生于上海陆家嘴,在南京长大。她的父母都是大学教授。许群高中毕业后,考入南京师范大学外语系。这在当年是很吃香的专业,加上自己生活在高知家庭,未来的生活自是稳定无虞。但这也让她早早看清了自己的发展轨迹,“感觉无论怎么努力,最后也都会像我爸妈一样。”许群说,“我并不满足于过这种一眼望得到头的人生,我非常渴望走一条完全不同的路。用现在的话来说就是,世界那么大,我想去看看。”

1989 年,许群大学毕业后,去了加拿大多伦多大学读经济本科。出国时,身上只带了 200 美元,根本不够日常开销。许群不得不先从“全工半读”开始,周一至周五全职在一家银行的后台做会计,只在晚上和周末读书。为了赚更多的钱,她主动提出去一个营业时间更长的小分行,从早上 9 点

到晚上 9 点,薪金相对较高。

每晚下班回家,许群都累得疲惫不堪。通常她要先睡一会儿,才有力气起来烧些简单的晚饭,同时准备好次日的中饭,然后再开始读书。慢慢地,她从“全工半读”过渡到“半工半读”,直到毕业前两年,许群才成了一个不用打工的“纯学生”。这让她有了更多的时间去参加学校的各种社团,交不同的朋友,学习不同的东西。

许群参加的社团中,有一个是学习股票市场投资的,从未接触过股票的她很感兴趣,她一边学习着“完全不懂”的知识,一边参加虚拟投资的比赛游戏。“我学到了很多投资技巧,而且最后还在这个比赛中获奖,当时就联想到会不会是我有投资天赋呢?”许群笑着说。就这样,她决定毕业后去做投资类的工作。

1997 年,许群买了在多伦多第一套住房,同时,她的第一个孩子也出生了。刚出生的孩子格外需要妈妈的照顾,而理财顾问又必须与客户保持密切的联系,及时提供理财产品的选择建议等信息,那段日子让分身乏术的许群觉得格外辛苦。于是她萌生了一个“小理想”:“要是有什么工作,不用我去找客户,而是让客户自己来找我,该多好啊!”

当时,许群购置住房的进程也不顺利。她的丈夫是一名律师,有自己的事务所。夫妇俩都算是自雇人士,没有固定的工资,以这样的条件去申请贷款非常困难。几经波折后,许群发现了贷款中介这个行业,而最后她也是通过中介搞定了自己的房屋贷款。

“贷款行业和投资行业恰巧相反,投资是需要自己去拉客户,而贷款则是客户来找我们。”这种根据客户需求来提供服

3

创业 5 年便摘得行业“奥斯卡”奖

务的方式,不仅更加符合许群对客户服务的理念,而且刚好符合了她自己当时的“小理想”。2000 年,许群转行做贷款经纪。

2010 年初,许群创办了自己的贷款公司万锦信贷(Moneybroker.ca),只用了几年时间,她就带领团队把民用按揭、商业贷款,还有开发商及建筑贷款等各项业务都做得风生水起。后来在专家的建议下,许群决定将公司的中文名称从“万锦信贷”改为“群信金融”,并重新规划公司结构。“公司结构改变了,吸纳更多的优秀经纪人,服务更多的顾客,但我们承诺服务质量不变。”

群信金融高薪聘用了两位副总裁,一位负责经纪人的培训,另一位负责业务审核审批。他们都是业界专家,在培训和审理

1993 年,许群从多大毕业,进入了加拿大最大的一家投资公司——Investors Group (IG),担任理财投资顾问。人行不久,她就发现这份工作并不好做。因为投资顾问的收入是和客户投资的金额挂钩的,也就是说,“人脉”是决定薪酬高低的一个很重要的因素。而许群是个刚刚毕业的穷学生,她所认识的人,大多也是穷学生,因此虽然通过她投资的人不少,投资金额却不高。而且她是当地第一个说普通话的投资顾问,当时从事这个行业的中国人不多,说普通话的就更少了,所以如何打开局面,对许群来说是一个不小的挑战。

“我很幸运,遇上了一位好导师。他和我在同一公司,业绩排名在全加拿大一直是前三。”这位导师不仅教了许群很多的专业知识,而且教了她许多和客户打交道的“秘诀”。她就这样跟着“师父”边学边干,同时还在当地的中文媒体上撰写投资专栏,逐渐走出了一条自己的路。

半年后,在许群的工作状态渐入佳境时,导师突然跳槽了。这让她心生疑惑:为什么导师要离开全加拿大最大的公司而去一家中介公司呢?“导师给我的回答是:即使在加拿大最大的公司,也只能向客户提供公司的产品,非常单一。对客户服务来说,这是不够客观和全面的。而他去的投资中介公司,可以根据客户不同的需求,为他们提供不同的产品,选择范围更广,投资顾问的服务也能体现出更大的价值。”这件事对许群的触动很大,一个月后,许群也跳槽,去了一家投资中介公司。

领域各自有着十分丰富的经验。随着公司经纪人业务水平和服务水准的持续提升,他们也获得越来越多客户的交口称赞。“现在加盟的经纪人已经有 50 多位,包括一些非华裔人士。”许群说。

2015 年,创业仅 5 年的许群,就获得有加拿大贷款行业“奥斯卡”之称的 CMA (CMA-Canadian Mortgage Awards)“全国最佳非银行类贷款经理”奖。2018 年 4 月,许群再度获得该奖项。“一般来讲,一次获奖就是终身荣誉了,而我是这个奖项有史以来第一个两次获奖的人!”许群说。

2019 年 2 月,在许群的努力下,“瑞达按揭投资信托基金”启动,这是多伦多首个拥有华人背景的地产投资公募基金。

4

“获奖大户”热衷公益,义工一做 19 年

凭着多年的公司经营实绩,许群成了多伦多金融界不折不扣的“获奖大户”——不但两次获得加拿大贷款业的“奥斯卡”,在过去 5 年里还连续跻身“全国 75 名顶尖贷款经理奖”的前五名;3 次上榜贷款经理人杂志“金融行业年度风云人物”,与加拿大财政部长等齐名;2010 年,获得“加拿大十名商业贷款经理”称号;2012 年她荣获“英女皇银禧勋章”。在华人社区,许群曾荣获第

十届“加拿大杰出华裔奖”,加中地产投资总商会“顶级贷款经纪奖”等。今年,她第三次获得“加拿大金融行业全国最有影响力十大女性”称号。

业余时间,许群则热衷于公益事业。她于 1993 年加入加拿大中国专业人士协会(CPAC),CPAC 发展至今,是华人社区最大型、最专业、最具影响力的协会之一。许群在理事这个义工职位上做了 19 年。她是

该协会首位执行总监,也是教育基金的受托人。许群还是加中地产投资总商会的创会理事之一,这是加拿大华裔背景地产相关行业中最大规模的团体。

此外,许群还担任上海商会、江苏同乡会、南京同乡会、江苏总商会、江苏国际商会、深圳同乡会等机构的副会长、理事等职务,帮助初来乍到的乡亲安居就业,融入加拿大社会。许群也是妇女协会的骨干,为丰富华裔女性的业余生活出力,同时还经常赞助高尔夫球赛、排球赛等各种社区活动。每年许群还为儿童医院 Sick Kids 基金会及心脏中风基金会筹款。



■ 许群和她的合作伙伴

2 职场艰难起步, 幸遇好导师