

61人的三波从商潮

揭秘证监会官员下海基金公司路径

北京商报记者 肖海燕/文 CFP/图



证券监管机构前官员陶耿加盟光大保德信基金一事在市场引起轩然大波，金融监管人员到被监管机构任职的合理性也因此受到各方质疑。事实上，证监会体系内的官员转身进入基金业是有传统的，据北京商报记者统计，从1998年至今，证监会官员下海基金公司人数已经达到61人，其中高管人数超过40人。在这十余年间，证监会官员转战基金公司任职经历了怎样的变迁？

时间：1998-2003年

首批下海官员怀揣创业梦

证监会官员下海到基金公司从来都不是什么新鲜事，实则是一种传统。要追溯的话，这种传统起源于基金业刚刚成立之际。北京商报记者调查数据显示，证监会官员下海到基金公司的鼻祖为肖风。相关资料显示，肖风1993年进入深圳市证管办工作，历任副处长、处长、副主任，离职后，自1998年4月1日起他负责筹建博时基金，博时基金成立之后开始担任总经理，同时还担任博时基金公司副董事长。

和肖风一样，在基金业刚刚成立初期就下海到基金公司的官员大有人在。如现任国泰基金总经理金旭、南方基金副董事长高良玉、刚从泰达宏利离职的原总经理缪钧伟、去年刚刚从国投瑞银离职的原总经理尚健、现任国投瑞银基金总经理的刘纯亮、曾任招商基金总经理的成保良、2002年加入中银基金的原基金经理陈儒等等。据统计，在1998-2003年间由证监会下海到基金公司的高管达到了11位。

也就是说在1998-2003年间，基金业出现了一波证监会官员下海的大潮，不过放在基金业刚刚成立的背景下，这种行为显得合情合理。华泰联合证券基金研究中心总经理王群航表示，“那时基金业刚刚成立，来自监管部门的对基金业未来的发展有着更明确的思路，对如何符合监管更为熟悉，加上那时国内极度缺乏基金人才，因此需要有这么一批人来带领还如幼几一般的基金业往前走”。

从这一批官员下海到基金公司所担任的职务可以看出，他们大多在基金公司都起着举足轻重的作用。例如，肖风为博时基金贡献了14年，14年间他一直担任着总经理的职务，直到2012年转任副董事长。资料显示，这期间他曾带领博时基金拿下资产管理规模第一的宝座；同样南方基金的高良玉自加入南方基金以来，也一直担任总经理一职，直到今年转任副董事长；还有国泰基金总经理金旭，刚刚下海到基金公司时所担任的职务为华夏基金副总经理。北京商报记者统计数据显示，在这个期间下海到基金公司的11位高管中，担任总经理一职的达到了5人，副总经理一职为1人，执行总裁1人。这里面还诞生了当年老十家基金公司的5名总经理。

不过非常遗憾的是，这些曾经对公募基金有着巨大贡献的大佬现在大多已经离职或面临离职传闻。其中高良玉离职南方基金的消息甚嚣尘上，肖风目前已经转任到万向信托担任董事长，缪钧伟、尚健均已离开老东家，2000年担任招商基金总经理的成保良目前则成立了瑞力投资，曾担任中银基金执行总裁的陈儒去年也离职了。目前仍供职于公募基金的第一批下海官员仅剩金旭、刘纯亮等三人。

为何这些早年下海到基金公司创业的人员会纷纷离开公募基金行业？对此一位不愿透露姓名的分析师表示，这些人对基金公司有着巨大的贡献，但是此前的公募基金却没有相关的股权激励，加上不少与大股东之间都存在矛盾，因此很多都选择无奈离开。

时间：2004-2010年

从证监会空降来一批公司副总

证监会官员下海的第二波大潮则是出现在2004-2010年间，其中2004年、2005年和2007年三年下海的官员最为密集。北京商报记者统计数据显示，在2004-2010年间下海到基金公司的官员达到了17名。例如2005年加盟交银施罗德基金任副总经理的莫泰山，2004年加入上投摩根担任督察长的刘建平，2004年加入汇添富基金担任董事长的桂水发，2006年加入信达澳银基金担任投资总监的曾昭雄，2005年12月时任民生基金总经理的刘义鹏等等。对此，以上不愿透露姓名的分析师表示，这一阶段之所以下海的官员会比较密集，主要是在这期间股市也出现过大涨，不少人士都看好基金业的前景，所以会纷纷前往，同时一些在这些年间成立的基金公司同样也需要证监会人士的到来。

