[illegible]

August 29, 2022

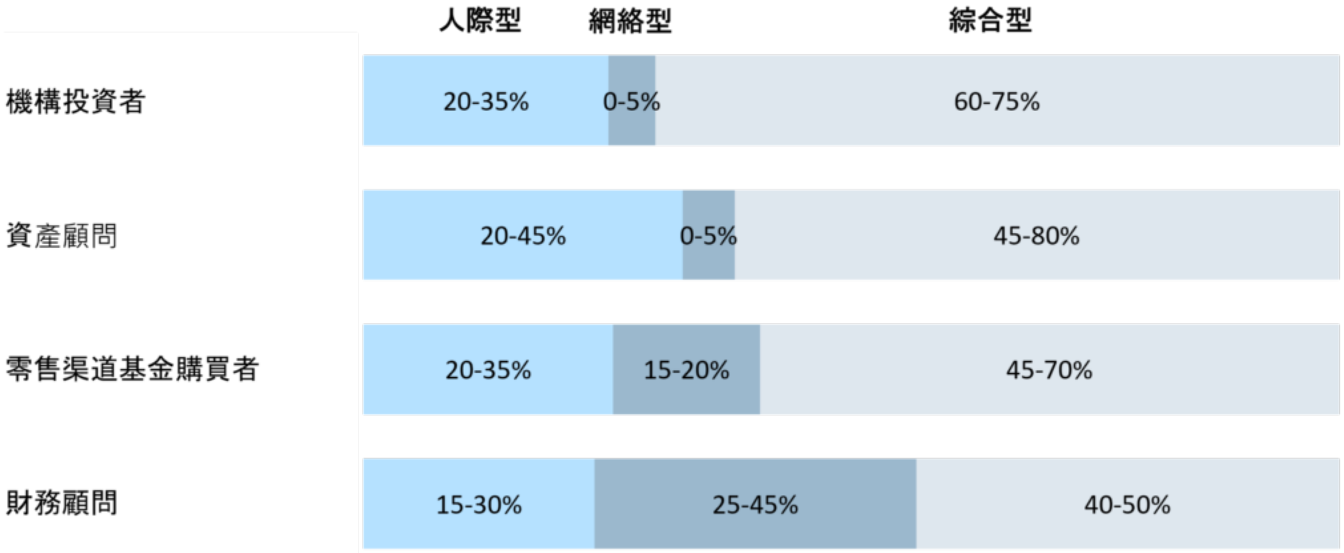
[illegible]

[illegible]“F2F”[illegible]

[illegible]

[illegible]14 [illegible]/[illegible]3,000 [illegible][1][illegible]“[illegible]”[illegible]“[illegible]”[illegible]“[illegible]”[illegible]1 [illegible]

[illegible]1[illegible]



% 範圍代表北美、歐洲、中東和非洲、亞太地區的區域差異
資料來源：NMG 全球資產管理研究

[illegible]“[illegible]”[illegible]“[illegible]”[illegible]“[illegible]”[illegible] [illegible]

> “[illegible]”
>
> ***([illegible]***

“[illegible]”[illegible]

