

重磅文件指明方向 一流投资机构建设快马加鞭

□本报记者 魏昭宇 王鹤静 张韵



视觉中国图片

3月15日,证监会集中发布了四项“两强两严”政策文件。其中,《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见(试行)》(以下简称“《意见》”)为证券公司和公募基金在经营理念、功能发挥、治理水平、合规意识等方面指明了发展方向。

《意见》指出,近年来,证券基金经营机构(以下简称行业机构或机构)稳步发展,成为我国资本市场乃至金融体系的重要中介力量,在服务实体经济、国家战略、居民财富管理等方面作用日益增强,守住了不发生系统性风险的底线。但对标中国特色现代金融体系,行业机构经营理念有偏差、功能发挥不充分、治理水平待强化、合规意识和水平不高等问题仍较为突出,证券基金行业监管效能有待进一步提高。

多家公募机构在接受中国证券报记者采访时表示,《意见》对公募基金行业的高质量发展提出了更高要求,接下来的工作中,将不断学习《意见》指明的发展方向,认真自我纠察,进一步强化功能性意识,在资本市场承担更多责任。

一流投资机构建设刻不容缓

推进投研团队建设科学化

《意见》强调,要“加快推进建设一流投资银行和投资机构”。在总体要求部分,《意见》指出,力争通过5年左右时间,基本形成“教科书式”的监管模式和行业标准,行业机构定位得到校正,功能发挥更加有效、经营理念更加稳健、发展模式更加集约、公司治理更加健全、合规风控更加自觉、行业生态持续优化,推动形成10家左右优质头部机构引领行业高质量发展的态势。为此,多家公募机构阐述了加大对加快建设成为一流优质投资机构的理解。

易方达基金认为,一流的投资机构应在战略能力、专业水平、公司治理、合规风控、人才队伍、行业文化等方面具备国际领先水平,在全球投资领域具有广泛知名度和影响力,充分发挥引领作用,促进行业功能发挥和生态优化,成为促进资本市场健康稳定高质量发展的重要力量,为经济社会发展提供高质量服务。

汇添富基金表示,为加快推进建设成为一流投资机构,各机构主体需不断强化使命和责任担当,围绕“功能性”和“坚持以客户为中心”的理念,持续锤炼投资管理能力、客户服务能力和风险管理能力,坚持产品与服务的守正创新,不断提高综合性、集团化的业务竞争力,打造多策略、多资产的产品与解决方案体系,不断提升金融科技水平,更好服务投资者。

鹏扬基金表示,“一流投资机构”不能以规模大小来划分。一流投资机构应该在公司治理、专业能力、文化建设上,都具有领先和示范作用,能够坚定承担使命,充分发挥功能,引领行业标准,形成示范效应。一流投资机构应当具备四个方面的经营特质:一是始终坚持以人民为中心的价值取向;二是能够贯彻落实国家战略,不断提升服务实体经济质效;三是恪守合规和风险控制底线,坚持在市场化法制化轨道上创新发展;四是灵活的股权结构和稳健的公司治理。

百嘉基金董事、副总经理王群航还提到,适时的、专业的、客观的、形式灵活多样的、必要的投资者教育能力必不可少。近两年,投资者教育和保护任重道远,作为处于优势市场主体地位的金融机构,有义务承担起投资者保护主体责任,同时需要在制度保障上、金融机构的行为规范以及投资者自身等多方面一起努力。

在促进行业功能发挥方面,《意见》对公募基金行业提出明确的要求,即“强化公募基金投研核心能力建设,完善投研能力评价指标体系,摒弃明星基金经理现象,强化‘平台型、团队制、一体化、多策略’投研体系建设。”

作为公募机构最核心的竞争力,投研建设一直以来都是各家基金公司发展中的重中之重。对于此次《意见》中关于投研能力、投研评价、投研体系建设等方面的要求,多家基金公司纷纷表达了认同和自身的思考。

在德邦基金看来,“平台型、团队制”的核心是通过投研体系的机制和文化建设,实现投研人才梯队建设。机制和文化是平台的基础,而人才梯队是团队的有效形式。本质上,“平台型、团队制”就是在投研老中青的传帮带过程中,实现投研工作的专业积累和方法论传承。

鹏扬基金进一步表示,平台型应当至少具有三个特征:一是注重自上而下,通过集约化管理实现多元化产品服务;二是整体业绩具有较强的稳定性和抗压性,且可以传承;三是具有活跃的开放性,能够持续根据新的市场特征创造出新的风格类、主题类的投资策略。

团队制意味着专业化、流程化、标准化、集中化的投研方式,搭建投研互通平台和资源共享机制,通过内部的协同、专业的分工、团队的协作,确保投资决策输入输出的科学性和高质量,更多依靠平台而不是个人力量把长期业绩做得更稳定、可预期。

“‘一体化、多策略’的根本目标是在有共识的投研框架下,通过精细化定位每个团队、乃至每个个体的能力差异,构建公司整个投研体系在不同市场风格下为投资者持续创造价值的能力和定力。”德邦基金表示。

