

公募基金去“明星化”

记者 夏悦超

公募基金去“明星化”的速度正在加快。近日,证监会在《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)》中提及,“摒弃明星基金经理现象”,强化平台型投研体系建设。

这并非监管首次提及,早在2022年证监会就在《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》中提到对“明星基金经理”现象的限制。

此前,明星基金经理文化在业内盛行,众多个人投资者的热情涌入,使得一些公募基金规模大幅增长,诞生了不少百亿规模的网红产品。但随着股市调整、抱团股回落,不少投资者遭受惨重损失。

目前,业内对于去“明星化”的态度很坚决。这也说明,未来公募基金更偏向于团队作战,而不是靠营销单个基金经理来推动规模增长。那么,在未来以平台化为主的投研体系下,本就竞争加剧、分化显著的公募基金行业,会呈现出怎样的新业态呢?

1 去“明星化”进程加速

曾经有一段时间,部分公募基金公司想要靠知名基金经理“破圈”来吸引更多流量,甚至站上娱乐性质的舞台。但这一想法很快就遭到监管的否决。

2021年3月,中基协曾发文对公募基金开展投教宣传活动提出倡议,引导投资者树立正确理财观念,严禁娱乐化。各机构不得开展、参与娱乐性质的相关活动。中基协发文也是源于公募基金彼时盛行的“饭圈文化”,在某社交平台上,曾有投资者给追捧的基金经理创建粉丝后援会,业内也曾疯传某些基金公司的基金经理要登上综艺节目。

“明星基金经理”这一概念并非近几年才有。证监会有关负责人曾在2008年就提出重点关注一年内基金经理变动较为频繁的公司,同时还指出,不应过分夸大明星基金经理的作用。

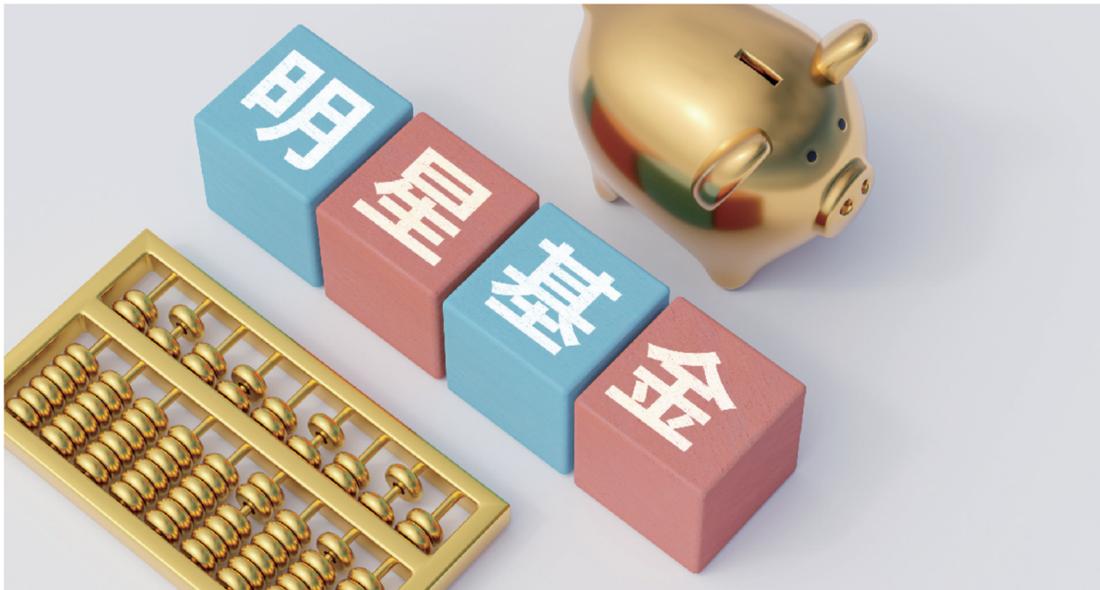
某媒体曾在十几年前就发布过年度十大明星基金经理的评选报道,在这一评选中,“明星基金经理”的称号主要给到权益类基金经理,入选标准是当年的收益表现,也有少数固收类基金经理凭借稳健的收益或者规模大涨入选。