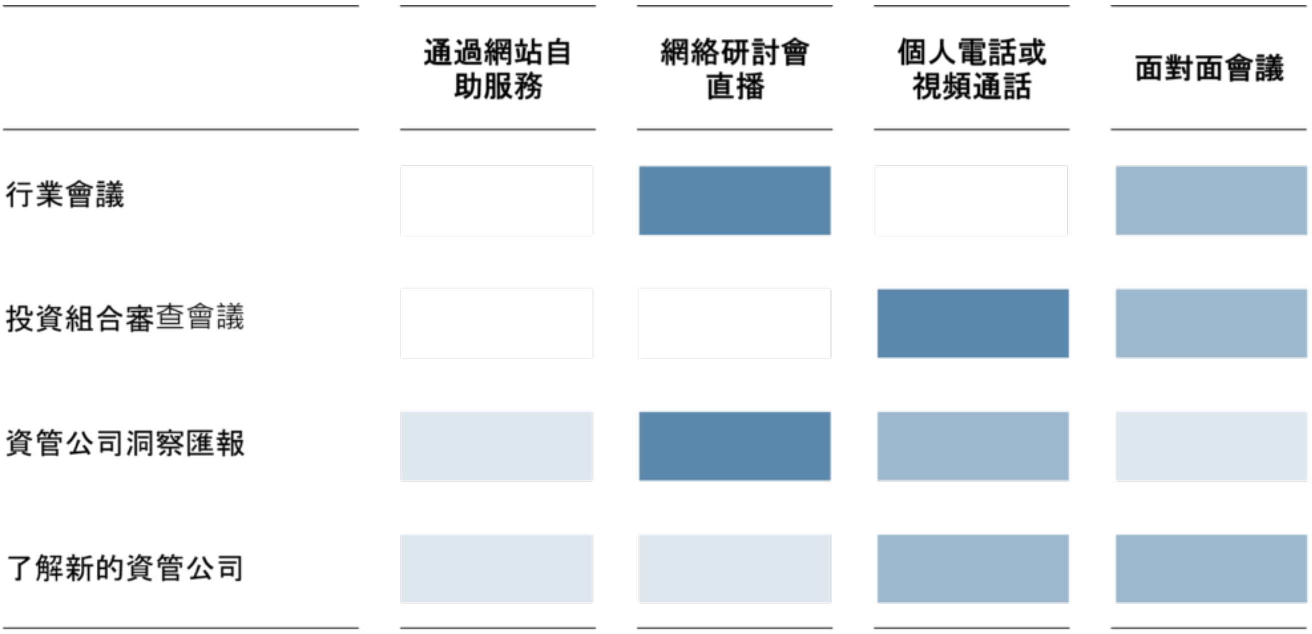
> “[illegible]”
>
> ***([illegible])***

“[illegible]”[illegible]2 [illegible]

> “[illegible]”

> **([illegible]**

[illegible]2[illegible]“[illegible]”[illegible]



	通過網站自助服務	網絡研討會直播	個人電話或視頻通話	面對面會議
行業會議		▓		▒
投資組合審查會議			▓	▒
資管公司洞察匯報	░	▓	▒	░
了解新的資管公司	░	░	▒	▒

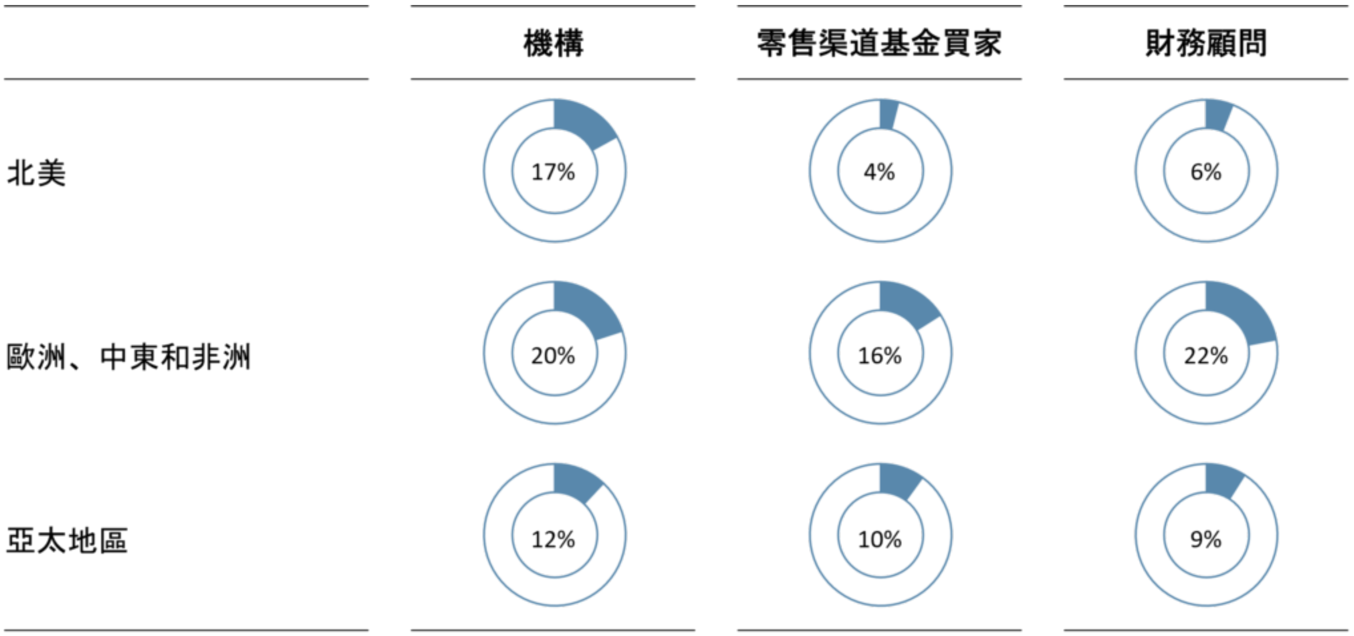
決策者偏好每種方式的比例: ░ >=15% ▒ >=30% ▓ >=50%
資料來源：NMG 全球資產管理研究

[illegible]

[illegible]“[illegible]”[illegible]“[illegible]”[illegible]

[illegible][2] [illegible][3][illegible]ESG [illegible]3 [illegible]ESG [illegible]

