

坚守行业初心 “夺权门”不能只看热闹

□本报记者 张凌之 徐金忠



视觉中国图片

近日,泓德基金顶流基金经理邬传雁为“被夺权”而怒发冲冠的“夺权门”事件,以泓德基金道歉、邬传雁直播回应的方式平息,各方似乎是“相视一笑泯恩仇”。此前,中海基金基金经理对某保险资管的炮轰,最终以基金经理“未控制好情绪,个人言论不当”的道歉而终止。

经历一个个风波事件之后,对于基金行业的发展应该有更多思考。业内人士指出,不论是泓德基金的“夺权门”还是中海基金的“炮轰门”,背后都反映了相关基金公司的内控瑕疵,也从一个侧面反映了公募基金行业存在的一些问题,例如无节制地造星、渠道力量对投研的不当干涉等等。要回归基民利益优先的行业初心,任重道远。

风波事件频出

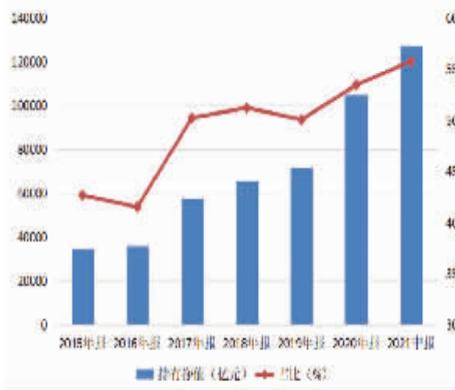
8月30日,百亿基金经理邬传雁在微信上怒斥:“刚得知公司关闭了我在泓德卓远的交易决策权限,我很震惊!”邬传雁在微信中发问:“卓远增聘基金经理,不需要和原有的基金经理讨论吗?共管还是换人,持有人没有知情权吗?若是共管,为什么是我被拿掉了交易权限?这样瞒天过海,置持有人利益于何地?”

一时间,邬传雁怒斥“被架空”的事件,引发行业关注。考虑到邬传雁是泓德基金副总经理,管理规模在泓德基金举足轻重的情况,邬传雁这样的失态,让行业猜想公司内部是不是发生了重大变化,邬传雁的角色定位是不是也有重大调整。

不过,“夺权门”很快戛然而止,基金公司和基金经理“相视一笑泯恩仇”。先是公司回应:“关于网传公司副总经理邬传雁对管理层的质问微信截屏,给各位投资者造成了困扰,在此郑重道歉。同时,公司高层对于这个问题高度重视,包括总经理、督察长及邬传雁在内的高管召开了紧急会议,此次事件确属沟通环节出现问题,对此我们深表歉意,目前问题已经妥善解决。”随后在9月1日,邬传雁通过直播的方式召开了一场投资者交流会,在直播中,邬传雁就产品管理、内部沟通和投资等多个话题与投资者展开了沟通。对于投资者比较关注的泓德卓远的管理,邬传雁表示已经拿回泓德卓远的投资决策权限,并且未来产品管理也将以他为主。在公司的内部沟通方面,邬传雁表示误会已经解开,不会选择以离开公司的方式结束。“夺权门”就此平息。

事实上,基金经理“怒发冲冠”的事情,近期不止邬传雁一例。此前,中海基金同样爆出“炮轰门”。7月27日晚间,中海基金的基金经理彭海平在朋友圈“炮轰”某保险资管机构,称其不到5个交易日频繁申赎中海可转换债券债券型基金,导致该产品出现10%-20%的赎回冲击。不过,就在7月28日中午,彭海平又在朋友圈发文:“市场风云变化,基金经理的投资压力不言而喻。昨晚本人未控制好情绪,个人言论不当之处,给各方带来了困扰。误伤之处请多见谅。在此特向大家诚挚道歉。未来我将调整好心态,积极地加强沟通交流,从基金持有人利益出发,用心管理好基金产品,不负公司和基金持有人的信任。”上述保险资管机构也明确表示:“根据我们的基金库管理规

个人投资者持有基金净值及占比变化



数据来源/Wind

则,中海可转债基金暂不在基金备选库里,今年并未投资该基金。”

一位已经“公转私”的基金经理告诉中国证券报记者:“按说基金经理应该是强势的,但其实也很弱势。我原来所在的公司也发生过此类情况,基金经理一段时间内业绩较差,总经理会变着法子给他压力,比如约谈‘谈心’,增聘基金经理、分仓位等等。如果后续业绩还不行,公司就会考虑更换基金经理。背后当然更有渠道和机构的压力,不论是以零售为主的主动权益基金还是以机构为主的固收产品,都是锦上添花蜂拥至,雪中送炭无人来。”

难掩合规瑕疵

邬传雁事件以基金经理与公司达成和解告终,但是这件事情仍然在行业内引发很多讨论。其中,有一个问题十分关键,在基金经理不知情的情况下关闭其交易决策权限并增聘基金经理与其共同管理是否合规?

