

# 人才争夺战潮涌 公募基金招兵买马

□本报记者 张韵 葛瑶



视觉中国图片

“最近，基金公司  
对投研岗的招聘需求比  
去年明显要高，市场宣  
传的岗位也有不少。”  
一位金融猎头告诉中国  
证券报记者，随着市场  
渐暖，最近公募基金人  
才流动随之快了起来。

近日，公募基金经  
理变动频繁，不少基金  
经理宣布离职，一些明  
星基金经理的离职传闻  
更是愈演愈烈。与此同  
时，基金公司春招、社  
招双管齐下，争抢ESG、  
REITs等热门新兴业务  
人才。对于市场、渠道等  
岗位，基金公司的需求  
也出现转向。

## 基金经理变更频频

根据Wind数据统计，截至2月18日，仅一周  
时间，就有超过60只产品（按基金主代码口径  
计算）发布基金经理变更公告。

2月18日，诺安基金蔡宇滨、融通基金林清  
源双双宣告离职。蔡宇滨此前管理的诺安低碳  
经济股票由韩冬燕接管，诺安策略精选股票基  
金经理变更为李迪；林清源管理的融通转型三  
动力灵活配置混合交由张鹏管理，融通蓝筹成  
长混合基金经理变更为关山。

从过往业绩来看，蔡宇滨、林清源管理的产  
品近期业绩表现较为突出，在同类产品中排名  
靠前。其中，蔡宇滨管理的两只基金净值创历史  
新高，管理规模自2021年三季度以来持续增加。

此外，中融基金杨鑫桐、中加基金李坤元也  
从老东家离职，2月以来，已有超过10名基金经  
理离职。

部分基金经理离职的同时，一批新的基金  
经理逐渐亮相，多位明星基金经理所管产品纷  
纷增聘新人。2月18日，蔡嵩松管理的诺安成长  
混合增聘基金经理刘慧影，诺安和鑫混合增聘  
基金经理邓心怡。谢治宇管理的兴全合宜混合、  
兴全合润混合也于1月新增基金经理。资料显  
示，这几位新增基金经理的管理基金时间均不  
足2年。其中，谢治宇管理的兴全合宜混合增聘  
基金经理程剑更是首度参与管理基金产品，该  
基金规模超过190亿元。

有业内人士分析认为，明星基金经理所管  
产品增聘基金经理或是出于“以老带新”的培  
养需求，不过也不排除明星基金经理想要就此  
减负或逐步退出后离职的可能。此前，就不乏明  
星基金经理在增聘新人后陆续卸任产品的情  
况。例如，信达澳亚基金冯明远在其所管产品增  
聘新基金经理后一段时间，陆续卸任了多只产  
品的基金经理。

基金经理的频繁变动引发市场对基金经理  
离职潮的担忧。不少公募人士表示，年初向来是  
基金经理变更的高峰期，在结束一年的考核期  
后，有意向跳槽的基金经理会在此时物色机会，

加上“金三银四”的招聘推动，使得基金公司年  
初发生较大的人员变动。不过，有公募人士告诉  
中国证券报记者，由于基金公司年终奖发放时  
点的限制，正式的离职潮大概要到三、四月份才  
会大范围显现。届时可以算得上是新老东家对  
基金经理争夺最激烈的时刻。

中国证券报记者在采访调研中还发现，多  
家基金公司表示看好今年市场行情，将加大对  
基金经理的招聘力度。一方面是招聘更多行业  
背景出身的基金经理，补齐公司产品线；另一  
方面则是引入一些绩优基金经理，提高公司产品  
竞争力和规模业绩。更有一些公司通过提高薪  
资、发放股权等方式挖掘部分绩优基金经理。

## 招聘进行时

内部人才涌动的同时，基金公司面向2024  
届毕业生的春招人才战已经打响。值得注意的是，  
人才扩充的方向或往往预示着公司发展方向，  
从招聘岗位中，可一窥基金公司对未来业务的  
布局思路。

最近发布了春招信息的南方基金，在投研、  
市场、运营各条线向应届生合计开放了26个岗  
位。其中，投研部门的招聘范围十分广泛，不  
仅包括行业研究员、可转债研究员、港股研究  
员，还包括ESG研究员、海外债券研究员、量  
化交易员、ODII交易员等。

其中，ESG研究员的名字格外引人注目。随  
着近两年ESG投资的快速兴起，相关人才变成  
了机构眼中的抢手货。在招聘网站输入“ESG”  
这一关键词，弹出的岗位月薪几乎全部“过  
万”。对于从业时间在10年以上的ESG资深人  
才，有上市公司则把月薪开到了10万元以上。

