

财联社10月27日讯（记者 成孟琦）财富管理“百年老店”瑞银、金融数字化转型、深圳前海这些关键词正在孕育新的增长点。

作为一家有160年财富管理历史的“百年老店”，瑞银在华发展也已33个年头。10月26日，在中国新经济最为活跃的深圳，瑞银宣布旗下全资子公司瑞银基金销售（深圳）有限公司正式推出数字化财富管理平台——“瑞富众”。这是瑞银在亚太地区推出的首个数字化财富管理平台，也是全球性财富管理机构在中国设立的首家数字化主导的财管平台。

正如瑞银亚太区执行总裁许健洲所说的那样：“中国在财富创造和数字化转型等方面处于全球领先地位。作为全球最大的财富管理机构，我们的目标是成为中国领先的国际财富管理机构及中国目标客户首选的数字化财富顾问。”

这家全球最大的财富管理机构，正在中国新经济之都深圳，拥抱现代化财富管理的创新模式。

何为“瑞富众”？如何“瑞富众”？

2021年9月，瑞银基金销售获批成为第二家外商独资基金销售公司，2022年初，瑞银还在深圳前海落地了瑞银证券有限责任公司承销保荐深圳分公司。直至如今“瑞富众”推出，这一准备了4年的项目终于落地。

“瑞富众”旨在服务中国的中高收入人群，为其提供国际化、专业的财富管理服务。而在瑞银基金销售总经理何秀鸿看来，“瑞富众”拥有四大亮点：

第一，投教先行，“瑞富众”争取做到让客户了解自身的风险偏好和投资目标，以及通过投资者教育去提高客户对金融商品的辨别能力，避免在市场波动和产品净值波动中有更多的恐慌和焦虑。

第二，国际化和专业化。瑞银是全球财富领先机构，财富管理规模超3万亿美元。财富管理投资总监办公室（CIO）更是拥有接近200位投研专家，以国际视野帮助投资者发掘国内外不同的投资机会。此外，瑞银在产品筛选、风险管控，以及资产配置上都拥有深厚的积累。

第三，科技赋能。APP是与客户交流的第一阵地，帮助客户随时随地跟全球市场连接。此外，“瑞富众”APP会以用户的思维不断迭代更新，挖掘大数据、个性化分类分层，提升客户体验。

第四，财富管理生态圈。瑞银的目标，是利用“瑞富众”搭建一个财富管理生态圈

，用户不仅可以获得专业财富管理服务，同时也能满足客户人生不同阶段的非金融场景的需求。让客户不只会投资，也懂生活。

落子深圳前海，拥抱科技创新

总部位于北京的瑞银，财富管理中心落子深圳前海，有何重要意义？

“瑞银百年财富管理的优势，结合中国数字化特色的，放眼遍布全球50多个地区主要金融中心的瑞银集团，‘瑞富众’都是一个崭新的尝试，是独一无二的存在。”瑞银中国总裁钱于军表示。

中国是瑞银的重要市场，瑞银也一直处于外商投资中国的最前沿，是中国资本市场对外开放进程当中的建设者和受益者。目前瑞银在中国已有八大业务实体，约1400名员工，分布在北京、上海、深圳、广州和无锡。中国不但在财富创造方面领先全球，在数字化转型方面也是遥遥领先，瑞银正在建设以投行、财富管理和资产管理三大业务为基础的全球生态系统，而科技创新是其中重要和必要的工具，钱于军相信，“瑞富众”将带领瑞银进入数字化转型的下一个阶段。

值得注意的是，在财富管理领域，深圳具备优异的基础和条件。深圳市地方金融监督管理局局长何杰也表示。截止去年底，深圳财富管理规模达到了25万亿，约占全国的1/5，集聚了一批龙头机构，深圳市政府也订立了打造财富管理中心的专项意见，并将于近期印发，今年底还会推动成立组建深圳的资产管理协会。

虽然总部位于北京，瑞银又在上海工作人员最多，但当其决定要构建一个科技赋能的财富管理平台时，深圳成为了不二之选。何秀鸿表示，粤港澳大湾区的经济动力，深圳充裕和优秀的科技人才，以及前海给予的全方位支持，成为“瑞富众”最充足的养分和土壤。

不可忽视的，还有深圳连接粤港澳的重要位置。

上世纪60年代，瑞银开市在香港开展财富管理业务。近期，香港私人财富管理公会公布一项调查结果，预计未来五年，香港所管理的来自中国的资产会从目前的38%提升到50%，并认为此增长大部分将从大湾区而来。

瑞银财富管理香港行政总裁卢彩云认为，大湾区是中国最有生产力的地区之一，2021年大湾区占整体GDP的11.2%，但人口只占全国总人口的6.1%。展望未来，顺应金融互联互通政策，深圳作为大湾区的中心，也是发展金融科技最重要的基地，正因为如此，瑞银选择立足深圳服务湾区。

如何实现行业竞争中突围？

目前，“瑞富众”与国投瑞银、景顺长城和汇丰晋信这三家公募基金展开合作。为何选择公募基金作为突破口？何秀鸿认为公募基金是最贴近老百姓的一个投资工具，另外监管相对非常全面，还是全面的投资理财工具，通过公募基金“瑞富众”，可以为不同的客户实现不同的财务规划，也能在不同市场环境当中做出相关的策略调整。

至于如何在公募基金销售市场当中突围而出，走精品路线的瑞银发现目标客群面临几大问题，包括时间不多、更希望专业的判断和服务等。“瑞富众”对于产品的引入，有非常严谨、完善的定量、定性评估的方法，会从长期投资回报率、基金公司团体投研能力、基金公司经理人资质、投资理念、投资策略等几个维度考虑。

同时，坚持以客户为中心是瑞银百年的经验，如果高端客户有需求，瑞银也会为其寻找市场上现有最好的基金产品或者解决的方案。瑞银财富管理中心的定位，并非简单的基金销售平台，而是一个以服务为主的财富管理平台，销售只是一个能达成财富管理和财富规划的手段。

“瑞富众”依然以中高收入人群为目标客户，是因为瑞银并非零售银行，除在瑞士本国有零售银行外，在全世界其它的50多个国家和地区，都是从事投资银行、财富管理和资产管理服务，以对公业务和服务高净值个人的财富管理业务为主。钱于军董事长称，此次在中国也不会做超越集团的业务。

至于“瑞富众”未来的业务扩展方向，在已经为此努力了4年的何秀鸿眼里，私募销售、证券投顾和跨境理财通2.0与3.0都在目标之内，在产品方面，“瑞富众”最终会覆盖到包括权益类、固收，多元化策略配置产品、互认基金和QDII的产品，使客户可以通过产品达到风险分散目的。

本文源自财联社记者 成孟琦