

Re: 如何增進客戶利益?

我們以「良好的風險管理」與「降低成本」兩大優勢與原則，持續為客戶創造價值，。

經過了 2019 全年股債齊揚的牛市，部分投資人已居高思危，減持金融資產部位。然而在金融市場中，最大的風險是不作為，這也是為何避險基金翹楚「橋水基金」創辦人 Ray Dalio 曾說「現金是垃圾」。

但「作為」需要有堅實的研究與想法做基礎。持有資產若具備「良好的風險管理」，即不會導致難以挽回的鉅額虧損，可避免在錯誤的時間離場，並有利於關鍵時刻做出正確決策。

此外，交易與管理的成本愈低，客戶可獲得的利益與價值越高。在低利率已成常態的今日，降低成本對於客戶的效益更為顯著。我們長期在大型法人服務的經驗，可以協助客戶「降低成本」，將資源做最有效的運用。

針對「風險管理」，我們的具體作法如下：

- ✓ **透過效率的資產配置，降低短期價格波動:** 除了考量收益，透過「配置」風險，強化投資組合對風險的抵抗力，發揮 $1+1+1=1.5$ 的風險分散效果。
- ✓ **透過對標的之深入研究，掌握長期趨勢，瞭解標的風險本質:** 著重分析投資標的之商業模式、產業競爭格局與相關風險本質，採用 Focus on change 研究方法進行投資標的之追蹤研究，減少投資的「長期不確定性」。
- ✓ **設立關鍵風險指標，管理「極端風險」:** 分析市場發生結構性變化的可能原因，針對各式風險進行監控，以避免出現重大損失。

針對「降低成本」，我們的具體作法如下：

- ✓ **不透過中介機構:** 透過我們的專業網絡，協助客戶繞開中介機構的層層費用剝削，協助客戶爭取機構法人的最佳費率。
- ✓ **避開費用陷阱:** 俗話說「不用錢的最貴」，市場上很多投資工具宣稱不用管理費與手續費 (例如: 結構債、公司債、TRF..等)，這些產品通常有很高買賣價差 (bid-offer spread)，憑藉我們多年在機構

法人服務的經驗，可協助客戶迴避費用陷阱。

- ✓ **與客戶利益一致:** 我們並不直接或間接收取任何手續費、帳管費、保管費或其他隱藏性費用，不建議客戶進行不必要的交易，成本自然降低。

結論:

什麼才是最佳的資產/財富管理模式? 在金融科技日益進步、交易資訊日益透明化的此時此刻，相較於資訊不對稱的服務模式，委任費用透明的專業服務，將更有助於為客戶創造價值。

和奕資產管理誠信待客、以增進客戶利益為核心價值，做法上以「**良好的風險管理**」與「**降低成本**」來實踐對客戶的承諾。也許我們不是市場上最會賺錢的，但依兩大原則作為行動綱領，對增進客戶利益的成效，卻是立竿見影、立即可見的。