

从疾徐有致的元年，到普遍煎熬的2022，财富管理正经历一轮牛熊周期，磨底期考验着布局的决心与智慧。我们现推出特别策划“财联社·财富谈”，邀请各家券商主要负责人，共同解局当下券商财富管理。

财联社7月18日讯（记者成孟琦）自2012年成立以来，富途的业务架构正逐步丰富。除长板业务证券经纪外，已衍生出两块新业务形态，一是企业服务品牌富途安逸，提供IPO分销、投资者关系与PR及一站式ESOP期权管理解决方案等六大业务；另一块是财富管理品牌富途大象财富，截至今年一季度末，富途大象财富资产管理规模突破200亿港元。

为了更加了解科技券商依托互联网开拓业务的财富管理的探索之路，财联社专访了富途董事总经理、国际化战略及财富管理负责人曾煜超，其加入富途前拥有广泛的传统金融机构从业经验，曾担任大型中资财富管理公司香港业务CEO。

## 富途曾煜超

在曾煜超看来，随着财富积累和财富生命周期递进，客户会产生较强的财富管理服务需求，进阶型客户的投资呈现分散性强、投资视野广、投资周期长等特点。以此为基础，富途平台透过大数据分析，不断挖掘客户需求、投资偏好、风险偏好，用多人多面的个性化服务，结合市场上的基金产品做对接匹配和配置工作，目的是从资产配置角度为客户增加投资收益及降低交易成本，同时追求以更优质科技驱动服务体验。

### 将技术优势运用到财富管理业务

富途的技术优势在于依托科技能力，更好地用数据匹配客户的投资需求以及风险承受力，从而建立相应的底层投资标的。在谈到如何将互联网技术优势如何运用到财富管理中时，曾煜超提到，首先是透过科技能力把财富管理平台的底层基础设施建设打牢。

成立至今，富途展现了很强的科技技术能力，从而带动产品体验优势。如上线的货币基金自动申赎和基金组合等功能。另外可以把模型的算法运用到基金组合管理中，为客户匹配风险投资目标以及风险承受度契合的产品，在组合理论基础上也构建了数学模型。

科技能力是贯穿富途所有业务、一脉相承最核心的优势，多年来，富途坚持用科技

能力优化提升行业效率。

内地基民动动手指就能完成的线上基金买卖，对不少境外资管机构而言却并不常见。在境外基金市场，香港新加坡的很多公司底层系统老旧。就下单环节，很多基金公司或者财富管理公司仍依赖人工方式，通过当天把所有客户的认购单子集中逐一输入Excel表格，再将多个Excel表格分发给不同的基金公司。在香港，除富途外很少有机构能够提供T + 0的货币基金服务；在新加坡，富途也刚与南方东英共同合作上线新加坡首个T+0认购和赎回的货币市场基金。提升效率外，富途依托科技优势，透过不断创新迭代的产业带来交易费用和交易成本的大幅下降。

境外推行基金0申购费，以科技方式节省成本

富途大象财富自2019年上线以来推行海外公募基金上不收募集费，私募基金的募集费率也远低于市场水平的费率优惠。而传统机构需要考虑人力/线下投入等运营成本，目前香港的私行、券商认购基金会收取2% - 3%认购费。

曾煜超认为，富途能够实现这一点是因为科技券商的优势，通过线上客户体验，极大降低了人为干预与运营成本。另外通过0费率和低佣金，降低了利益冲突，在基金筛选的时候完全中立客观，没有受到佣金差别所产生的倾向性影响，和客户的利益同向绑定。

选基金是一门手艺活，6P选品法精选基金

从客群专业度来看，曾煜超认为富途的客群更加专业，且对海外市场有所了解。但海外是很大的概念，全球注册的公募基金更是达三十万支之多，优者众、莠者更众，选基金就像大海捞针。富途大象财富的价值主张不是简单的基金销售超市，而是重视基金产品的筛选与客户的投教。富途一直相信选基金是一门手艺活，筛选出匹配平台客户需求的精品基金，意味着更精准的用户需求探索研究和更为繁杂的工作量，才能使客户对海外基金的投资和决策门槛降低。

选品团队所运用的6P选品法，包括Performance（业绩表现）、Philosophy（投资理念）、Parent（基金公司）、People（管理团队）、Process（投资流程）、Portfolio（投资组合）六个维度对基金产品进行全面的分析，涉及了大量的分析调研、走访、访谈工作。

团队的筛选方法是七分定量，三分定性。当中，定量指标超过30个，需要基金公司提供的净值清单的问题有100多个；定性方面，选品团队会定期跟基金公司管理团队做深度交流，选拔出具备长期竞争力的优质产品。除定性与定量筛选方法外，选品团队还要做访谈、跟市场从业人员交流，不断地挖掘市场的新

