

主笔记

当 90 后都在买基金

□记者 崔烨

我一进报社就听到一群 90 后围着圈儿讨论买基金,有的拿出小红书,有的翻出 B 站视频,见我进来,逮着让我推荐几只基金,还问了我“基金超发基金经理怎么控制规模和参考业绩”等比较专业的问题……上次出现整个编辑部买基金的盛况,大概在十年前。

承接着这波热情,我也翻看了几乎被我遗忘的账户:每周二定投 300 元,累积了大概十年,现在本利和共攒了 40 万元,本金投入约 16 万元。其实,这只基金表现并不抢眼,顶多在平均水平吧,但依然迎来了 90 后小朋友膜拜的表情。问我理财绝招。我回答:无它,遵守投资纪律,可能的话忘掉它。150%的获利,当中隔着十年的坚持,但并不辛苦,不需要咬牙苦拼,只要忘记你在投资它就好。

巴菲特他老人家说过一句金句:慢慢发财是很容易的事,而快速发财是很难的,可是多数人喜欢很难的事。这种慢,为什么人比较难做到?因为人容易受短期情绪影响,忽视时间的力量,成为一个标准的三维动物。在科幻电影中,主人公在时间之河中穿越,先知事物的因果,处于不败之地,他在三维之上又加了时间一维,变成四维动物。四维永远胜三维。

道理归道理,但在这个人人都想走捷径,连追剧都只看片花大概的年代,大家转发的各种新闻报道、人物专访,焦虑感快把眼珠子顶出来了;95 后 CEO,华为天才少年 201 万年薪,25 岁小伙儿财务自由……看得让你想当场掏出手机背单词,休息间隙再上“得到”大学进行“认知折叠”,然后学习张朝阳每天只睡 4 小时,省出时间看《赢》《不会带团队你就干到死》《跟西游记学管理》,恨不得看看《刑法》,找找快速致富法……

与年轻人的“快”相对的,是社区高龄老人的“慢”。我们走进社区搞活动时,就有主题是教老年人学手机。站在年轻人角度,会觉得“不就是一个 APP 嘛,有多难呢?”那是因为年轻人已经适应了数字生活,但对老人来说,这是一个新的世界,处处是障碍:技术、理念、方法、平台,看不懂的界面和字母,记不住的步骤,眼花缭乱的信息,他们本不需要进入这个世界。但年轻人主导的世界,强迫着老人们去适应。

数字文明,应该是包含一种“包容慢”的文明,而不是用快的文明碾压、抛下那些走得慢的人。而不管年轻人还是老年人,所有的学习,其实都是在学习一种思维方式:你跟着老师,就像在照镜子,学到了,还会有下一面镜子,直到有一天,你发现镜子里的是自己,那就是找到方法了。

我们常说:克制是一种美德。其实,克制是专业、是习惯。90 后开始存钱、买基金,为未来规划,当然是一桩好事。不过在莫测的市场里,边干边学,虽然一定会有收获的喜悦,但也会付出不菲的“学费”,祝大家坚持自己的投资,慢慢享受纪律投资的乐趣和时间带来的魔法。

崔烨



如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议,欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复,并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号:shanghaifortune2013,或直接扫描下方二维码联系我们。

实现非接触式业务办理

2021 年金融业营销远程化

□记者 崔烨

1 月 25 日,汇丰中国宣布正式推出“财富视频通”,通过视频连线开展财富管理业务;同期,同方全球人寿旗下数字化服务平台全球 e 家也宣告再更新。在疫情防控不松懈的大背景下,“线下+线上+远程”三轮驱动即将成为未来金融业的营销模式。

远程视频服务填补销售空白

作为外资行中首创的新型数字化服务模式,汇丰“财富视频通”不仅能够协助客户做出更精准的投资和购买决策,更填补了市场上投资及保险“专人服务、远程销售”模式的空白。客户只需登录汇丰手机银行,即可足不出户,与专属客户经理及投资专家团队召开多方视频会议,进行财务及保障方案规划、投资组合回顾、市场趋势等探讨。随后,客户即可通过线上购物车完成相关投资及保险产品的组合下单。汇丰的专业服务团队能够图文并茂、详细向客户讲解个性化的财富管理解决方案。同时,所有产品实现远程销售流程的录屏、录音和录像管理,更好地保障消费者权益。