或许是因为第一批下海的官员大多担任了总经理职务，亦或许是已经成立的基金公司总经理一职大多已经到手的缘故，相比第一批下海到基金公司的官员，这一批里面下海到基金公司后担任副总经理一职的比较多，例如交银施罗德基金任副总经理的莫泰山，2004年加入鹏华基金的胡继之、2008年进入银华基金的鲁颂宾等等。当然，这其中也不排除有担任总经理一职的，例如2004年加入汇添富基金的林利军、益民基金的刘义鹏等等。对此，王群航则表示，这些人由于在证监会工作，在基本素质与管理能力上都较为优秀，但由于对基金的专业可能并没有在基金公司摸爬滚打多年的人士了解，因此副总经理的职位开始增多。

同样可惜的是，这批下海的官员离开公募基金的也不在少数。例如，银华基金的蒋辉、招商基金的邓良毅、信达澳银基金的曾昭雄、益民基金的刘义鹏、交银施罗德的莫泰山等等。此时私募基金则成了这批离职人士的最爱去处，北京商报记者了解到邓良毅、曾昭雄、莫泰山离职后分别加入了星鼎特投资、明耀投资管理公司和重阳投资。一位离开公募基金加入私募基金的人士透露，之所以加入私募，也是因为股东方对利润等因素要求非常高，自己感到压力很大，加上私募在激励上面要比公募基金好得多，基金操作上会比较灵活，因此才选择了私募。

说起证监会官员下海早期和中期的大潮中高管的来源，有一个地方不得不提，那就是证监会基金监管部，该部几乎成为了基金业高管人才储备地。北京商报记者统计数据显示，证监会下海的第一波大潮和第二波大潮中有15名证监会下海人员来自基金监管部，其中担任总经理以上级别的达到了10名。例如国泰基金总经理金旭、华泰柏瑞基金总经理韩勇、泰达宏利基金原总经理缪钧伟、国投瑞银基金原总经理尚健等均来自证监会基金部。

一位资深基金业人士评价道，证监会基金监管系统人数不多，每年的人员变动更是屈指可数，但数年来，他们前赴后继，在基金业规模壮大到几十人，已经形成了一个群体。

时间：2010-2013年

先当“督察长”慢慢熬

事实上，证监会人员下海到基金公司在2010-2013年期间最为密集，在2010-2013年三年多时间里，下海到基金公司的官员就达到了15位。例如金鹰基金总经理殷克胜、招商基金总经理许小松、上投摩根独立董事周道炯、长城基金车君、华安基金薛珍等等。此番的密集下海潮，或许跟新基金法的实施有着很大的关系，6月1日就要实施的新基金法规定证监会官员离职不满三年后不得到基金公司任职，因此不少人士或许想赶在此之前加盟到基金公司，其中加盟光大保德信的陶耿便受到了市场的强烈质疑。

如果说第一批和第二批下海到基金公司的人员大多担任基金公司高管的职务，那么近几年到基金公司来的大多均出现在督察长的位置上。北京商报记者统计，其中这一批下海潮的15位中，在基金公司担任督察长一职的人数达到了9位，其中去年就多达6位。除此之外，此批下海到基金公司的女士开始增多，长城基金的车君、华安基金的薛珍等均为其。对此，一位基金公司人士表示，“督察长来自证监会有其合理性。督察长对法律法规和业务都相当熟悉，专业性很强，能对新的法规迅速做出决断，尤其对一些法规‘红线’掌握准确的，确有利于基金公司业务的开展”。

即便如此，仍不能排除市场对这一批人的质疑。北京一家大型基金公司员工坦言，“一些从上面下来的督察长实际的业务并不懂多少，感觉像是到基金公司来养老的，基金公司也就是买个个人脉，求个保护”。事实上，如此多督察长密集下海，其中还有基金公司高薪诱惑的因素。据了解，目前基金公司督察长的年薪大概在100万-120万元，而且奖金另算。要是担任中等规模以上基金公司的副总经理，薪水则能够达到300万元左右。相关媒体报道还显示，“有时候加上行情等因素或许拿到千万也是有可能的”。

