

与基金投顾 共同穿越市场周期

□本报记者 张佳琳

一声蝉鸣、一颗露珠、一片落叶……四季更迭,转身回眸间,秋季序幕已悄然拉开。从此时节,阳气渐收、万物内敛,山川草木渐渐从盛夏的激情归于宁静,从繁茂生长趋向成熟结果。

正所谓“春生夏长,秋收冬藏”,四时合序,万物有灵。投资市场亦是如此,有高潮便有低谷,有快意便有失意。投资犹如航海,投资者需要以极高的认知和理性,在变幻莫测的市场中做出正确的抉择,于风暴来临时寻到避风港,待行情火热时乘势前行。

这绝非易事,而选择一位“益友”同行,不失为一种明智的选择。不妨考虑让专业的基金投顾作为我们的投资“代理人”,助力投资者穿越市场周期,迎来秋收硕果。

“时人不识凌云木,直待凌云始道高。”这句诗出自唐代诗人杜荀鹤的《小松》,意为真正的凌云之木,经过岁月的雕琢终会高入云霄。然而,并非所有人都拥有“识材”的慧眼,能在其崭露头角前便发掘它的价值,并静待良木成长。

鱼乘于水,鸟乘于风,草木乘于时,万物皆有所依。君子,当借力而行,投资不外如是。股神巴菲特曾言“投资必须是理性的”,其中一个重要表现便是不熟不投。而这需要投资者在具备专业背景的同时,还要花大量时间来研究市场、打理账户。

随着公募基金数量突破万只,想要在众多的基金产品中识别真正的“凌云木”,对于普通投资者而言颇具难度。

但投资者也可将基金账户委托给基金投顾,让他们全权代理我们去选基金、投基金,代替我们完成买、卖和转换等具体的投资操作,当投资者被行情动向所裹挟、在市场起伏中感到力不从心时,请专业且值得信赖的基金投顾作为我们的“代理人”,可以让这段基金投资路走得省心省力一些。

何以信赖?知心铸信任。

投顾业务“为客户服务、向客户收费”,并不从基金管理人处获益;在账户的持续管理过程中,也不从交易费用中分成。

因而,基金投顾出于客户利益最大化原则,专业审慎地为客户做出投资决策。只有获取客户的认可,得到客户的持续委托,他们才能立得住、行得远。

这就意味着,投顾机构只有尽心做好投顾服务,帮助客户获得更佳的投资体验,与客户同心、同频,方能实现长久的双向奔赴。

放手让专业的人做专业的事,我们所需做的便是在纷纷扰扰中坚守本心、坚定选择。

暑气渐退秋已至,凉风渐起动人心。且从此刻出发,择益友而行,看山河相拥相连,览丰收绚烂画卷,与基金投顾共逐人生的广阔苍穹。

投融“对峙” 揭开“啃硬骨头”困局

03版 本周话题



02基金新闻

开发“时间窗口”更新
指数产品生态圈或迎巨变

04财富视野

兴证全球基金叶峰:
把握产业趋势 寻找优质标的

05基金人物

施罗德基金张兰、安昀:
打造本土化适应能力

07私募基金

百亿私募二季度
积极布局三大方向

