■ 中国证券投资基金业协会“基金行业在行动”系列

养基者说

兴证全球基金李小天:
“十年之约” 不止十年

□本报记者 王宇露



2007年入行,李小天的第一份工作,就是撰写投资者陪伴专栏,她一直是投教团队的一员,有机会和很多持有人交流。时间越久,她就越来越理解:关于投资者服务的价值,投资者的故事才是诚实的答案。

兴证全球基金发起了“十年之约”基民陪伴计划,定期回访、记录,并邀请持有人分享投资故事,活动累计报名已逾万人。“开展七年来,我们一次次坐在他们对面,把他们的经历拍成视频、写成文章。每次回访都是一堂课。”李小天坦言。

把话筒交给持有人

“在武汉,年近八旬的退休教师李老师,1998年就买入了国内第一批封闭式基金产品。2001年,他排了两个小时的队,申购到国内第一只开放式基金产品。此后几年市场震荡起伏,一起买入的亲友在浮盈20%时纷纷离场,他拿到浮盈70%才赎回——后来那只基金最高涨幅超过400%,他后悔不已,从此立下规矩:不是特殊情况,基本不赎回,用时间换取收益。”李小天说,李老师是一个很酷的人,年轻时曾独自横渡长江,说起投资,他的原话是“识水性,见风浪,方才知敬畏”。他的投资心得也很朴素:不借钱投资,只用闲钱,长期投资,争取做到“手中有基,心中无基”。

还有一位工程师张先生。2007年正是基金大热的时候,他从一位游戏网友口中第一次听说到“基金”,并尝试定投了人生中第一只基金产品,同时开始学习资产配置的知识。这19年里,他经历了市场的宽幅震荡,但没有改变自己的纪律。他也是一位马拉松爱好者,训练坚持跑二休一,风雨无阻。如今,投资和跑步一样,成为了他的习惯。他对所持的两只产品坚持每日定投,周期放在五年以上的维度——短期的波动并不会影响他的节奏。张先生说了一句让李小天记忆犹新的话:“收益是对耐心的奖赏,而非对忙碌的补偿。”

“很多人可能没有意识到,投教服务的提供者,本身也是投资者。我们也曾拍过一支投教短片,名字就叫‘我们也是你’。市场起伏时,我们自己的账户同样会缩水;我们在宣导长期持有理念的同时,也要一遍遍对抗自己内心的动摇。”李小天表示,投资是与充满不确定的未来博弈,从来就不是一件容易的事。

也正因如此,投教在兴证全球基金是“全员参与”。公司前、中、后台18个部门都设有投教联络人;各部门的同事都有机会走向前台,与投资者对话交流;公司举办内部投教大赛,让风控、运营、产品等领域的同事把自己的专业知识写成投资者看得懂的话,同事们组成“金牌投教讲师团”,走进社区、高校和各类活动现场。

陪伴不止十年

市场的波动一日不停,投资者教育或者说投资者陪伴,就需要时时常在。从2007年起,兴证全球基金在中国证券报等媒体及自媒体平台开设理财专栏,连续写了19年,在市场剧烈波动和持有人需要的时刻,提示机遇与风险;把专栏和研究的积累集结成书,同时翻译引进海外优秀投资书籍,已累计出版了16本投教书籍;这几年还通过短视频、播客、AI数字人等更多形式,把“硬核”的知识讲得让年轻人愿意听、听得进。

李小天认为,一家机构的力量是有限的,因此公司和同业、高校、媒体、企业联动,通过高校投教基地、各类论坛活动,把价值投资、责任投资、养老规划等话题一年一年讲下去。她始终相信,投教是润物细无声的工作,不追求一时的流量与热度,着眼的是长期的陪伴。

2023年公司成立二十周年之际,市场情绪正处在低谷。李小天团队重访了几位“十年之约”的持有人,拍了一组视频,取名《人生曲线》。“人生非坦途,高低起伏难免;投资如人生,净值曲线也与万千家庭的人生曲线一样,不会一直向上。长期投资和长期陪伴也一样,不是只在市场高峰时才愿意在场,而是在低谷时依然愿意坚持。”李小天表示,每一个高峰和低谷,他们都始终站在持有人身边。“十年之约,不止十年”,这是“十年之约”的约定,也是其做投资者陪伴工作的坚持。

