

收获基金投资的“挚友”

□本报记者 杨皖玉

在基金投资中,不知你有时是否会有一种怅然若失般的困惑:市场为何难以与我们的内心“同频”?

投资的江湖刀光剑影,我们需要一位比肩同行的“挚友”,跨海翻山,携手前进。基金投顾,或许就可以扮演这样的角色。

有人终其一生都在寻找他人的认可,却始终忽略了自己真实的内心。真正的朋友,首先会尊重真实的你。

基金投顾本质上是一种服务,通过分析客户的投资需求、综合财务情况等,向客户提供基金投资建议,辅助客户作出投资决策或者代理客户作出投资决策。

在提供投顾服务之前,基金投顾需要先了解客户。在掌握客户的投资目标、投资期限、风险承受能力 and 偏好等情况的基础上,基金投顾将为客户提供合适的策略,并进行持续的账户管理。

此外,最新的投顾业务管理规定明确要求,基金投顾应当谨慎勤勉履行持续注意义务,持续关注客户风险承受能力的变化,监测服务内容与客户投资目标、风险承受能力的匹配程度,对不匹配的情况进行及时处理。

我们常说基金投顾是“三分投,七分顾”,向投资者提供持续的关注和陪伴,是基金投顾服务非常重要的组成部分。

投资实践中,基金投顾会与客户展开各种形式的沟通交流,例如通过专属定期报告帮助客户了解账户的运作情况;提供产品分析、市场观察等专业视角,做客户身边的“基金投资智库”;通过直播、专业论坛等及时进行情绪安抚,帮助客户树立长期、科学的投资理念等等。

“有一个专业的人在身边,市场涨跌时就能知道原因是什么,心里不那么慌。”这是一位选择基金投顾的投资者真实的反馈。

随着投顾业务的不断发展,“顾”的内涵将变得更加丰富。基金投顾正在探索建立健全客户回访机制,以便了解业务运行情况和服务效果,持续优化投顾服务,与客户同心同频,让陪伴更有温度。

互联网巨头逐鹿基金代销市场

03版 本周话题

02基金新闻

多重利好助力板块估值提升
白酒行业主题基金强势“回血”

04财富视野

开思基金倪飞:港股估值回归
市场弹性将进一步增强

05基金人物

国融基金周德生:
以周期为视角 深度挖掘价值投资

08基金人物

景顺长城基金邹立虎:
深耕周期领域投资

