

信任构筑 资管长青基业

□本报记者 刘伟杰

在这个世界上,信任是很难得的事情。信任像一缕春风,会让枯藤绽出新绿,也会让人心开出花朵。信任是许多社会关系建立的基石,更是资管行业长盛不衰的“灵魂”。

但信任却易于破损。相较于产品和运营能力,真正能使资管机构在竞争中脱颖而出的,正是与投资者们建立的无间信任。

“民无信不立。”小到个人,中到组织,大到国家,均需以信立足。同时,信任的建立并非一蹴而就,而是需要不断的投入和长期的积累。在资管行业,唯有与客户建立起长期、牢固的信任关系,才能确保业务持续发展、构筑长青基业。

如今,居民财富管理的需求日益旺盛,各类产品琳琅满目,既有风险较低的固收类产品,也有攻守兼备的股债混合类产品,还有高风险、高回报的权益类产品……

总有一款产品适合你,想要做出合适的选择,不妨考虑请专业投资顾问给你的财富“把脉”。当个人投资者的神经被行情走势裹挟、被市场波浪拍打时,请自己信得过的专业顾问作为“诊断师”,不失为一种智慧的选择。

既然信任才是资管行业长青的“护城河”,那么行业机构又该如何构建这份沉甸甸的期许和责任?庄子云:“不精不诚,不能动人。”

何谓“精”?就是不断修炼业务能力、提升专业水平,包括全链条的专业团队、高水准的顾问队伍、系统化的投研体系、精细化的账户运作、稳健的合规风控机制、数智化的系统支持等,这些都是专业能力的体现。

何谓“诚”?就是要始终坚持“以客户利益至上”的初心不动摇。对于基金投顾来说,坚持客户利益优先是职责所系、使命所在。投资顾问作为专业的代理人,要坚守其与客户一致的立场,保证所有决策均从客户角度出发,诚实守信、谨慎勤勉地为客户的“最佳利益”服务,以至诚之心赢取客户长期信任。

信任不只是一方的付出,而是双方的互动。对基金投顾而言,唯有抱着长期主义的心态,时刻遵守内心公平、正义的底线,脚踏实地、持续深耕,不断提升服务客户的专业能力,才能构建赢得客户信任的前提;对投资者来说,让专业的人做专业的事,对基金投顾多一份信任,会让自己的投资之旅更加舒畅。

多家机构“踩雷” 拷问底层资产真实性

◀◀ 03版 本周话题



02 基金新闻

布局“热”VS流动性“冷”
ETF市场上演“冰火两重天”

05 财富视野

华富基金陈奇:聚焦泛科技成长
在景气赛道中寻找确定性

07 私募基金

主观与量化策略
“取长补短”大势所趋

08 基金人物

泰康基金桂跃强:
坚守价值投资长期主义