鹏扬基金认为,一体化意味着深度融合投资及风险管理业务流程。通过运用金融科技,在资产配置、投资组合管理、风险管理以及绩效归因方面,提供高效的、系统化的支持,进而帮助投资机构提高在资产配置决策方面的科学性,大幅提升投资组合管理的效率,提高在风险识别、测量及管理方面的准确性和有效性。

与此同时,随着经济、社会、技术、产业、政策等环境持续演变,市场也在持续多变。海富通基金认为,必然需要多产品类别、多策略应对,努力

在不同的市场环境中能满足不同客户多样化的理财投资需求。“利用不同策略之间的低相关性分散风险,扩大收益来源,降低组合的波动性,提升风险调整后的收益,有利于改善投资者的持有体验,支持长期资金入市。”鹏扬基金表示。

谈到多策略方面的建设,中欧基金还向中国证券报记者提到了公司构建的“1+1+N”的多元产品线。其中,第一个“1”是指“立足权益”;第二个“1”是指“强化固收”;在“N”里面,中欧基金目前正在做的是升级多资产和量化投资,同时孵化更多元产品线。

此外,《意见》中提到的“明星基金经理现象”正是公募行业备受诟病的“地方”。“明星基金经理代表着过去某一种或几种策略的成功,但金融市场的周期运行与随机波动特性共同决定了没有永远赚钱的资产和必胜的策略。投资者的投资需求也是多元化和细分的,单一的明星基金经理即使在某一时期取得了成功,也未必符合投资者自身的投资需求。”鹏扬基金分析。

博时基金宏观策略部建议,在投研资源的安排上,对处于不同生命周期阶段的行业需给予足够的重视,鼓励在更多行业和标的的比较中,判断个股和行业机会,鼓励从宏观、行业、个股经营周期角度进行主动投资研究;在投研组织上,鼓励成员之间的沟通、互相学习,合理安排并严格考核,避免“一言堂”,为投研人员形成健康的激励环境;在投研人员管理上,鼓励不同行业背景、不同成长路径的投研人员融入团队,保证投研体系的开放性。

提升投资者长期回报

在此次发布的《意见》中,“提升投资者长期回报”提法亦受到市场较多关注。

《意见》提出,提升投资者长期回报。督促行业机构强化服务理念,持续优化投资者服务,严格落实投资者适当性制度,健全投资者保护机制,切实提高投资者获得感和满意度,持续维护好社会公众对行业的信任与信心。聚焦投资者长期回报,健全基金投资管理与销售考核及评价机制,强化管理人、高管及基金经理与投资者的利益绑定机制,做好投资者服务和陪伴。扎实推进公募基金行业费率改革,稳步降低行业综合费率水平。持续优化基金行业销售生态,督促基金管理人、销售机构加大逆周期布局力度。对此,各大公募基金公司将采取哪些行动?

从更聚焦于投资者回报的举措来看,除了降费让利外,通过实行利益绑定机制,保障投资者利益,助力投资者实现长期回报成为获得较多共识的方式。亦有多家公募基金公司提及,需要提高为客户提供财富管理方案的能力,而非单一的基金产品销售。

海富通基金表示,公司已着力优化考核评价机制工作,将投资者实际盈利纳入高管、投资及销售部门的考核指标。明确基金产品定位和考核基准,完善基金经理投资过程管理。在强化管理人、高管及基金经理与投资者的利益绑定机制上,公司制定了相关办法和实施细则,通过薪酬结构优化、跟投机制、延迟支付、追责机制等确保基金管理人的行为与投资者利益保持一致。

汇添富基金称,公司将坚持一切从长期出发的经营理念,强调专业投研能力建设和基础体系的完善,坚持长周期考核,将客户盈利体验纳入考核体系,强调对客户的服务与陪伴,致力于不断提升投资者获得感。同时,需强化专业的客户服务能力建设,为客户提供适配的财富管理解决方案,切实解决“基金赚钱、基民不赚钱”问题。

就强化管理人、高管及基金经理与投资者的“利益绑定”机制而言,德邦基金表示,公司除了根据相关法规要求建立薪酬递延机制外,也积极鼓励高管及基金经理用自有资金跟投相关产品,公司也持续通过自有资金跟投旗下产品和自有资金成立发起式主题基金等方式,实现对于看好行业板块的逆周期布局。从实际效果来看,通过利益绑定和一定程度的降费让利,确实使得投资者的获得感和实际收益有了一定程度的提升。

王群航坦言,过去,公司已采用发起式基金、高管及基金经理跟投基金等方式强化与投资者的利益绑定。未来,公司会强化逆周期布局的能力,提升业绩的稳定性,并在制度框架下探索更多与投资者共同进退的机制。

此外,鹏扬基金提到,为客户输出精细化、专业化、差异化的财富管理解决方案,也是一流资管机构的立足之本。从单纯的产品销售向满足客户需求协同一体化模式转变,从以产品为中心向以财富管理解决方案转变。应不断丰富和完善产品服务体系,以多元谱系的产品开发和全方位服务为特色,不断挖掘和满足客户的多样化需求,为其提供多元化的、更加适配的解决方案。