

## 投资路上 向内审视的“指南针”

□本报记者 杨皖玉

龙场悟道时,王阳明曾顿悟“圣人之道,吾性自足,不假外求”。投资之路漫漫,我们需要坚定内心,不能轻易被市场波动带来的情绪所左右。

心理学家荣格也曾说过,向外张望的人在做梦,向内审视的人才清醒。但荣格也说,人类对自己的了解,宛如暗夜行路,要了解自己,就需要他人的力量。

在管理个人财富时,相比于一味地聚焦市场、向外张望,向内对自我的审视更能令人保持清醒。在这个过程中,基金投顾提供的“管家式服务”或可成为我们投资路上的指南针。

追溯历史,一个家族、一个王朝的延续往往离不开管家式角色的辅助。古代卿大夫家中的管家,也称“家宰”,负责主宰家中事务。

在现代金融市场中,基金投顾也扮演着为客户打理财富的“管家”角色。除了照看客户的委托资产外,基金投顾提供的服务还包括充分考虑客户的认知水平,用详尽且易于理解的语言,细致解答客户的问题,为其提供投资所需的知识,并在市场波动时安抚客户的情绪,从客户利益出发,提出合理建议等。

具体来说,在得到客户许可的前提下,“管家”会勾画客户画像,以更细的颗粒度,提升对客户的了解,从而更好地为客户构建符合投资需求的组合。而客户也可以通过线上、线下的形式与投资顾问一对一解惑,充分了解和体验“管家”服务。

同时,基金投顾还会建立双向信息沟通的服务模式。“管家式职能”的双向信息沟通,不仅囊括顾问对客户账户运作情况的信息披露,更包括客户向顾问提出的需求、反馈,形成双方互动、动态磨合的交流模式。

除了尽职尽责进行客户账户的日常运作、保证资产配置符合客户的投资需求,“管家”还可以持续跟踪客户的盈利率、复购率、平均持有时长及金额、申赎频率等众多指标,帮助客户“向内审视”,优化客户的投资行为。

在信息充分沟通的基础上,基金投顾在行使“管家式职能”时,也会帮助客户提升对金融市场专业知识及自身需求的了解,让长期投资和理性投资理念落到实处。

如春风化雨、润物无声,在日积月累深入了解客户的基础上,投顾“管家们”致力于为客户拨开投资的迷雾,帮助客户更加轻松地踏上投资之路。

# “甜蜜时刻”能否持续 短债基金大热背后“暗流涌动”

03版 本周话题



## 02基金新闻

募集规模超16亿元  
首只浮动费率新基金成立

## 04财富视野

嘉实基金王紫菡:  
追求长期确定性回报

## 05基金人物

方正富邦基金汤戈:深耕价值发现  
做“胸有成竹”的投资

## 07私募基金

百亿私募持仓浮出水面  
重点布局三大方向

