

創業不跟風 選擇更為艱難的路

雲鋒金融CEO李婷：從零突破迎挑戰

「不跟風的決定本身就很難做。」創業初期，雲鋒金融CEO李婷面臨最難的是選擇做什麼和不做什麼。最終，她沒有複製國外以「ETF作為底層資產」的簡易模式，而是「捨易取難」，幫助客戶爭取超額收益，做更有效的海外資產配置，選擇了以「主動型基金作為底層資產」這條更為艱難的路。



新經濟浪潮

大公報記者 熊君慧 郭若溪



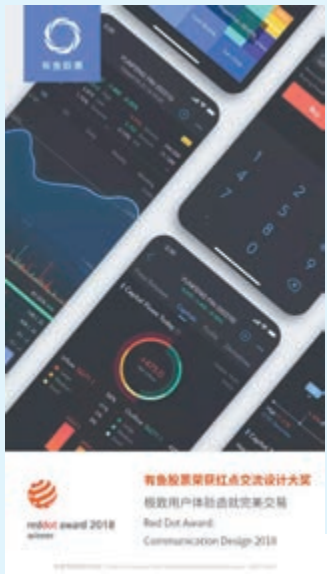
雲鋒金融CEO李婷



掃描微信公眾號二維碼
關注新經濟故事



▲香港作為全球金融中心，
金融科技潛力大 網絡圖片



▲雲鋒金融集團
推出的「有魚股票」榮獲紅點交
流設計大獎

近年來，隨著中國經濟的實力提升以及轉型升級，開始從「輸出產品」走向「輸出資本」。據中國社會科學院發布的最新報告稱，截至2017年底，中國對外直接投資存量達到18090.4億美元，排名比2016年前進四位，首次位居全球第二，僅次於美國。來自商務部的數據顯示，2018年，中國全行業對外直接投資1298.3億美元，同比增長4.2%。

看好風口機遇

李婷相信，人民幣國際化以及中國企業的全球化是大趨勢，但市場上可以連接中國和海外的金融機構還不夠多，外資面臨本土化不到位的尷尬，中資和海外市場的接觸則剛剛開始。

「當時就看好這個大的風口，我就想把以往在海外市場積累的經驗、對於中國市場的了解，以及內地發達的金融科技手段相結合，迎接這個挑戰。」李婷希望，借助香港金融環境的優勢，將雲鋒金融打造成連接中國和海外市場的一站式金融服務平台。

創業初期，李婷面臨最難的是選擇做什麼和不做什麼。她表示，傳統投顧傾向集中

服務超高淨值客戶，在覆蓋率上無法與智能投顧相比擬，後者利用技術手段，實現較低成本覆蓋更多客戶，為大衆富裕群體提供一致、公平、客觀、持續的諮詢服務。

「當時在做這件事時，我把自己當做一個投資人，去思考投資人的需要。」基於這一理念，雲鋒金融集團已先後推出「有魚股票」、「有魚智投」系列APP，及「有魚持股」線上管理共三個平台。

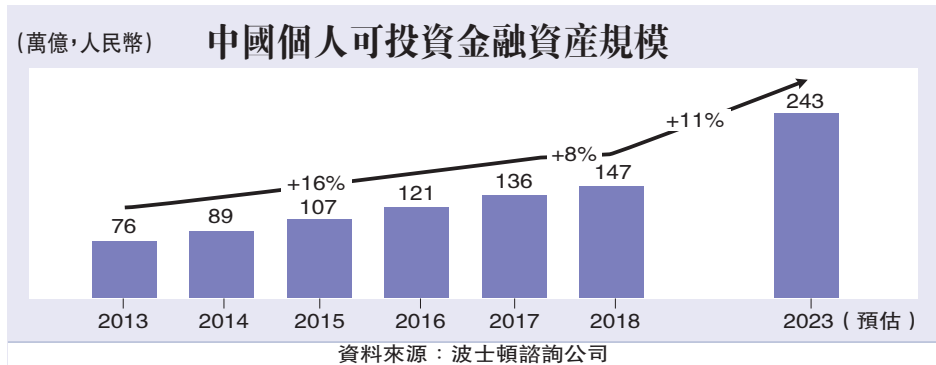
首創拍照識股

為了進一步幫助投資者發現生活中的投資機會，雲鋒金融以港美股交易平台——有魚股票APP為平台，推出了識圖百科功能，連接消費和投資。「拍照識股」功能更能讓投資者在消費的同時感受到投資機會就在你身邊，這是證券行業的首創。「我們的目標是給客戶做減法，讓他們看到的信息既高效又簡潔。」李婷說。