如果说第一批下海的官员大多经历了创业的艰辛，而这批下海的官员大多去向都是规模较大且已经盈利的基金公司。对此，北京市向天律师事务所律师张远志表示，由于证监会的管理职位有限，晋升比较困难，下海到基金公司为了谋得高薪职位，主要是自己给自己留后路；另一方面，来自证监会系统的基金高管们在监管层的人脉资源也为基金公司提供了保护。

北京商报记者统计，此前有督察长升任基金公司总经理的案例。他们大多花了四年的时间。例如2004年刘建平在上投摩根成立初始便加入团队，出任督察长一职，到了2008年，刘建平升任中欧基金总经理。同时一般副总经理升任到总经理一职也大约需要四年时间。例如泰达宏利基金原总经理缪钧伟在2003年3月至2006年8月间任海富通基金副总经理，2007年2月起开始担任泰达宏利总经理。

按此推算，未来四年基金公司也有可能出现总经理是来自目前这些上任不久的一些督察长和副总经理们。

基金业需要职业经理人

今年6月1日实施的新基金法规定，“证监会官员离职后三年内不得到基金公司任职”。这意味着6月1日之后，没有离职达三年的证监会官员均不能到基金公司来任职。

如果说基金公司高管来自监管层是我国的一种特有现象，但不可否认的是，这种现状为基金公司的高管提供了大量的人才，在早期这些人才也为基金公司做出了巨大的贡献，而伴随着证监会官员下海速度的减缓，意味着近几年基金业来自证监会官员的人也会大大减少，那么此时的基金公司又该如何面对基金公司的相关管理问题呢？在业内人士看来，此时发展基金公司的职业经理人制度正是时机，此种做法或许可以让基金公司更加的市场化。

事实上，2008年以前市场上总经理大多数来自股东所派或出身于监管部门，其中一些则来自于实际控制人，鲜有真正的职业经理人。即使是为数极少首任总经理就来自职业经理人的基金公司，也基本上都是近三年来才成立的年轻公司。

不过近几年关于职业经理人在基金公司担任高管的情况似乎有增多的苗头，其中一些采用职业经理人制度的公司当中，不少已经颇有成效。在大型基金中，以富国基金最具代表性。2007年，富国基金作为成立最早的老十家基金公司之一，在行业加速发展时期业绩平平，规模增长缓慢，截至2007年底，富国基金仅以641亿元的规模位列第19名，远低于行业平均水平。2008年时任基金副总总经理的实玉明参加了富国基金的全球招聘，并最终胜出，随后五年，富国基金的业绩和规模双双大幅提升。截至今年一季度，富国基金的资产管理规模达到了835.55亿元，位于行业排名第17位。

同样在中小型基金公司当中，民生加银基金、大摩华鑫基金、天弘基金、国联安基金、宝盈基金等都是职业经理人制度的受益者，他们在新的总经理入驻后均出现积极变化。

对此，王群航表示，关于基金总经理等职位，事实上可以英雄不问出处，不一定要来自证监会，只要是能对基金公司的发展做贡献，对基民有利，便可以担任总经理一职。

深圳一家大型基金公司高管对北京商报记者表示，基金业的发展对职业经理人提出了越来越高的要求。不仅对综合素质、专业背景有特殊要求，还要求具备多年行业经验、多学科的知识以及相应的分析能力。在复合型要求的基础上，还要要求职业经理人有较高的国际化水平，能将国际化理念、法则与本土实际相结合。该人士还称，目前基金行业职业经理人队伍素质因频繁流动等因素显得参差不齐，但是或许正因此，发展职业经理人制度或许是基金业最合适的一种时机。

揭秘4S店与保险公司的“利益链”：投保人成了“冤大头”

北京的傅先生一家4S店修理私家车多年，认为那里的收费价格虽高，但修车技术、配件质量毕竟是一流的。然而，不久前的几次亲身经历，让他意识到4S店所谓的“优质优价”，原来掩盖着不少猫腻。

双方抬抬价格，互赠商业利益

与普通修理厂相比，4S店服务价格一般要高出3-5倍，这些修理厂技术真的那么棒吗？傅先生一次车险定损暴露了端倪。2012年底，他在北京西二环附近并线时速度过快，与一辆奥迪1.8T发生了剐蹭，交警问如何处理时，傅先生表示承担全责，并提出由对方来指定修车厂维修。

