

“理财课”频打基金投顾“擦边球” 基金经理与三方机构魅影显现

□本报记者 魏昭宇

近年来,越来越多基金理财课程走进大众视野。中国证券报记者发现,不少宣传“只卖理财课程、不卖理财产品”的理财咨询平台,却做起了隐秘的“基金配置理财”生意。由理财课衍生出来的付费理财服务是否合规?平台宣传的理财技巧是否经得起市场推敲?为什么会有基金经理帮忙宣传……不少投资者对理财咨询平台开设的VIP服务提出一系列质疑。

中国证券报记者近日购买了某知名理财课程的VIP服务,全程体验了整套服务流程,通过与销售人员沟通、与投顾理财师交流发现,大V们和一些相关机构的商业拓展之路,似乎并不止卖课卖服务那么简单。



视觉中国图片

保姆式基金理财指导是否合规

近日,记者在社交媒体平台浏览到某理财大V的课程后,私信大V进行了理财问题的咨询,该大V表示,需要添加客服人员的微信,才可以领取相关学习资料。

在加上销售人员的微信后,销售人员并未向记者推荐相关理财课程,而是向记者表示,理财课程内容更偏向理论,实操性较差,不少投资者普遍反映,看完视频后,仍有一种“不知如何下手”的感觉。因此,只要记者成为公司的VIP客户,便可以享受“保姆式”的基金理财指导。销售人员尽管没有对收益率进行保证,但其表示,公司自成立以来,客户每年的平均收益率能够达到15%。

“您开通服务后,我们会为您安排一位专业的理财顾问,他会了解您的资金情况、预期年化收益、风险承受能力等情况,之后把您的情况汇报给投研团队。投研团队会帮您做基金配置。”销售人员对记者表示,“接下来,理财顾问会为您进行买入卖出指导,帮您了解系统化的理财知识。”

但是,当记者对理财顾问是否有投顾资质进行质疑时,得到的答案是:“有基金从业资格就可以。”

随后,理财师向记者出示了专属于记者的投资理财方案,主要分为权益类产品和固收类产品两部分。权益类产品方面,主要细分为全行业主动管理型基金、行业主题类基金、宽基指数基金;固收类产品方面,主要细分为各种债券型基金和偏债混合型基金。理财师向记者建议,可采取定投的方式按照推荐意见分批买入上述基金产品,公司将在后台实时监控账户亏损情况。

2021年11月,北上广三地证监局向辖区各基金公司下发《基金投资建议业务规范通知》明确规定,不具有基金投顾业务资格的机构不得提供基金投资组合策略投资建议,不得提供基金组合中具体基金构成比例建议等。这一文件被视作大V投顾的“分割线”,此后不具备相关资质的基金大V再也无法单独运营产品。

证监会网站显示,目前具备基金投顾牌照的有四类机构,分别是基金公司及其子公司、证

券公司、银行、三方独立销售机构。目前,三方独立销售机构中,仅有蚂蚁基金、腾安基金、盈米基金三家公司拥有基金投顾资格。

记者发现,市场上通过理财课程吸引投资者体验VIP服务的理财咨询平台不在少数。此类公司往往通过社交媒体等平台吸引用户观看直播课程,与投资者建立联系后,向投资者推荐理财服务。

江苏致达律师事务所律师朱芬俊对记者表示,市场主体从事基金投顾业务,理应遵守相关法规制度安排。“该市场主体推出的基金理财服务实质属于基金投顾服务范畴,应先取得基金投顾业务资格,依法依约向其目标客户提供基金投顾服务,方能视为合规。否则,涉嫌违规经营。”朱芬俊对记者表示,依据证监会2019年下发的《关于做好公募基金募集证券投资基金投顾业务试点工作的通知》,基金投顾业务需“经中国证监会备案”,方可进行后续业务经营。

“高端”理财技巧是否有效

“高端”服务是否“物有所值”?记者带着疑问,较系统地学习了理财咨询平台推出的主要课程。以“择基”方法课为例,记者发现,VIP课与非VIP课的教学内容差异较大。

在正式购买VIP投顾服务之前,记者观看了平台入门级课程。打开一节名为《如何挑选基金产品》的课程后发现,该课程的内容主要包括了对基金定投意义、基金公司规模等话题的探讨,对具体的“择基”操作方法讲述不多。