[illegible]3[illegible]



資料來源：NMG 全球資產管理研究

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

- [illegible]：[illegible]/[illegible]/[illegible]
- [illegible]：[illegible]), [illegible]
- [illegible]：[illegible]
- [illegible]：[illegible]

[illegible]

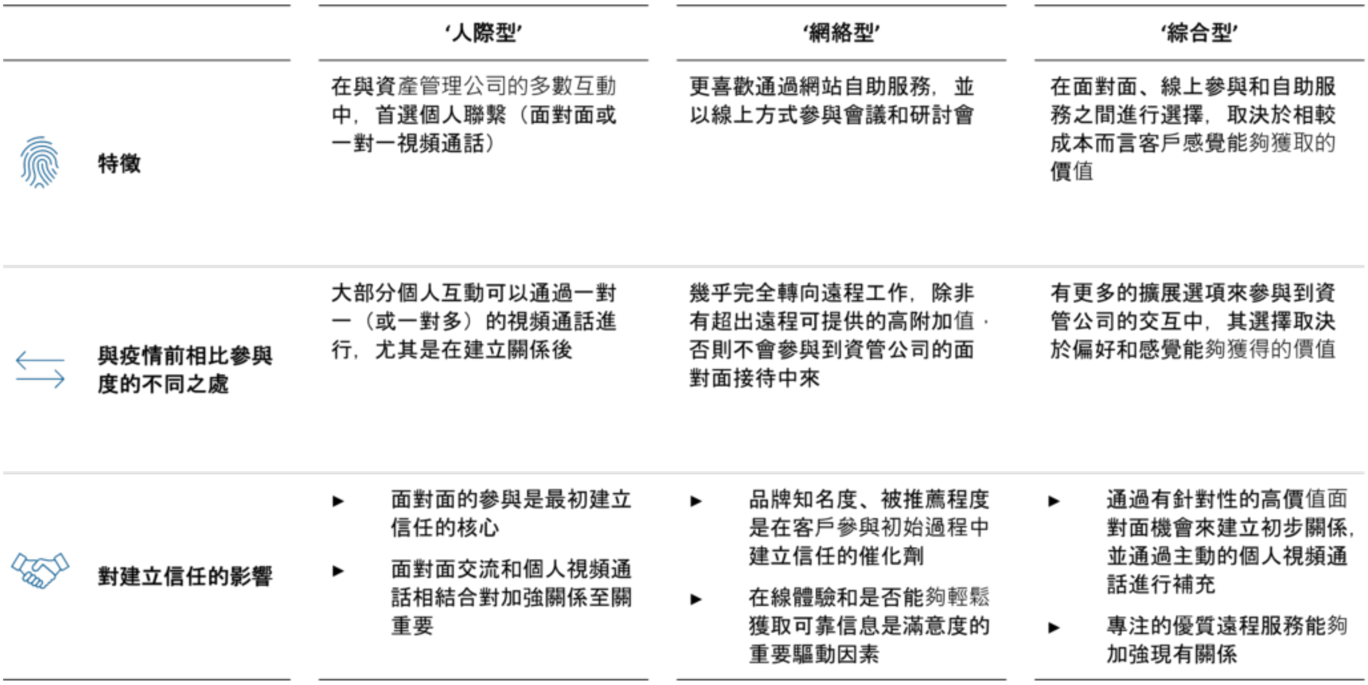
---

[1] [illegible]

[2] [illegible]

[3] [illegible]

[illegible]



	‘人際型’	‘網絡型’	‘綜合型’
特徵	在與資產管理公司的多數互動中，首選個人聯繫（面對面或一對一視頻通話）	更喜歡通過網站自助服務，並以線上方式參與會議和研討會	在面對面、線上參與和自助服務之間進行選擇，取決於相較成本而言客戶感覺能夠獲取的價值
與疫情前相比參與度的不同之處	大部分個人互動可以通過一對一（或一對多）的視頻通話進行，尤其是在建立關係後	幾乎完全轉向遠程工作，除非有超出遠程可提供的高附加值·否則不會參與到資管公司的面對面接待中來	有更多的擴展選項來參與到資管公司的交互中，其選擇取決於偏好和感覺能夠獲得的價值
對建立信任的影響	► 面對面的參與是最初建立信任的核心 ► 面對面交流和個人視頻通話相結合對加強關係至關重要	► 品牌知名度、被推薦程度是在客戶參與初始過程中建立信任的催化劑 ► 在線體驗和是否能夠輕鬆獲取可靠信息是滿意度的重要驅動因素	► 通過有針對性的高價值面對面機會來建立初步關係，並通過主動的個人視頻通話進行補充 ► 專注的優質遠程服務能夠加強現有關係

By Hamish Worsley

By Karen Lau