

MBTI 这么火，给投资人也安排上？

作者：尤杨 | 赵之涵 | 高鹏宇

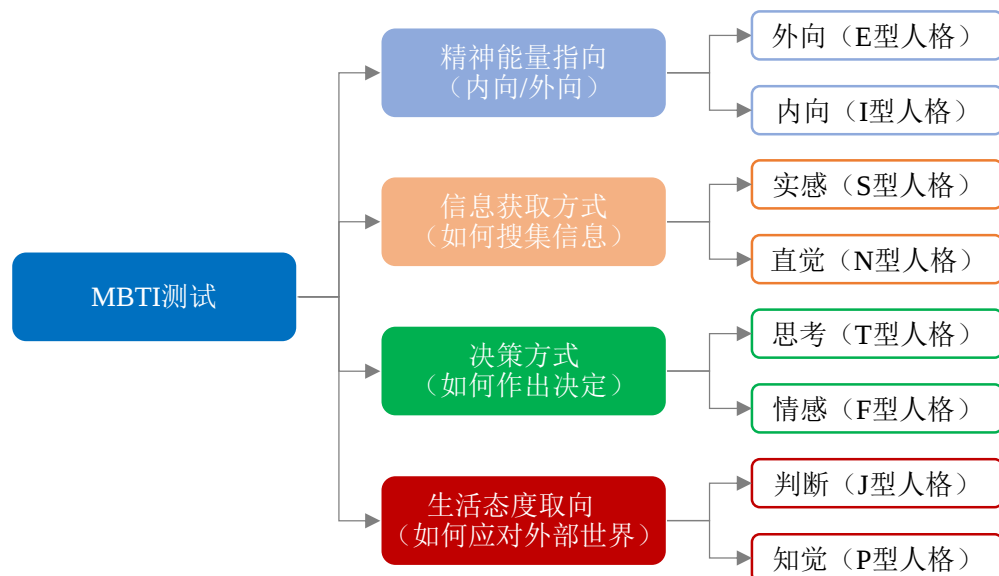
跟 00 后尬聊，“人格”是爹妈味儿不太重的好话题。谷爱凌在采访中说她是 INTJ 型人格，MBTI 还真挺火的。

其实案件里也经常会有“人格”纠结。比如金融资管产品的投资人适当性义务问题，双方都会对风险测评问卷做有利于自己的“阐释”。在某银行被判对投资人全额赔偿案中，法院就是因为投资人在风险测评问卷中勾选了“投资态度是保守投资，不希望本金损失，其投资目的为资产稳健增长，并且在本金出现 10% 以内的损失时会出现明显焦虑”等选项，认定金融机构对投资人的投资风格 and 风险承受能力是明知的。硬币的两面就是：您当时打的每一个勾，都可能在日后被作为“呈堂证供”；谨慎的金融机构，可能得比了解您的另一半更了解投资人。

此时此刻，我们有一个“大胆”的想法，能不能将 MBTI 也给投资人安排上呢？在投资人认购产品时，除了风险测评问卷，能否再同时测一个 MBTI？没开玩笑，今天我们认真地讨论一下。

一、MBTI 是什么？

MBTI 人格测试，也被称作 16 型人格测试。MBTI 将个体行为差异划分为“精神能量指向”“信息获取方式”“决策方式”以及“生活态度取向”四个维度。通俗讲就是，从“是内向还是外向”“如何搜集信息”“如何作出决定”“如何应对外部世界”四个维度对一个人的人格特点进行描述。在四个维度项下，又各有两个方向，每个方向由一个字母代替，共 8 个方向。这 8 个方向通过排列组合最终构成了 16 种人格类型。如果不理解，可以参考以下图表：



类型	特点
E 型人格	能量来自于与外界的互动，他们善于表达、生机勃勃，说话语速快，嗓门高，喜欢群体活动，擅长快节奏完成多线程工作，但注意力容易分散，思考时更关注问题的广度。
I 型人格	能量来自于内心的思考与推理。他们喜欢独处，冷静谨慎，不愿意主动表达，喜欢先听、后想、再说。他们注意力很集中，但每次只能专心完成一件事情，思考时更关注问题的深度。
S 型人格	关注事实本身，以客观现实作为判断依据，他们注重事实和细节，会根据已有的经验和技能解决问题，目标清晰，方式直接，是典型的现实主义者。
N 型人格	关注事物背后的意义，擅长推理、联想，和“第六感”。他们洞察力很强，思维跳跃，谈话目标宏观，方式复杂，喜欢用创新的方法解决问题。
T 型人格	倾向于用逻辑分析来作决策，重视事情的客观公正，他们行为冷静、公事公办，不易受到他人情绪的影响，人际关系不敏感。
F 型人格	倾向于用个人价值观来作决策，倾向主观想法和道德评判，他们行为温和，友善委婉，注重社交细节，容易受到他人情绪影响，比较情绪化，习惯于避免矛盾和争端。
J 型人格	喜欢有条理，有准备的工作，他们喜欢确立目标，制定并执行计划，可以服从大部分规则。
P 型人格	做事缺乏条理，喜欢保留弹性，他们经常改变目标，热衷于新体验，不喜欢被束缚。

二、MBTI 测试对金融机构有什么用（可能）？

按照要求，金融机构在向金融消费者销售金融产品或服务时，必须履行适当性义务。要想合规销售不出事儿，就得完成三步走——了解客户、了解产品、让客户和产品匹配。不同于向大爷大妈卖保健品，如果金融机构轻易地让一个只有小学文化水平的 70 岁大爷去买一个不保本的资管产品，没有让大爷真正理解其所

