

东南亚及新加坡总监吴伟业：富达国际近年加大投资本区域专业资产管理服务

总裁会客室

陈紫筠 报道
ziyun@sph.com.sg

亚洲对专业资产管理服务的需求与日俱增，全球基金管理机构富达国际（Fidelity International）看好这个区域尤其是亚细安的增长潜能。近年来稳健增加资源来把握新的机遇。

刚在今年1月出任富达国际东南亚及新加坡总监的吴伟业（43岁）早前接受《联合早报》专访，分享了公司接下来的发展计划，以及对本区域前景的看法。

吴伟业在2015年加入富达国际，在接任东南亚及新加坡总监之前，他负责公司在东南亚地区的批发分销业务。他受访时说：“我们注意到，泰国、马来西亚和菲律宾等国家对寻找外籍资产经理人的兴趣有所增加。我们接下来会探讨如何更深入建立以解决方案为核心的合作伙伴关系，为客户提供最好的服务。”

近年来，富达持续加大对本区域的投资力度，稳步拓展在这个区域的业务布局。自2021年起，公司增加包括人手在内的资源，作为支持东南亚业务的新加坡据点也扩大办公空间，三年前迁入的办公室的面积较之前大了接近20%。

亚细安10个国家中，新加坡、泰国、马来西亚、菲律宾和印度尼西亚是公司重点开发的五个市场。其中，泰国业务的增长最强劲。

2023年8月，富达为泰国第三大银行泰京银行（Krungthai Bank）定制专属产品，这个Krungthai World Class Series基金进行为期10天的首次公开募股时，获得市场热烈反应，是2023年泰国融资规模最大的基金。截至今年1月，该基金的资产规模扩大至超过3亿6000万美元（约4亿7900万新元）。

吴伟业说，除了为客户提供



刚在今年1月出任富达国际东南亚及新加坡总监的吴伟业认为，随着客户数量减少，若要在激烈的竞争中脱颖而出，资产管理人必须具备全方位的能力。（谢智扬摄）

多元化的产品，做好专业知识分享也非常重要。

“客户希望我们提供的远不止是产品，在这以外，也希望我们为他们的分销团队和投资人员进行培训，并且发挥思维领导力，让客户和投资者一起成长。”

私立养老金制度持续扩大中国人口庞大市场受看好

富达是在2003年进军新加坡。公司在25多个地区运营，全球拥有超过280万名客户，截至去年底的资产总规模为8932亿美元。它的客户包括中央银行、主

除了为客户提供多元化的产品，做好专业知识分享也非常重要。客户希望我们提供的远不止是产品，在这以外，也希望我们为他们的分销团队和投资人员进行培训，并且发挥思维领导力，让客户和投资者一起成长。

——富达国际东南亚及新加坡总监吴伟业

权财富基金、大型企业、金融机构、保险业者、财富经理和个人投资者。

中国是另一个公司所看好的市场，尤其是当地继续扩大私立养老金制度，加上人口庞大，为资产管理业带来巨大商机。富达在2022年打入中国发展在岸业务，当地资产管理规模现为9亿美

元。

宏观经济局势近来不断牵动市场神经，尤其是美国总统特朗普上台后重新实施贸易保护主义政策。特朗普于4月2日宣布，对所有进口产品征收10%的全面关税，并对个别的美国贸易伙伴征收比预期高的“对等关税”，其中包括新加坡。这一关税大棒乱

挥引发金融市场震荡。

对此，吴伟业认为，关税政策的局势还在发展中，投资者应该预期接下来几天甚至几周，市场将出现高水平波动。不过，他相信，这当中必定有赢家和输家，因此，在这个具挑战性的环境中谨慎选股，颇为关键。

激烈竞争中要突围 资产管理人须具全方位能力

展望下来，必须留意这一局势如何给美国和全球需求及通胀带来二阶效应。各个国家、行业和企业将受到不同程度的影响。

另一方面，吴伟业也观察

到，金融市场这几年出现一些趋势，第一、是客户在进行整合，也就是说客户数量越变越少；第二、是同行竞争愈加激烈。面对这些挑战，公司必须要在提供产品之外，提升其他方面的能力，为客户带来更深层的价值。这也是为什么他多番强调做好专业知识分享，以及发挥思想领导力的重要。

他认为，若要在激烈的竞争中脱颖而出，资产管理人必须具备全方位的能力，尤其是客户数量正在减少，他们对每个合作伙伴的要求也更高，期望得到教育、培训和营销等方面的支持。

公司的愿景是要成为东南亚客户的首选战略合作伙伴，通过多渠道的解决方案、服务和产品，为客户带来价值。

出身酒店业乐于创造喜悦 从事服务业要以客户为本

吴伟业是新加坡人，名毕业于新加坡管理大学商业管理系，在资产管理和金融领域拥有18年的工作经验，他曾在贝莱德（BlackRock）、汇丰银行（HSBC）和花旗银行（Citibank）任职。

吴伟业在金融业打拼多年，但他初入社会时其实是从酒店业起步。他说：“让其他人感到快乐，为他们创造喜悦，一直是我喜欢做的事情。我会思考要如何提供卓越的服务，给他人带来快乐。归根结底就是喜欢这种以服务为本的态度。”

他认为，酒店业和金融业有不少相似之处，因为这两个行业都是服务业，只是提供的产品有所不同。无论哪个行业，都必须要以客户为本，让他们的未来更加美好。

吴伟业育有三名年龄介于7岁至11岁的孩子，他十分注重从小向子女灌输财务知识。他曾为孩子制作一项投资组合游戏，帮助他们认识所投资的公司，以及如何作出投资决定。