可见,“明星基金经理”这一概念主要是靠外界对其管理业绩和规模的排名评选而来,但久而久之,就成为了基金投资者购买产品时考虑的主要因素。此前,业内就存在一些公募基金公司,虽然规模和名气与大型公募相比较小,但却凭借某位基金经理拔尖的过往业绩,吸引了众多投资者的注意。而他们出色的业绩背后往往靠的是押注行业赛道,靠贝塔(跟随市场整体波动)获得了较大收益。

2022年,证监会在《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》中,有两处提到对“明星基金经理”现象的限制,在“着力提升投研核心能力”中提及要扭转过度依赖“明星基金经理”的发展模式;在“突出厚植行业文化理念”中提及要坚决纠正基金经理明星化、产品营销娱乐化、基民投资粉丝化等不良风气。

今年3月发布的《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)》指出,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。

备受业内诟病的“明星基金经理”现象再次被提及,可见监管对于去“明星化”的重视程度有多高。



图虫创意 图

2 个人投资者爱“追星”

2019年至2021年是“明星基金经理”最辉煌的时期,彼时走出了一段“公募小牛市”行情。基于基金经理综合过往表现,再加上短期业绩加持,公募基金在2020年和2021年发的新产品格外好卖。

Choice数据显示,2020年和2021年两年新成立基金规模均超过3万亿元,其中,股票型基金和混合型基金合计成立规模均超过2万亿元。从单月新基金成立规模来看,2020年的7月和2021年的1月,新基金成立规模均超过5000亿元。

近五年来,新基金单月成立规模最高的月份前十名中,有九个月份是在2020年和2021年内。管理有明显行业主题特征产品的基金经理正是2019年至2021年期间抓住了行业上涨的风口,实现了基金规模的大幅增长,有基金经理旗下权益类基金管理规模最高曾突破千亿元。

比较典型的网红基金产品包括新能源、医药、消费等三大主题,由于当时创造的过往超额收益较高,买的人也多,被业内称为公募“三驾马车”。曾经比较受投资者关注的基金经理有易方达的张坤、景顺长城的刘彦春、中欧的葛兰、诺安的蔡嵩松、鹏华的王宗合,以及广发的刘格菘等人,其中,蔡嵩松和王宗合已经卸任所管的所有产品。

买明星基金经理产品的投资者也以个人居多。从最新规模排名来看,一些规模靠前的网红基金中,个人投资者持有占比远超机构投资者。根据目前公募基金已披露的2023年年报,一只规模在百亿元以上、名称中带有明显行业属性的主动股票型基金,个人投资者占比超90%。多

只规模超百亿元的混合型基金,其个人投资者占比也均超90%。

若按照2023年半年报统计,规模在百亿元以上的混合型基金中,仅有1只基金的C类份额个人投资者持有占比低于50%,其余均在50%以上,且普遍集中在90%以上,最高个人投资者持有占比为100%。同样的现象在主动股票型基金中也有出现。

对于个人投资者偏向买明星基金经理旗下产品的现象,某公募资深从业者向《国际金融报》记者表示,此前一些基金公司在宣传新产品时,会倾向于告诉投资者,买基金就是“买”基金经理,投资基金就是要看人,所以导致很多投资者在选产品时会先看基金经理是谁。如今,监管的做法就是要扭转投资者的认知,改变基金公司的宣传方式。

3 昔日“顶流”走下神坛

近两年A股下跌,行业整体回落,让一些明星基金经理的“神话”随之破灭,有基金经理业绩大幅回撤,也有基金经理黯然退场。自2022年开始,在公募“抱团”的新能源、医药和消费为主的核心资产瓦解之后,基金净值遭遇较高回撤。数据显示,2022年初至2023年末,两年时间里,有多只百亿元规模的基金净值亏损在40%以上。