购买的产品风险，日后一旦投资发生损失，金融机构可能会因为没有充分履行适当性义务而需赔偿大爷的损失。

金融机构对客户了解得是全方面的、深入的，而了解的手段很有限，一般就是通过风险测评问卷。MBTI 测试可能会告诉金融机构，眼前的这位投资人是在用逻辑（T 型人格）还是用情感（F 型人格）来做决策，是关注事实和细节（S 型人格）还是思维比较跳跃和宏观（N 型人格），似乎能让金融机构对不同类型的投资人保持不同程度的“警觉”，在了解客户这件事上派些用场。因此，某种角度上说，MBTI 测试对于金融机构可能是具有积极意义的，或许是了解客户的另一种有趣方式。

三、谁是梦中情人？

纵观这 16 种人格类型，对于金融机构来说，ISTJ 型人格大概率是最爱。ISTJ 型的人性格偏内向，但喜欢思考和推理，通常关注事实本身，喜欢用逻辑分析来做决策，冷静客观、不易受到情绪影响，做事有条理，不打无准备之仗。这类投资人在认购金融产品或服务之前，相较于其他人格类型，应该能够客观、冷静、逻辑地分析所认购产品的特点、风险，能够清醒地认识到自身的风险承受能力。当然，这些特点是相较于其他 15 种性格特点而言的。没有哪一种人格特点是最优的，只有最适合。在认购金融产品的这个情境下，ISTJ 型人格或许就是金融机构的梦中情人。这种人格被称为“总经理型人格”。试想，把金融产品卖给总经理是不是比卖给 70 岁的高龄老人更靠谱？不过，凡事都有两面性，需要提醒金融机构注意的是，一旦金融机构出现管理责任，总经理可能比退休大爷更难应付。

不同于 ISTJ 型人格，ENFP 型人格是与 ISTJ 型人格在“性格特征”“搜集信息”“做出决定”和“应对外部世界方式”四个方面与 INFP 型人格完全相反的人格类型。这类性格的人外向，但注意力容易分散，擅长推理、联想，思维跳跃，比较情绪化，容易受到他人情绪的影响，做事缺乏条理，不喜欢被束缚。这类性格在认购金融产品时，可能不会像 ISTJ 型人格一样冷静客观地分析，或许会头脑一热作出决定。对于金融机构来说，如果发现投资人是 ISTJ 型人格，那在销售时还是要多费些口舌，让他们冷静下来，好好地让客户了解产品。

是不是可以大胆假设，金融机构根据测试结果可以有针对性地对投资人履行适当性义务？这里的针对性并不是“看人下菜碟”，而是当金融机构发现投资人的某些性格特征可能导致其不能充分了解所认购的产品、可能存在冲动投资的情况或者所购买的产品与其风险承受能力不匹配时，能够有更大的空间去调整适当性义务的履行方式和程度。

四、两个“别”、两个“要”

MBTI 测试虽然很火，但它还有另一面，务必谨慎，注意这里的两个“别”、两个“要”。

第一，别当真。MBTI 测试有明显的局限性，据不可靠数据来源，截至 2022 年 7 月，全世界人口已经达到了 78 亿。MBTI 测试把 78 亿人只分成 16 个类型，显然过于粗糙了。每种人格类型中的特点必然还会相互交叉。比如，喜欢有条理的 J 型人格就一定不具备 P 型人格中做事喜欢保留弹性的特征吗？显然这两个特征并不是完全排斥的。所以，万万不可将 MBTI 测试结果奉为圭臬，它只是一个非常普通、作用非常有限的仅供参考的资料而已。

第二，别辜负。如果投资人信任金融机构，自愿在认购产品时进行了 MBTI 测试，并同意将测试结果分享给金融机构，金融机构切不可辜负投资人的信任，不可在诉讼时把投资人对于某一道题的选项或者整体的测试结果作为说明投资人风险承受能力或性格特点的证据。况且，即便作为证据，此类测试结果在诉讼中也

无法当真。

第三，要自愿。对于 MBTI 测试，投资人是否需要测试？测试结果金融机构能不能看到？完全取决于投资人的个人意愿。如果投资人同意测试并且愿意将测试结果分享给金融机构，金融机构务必要留下投资人明确同意的书面文件。

第四，要保密。MBTI 测试结果包含了大量的人格特征，这是客户的隐私。金融机构对投资人的测试结果负有严格的保密义务，不可散播。

五、到底要不要测？

似乎有个心照不宣的悖论选择：金融机构对投资人是“知道得越多越好”？还是“知道的太多，对自己不好”？如果通过现有途径了解投资人就足够了，了解得过多可能使自己更加受限，还是不惹这个麻烦为好。所以答案是肯定的，别测。

虽然前文已经绕地球一圈回到了原点，结论是别钻兔子洞，但讨论的过程启发了一些额外的思考：除了 MBTI 测试外，靠谱的投资能力测试、财商测试，是不是能成为给投资人提供的免费附加增值服务呢？投资虽然是个严肃的事儿，但投资人和金融机构是不是都得全程端着呢？

笔者在写这篇文章时特地付费把 MBTI 测了两遍。有的单位招聘，甚至谈恋爱都会给做个 MBTI 测试。毕竟，现在的人都爱没事儿给自己测测。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

尤杨

电话： +86 10 8524 9496

Email: yang.you@hankunlaw.com

赵之涵

电话： +86 10 8524 9470

Email: zhihan.zhao@hankunlaw.com