



## 安柏环球金融集团

# “热忱之心，忠诚之志”

安柏环球金融集团紧守这份信念，立足香港十五年，为不同类型的企业以及个人客户，提供值得信赖的专业财富管理及理财顾问服务。

### 播种长远理性的投资观

**面** 对高昂的生活成本，即使积极进取的年轻人也不禁怀疑何时才能拥有一间属于自己的数十平米小住房。理财规划非小事，更非一朝一夕，需要建立长远的投资观念。“我希望更多的人意识到财务规划和风险管理是必不可少的”，安柏环球金融集团主席兼行政总裁杨学超先生这样说。虽然人们早已意识到强积金难以为退休生活提供足够的保障，但仍有不少人甚至到了四十岁也没有购置医疗保险，他们退休后的医疗问题着实令人担忧。

另一方面，随着生活成本的增长，不少人萌生出投资的想法。信息技术的迅猛发展，虽然让这些新投资者更方便的接收市场信息，但也使他们的理性更易被市场的噪音吞噬。杨先生说市场参与者对未来的预期也可以带动市场的起伏。投资者与市场的双向影响，使得理性投资观念的重要性更加凸显。

### 矢志不渝 坚定前行

曾经，独立理财顾问行业的机构参与者众多，竞争激烈。随着行业的逐步发展和监管环境的变化，不少同类型公司在业务发展上受到严峻挑战，不少独立理财顾问机构虽有适应行业和监管环境变化的能力，却未必有继续前行的决心。在众多同业趋于谨慎甚至收缩业务的同时，安柏为何仍选择继续拓展业务呢？

“我相信（独立理财顾问）这个行业可以真正造福于客户。我们不依附于任何一个金融产品供应商，全心根据客户所需为他们检选产品。如果我们坚信的理念是对的，安柏为何不继



安柏环球金融集团主席兼行政总裁杨学超先生。

续拓展业务呢？”

怀着这份信念，杨先生在经营环境面临诸多挑战的情况下，仍带领安柏环球金融集团持续稳步发展。在业界因不同的压力而转入谨慎的情况下，安柏的执着和坚持为公司的专业理财顾问注入莫大的信心和动力。杨先生认为，客户和理财顾问都期待公司对自身业务保持专注和热情，所以安柏在未来会继续加强服务支援、人才投资和企业管理，推动业务拓展，以此向金融服务业界、客户及理财顾问展示集团对继续前行的决心和“热忱之心，忠诚之志”的信念

### 搭建信任的桥梁

没有哪种金融产品可以满足所有人的全部需求。为了从客户角度出发为他们提供最合适的意见，理财顾问与

客户之间的沟通和理解尤为重要。

信任的建立绝非一朝一夕，如今人们对隐私的保护意识越来越强，为客户提供优质财富管理服务的同时，维护客户隐私，亦是与客户建立互信关系的重要一步。只有全心全意的为客户着想，将对服务客户的热情融入扎实的专业能力之中，才能与客户搭建起相互信任的桥梁。

杨先生总结说：“许多同业者都有能力应对行业和监管环境的变化，问题是你是否愿意应对。现在的环境一定比以往有更多挑战，但我们愿意坚守信念，继续前行。”■

欲知详情，请浏览：  
[www.amgwealth.com](http://www.amgwealth.com)