这一切都是源于部分基金经理的投资策略过于单一,“豪赌”式押注也给基民带来了难以承受之重。很多基民在2020年至2021年的较高位置入场,近几年一直苦于难以解套,基金投资体验也随之大打折扣。

某业内人士向记者分析称,规模上百亿元

的基金由于盘子太大,在选股方面会偏向行业头部大市值公司,而这些重仓股又跟随行业下行而大幅调整,基金净值也会大幅回撤。有些基金经理可能管理规模过大超过了其能力覆盖的范围。

从去年开始,一些基金公司旗下基金经理进行“减负”,比如鹏华基金的王宗合,一口气卸任了10只公募基金,今年2月因个人原因离任;诺安基金的蔡嵩松在去年卸任了所管的所有产品;中欧基金的葛兰卸任了部分产品。

昔日的明星基金经理“撂挑子”不管产品,失去了基民信任的权益类基金也很难再现当年发行的盛况。对比来看,近两年的基金销售业绩显得极为冷淡,仅2023年就有7个月份单月新

基金成立规模在千亿元以下。2023年新成立的基金规模仅1.15万亿元,相比2022年有明显下滑,与2021年和2020年相比更是相差甚远。

理财魔方投资经理闫树生在接受《国际金融报》记者采访时表示,明星基金经理的业绩和投资策略往往得到市场和投资者的认可,具备较为丰富的经验和较高的投资能力。但随着规模的增长以及市场风格的变化等,明星基金经理在未来也未必能取得优异业绩。

闫树生还指出,明星基金经理的离职或跳槽可能会对公司的业务产生较大影响。此外,过度依赖明星基金经理也可能导致公司内部的投资能力发展不均衡,其他基金经理可能难以获得充分的成长机会,从而影响公司的长期发展。

4 行业回归投资本质

不可否认,一些公募基金公司曾依靠明星基金经理获得了大量品牌曝光度,从而使基金规模实现了快速增长。但目前摒弃“明星基金经理”现象的行动正在加速,一些基金公司也如上述证监会意见所言,更注重平台型、团队制的投研策略体系搭建。

某中小型公募基金市场人士告诉记者,公司本身就没有所谓的明星基金经理,关于投研的体系更注重团队作战,希望每个基金经理都能发挥所长。一些大型公募基金公司为摆脱个人基金经理的依赖也做了一些尝试,比如在新发基金上聘用3到4位基金经理来共同管理,每一位基金经理都代表着不同的投资风格和策略,从而达到产品均衡配置的效果。

对于如何完善平台型、团队制等投研体系建设,汇添富基金方面对记者指出,要加强团队建设,完善投研组织体系;要建立科学的投资管理流程,明确分级授权机制;要强调投资风格的清晰稳定,杜绝为博取短期业绩排名而忽视投资者长期利益的行为。

不过,也有业内人士表示,若依靠公司平台来比拼投研实力,一些大型公募基金公司相对更有优势,而一些中小型公司可能会面临同行的更大竞争。

“聚焦到中小公司,他们在资源、人才和经验等方面均有限。相较于直接引入外部明星基金经理或培育少数明星基金经理,他们想在团队建设和投研体系一体化方面取得显著进展,可能需要付出更多努力,且时间周期较长,短

期内公司规模压力较大。但从中长期角度而言,这有利于降低单一基金经理对公司的影响,增强公司可持续发展力,也有利于基金公司回归投资本质,为客户创造长期价值。”闫树生表示。

某业内人士向记者表示,其在挑选基金产品时会先考虑产品的业绩表现,因为有些公司的知名基金经理会“一拖多”,而其管理的所有产品业绩总归会有差异,还是要根据产品表现来选,而不是去选人。

闫树生认为,除基金经理名气外,投资者更重视对基金历史业绩、收益来源、风险水平、投资策略以及市场适应度等多角度、全方位的综合评估。此外,基金投研应该重点跟踪和关注行业不断涌现的优秀基金经理。

期货从业人员“踩红线”

记者 陆怡雯

期货行业再次敲响从业纪律的警钟!