易方达基金投教中心杨俊:
做好“关键小事” 不负投资者期待

□本报记者 王宇露



2022年4月,中国证监会发布《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》,提出“全面强化投资者教育工作,科学搭建投教工作评估体系,形成体系明确、奖励先进、争相发力的基金行业投教工作新局面”。公募基金行业投教工作由此进入新阶段。也是从这一年,杨俊开始转型成为一线投教工作者,解锁了职业生涯新旅程。

这些年来,从知识体系搭建到活动筹划组织,从中学高校到企业社区,从响应中国证券投资基金业协会“一司一省一高校”等专项活动到落实各类金融投教公益项目,从团队建设到人才培养等等,随着时间的推移,杨俊对投教工作的认识也在不断深化。

今年6月,证监会主席吴清在中国证券投资基金业协会第四届会员代表大会上指出:“只有坚守初心为人民,把维护广大基金投资者利益摆在首要位置,才能真正筑牢行业发展的立身之本。”他还再次强调要“不断提升投资者满意度、获得感”。

新征程,新起点。围绕基金投教,杨俊分享了自己的思考。

投教产品要“有用好用”

杨俊表示,做好基金投教,首先要在平凡中守得住初心,耐得住寂寞,用心做好“关键小事”,才不会辜负投资者的期待。吴清曾指出:“坚持公募姓公,始终把投资者利益牢牢摆在最前面。”杨俊表示,投教具有鲜明的公益属性,遵循中立性、普惠性原则,讲求持之以恒、润物无声。投教工作的性质决定了其耕耘者务必要耐得住寂寞,执着于初心,将“投资者最佳利益”这件“头等大事”摆在最前面,用心把一篇文章、一张图表、一本手册、一节课程这一件件看似细碎零散、平平无奇的“关键小事”做扎实,最终才能沉淀价值、迸发力量,让更多投资者受益,将“公募姓公”落到实处,赢得大家的信任。

做好基金投教,在供给高质量投教产品的同时,也要更加重视适配需求、取得实效、改善行为。这些年来,易方达投教基地在搭建基础知识体系的工作上付出了大量心血,为增厚行业投教知识底座做出了贡献。与此同时,杨俊说,也需客观看到金融知识有专业门槛和一定特殊性,难免时常会出现供需脱节错位的问题。行业进入高质量发展阶段,投教产品“有用好用”的有效性,与“能被看到”的可及性同样重要。“真正优质的投教产品,不仅要在供给端研究设计‘能产出什么’,更要从需求端琢磨‘能达成什么效果’,事后评估‘是不是有效改善了投资行为’。”杨俊表示,坦率讲,科学归因评估投教实效是一道难题,他们也在积极探索开展基础研究、推进数据洞察,总结成熟经验,力求形成更好的解决方案,未来用以指导实践。

重视强化专业引领

在杨俊看来,做好基金投教,强化投教能力建设,需要有针对性地培养综合能力强的投教专门人才。从实践经验看,投教是一个对从业人员综合素质能力要求很高的岗位,总结下来至少需兼备“研写说讲,内引外联”等主要能力。具体而言,从业人员需具备较强的研究能力,能创新研发输出适配的内容、课程等;能把专业知识“翻译”得通俗易懂,能上得了高校讲台,也能沉得进社区村镇;还需具备很强的沟通协调能力、共情能力。“近年来,我们在有步骤地培养锤炼投教专门人才,同时也在探索总结,优秀的投教人员到底需要具备哪些核心能力,需达到什么水准才能符合岗位要求。”杨俊表示。

做好基金投教,日常陪伴非常重要,但不应止步于此,还需注入更主动的“专业引领”元素,助力提升投资者“内力”。在杨俊看来,对于文化程度较高、有一定经验的投资者,需更加重视强化专业引领,中性化输出逻辑框架、分析思路、规律总结等“方法论”类的内容。例如,面对一组数据信息,应该如何分析思考、可用什么框架路径推演,对投资组合会产生哪些影响等,由此帮助投资者贴近实战、学以致用、提升“内力”,在践行理性、价值和长期投资的旅程中,思路更清晰,动作更从容,也能更有信心地在科学配置中收获可持续的中长期收益,切实提升满意度、获得感。