



视觉中国图片

## 虚假宣传 奖励份额 起底基金销售乱象

□本报记者 许晓 刘宗根

### 违规销售再被整改

因半年期整改未通过,浙江金观诚基金销售有限公司(以下简称“金观诚”)基金销售业务被监管部门继续暂停。据记者了解,这在基金代销行业属罕见现象。

近日,浙江证监局发布通知,整改期间,金观诚存在与关联方业务混同、代销的关联方发行的多个基金产品出现兑付风险并引发投资者群访等新的重大问题和风险情况,反映出公司内部控制存在重大问题、经营管理存在较大风险的问题尚未整改到位。金观诚应当继续整改存在的问题,并于2018年12月7日前提交书面整改报告。在浙江证监局验收通过前,不得自行恢复办理基金销售认购和申购业务。

金观诚被暂停基金销售一事,始于半年前。5月25日,浙江证监局发文指出,金观诚存在借用关联方经营场地销售私募基金产品、公开夸大宣传等情形,反映出公司内部控制存在重大问题,经营管理存在较大风险。浙江证监局决定对金观诚采取责令改正并暂停办理基金销售认购和申购业务6个月的监督管理措施。

记者从金观诚官网发现,金观诚是财富管理机构金诚财富旗下基金销售公司。除了金观诚外,金诚财富旗下还有6家经备案的私募基金管理人,与金观诚存在关联关系。对于“金观诚存在借用关联方经营场地销售私募基金产品”问题,一位第三方代销机构人士向记者表示,像这种第三方代销机构其实卖的产品比较少。为了完成理财产品的业绩指标,很容易与关联方发生不合规行为。

“从类型上看,比较多的一种是私募基金公募化销售,主要问题出现在宣传上,比如把私募产品推介给不符合规定的人群,夸大宣传,虚假营销,甚至企图通过互联网手段规避监管。”北京某知名金融研究所人士告诉记者。

对于“公开夸大宣传”等内部控制问题,金观诚在“金诚财富”公众号上公告称,经公司查实,确存在因公司发展过快,各板块人员和业务未隔离到位等不合规现象,同时个别员工无视监管部门法律法规和公司募集行为规范条例,夸大宣传等情况。后续将严格按照监管部门要求,对以上现象和相关人员做整改和严厉处罚。

近日,浙江某基金销售机构因违规销售整改不到位,被监管部门继续暂停销售业务,目前已有多家大型公募与其暂停合作。

中国证券报记者了解到,部分第三方销售机构存在夸大宣传、工作人员资质违规等问题,还有部分基金销售机构采取抽奖、奖励基金份额、送红包等方式违规销售基金。业内人士表示,对基金违规销售的处罚应加大事前和事中的监管力度。建议投资者在购买基金时,充分认识所购买基金的风险,对“保本保收益”等宣传词汇要有心理预警。

金观诚公告称,存在违规销售行为的两名员工已被开除。

“目前,公司只是暂停认购、申购业务,但是赎回和分红等其他业务一切正常。”金观诚销售大厅业务人员告诉记者,对于二次整改的最新进展,公司也在想办法尽快完成,具体整改方面,主要是上面领导在推进此事,目前还未接到恢复销售业务的通知。

截至发稿,记者从多家公募公司了解到,已有华夏、国泰、易方达、博时、景顺长城、安信等多家公募基金公司暂停金观诚办理公司旗下基金的认购、申购、定期定额投资及转换等业务。

“监管层严管这种不合规的代销机构,能够为客户挡一下潜在的风险问题。”上述一家暂停与该公司合作的公募人士坦言,像金观诚这种第三方代销机构被严厉管制的情况很少见。但未来监管趋严是大趋势,毕竟在资管新规出台的大环境下,打破刚兑意味着代销机构至少要承担更多实质的合规风险。

