

“相爱相杀”何时休 投顾与大V的江湖恩仇录

□本报记者 张舒琳 葛瑶



视觉中国图片

近期基金大V“乌龙”一事沸沸扬扬，牵扯出大V与投顾机构的一系列恩怨情仇。2021年底，风生水起的大V们被集体“收编”，如今已有一年多，有的大V和持牌机构之间渐入佳境，有的则嫌隙渐生，违规、“分手”、摩擦不断。

言论受约束、调仓限制严格是大V们难以言说的“心病”。而对投顾机构而言，大V的入驻无论在投资还是顾问上，均为公司碰撞出新的火花。以大V为抓手的投顾模式，在合规性、深度融合方面仍然值得进一步探索。

一个代码引发的异动

最近发生的一个“乌龙”事件，将基金大V的影响力清晰展现在大众眼前。

被称为初代“被动投资天王”的基金圈大V“ETF拯救世界”，5月10日，因小助理的“乌龙”操作，误在5月“发车计划”中，列出了“华宝医疗ETF联接A”的场内和场外代码。

文章发出15分钟后，华宝医疗ETF联接A的场内品种医疗基金LOF涌入大量散户，医疗基金LOF价格应声起飞，盘中冲击涨停，收盘上涨6.07%。Wind数据显示，该LOF近一年以来日均成交额仅79万元。但在5月10日，该LOF全天成交额飙升至992.6万元。

当晚，“ETF拯救世界”所在投顾平台“且慢管家”官方微信号发布致歉信。在五百字的文章中，“ETF拯救世界”四次向投资者道歉，并强调跟投计划会按照基金公司统一公布的基金净值成交，不受场内价格波动的影响。推送20分钟后，这篇文章阅读量便突破五万。

风波逐渐平息，但大V的号召力却着实令人惊叹。在这场“乌龙”中，一系列数据为大V的影响力做了注脚：15分钟内百万资金进场，20分钟内5万阅读量。如今，部分大型基金公司的微信号文章阅读量仍挣扎在千次上下，对比之下，基金大V“旱地拔葱”般的号召力一目了然。

有业内人士指出，该事件背后的合规风险值得关注，部分投资大V的粉丝众多，一言一行均可能对市场造成影响。

“ETF拯救世界”被网友戏称为“E大”，从2010年开始，便以ETF投资话题活跃在互联网平台上。作为初代基金大V之一，粉丝群体庞大且黏性极强。

号召力和影响力是大V的立身之本。在拥抱投顾机构之前，大V本就是基金市场上的“明星”，他们凭借鲜明的个人风格和犀利的点评吸引大批粉丝，将自己的基金投资计划打包成组合，通过自身号召力吸引众多投资者跟投。

2021年11月被视作大V投顾的“分割线”。监管规定持有基金投顾牌照的机构才能从事相关业务。重锤落下后，不具备相关资质的基金大V再也无法单独运营产品。此后，投顾与大V迎来了火热的“牵手潮”，不少大V直接将自己的

组合移交出去，也有大V选择入职持牌机构，例如，“银行螺丝钉”顺利牵手东方证券，“Alex价值发现者”入职华夏财富。

在市场看来，大V入职机构是一桩双赢的好买卖：机构为大V提供了栖身之所，大V为机构带来了资金号召力。但实际上，合作之后，种种矛盾却接踵而来。对于牵手成功的双方而言，后续合作都是崭新的体验，机构能否在安全范围内运用大V的影响力，带上了镣铐的大V能否如愿起舞，在接下来的时间内均经受了多重考验。

磨合滋生爱恨情仇

“牵手”一段时间以后，有的大V和持牌机构之间渐入佳境，有的则嫌隙渐生。

许多大V习惯了自己做投资决策，在进入持牌机构后有诸多不适应。一位大V向中国证券报记者吐槽：“很多公募投顾和FOF部门是共享基金池的，准入方面要求比较严格，调仓限制很多。有些公司初期采取非常严格的投决会审核制度，每次调仓要过投决会，具体流程非常复杂，包括从投资审批流程到IT流程，再到每一个平台的上线流程。”这令大V们万分头疼。

在牵手机构的头部大V中，已有离职的例子。今年2月，“基金教主”杨晓磊正式告别华安基金，转战第三方投顾平台，且慢投顾总监。

另一位入职基金公司一年多的大V，看着自己逐渐下降的管理规模，哀叹已经“心如死灰”。

除了磨合期出现的诸多不适应之外，双方合作中更关键的合规问题浮出水面，这从一件小事中就可窥端倪。据一位知情人士透露，2022年四季度，国内债券市场一度遭遇大幅调整，就在赎回潮发生的前一周，一位大V在微博上建议粉丝赎回债券和银行理财产品。然而，此举却被公司定义为“不当言论”，受到了严厉处罚——要求该大V永久关停旗下自媒体账号。