近日,中期协公开两则纪律惩戒决定,分别涉及国金期货原从业人员王传海以及广州金控期货原从业人员周芹昌。目前,两人均已离开上述期货公司。

纪律惩戒决定显示,王传海在国金期货任职期间,同时在另一家公司任职监事,而该公司为国金期货的居间人;周芹昌则在广州金控期货任职期间,私自向客户推介私募基金,并签署协议承诺保本。

违规推介,承诺保本

据中期协官网披露,原从业人员周芹昌在广州金控期货福州营业部从业期间,存在私自向客户推介购买私募基金,并签署协议承诺保本的行为,违反了《期货从业人员管理办法》(证监会令第48号)第十四条第二项规定。

协会认为,周芹昌作为期货从业人员,在执业过程中,应当以专业的技能,以小心谨慎、勤勉尽责和独立客观的态度为交易者提供服务,其在广州金控期货任职期间,私下向客户推介购买私募基金并签署协议承诺保本的行为,违反了协会《期货从业人员执业行为准则》第七条的规定。

根据当事人违规行为的事实、性质,依据相关规定,中国期货业协会第六届理事会自律监察专业委员会审议决定给予周芹昌“训诫”的纪律惩戒。

据悉,因上述违规行为,周芹昌还曾于2023年4月28日被中国证券监督管理委员会福建监管局采取出具警示函的行政监管措施。同时,广州金控期货福州营业部也被采取了出具警示函的行政监管措施。

违规兼任,不当获益

同日,中期协官网还公开了另一则纪律惩戒,当事人是国金期货原从业人员王传海。

经协会查明,王传海在国金期货从业期间,于2018年9月至今在某公司任监事,2018年10月至2022年8月该公司与国金期货存在居间合作关系,在此期间王传海分别从业金期货,该公司获取报酬。

协会认为,王传海作为国金期货从业人员,未经国金期货同意,兼任导致或者可能导致与现任职务产生实际或潜在利益冲突的其他组织的职务,并获取了不正当利益。对于王传海不知情、未履职的申辩理由,协会不予采纳。王传海在执业过程中,合规意识淡薄,违反了协会《期货从业人员执业行为准则》第二十九条、第三十条的规定。

鉴于以上基本事实和审理情况,依据相关规定,中国期货业协会第六届理事会自律监察专业委员会审议决定:给予王传海“公开谴责”的纪律惩戒。

敲响从业纪律警钟

对于中期协纪律惩戒与证监会监管处罚的区别,香颂资本董事沈萌向记者表示,“中期协是行业自律组织,不具有证监会的监管及执法权限,所以在法律效力上有明显差别。”

北京市隆安律师事务所律师张特解释称,一个是非营利的社会团体法人,相当于期货行业自律组织,是根据协会的纪律作出的惩戒;而证监会是行政机构,是根据行政法规进行监管处罚。

沈萌建议,除了加强从业人员管理,还需要扩展期货业的业务范围,给予从业人员更多从正常渠道扩大收入的机会。

财经评论员郭施亮指出,“利字当头”成为了从业人员频频违规违纪的原因之一。规范期货从业人员的纪律问题,不仅需要提升其自身的自律性,而且还需要立法规范,提升违法违规成本,严刑峻法是规范纪律问题的关键所在。

财经评论员张雪峰建议,期货公司应适应“零容忍”监管环境,强化内部合规意识和监管原则,加强风险管理系统建设,建立有效的内部控制机制。定期进行自查与整改,提高公司内部管理水平,同时配合监管部门的审查,确保公司运营在法规和规范的框架内。