

纳斯达克 IPO 后，这家财富公司只做“金融精品店”

对于身处第三方财富管理行业的人而言，时间是个既神奇又残酷的变量。10 年不算短，一大批机构野蛮生长完成资本原始积累之后，集中在 2018 年遭遇洗牌、动荡，甚至幻灭。

整个财富管理行业都在寻找出路——有的机构仍然停留，继续做大原有的类固收产品销售；有的开始向行业上游拓展，比如私募股权投资；还有的收购资产管理牌照，或组建资产管理公司。



汹涌而来的转型浪潮下，季哲执掌的普惠财富却选择登陆美国纳斯达克 IPO。

2018 年 12 月 27 日，第三方财富管理公司普惠财富完成每普通股 6 美元的首次公开募股，股票代码“PHCF”，募资超 900 万美元。

10 年财富管理：百万亿市场淘金



创立普惠财富之前，季哲已经在金融行业摸爬滚打 10 余年。这期间，高净值人群规模和所拥有的财富规模在快速增加。

根据麦肯锡全球财富管理数据池（Global Wealth Pool）统计，过去十年中国社会个人财富增速达 15%，远远高于 GDP 8% 的平均增速。普惠财富援引 Heading Report 称，中国个人财富管理潜力巨大。

截至 2016 年底，中国个人可投资资产总额 165 万亿元，2017 年预计将达 188 万亿元；财富超过 10 万美元的全球人口数量为 3.98 亿，其中 12.5% 来自中国，比 2015 年增长 1.9%。同时，中国居民的平均财富仅为美国的 6.6%，2000-2016 年中国成年人的平均财富年复合增长率达 303%，远高于世界平均水平 66.9%。

与中国高净值人群一起快速崛起的，是专门为高净值人群提供综合理财服

务的中国财富管理行业。2007年，第一家全国性银行的私人银行成立，第一家三方理财机构诞生，第一批“公奔私”的私募出现。之后，财富管理行业迅速发展。

季哲认为，相比银行、基金、保险、证券、信托等传统金融机构，第三方财富管理平台的优势已经显现。

比如更加丰富的产品线。“一个25岁未婚人士的投资需求与45岁有孩子人士的投资需求有本质上的区别。我们认为自己与合格金融机构在产品上的区别体现在，风险可控的情况下，产品种类更多，最终客户的满意度更高。”季哲强调。

和大型金融机构相比，第三方在面对众多投资者时往往能提供一套或者几套解决方案，第三方的优势在于可以为所有的高净值客户，针对不同理财需求，最适合他们的资产配置解决方案。

同时，季哲称，第三方财富管理机构与传统大型金融机构之间并非竞争关系，而是一种补充。“大家各有优势，我们一直建议客户把随时要用的钱存进大机构，而把真正想去投资的一部分钱放到更加灵活的第三方机构。我们有自己的定位，而不是一味地和大机构竞争”。

蓄势而动，主攻私募投资



普惠财富 2013 年 9 月成立时，就主做大客户的金融服务。

招股书中提到，普惠财富的服务客群为可投资产在 300 万-1500 万元的高净值个人，以及可投资产 500 万-2000 万元的中小企业。

转型后，其高净值客户和投资额度均实现增长。增长得益于普惠财富产品范围的扩大。2016 年末，普惠财富依托“私有化合伙人制度”低成本扩张子公司和服务区域，在 3 个主要城市设有 5 个销售办事处，提供包括私募股权投资基金为主的多种产品。

自 2017 年 6 月开始，普惠财富推出自己的资产管理业务，青岛普惠和上海普惠两家子公司分别担任相关基金的管理人。



在季哲看来，目前第三方财富管理行业正在从“金融超市向精品店”转移，之前

超市越做越大、包罗万千。如今对于小机构而言，要把子弹用在专业方向，即一级市场投资。

值得注意的是，普惠财富已经在从资产端发力。“很多第三方财富管理机构在实践中慢慢发现，财富管理和资产管理就像一枚硬币的两面，缺了谁都不行。”

2016年，国家召开金融企业座谈会，倡导金融要与实体经济密切联系，同时民间资本要积极进入民间企业，普惠财富将目光投向医疗以及节能环保技术等朝阳产业。

普惠财富会选择与一些大机构合作，包括盈科资本。据悉，今年1月份，普惠财富已与盈科资本签署了战略合作协议，共同在股权投资上发力。

“因为我们知道要寻找一个平衡，既可以向投资人提供足够丰富的产品种类，又可以通过与大机构的合作获得公司成长所需的可持续毛利率。盈利模式会根据投资不同而变化。”季哲介绍。

季哲坦言，普惠对私募投资的要求是，适合性大于收益性。截至目前，普惠财富投资的企业虽还未满百家，但已投资了多家知名企业。“以前不喜欢把大量资金投入单一标的，即使投组合标的，每个标的投资额也不会太多，现在看准了，资金投入就会加大。”他补充。

创新“私有化合伙人制度”



普惠财富顺利冲刺纳斯达克 IPO，专业化的管理模式是重要的原因。

2017年10月，普惠财富的巨幅广告曾经登陆“世界十字路口”纽约时代广场纳斯达克大屏，面向全球招募创业合伙人。这幅广告宣传的普惠财富在业界独创“私有化合伙人制”，为符合条件的员工和外部志同道合的人提供零成本创业的机会，让他们有机会成为合伙人。

据了解，“私有化合伙人企业制”是通过“内部晋升+外部招募”的遴选机制，面向全球广泛招募的。总部为合伙人提供发展资金、品牌宣传、法务、财务、产品、培训以及风控等支持；合伙人对于公司的经营和决策都有很高的决定权，自主经营、自负盈亏，与母公司实现资源共享，利润分成。

季哲表示，在实行“私有化合伙人制度”后，不论对总公司还是合伙人都是双赢。

对合伙人来说,他们不仅有自由发挥的空间,公司的支持也让他们没有后顾之忧。而从总公司的角度,合伙人制度帮公司维持着非常低的运营成本,“我们不需要特别庞大的线下销售团队,也不用特别大面积的办公空间,就可以把客户维护地非常好,员工的稳定性也很高”。

除了创新的合伙人制度,普惠财富还有“全员持股”的福利。季哲介绍,不论什么岗位,都会根据员工对公司的贡献来分配股票。“不吃大锅饭,只要愿意为公司付出,愿意为公司努力,我们都会以股票作为鼓励和保障”。