在业内人士看来，投顾理应帮助客户做资产配置，给出投资建议，这位投顾主理人本意是提示市场风险，降低客户损失，但此类提示性言论却损害了公司利益，与合规要求产生直接冲突。

“基金公司对投顾业务的考核目标之一，仍然是规模保有量，而投顾的首要目标应该是帮

客户挣钱，这两者天然存在矛盾。”一位基金投顾业内人士表示。

另一位大V告诉中国证券报记者，在投顾这一新业态之下，不少合规空白尚待填补。比如，基金公司对于旗下大V“持有甚至是提及别家产品”有比较大的限制，但是在投顾业务的实际操作中，在全市场选择基金是相对高效的做法。因此，入职后的大V往往会陷入两难境地。这位大V表示：“作为员工，与所处机构的关系十分微妙，在配置比例上可能难以做到完全中立，往往与投资者的利益相违背。”

更令大V感到煎熬的是，以前擅长扮演意见领袖角色，在入职基金公司后却失去了部分自主发言权。不少大V已经将拥有几十万粉丝的社交媒体账号移交给公司。“你们最近看到的一些微博，实际上不是我发的，而是运营模仿我的风格来编辑的。我仍然密切观察着行业的动态，不过现在更多地同行群里发表观点。”一位入职机构不久的大V称。

对于机构而言，风险则不止于此。在现有的合作模式下，投顾机构一定程度上变成了大V的“通道”，一些大V将持牌机构视为合法合规的策略输出方，客户黏性仍然掌握在自己手中。据了解，许多大V入职后，公司采取个人事业部制，大V日常并不需要坐班，拥有较大话语权，公司更是得像对待明星基金经理一样“哄着”大V。

“基金投顾非常考验直销能力，这是不少公司的短板。虽然存在一旦大V离职，就可能出现客户快速流失的风险，但对于这种合作模式，投顾机构依然乐此不疲。”上述基金投顾业内人士表示。

探索深层次融合模式

在摩擦不断的同时，大V与投顾机构之间也不断碰撞出火花。距离投顾机构与大V的“牵手潮”过去一年多，如今，大V在公司的投资和顾问服务中各自承担着怎样的角色？

“银行螺丝钉”和东方财富在圈内被视为模范搭档，这位资金保有量高达百亿级的头部大V在加入东方财富后，一如既往地每日更新，和投资者高频互动。据相关人士透露，东方财富将“银行螺丝钉”深度整合进入团队，“银行螺丝钉”不仅每天参加资产配置部晨会，他的投

资观点也会传递给投资团队的所有人。据东方财富证券披露的年报，截至2022年底的投顾管理规模已超过149亿元。

东方证券副总裁徐海宁表示，引进“银行螺丝钉”是公司践行买方投顾以及实现平台化发展模式的有效探索。

据华夏财富介绍：“大V已经融入公司目前的投研体系，通过交流融合，公司投顾投研实力整体提升。目前，大V已经加入基金投顾投委会，在职责和协作上，大V有明确的定位，增强融合度。从实际情况来看，大V融入的很好，在投研方面表现也比较出色。”

经历了一年多的磨合后，市场更期待见到大V与投顾机构的深层次融合。华夏财富表示，未来，将继续推进大V与公司深度融合。一是让大V融入现有投研体系，形成定期研讨机制，促进大V和公司投研平台交流学习；二是让大V赋能更多业务团队，在内部开设公开课，讲解自己的投研体系、内容生产思路、投顾服务经验等，让大V的经验和能力充分赋能，带动整个团队能力的提升；三是探索大V服务新模式，以往大V基本通过线上运营来触达和服务用户，华夏财富拥有丰富的线下服务团队和资源，会进一步探索大V与线下融合后更加多元化、定制化、个性化的新模式。

不过，近期闹得沸沸扬扬的“乌龙”事件，也为大V投顾模式的合规性问题敲响了警钟。“且慢管家”在道歉信中表示，这次事件说明管理和服

务还存在需要改进和完善的地方，将持续努力，为投资者提供更好的投顾服务。

合规性问题一向受到投顾机构高度重视。徐海宁表示，大V带领团队入职以后，公司按照团队成员不同职责进行了相应分工。为了确保合规，公司将基金投顾业务融入到公司整体的合规风控管理体系，在基金投顾业务的各个环节，都制定了相应的合规风控管理制度。“投”的方面，公司建立了基金投顾投资决策委员会，基金投顾业务的基金池、投顾组合策略生成等，都需要经过投决会通过。“顾”的方面，公司基金投顾业务面向客户发布的内容，都需要经过合规部门审核，内容发布也会有备案流程。在事前、事中、事后，都有合规部门参与。

不论是尚处于耳鬓厮磨阶段，还是已经分道扬镳甚至因爱生恨，大V和机构的“江湖恩仇录”还在不断演绎。