### 打“擦边球”时有发生

实际上,金观诚代销业务解冻延期,只是揭开了部分第三方代销机构违规销售乱象的一角。尽管监管层频频打击,但是打“擦边球”的现象仍然时有发生。

“目前代销机构中明显违规的乱象都已经被监管层明令禁止,但确实还存在不合规的销售模式。”国内某知名第三方代销机构研究部副总告诉记者。据国内某中型私募基金经理介绍,在销售市场,有机构会夸大或片面宣传基金,违规使用可能使投资人认为没有风险的或者片面强调的表述;部分基金销售机构采取抽奖、送红包、基金份额等方式销售基金等。2017年10月和2018年3月,就有同花顺等基金销售机构,因为存在以奖励基金份额、送现金红包等方式销售基金,受到监管机构处罚。

苏宁金融研究院高级研究员左俊义认为,基金销售的监管一般会从营业场所、技术设施、资金清算流程、风险测评体系、内部业务管理制度、基金从业资格、产品宣传等7个方面入手,所以销售乱象也可以总结为上述7个方面没有做到位。目前来看,有些机构的从业人员没有取得基金从业资格,本身对基金销售没有足够的专业知识。

对于部分第三方基金销售机构暴露问题的原因,前述国内某知名第三方代销机构研究部副总分析认为,这与生存空间或行情低迷无关。每个行业都有自己的行业规则,资本市场也都有自己的周期波动。基金销售出现问题的根源在于人心,不仅在于那些“违规”销售机构,也在于一些投资人本身。所以,合规意识不仅要求销售机构自身牢记于心,也需要不断通过投资者教育的形式普及给投资人,这样才能尽量减少不合理的市场需求。没有需求,那些违规的生意也就自然而然失去了活跃的土壤。前述国内某中型私募基金经理表示,基金销售违规和销售机构制度不完善,管理执行不到位也有很大关系。

### 加强事前事中监管

自资管新规出台以来,资管领域严监管态势

势更加明显,包括投研端、募集端、销售端。据了解,目前监管层早已对基金销售出台了相关管理办法,对于违规销售机构加大处罚力度。左俊义表示,监管的核心在于打破刚兑。首先加大合格投资者适当性管理,只能向相应风险等级和投资能力的人销售产品;其次是打击虚假宣传,向投资者正确传达产品的各项信息。

“对于基金违规销售,目前处罚警示其实并不少,但多属于事后,未来要加大事前和事中的监管力度。事前比如牌照、股东资质,以及是否具备基金销售能力等。最重要的是在事中,利用技术手段提升监管能力,及时发现销售中存在的问题。”中国社科院金融研究所法与金融室副主任尹振涛表示。

不过目前监管方面还存在一些难度。前述国内知名第三方代销机构研究部副总监表示,现在金融科技愈发成熟,越来越多的应用场景可以利用科技的高效和低出错率做到及时预警和证据搜集,但客观的难度在于,个人信息和行为被高度监控背后是否存在法律分歧。

值得关注的是,在销售监管趋严的环境下,投资者自身又该如何分辨销售骗局?左俊义建议,一是查验客户经理是否具有基金从业资格证书,查看代销机构的代销协议;二是试探机构是否对产品进行过尽调,多向客户经理询问产品的细节;三是对产品收益率有合理的预期;四是对于“刚兑”、“保本保收益”等宣传词汇要有心理预警。

好买基金研究中心研究员雷昕提醒,投资者在选择销售机构时,首先要关注该机构是否具备相应的监管牌照和资质,并在交易的过程中留心一些页面的跳转是否有异常,同时对一些明显不合理的“机会”要保持警惕。即使在传统销售渠道,投资者也应该尽量理解自己购入的产品背后的收益风险特征。“金融产品不比一般消费品,购入金融产品之后的客户体验是伴随着账户真金白银的跳动,投资者多一份谨慎总不为过。”

前述国内中型私募基金经理向记者表示,对于投资者来说,购买基金时,不要贪占小便宜,不要盲目相信承诺。在听取销售机构宣传的同时,要对基金的宣传材料仔细查看,认真了解,充分认识所购买基金的风险后再做决定。