本来，傅先生也开了一辆奥迪车，刚蹭后送到一家普通修理厂维修，价格不到2000元。而对方的奥迪车送到一家名为“亚之杰”的4S修理厂修理时，某保险公司的一位定损员打电话来说，对方的车险定损金额为6000元。

傅先生惊讶地问：你是我的保险公司的定损员，为何不向着保险公司少定一些，反而向着4S店往高里定？这位定损员回答：叶子板更换将近2000元，小灯更换多少钱，大灯更换多少钱，如此等等。而在傅先生印象中，就是刚蹭了小车右前方很小的部位。

鉴于定损员这样的行为，傅先生邀请了一位有经验的汽修师傅一同前往这家4S店，要求查看对方汽车的受损情况。结果这位定损员说，经过当事人同意，叶子板可以不换，加上其他方面的优惠，可以减少2000元维修费用。

一位保险公司人士向记者透露，保险公司与4S店之间确有利益输送，原因是4S店既修车又卖新车，保险公司讨好4S店，可以获得更多的车险保单。为此，理赔定价高一些，保险公司也是“睁一只眼、闭一只眼”。

为了制止不正当竞争行为，保监会几年前就规定，保险公司对保险销售方的佣金不能超过10%。然而，保险公司与4S店之间“明修栈道，暗度陈仓”，他们已经找到了“对策”。

声称原厂配件，实际上有猫腻

4S店系统内部规定，不允许各自到市场上购买零配件，也不允许将原厂配件的零配件外卖，一经发现予以重罚，甚至取消4S店资格。

可是，一位在北京西郊配件城修车的迟先生对记者说，有一天他的奔驰S500型汽车减震器坏了，在保险公司定损员陪同下，将汽车送到一家名为“金冠”的4S店进行定损及维修。“4S店的修理人员检查了汽车后表示，两个前减震器都要更换。一算账，总共费用3.8万元，其中前减震器的单价为1.5万元。”

料想不到的是，“第二天我到西郊配件城一打听，奔驰S500型汽车的前减震器售价仅为5000元。更为离奇的是，该配件城的商家表示，店里惟一的一辆奔驰车减震器前一天被‘金冠’4S店（他的修车厂）买走了”。

迟先生找到保险公司，指出4S店宰客。对

此，保险公司表示，奔驰S500型汽车前减震器在4S店的全国统一售价确实是1.5万元左右。

保险商不会赔，消费者成冤主

4S店靠什么维系高价收费？一位不愿透露姓名的业内人士说，这里的工人技术好，是高价收费的一个理由，但4S店价格这么高，不仅与保险公司利益输送有关，恐怕还与公车消费有关，因为有相当一批公车特别是高档车维修是通过4S店进行的。

根据《广东省2012年预算执行情况和2013年预算草案的报告》，公车类开支依然是“三公”中的大头，总计约5亿元，其中公车购置7300多万元，公车燃料、维修等运行维护费4亿多元。

值得注意的是，一些保险公司推出了“指定专修厂+车损险”的组合服务项目，导致一些投保人“只要理赔维修，就到4S店”。由于修车费用主要是保险公司支付，因而这部分车

主对4S店的天价服务费用并不关注，保险公司对此也“装傻充愣”。

修车理赔后，傅先生到4S店索取发票时，定损员说的4000元修理费开成了4500元，傅先生指出发票开错了，并且称自己有定损员的讲话录音。于是开票人员又重新开了一张4000元发票。对方为何将4000元发票开成4500元？一位长期从事车险定损的工作人员私下说：“这很有可能是4S店给定损员‘好处费’的一种平账行为。”据披露，一些保险公司定损人员会将理赔汽车推荐到自己熟悉的4S店，进行价格虚高的定损，修车以后，4S店会给定损人员一定的好处费，这已是保险行业的一种潜规则。

业内人士指出，保险公司运用精算原理，一般情况下可以稳赚不赔。对于4S店来说，再高的费用也是由车主一方承担，不管是公车维修还是私车维修。而对于消费者来说，无论是修车还是买保险，都得自己掏钱。据新华社电