一位知名律师事务所律师表示,增聘于浩成为该基金基金经理进行了公告,即便没有告知原来的基金经理也是合规的。但取消基金经理决策权限,实质上相当于基金经理从该只基金离任。合规的方式是公告离任,然后取消基金经理权限。而在没公告的情况下把原来基金经理的权限完全关闭,在合规上是有瑕疵的。

事实上,早就有一系列规范性文件要求基金经理在授权范围内承担责任。例如,2009年证监会发布的《基金管理公司投资管理人员管理

指导意见》第九条指出,投资管理人员应当独立、客观地履行职责,在作出投资建议或者进行投资活动时,不受他人干预,在授权范围内就投资、研究等事项作出客观、公正的独立判断。第十八条指出,公司应当建立完善投资授权制度,明确界定投资权限,防止投资管理人员越权从事投资活动。投资管理人员应当严格遵守公司的投资授权制度,在授权范围内履行职责。第二十条指出,公司在投资管理人员安排方面应当公平对待基金和其他委托资产,不得对特定客户资产管理等其他业务进行倾斜,不得因开展其他资产管理业务影响基金经理的稳定,不得应其他机构客户的要求调整基金经理而损害基金份额持有人的利益。

“如果在未通知基金经理的情况下取消其交易决策权限,很难保证其在授权范围内履职尽责,承担责任,投资者利益也可能因此受损。”上述律师表示。

北京一家大型基金公司相关业务负责人表示,资管行业的初心应该是为客户利益服务,应坚持资产管理行业的本质,即用专业来回馈客户信任。当下基金越来越被更多投资人关注,并作为日常理财的选择,基金公司更应该重视用专业来维护好客户利益。除此之外,在与客户的日常沟通以及包括投资顾问在内的客户服务过程中,基金公司也更应该强调投资的专业性、复杂性与长期性,做好客户的陪伴工作,用专业来赢得客户的信任。

同样,中海基金彭海平的“炮轰门”以基金经理道歉、暗指对象澄清的方式,画上了句号。但是,“炮轰门”到这里其实变成了“罗生门”,基金经理到底承受了怎样的压力、哪家机构频繁申赎基金产品等等关键信息,仍然没有在道歉和澄清信息中得到足够的解释。最新的消息是,9月4日,彭海平因个人原因离任所管基金产品的基金经理。

基民利益应优先考虑

资料显示,邬传雁是泓德基金的招牌基金经理,目前在管基金6只,管理规模432.7亿元。以其管理时间最长的一只基金泓德远见回报混合为例,2021年中报显示,该基金共有持有人49.35万人,而2019年6月底,该基金持有人仅有2.59万人。不难看出,邬传雁正是近两年快速成长起来的网红基金经理之一。

沪上一家大型基金公司人士指出,2019年、2020年的A股市场表现较好,主动权益类基金

取得了比较好的投资收益。尤其是2020年,市场波动巨大,炒股相比于买基金,其风险显而易见。加上金融机构近年来孜孜不倦的投资者教育,让越来越多的投资者选择公募基金进行家庭资产配置。一方面,普通投资者对于基金投资的知识有限,但学习热情高涨;另一方面,相比于蓬勃发展的居民理财需求,优质的基金公司和优秀的基金经理仍然是稀缺资源,因此会出现投资者热捧网红基金经理的现象。

“但是,每个基金经理的能力圈也都是有限度的,最理想模式可能并不是让某几位网红基金经理、明星基金经理管理大部分的居民财富,而是在居民理财需求迅速增长的背景下,金融机构不断挖掘优秀人才,促进行业的百花齐放。”上述基金公司人士表示。

在打造网红基金经理的营销和宣传方面,上述基金公司人士也表示,基金公司的营销策划与品牌宣传,一方面要“求新”,要满足投资者日益提高的投资陪伴需求和对于专业知识的学习需求;另一方面不能忽视“求稳”,要持续打造行业健康良好的文化积淀,稳定市场预期,稳定投资情绪,做好投资者教育,避免过度娱乐化、哗众取宠、博眼球的基金营销模式。

“邬传雁事件本质上还是因为短期业绩不及预期,公司以及管理层感受到了来自渠道的压力,不得已而为之。归根结底还是投资者持有时间短,因此只关注短期收益。”一位资深业内人士直指症结。

目前,基金行业已经认识到这些问题。一家大型基金公司认为,一方面,基金公司应该持续精进投研能力,用业绩说话。只要基金公司和基金经理真正帮投资者赚到钱,就会在投资者中产生品牌效应和自然申购长期持有。同时,做好投资者教育,用历史数据有力证明“买新赎旧”不如长期持有优质标的。另一方面,基金公司持续发展直销和投顾业务。财富管理时代来临,推动公募基金商业模式变革,由资产管理迈入财富管理。基金投顾业务进一步实现财富管理机构与投资者的利益一体化,或为破局的途径之一。

在基金销售渠道方面,有第三方销售机构表示,人的风险偏好和风险承受能力是随着年龄在逐步变化的,在这个过程中,财富管理机构要帮助用户做好持续的匹配,而非静态的一次性销售。为此,财富管理机构要做好三件事情,一是通过专业内容或建议达成用户与资产之间的匹配,二是资产配置的再平衡,三是推动长期持有的持续陪伴服务。