但当记者进入VIP界面打开《择基法》课程后发现,平台讲述的“择基”方法实操性并不强,需要经过复杂的数据处理才能获得最终方案,普通投资者难以完成。而最重要的一个步骤便是给基金进行多维度打分,其中,基金经理的管理能力是打分的重要维度。“首先要看基金经理的从业年限,其次要看基金经理的市场观点,最后要看管基金排名的稳定性。”主讲人表示。但每部分的评分细则如何制定,评分标准如何细化,主讲人并未提及。最终主讲人解释道,评分的整体流程是通过购买了数据库辅助完成的,机构会对每只基金的评分成绩进行打

分展示。

当然,主讲人也提到一种可以简单快速筛选的方法。首先,将主动管理型基金的历史数据进行梳理。寻找过去三年和近期的业绩排名均位于前列的基金。其次,统计基金经理短期和中期的排名波动情况。接着,将管理年限小于三年的基金经理和规模超过200亿元或低于1亿元的产品剔除。最后,将筛选出来的基金在同一时间段的亏损情况进行比较。

“单论最后一个步骤的可操作性就不高。”一位来自公募基金的科研人员说,“首先,课程里的‘同一时间段’指的是哪一时间段,没有具体说明,这个表述太模糊了;其次,不同风格的基金在不同时间段的回撤都是不一样的,如果任意指定一个时间段就对不同产品进行比较,这种‘一刀切’式的做法并不科学。”

基金经理“助阵”是否知晓实情

通过理财课程吸引投资者购买VIP服务仅仅是这些平台业务模式的一环,在其App和公众号界面,记者还发现了三方销售机构和基金经理的身影。

当记者收到具体的基金购买建议后,系统提示记者,可以直接在理财咨询平台的官方App上进行基金买卖操作。随后,系统向记者发送了一家三方销售机构的链接,记者填写完相关信息后,可以进行基金的申购赎回操作。也就是说,基金的买卖操作并非直接通过平台进行,而是通过三方机构进行。理财师对记者表示,在官方平台进行买卖,可以方便理财师对基金涨跌数据进行实时监控,为投资者提供更好的投顾服务。

6月9日,证监会发布《公开募集证券投资基金投顾业务管理规定(征求意见稿)》(简称《规定》),《规定》第二十三条提到,基金投顾机构与其他基金投顾机构、基金销售机构等主体开展业务合作的,应当遵守有关法律法规规定,加强合作管理,明确职责分工,有效区分和隔离基金投顾业务与合作机构开展的业务,确保客户了解不同主体的职责与分工。未取得基金投顾业务资格的机构,不得以任何形式介入基金投顾业务环节。基金投顾机构依法与其他主体开展合

作的,应当按要求及时向中国证监会有关派出机构报告业务情况。

《规定》第二十四条提到,基金投资顾问机构不得委托未取得基金投资顾问业务资格的机构或者人员提供前款规定的外部服务。基金投资顾问机构对客户的受托义务不因委托其他基金投资顾问机构提供外部服务而免除。

此外,记者发现,在VIP界面的一系列课程中,除了平台自己推出的视频课,还有与基金经理合作的视频课,这类课程主要以直播的形式向投资者分享基金经理的理财方法。值得一提的是,不少来自头部基金公司的知名基金经理都出现在课程列表中。

每门系列课程的最后,都会出现一篇名为《基金经理会买什么?》的文章,其中会列举基金经理购买的产品。“这些都是基金经理结合当下市场情况会购买的基金产品。”课程主持人说。公开资料显示,基金经理的自购操作都会在基金的定期报告中披露,梳理基金经理的自购产品无可厚非。但文章还提到,如果基金经理后续调换产品,机构会再通知购买课程的用户,以实现投后跟踪服务。

因为记者购买VIP投顾服务的时间不长,所以尚且无法得知平台后续是否真的会将基金经理的个人操作动向告知投资者,但通过观看课程视频,记者发现,确实有基金经理在直播过程中知晓有投后辅导的服务存在。例如,在某一期直播最后,主持人表示,接下来会和某位基金经理共同选出来一些好的基金分享给大家,也会继续做投后的辅导。基金经理接着表示,投后辅导再见。

“虽然不知道基金经理是否真的会将自己的买卖操作透露给平台,但平台这种表述具有一定迷惑性。”一位来自头部基金公司负责合规风控的工作人员向记者表示,“基金公司是负责审核这些与本公司基金经理相关的直播课程的。”

2021年5月,中国基金业协会向各行业协会发送《公募基金直播业务专题讨论会会议纪要》的通知。该通知对直播的内容审核流程进行了较为细致的规定:内部审核的脚本内容至少包括直播的流程方案、各环节的主题和主要内容,对于较敏感的串场设计或特定话术内容(如红包活动、推介具体产品等)应全面审核。