随着新服务模式的推出,汇丰将逐步扩展“财富视频通”所覆盖的客群和产品线,并继续结合自身行业特点,加大数字化领域的投资及创新力度。

线上平台+立体展示成亮点

根据同方全球官方数据显示,前三季度,国内健康险保费收入同比增速 17.42%。同方

全球人寿旗下数字化服务平台全球 e 家也自去年以来不断更新。“全球 e 家”APP 是涵盖新单、保全、理赔、健康管理、增值服务等 80% 以上业务场景的综合服务平台,客户可以足不出户享受保单服务。数据显示,目前“全球 e 家”APP 注册客户近 40 万,80% 以上的保单服务项目可线上自助办理,保单服务自助办理率约为 90%,理赔数据中 70% 以上的客户通过“全球 e 家”在线自助办理,小额理赔无需提交纸质单证,符合一定条件的可极速获得赔付。

据悉,同方全球人寿针对不同的产品还匹配完备的服务,不仅提供包含视频电话医生问诊、重疾绿通、专家问诊、住院垫付、院后照顾等在内的全流程服务,还涵盖恶性肿瘤靶向药物基因检测、特药药品费垫付及送药上门等专项服务,加速线上服务体系的建设,让保障触手可及。

另外,同方全球人寿也别出心裁地使用线上展示叠加短视频的形式,推广其新年主推保险产品。其运用时下热门的短视频形式,打破保险作为低频消费产品的阻碍,立体展现产品价值,图文说明产品特色,形象剖析投保案例,使消费者足不出户即可了解保险产品。

智能体系助客户选到“牛”基

中信银行也于近日宣告打造完成“十分精选”基金产品优选体系,通过大数据,帮助客户甄选靠谱的基金产品,给客户提供更好的投资回报,助力客户实现财富的稳健保值增值。

“‘十分精选’基金优选品牌有着严格的筛选体系。”中信银行零售银行部财富专家赵骞介绍,与当下财富管理行业更注重基金过往业绩不同,“十分精选”优选品牌通过对基金经理的调研考察,致力于让投资更具可预测性,以寻找未来的好基金、长“牛”基金。在基金经理筛选上,银行注重三个层次维度的考察:一是好的基金经理应该具有清晰的投资目标;二是基金经理的投资体系和框架要与投资目标相匹配;三是考察基金经理的投资行为,其中包括过往投资业绩的可解释性,投资方法是否可复制,这也决定了未来业绩是否具有可预测性。

赵骞表示,“如果符合上述三个层次维度,银行会跟踪研究相关基金产品,将其列入观察库,通常观察至少 3 到 6 个月,有可能一年甚至更长时间,来验证基金经理的投资方法论是否获得较好的业绩回报,是否知行合一。符合标准后,会甄选部分产品列入核心库再进行重点监测,而在核心库上再经过最后评分指标机制,筛选出最精华的产品。

赵骞还表示,如果基金经理知行不一,掌握的基金回报再好,也会被剔除出库,因为对大多数客户来说,在对家庭资产做规划的时候,需要考虑未来的养老、子女教育、未来财富传承,所以,“稳一点要比追求某一个短期的强劲回报更为重要”。

快资讯

安联保险控股获批筹建保险资管公司

文 石佳盈

1 月 28 日,安联(中国)保险控股有限公司宣布已获得中国银行保险监督管理委员会批准,将发起筹建安联保险资产管理有限公司。

安联保险资管是《中欧投资协定》于 2020 年 12 月 30 日签署后获批筹建的中国首家外资独资保险资管公司,也是业内首家获批筹建的外资独资保险资管公司,注册资本为人民币 1 亿元,注册地为北京。安联保险资管的获批筹建得益于中国一系列扩大对外开放、鼓励外资保险公司加大在华投资的政策,是中国金融业进一步对外开放的积极成果。筹建安联保险资管是安联集团以安联中国保险控股为平台进军中国资产管理市场的重要战略举措,表明了安联集团对中国市场的坚定信心和长期承诺,安联将严格依照中国相关法律法规开展筹建工作。

汇丰人寿推出首个大湾区主题投资账户

文 石佳盈

近日,汇丰人寿保险有限公司一款投资连结型保险产品推出全新的“粤港澳大湾区精选投资账户”,成为内地市场首个以大湾区为主题的投连险投资账户,为客户把握区内增长机遇提供了新的渠道。

与市场常见的以风险偏好为依据设立的投资账户不同,汇丰人寿大湾区精选投资账户以特定区域——粤港澳大湾区为投资主题,优先选取大湾区内、或受益于大湾区建设发展的权益类资产进行投资。该账户具有行业结构整体均衡、高科技及新兴产业比重较高等特点,凸显了大湾区的产业优势。这一账户推出后,汇丰人寿该款投连险产品的投资账户将增至七个,进一步丰富了客户的投资选择。

个人定期存款

安心置财 稳伴未来

三年期1万元起

年利率
(币种:人民币)

4.125%

以100万为例,存满三年
到期可获利息约12.54万元

扫码即购

三年期

锁定长期收益

纳入存款保险保障范围

产品细则详询经办网点,请以办理时实际利率为准。