

## 从酿酒之道 找寻财富管理密钥

□本报记者 王诗涵 杨皖玉

法国作家雨果说:“上帝造水,而人类造酒。”美酒这一造物,展现出人类精细、耐心、沉稳的工匠精神。

发芽、研磨、糖化、发酵、蒸馏……酿酒不仅需要经历一道道复杂的工序,还要经过多年的沉淀,年份越高,价值越高。

在财富管理行业,也有一项需要“酿酒”式工匠精神的业务——基金投顾。如若把“投”比作酒庄基于现实环境铸造的酒窖,那么“顾”就是后续的一系列复杂工序。

如何坚持高品质工艺,为投资者带来收益“佳酿”,是基金投顾从业者的永恒课题。

创新是第一动力。各行各业,真正推动行业彻底变革和进步的,往往是新生力量。

自2019年10月基金投顾业务试点开启以来,基金投顾成为基金行业高质量发展的一大有效着力点,填补了市场上代表客户利益的专业代理角色的空缺,也在提升投资者资金专业性、提升直接融资占比、服务居民理财需求等方面发挥作用。

然而,目前我国缺少成规模的专业投资顾问队伍,面临人员招聘、管理和培训等诸多挑战。酿造醇香美酒,非一日之功;探索投顾之道,应对业务发展的挑战,也需循序渐进。

那么,应当如何破解“顾”的难题,提升顾问服务水平?专业人士认为,应当建立健全多层次的投资顾问体系。

健全“多层次”基金投顾体系,就如同酿酒之道,对设备、工艺、人才等方面有极致的要求。具体看来,基金公司应基于高净值、长尾、机构等不同客户类型,组建有针对性的顾问队伍;应基于不同类型的投顾服务,搭建完善服务内容;应完善顾问人员的认证和培训体系,提高专业素养。

以易方达基金的投顾业务为例,自开展业务试点以来,已逐步组建多层次的顾问人员队伍,拟定顾问服务的内容和标准,自主开发先进的投顾业务系统;在未来,还将在筹备销售子公司、招聘顾问团队、开发系统和应用金融科技等方面继续发力。

美酒离不开酿酒师的辛勤汗水,良性的投顾业态也需要每位从业者共同构建。基金公司应当把握好投顾的“攻守道”,在探索中不断反思完善,才能为投资者带来收获的“佳酿”。

## 小微盘“神基”大放异彩 理性看待配置价值

◀◀ 03版 本周话题

### 02基金新闻

万亿级新兴产业待抢滩  
机构:商业航天赛道元年已至

### 04财富视野

天弘基金王顺利:强调风险收益比  
继续看好短债基金

### 07私募基金

无人驾驶概念站上风口  
百亿私募积极布局

### 08基金人物

富国基金白冰洋:  
心向往往 价值投资如“河”