一分耕耘一分收穫。基於全球精選基金交易平台——有魚智投APP的智能投顧服務，不僅填補了香港地區的空白，還帶領智能投顧服務進入2.0時代。通過將基金精選與智



▲雲鋒與萬通保險合作拓大灣區



本港金融科技潛力大

大勢所趨

香港作為世界金融中心，歷來也是國際金融機構必爭之地。在李婷看來，香港要保持國際金融中心的地位，一定要着眼於怎麼做好第二大經濟體窗口的功能，以及面向國際市場能夠發揮的最大作用是什麼。「香港最大的核心優勢之一，就是背靠世界第二大經濟體，所以香港一定不想自己是一個特別行政區，而是要明確自己是做區域性的

生意，而不是只做本地生意，粵港澳大灣區就是香港最好的機遇。」

李婷坦言，目前公司的人才架構上，香港本地人才佔比最多，「香港金融業人士的優勢就是專業性非常強，恪盡職守，合規的觀念都比較強，非常的專業。這也得益於香港的人才儲備是全球化的，這一持續性的優勢。」

在科技輔助金融發展方面，儘管目前香

港在技術領域，跟內地和美國都還有比較大的差距，但香港有很多世界一流的大學，再輔以好的政策，會逐漸縮小差距。「一旦擁抱科技創新，科技就能解決很多問題。一定要發揮香港的優勢，否則會錯過很大的發展空間。譬如，虛擬銀行就是一個比較好的方向，希望政府更多的是從業務的模式上提供更多一些支持。」

2015年，李婷又做出了人生中的另外一個重大選擇，正式加入雲鋒金融集團。從世界頂級的資產管理公司到面臨轉型的港資機構，她對創業的理解是「從零到一」。「之前在道富也做過內部創業，有了積累，已經感覺自己準備好了。怎麼把一個老牌券商，變成一個全新的企業，打開全新的市場，我更願意去接受這樣一個挑戰。」

如今，李婷對雲鋒金融的定位是，區別於市場上大多數金融科技公司，雲鋒金融不僅提供技術設計，還從業務、持牌人、監管與合規角度，設計整體業務流程，大大減低合作公司的成本與時間支出。

能投顧相結合，在投資全球化時代為投資者提供便捷、專業的全球資產配置服務，並率先應用到了最新的人工智能等新技术。

在與貝萊德、霸菱、PIMCO等20多家國外一線基金管理人簽訂代銷協議(DA)時，李婷主張以團隊的專業性和產品核心競爭力的獨特性為主，通過賦以雲鋒自主開發的智能投顧算法，滿足用戶的個性化需求，作更有效的海外資產配置。她坦言：「在做普惠金融的系統時，真的把一頁一頁的截屏讓監管機構審閱過，並根據個人投資風險偏好、市場變動等因素進行組合調整，實現千人千面的資產配置建議。」

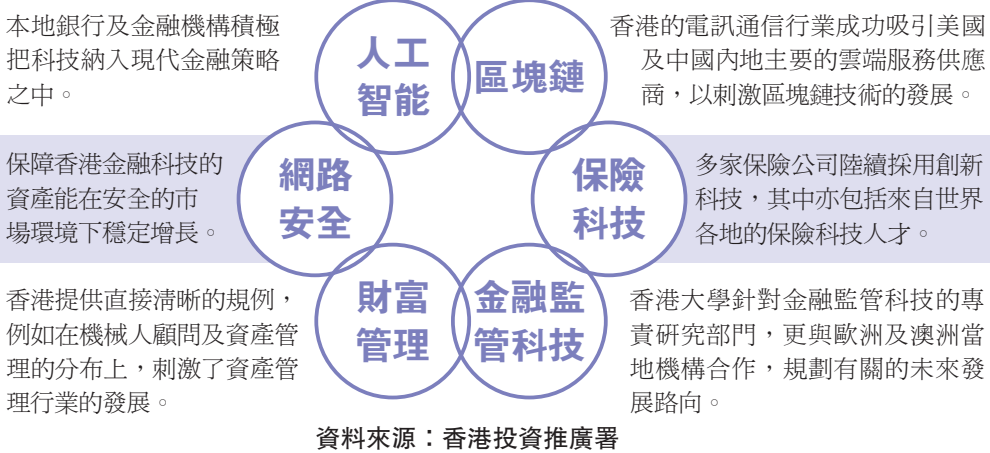
科技賦能金融

要想給客戶及時有效的高覆蓋度服務以及更好的客戶體驗，缺乏科技的基因是很難做到的。因此，科技是賦能，核心是金融，李婷希望用科技去賦能金融。「希望未來建立一個金融生態圈，面向企業和個人、連接亞洲及全球市場的全方位服務平台。」