趋势和新机会。最后，团队要负责商业谈判，签订独家募集等。分销协议签订后，工作还包括上架对接、内部合规、基金运营，产研，针对不同结构基金适配性和参数调整等。

相比于其他的一些大而全的基金超市大而全，富途走的是精而细道路。富途的选品团队也是小而精的，按照基金类别来划分部门，比如私募基金、香港公募基金、新加坡公募基金。团队成员在海内外金融公司有多年从业经验，了解基金产品的运作和设置，对基金的结构也认识清晰，比如设在开曼、爱尔兰、香港或新加坡的基金，在税务和可投资范围、杠杆限制上都有很大的不同。

### 从站内走向站外，从香港走向海外

曾煜超坦言，大象财富的使用者目前大部分是通过站内客户转化而来的。随着以证券经纪为主的富途业务扩展到财富管理，系统运用大数据分析，国际化业务进一步加速，Q1净增有资产客户数中，超80%来自中国香港、新加坡及其他海外市场。根据数据筛选出对基金感兴趣的客户，再通过互联网运营方式触达，随之进行转化。

2021年底，富途在香港举办了富途基金节，和众多知名基金公司一起吸引了大量投资者的关注。在进入新加坡市场周年之际，富途大象财富扩展新加坡基金产品线至新元基金、货币基金及分红基金。截至2022年第一季度，富途大象财富的新加坡期末资产管理规模和持仓人数环比分别上涨93%和95%。

值得注意的是，富途大象财富在海外的打法更为主动，在香港和新加坡主动出街招揽基金客户。曾煜超认为，这与富途的市场定位及发展成熟度有关，比如在香港市场，富途渗透率已达到非常高的水平，基本上股民都知道富途，但有些非活跃股票交易者，可能会通过买基金认识富途。这部分客户以前触达度不高，现在可以用基金的形式触达。

去年年底开始在新加坡发展基金业务，富途发现新加坡的客户人群跟香港不一样，总体趋向保守，比较喜欢基金形式的投资，特别喜欢分红类基金。根据富途调研，包括年轻人在内的新加坡人往往有定期理财的习惯，每个月可能拿出15%-20%的工资理财，当中大部分又放在基金里。所以在新加坡的环境中，不能只通过站内筛选或精细化运作获客，更需要用基金方式去获客。

### 扩展路上国际化跟当地化相结合

根据富途今年一季度财报，Q1净增有资产客户数中，超80%来自中国香港、新加坡及其他海外市场。在富途的国际化战役中，对于每个细分市场都有不同打法。国

际化跟当地化结合也是富途的优势，比如澳洲市场仍坚持把最有优势的长板——股票交易服务打穿打透，透过富途最擅长的证券交易业务，寻求在当地站稳脚跟，然后将服务衍生到其他业务中。

2022年3月，富途正式在澳洲展业。澳洲财富管理市场的特点为，很多人并不直接使用基金账户投资，而是透过养老金账户。这就对在澳洲开展基金业务时的穿透方式有新要求。目前富途在澳洲还有美国的主要推广方式，还是把擅长的股票交易服务打穿打透，等股票交易服务已经落地生根后，再根据当地的情况和客户需求推出其它包括财富管理在内的服务。

另外，全球都可以观察到明显的代际传承，经历过疫情，投资行为开始从线下向线上转移。很多中国的高净值人群，尤其是新经济或独角兽的创始人，更愿意通过线上方式做投资。

### 富途大象财富未来发展的方向

在科技铸造护城河与国际化扩展方针下，未来富途大象财富的发展方向为从客户渗透度和收入贡献等方面，提高财富管理在富途中的业务占比；其次，大象财富会根据当地状况更多地提升站外基金获客比例；最后，不断优化产品形态，公募基金上强化精选，私募基金加强建设与补全品类，利用富途的平台优势引入最优秀和稀缺的私募产品。

而在富途最看重的科技能力方面，富途大象财富会继续从客户的投资目标、投资习惯、流动性偏好、风险偏好等着手，打造不同投资模块。曾煜超介绍，富途大象现在有自投、跟投、帮投、定投等功能，客户可以利用科技平台所提供的各种投资工具，更好的匹配自己的风险，筛选出适合自己的投资产品。

值得注意的是，在富途大象财富各板块中，私募业务成长快速。曾煜超介绍，富途去年年底针对香港客户开通了线上投顾功能，并透过科技方式提高传统私募在程序上的不足，比如定期反馈净值，及时触达月报、季报等，不断完善私募投资和存续当中的客户体验。

无论在何种市场状况下，富途都倡导分散投资与长期投资，希望客户建立更好的投资的行为跟习惯跟理念。定投组合基金是让投资更加稳健跟长期的方式，拉长时间来看，长期投资的得到的调整后收益比自己去做短期单一基金投资获得正收益的概率更大。

专题：财联社·财富谈——解局券商财富管理

本文源自财联社记者 成孟琦