基金公司在ESG方面更是动作频频。在南方  
基金官网的公司介绍页面上，ESG这一条目  
被单独列出，十分醒目。据了解，在最近两年  
的校园招聘中，南方基金都有ESG研究员这一  
岗位向应届生开放。

和ESG类似，基金投顾业务也是近几年在  
国内兴起的新业务类型。比起传统的卖方代  
销的销售模式，基金投顾尝试建立以客户为中  
心

的买方财富管理模式。在华夏基金旗下的投  
顾机构华夏财富的春招信息中，就有“私人投  
资顾问”的岗位，工作地点包括北京、上海、  
广州等八座城市。该工作的岗位职责中写道：  
“需以客户为中心，为高净值个人、家族以及  
企业客户提供专业的理财规划及资产配置建议。”  
从职位描述来看，私人投资顾问已成为基金  
投顾真正触及客户、为投资者提供服务的触  
角。

此外，不少基金公司近期也放出了一波  
社会招聘岗位。易方达基金的社会招聘岗位，  
包括指数研究员、主动权益投研的中台支持  
专员、量化开发以及交易运作人员等。华夏  
基金则放出了医疗器械、地产、新能源等近  
期热门行业的研究员岗位。

而一家规模仅50亿元的小型基金公司京  
管泰富基金日前发布了招聘公募REITs基金  
经理的信息，包括投资、运营、运营财务三  
个方向。值得注意的是，每一只公募REITs  
都需要三个基金经理，分别负责投资和运营，  
京管泰富基金的这三个岗位设置恰恰是管  
理一只公募REITs需要的基金经理结构。

## 岗位更迭有乾坤

如果说观察投研岗位的招聘，能够大致  
勾勒出基金公司的投资地图，基金公司的市  
场、销售等岗位的招聘则在一定程度上能够  
反映基金公司的宣传取向。

“最近有一个原来不太常见的岗位在招，  
叫银行培训师。”据一位金融猎头介绍，这  
个职位是负责给银行渠道培训基金产品，  
协助渠道经理的基金销售。“要求硕士以  
上学历，需要懂基金产品，且需要5到10  
年工作经验。”这位猎头说。

一般而言，这一职能由基金公司的渠  
道销售承担，在产品发行之初，渠道销售  
往往都会向银行财富顾问宣讲产品特点，  
以便银行向客户推荐。

业内人士对中国证券报记者解读称，这  
个岗位单独设立，或许是产品大量发行后  
出现的职位细化。不过也有人认为，可能是  
基金公司为

了更好地服务银行等销售渠道。

“渠道不占优势，只能卖人情。我们对  
机构路演的营销主要是靠销售人员亲力亲  
为，到每家机构路演沟通。”一位中小基  
金公司员工表示，由于公司管理规模过  
小，往往很难获得渠道的青睐，在与渠  
道沟通时的话语权也较低，为更好地  
获得投资者和资金，有基金公司专门  
安排大量人员维护与渠道对接，充  
当着“乙方”角色。

值得注意的是，随着股票市场逐渐  
转暖，基金公司的宣传岗位需求也开  
始多了起来。“最近我这边招品牌宣  
传的需求也挺多，七个岗位里有四个  
都是找市场推广的。”另一位金融  
猎头透露，一个有趣的趋势是，与  
前两年大量招聘电商直播主播不  
同，近期不少基金公司希望寻找  
的是有视频或文字等内容创作经验  
的人选。

一位基金公司电商部员工也佐证了  
这一点。他说：“去年上半年之前电  
商直播是风口，大家都在卷主播。既  
懂金融又能出镜自然进行直播的人  
才很少，需要的知识和能力比较多  
元化，不但需要具备基金方面专业  
性，同时也需要传播上的专业性。一  
般一个团队会集合金融、经济、传  
媒、计算机不同专业背景的人才。”

“不过，最近各家比较缺的是做内  
容输出的。基金公司需要做亮点，这  
方面的人才也很稀缺。”某基金人  
士表示，去年市场冷清，基金直播  
对投资者的吸引效果大打折扣，所  
以整体直播吸引力有所下降。“在  
我们公司的传播主要阵地是短视频，  
市场部的各个部门都配有专门出  
镜的人。”

正因人才稀缺，同行在公司之间  
跳槽、公司抢人的桥段时有发生。一  
位猎头告诉中国证券报记者，华东某  
家基金公司的指数产品营销做得  
十分亮眼，因此原本隶属这家公  
司的相关员工，在市场上十分吃香。  
“其实还是因为金融领域较为垂  
直，只会营销的人才是不够的。尤  
其是头部公司对于人才学历背景要  
求严格，大部分需要名校背景毕  
业，要求一叠加，就把人才库圈  
得很小。”

这位猎头说：“还有另外一个原因，  
金融行业的平均收入还是比较有优  
势的，所以选择往行业外跳的人并  
不多。”