如今，雲鋒金融集團成為一家在香港主板上市的創新型金融科技集團，旗下子公司持有香港證監會授予的1、4、6、9號金融服務牌照，以「立足香港，架起東西方橋樑」作為戰略布局，利用創新互聯網科技，為投資者提供綜合性金融服務。

2018年，美國《福布斯》雜誌公布了「25位亞洲新銳女性榜」(Emergent 25)，共8位中國女性上榜，李婷便是其中一位。這位地地道道的天津姑娘，2015年從世界頂級的資產管理公司轉職瑞東集團(雲鋒金融集團前身)並出任首席執行官。她從零開始構建大部分業務，捨棄容易的模式，選擇了一條更為艱難的路，並且走出了自己的精彩。

香港金融科技重點發展範疇



「我更願意接受這樣一個挑戰」

拚搏人生

2001年6月，在美國波士頓學院攻讀金融學碩士剛畢業時的李婷，正好遇上互聯網泡沫破滅，對美國人來說就業都非常艱難。幾經波折，她最終還是憑藉優異的學習成績，進入了道富環球投資實習，一轉眼就待了14年。從風控、衍生品定價等技術性崗位到投資、銷售、區域總裁等管理性崗位，幾乎每一次變遷都離不開她的積極爭取。「我職業生涯的大部分經驗都是在道富培養出來的，包括從非常專業化的崗位到創業型的拓展類崗位。」

2005年，李婷來到道富香港工作，負責

風控及產品相關工作。當她發現沒有中國內地客戶時，便決定借在內地培訓等機會開拓市場，使道富在2006年全國社保理事會海外招標的100多家申請機構中脫穎而出，成為10家海外投資管理人之一。

到2011年，中國內地業務貢獻了道富亞洲區域可觀的利潤，而她也接手道富亞洲區總經理的職位，衝破了華人在國際大型資產管理公司的「天花板」。「如果不是在總部工作過、在公司很多崗位都做過，我是很難勝任這個崗位的。職位越高，越要周旋於各種事務中，這時候掙掙的就不是某項具體的技術而是綜合能力。」

認清定位 朋友圈找人才

創業者說

「決定了創業就是從零開始，是九死一生的。」李婷寄語創業者時指出，每個創業者對自己選擇的發展方向，首先都要有個對市場的判斷，一定不能人云亦云，要根據過往的經歷，對自己有明確的評估。

其次是要做好最壞的打算，在遇到困難時的解決方案是什麼。「每個創業者都會認為自己會是成功的那一個，但創業難不僅在開始，而是貫穿在整個發展過程中，這就要求創業者要有抗壓能力和快速學習、快速解決問題的能力，要能持續解決更難的問題。」

對李婷來說，此次創業的難度遠高於過去在道富香港的內部創業，還體現在人才隊伍建設方面。開發「有魚股票」、「有魚智投」系列APP，李婷團隊從第一行代碼寫起，內部控制流程、產品形態把控、業務最後成效，都需要專業的金融團隊作為基石。

在人才選拔和培養方面，李婷相信，個人的信用很重要，你是什

麼樣的人，什麼樣的人就會願意跟你一起工作。雲鋒金融2016年招人時，最初的核心團隊基本沒用過獵頭，全都來自李婷的朋友圈。「大家對於做人做事的價值觀有認同感，這樣才能走到一起，才會長久，否則遇到很多的困難的話，很容易就散掉了。」

此外，她覺得，創業一定要不忘初心，剛開始定策略的時候要做什么，就要按照自己既定的目標去做。「做到目標堅定，在執行落地的時候，不斷的反思。就好像我們現在所有做的事情，都是為了長期目標做的鋪墊。金融行業沒有『完成』的時候，企業需要持續運營下去。」

最後，作為一個成功的職場女性，李婷認為，金融業務紛繁複雜，女性踏實、細緻、穩健的性格在這方面具有一定優勢，同時，女性的抗壓能力也比較強。她建議：「當女性想在事業上取得更高成就時，也意味着要捨棄一定的家庭或個人生活，重要的是看你如何選擇，如何做到動態平衡。」