

编辑导读：最近，买基金的朋友们心情如何？是不是犹如过山车一般，非常刺激。今年突然兴起的基金热，让很多理财小白们一头冲进了资本市场，结果是可预料的惨烈。这类现象的背后反映出什么呢？本文作者对此发表了自己的看法，与你分享。



很多年轻人开年以来最后悔的事可能是：在支付宝买基金，并坚信自己是一名金融知识水平高于同龄人的价值投资者。

辛丑牛年的第一个交易日，几乎所有人都相信 A 股会迎来开门红，但当天抱团的机构龙头们集体受挫，连带着那些跟风买入网红基金的年轻人一起，再一次直面资本市场的风云变幻。

这一天，是开年以后#基金#第一次登上微博热搜。

随后，那些躺赚的传说逐渐消散在风中，满屏绿色都指向一个万般无奈的事实：原以为买基金会带来额外收入，没想到过了个年，人还在，钱没了。

Wind 数据显示，全市场超过 2000 只基金，在 2 月 18 日至 2 月 26 日期间，净值跌幅超过 10%，500 只以上基金同期净值跌幅在 15%甚至 20%以上。

这还不是最坏的。2021 年以来，已诞生 61 只“日光基”（A、C 份额合并计算），其中主动权益型基金占比高达 75%。春节后，“日光基”中有 54 只跌破面值、7 只净值不足 9 毛。

投资有风险，入市需谨慎。

这句写在“忏悔墙”上的箴言，在支付宝“历史最高收益”“冠军好基”“iKun”“相亲”“求关注”的吆喝声中，被彻底淹没。

不过这不是资本市场给年轻人上的第一课。

上一次是 2015 年。

一、跟着穿搭博主买基金

电影《岁月神偷》里的哥哥说：“我们都琢磨过了，兄弟俩包办一头一脚，不会错到哪儿去”，所以一个在巷头剪头发，一个在巷尾做皮鞋。

结果是，两兄弟被生活的巨浪掀翻。

和他们相比，上天待这届年轻人不薄：出生没多久中国就加入 WTO，上学的时候赶上奥运会和世博会，见证了国家经济的快速腾飞；虽然也在花呗里做过梦迷失过自我，但好在支付宝理财给过他们机会，告诉大家可以快速入门“近一年收益超过 40%”“近三年涨幅 190%”的点金术。

只需要动动手指。

每个年轻人都有梦想。他们一边苟在公司赚取稳定收入，另一边还想着搞点副业争取早日实现财务自由。有点家底的在家里囤了一堆 RTX3060、3070 显卡，踏上挖矿致富之路；没啥经济基础又想规避市场风险的，大多会选择买基金。

据央视财经报道，2021 年以来，国内新基金发行总规模突破 7000 亿元，募集规模同比增长超过 37%。结合西南财经大学联合蚂蚁研究院共同发布的《2020 年第二季度中国家庭财富指数报告》，新增“基民”中，有一半以上都是 90 后。

在和朋友聚餐时，他们聊起理财也越来越头头是道，什么基金定投、房股基险、风险分摊、理性消费张口就来。而他们的入门教程，大多来自 B 站、小红书、知乎、豆瓣这样的社区论坛，当然，还是有人愿意花千八百块在公众号或微信群系统学习专业金融知识的。

随便打开一个社区，以“基金”为关键词进行搜索，“新手”“入门”“怎么买”是出现频次最高的推荐内容。上来就是一套清楚明白的方法论，手把手带你认识基金、投资就要选择穿越牛熊行业、小白买基金之前至少要做到这两件事，再安排一个“我是如何挣到人生第一桶金”的纯干货分享。

这一套下来，很容易让急于入门的小白们产生一个错觉：不用多久，我就能成为年入几十万的大佬，迎娶白富美，走上人生巅峰。

小红书有一位粉丝 55 万以上的穿搭博主金妮 Jinnie，2020 年 9 月以前，她的分享内容主要以金妮聊变美、金妮的衣橱、金妮说美语之类的日常生活为主。8 月底新增了一个“金妮聊财商”的专区，第一期视频是“聊聊马云，聊聊股票”，后来变成“3 分钟教你避开定投误区”“5 分钟看懂净值秘密”，以及“手把手教你用支付宝理财”。

她到底有多懂我不太清楚，反正她的个人简介说自己是“全能小百科”。

在某个理财入门群里，老师为了让学员们意识到理财的重要性，甚至拿《都挺好》里的苏明诚来举例。言下之意，理财要趁早，总比啃老好。

据群里一位 00 后大学生表示，身边的朋友都在理财，所以自己也打算每个月都拿出五百块在支付宝上买基金，现在先上一些辅导班恶补理财知识。

与资本市场相比，“养基”门槛更低，无需开户、有专业人士把关，还没有入场金额限制。最近几年，炒股不如买基金，熊市里赚的钱都在牛市亏了个精光的段子在散户间流传度极广，但实际情况是，基金发售的热潮推动了这一轮由白马股主导的牛市。

稍微留意一下市场动向就会发现，虽然上证综指创下新高，但整个市场收益率最高的板块，都集中在热门白马股，以茅台为代表。

复盘明星基金经理张坤的“易方达蓝筹精选”，就会发现除去港股重仓的美团、腾讯，他在 A 股的操盘轨迹离不开“医茅药酒”四字方针。

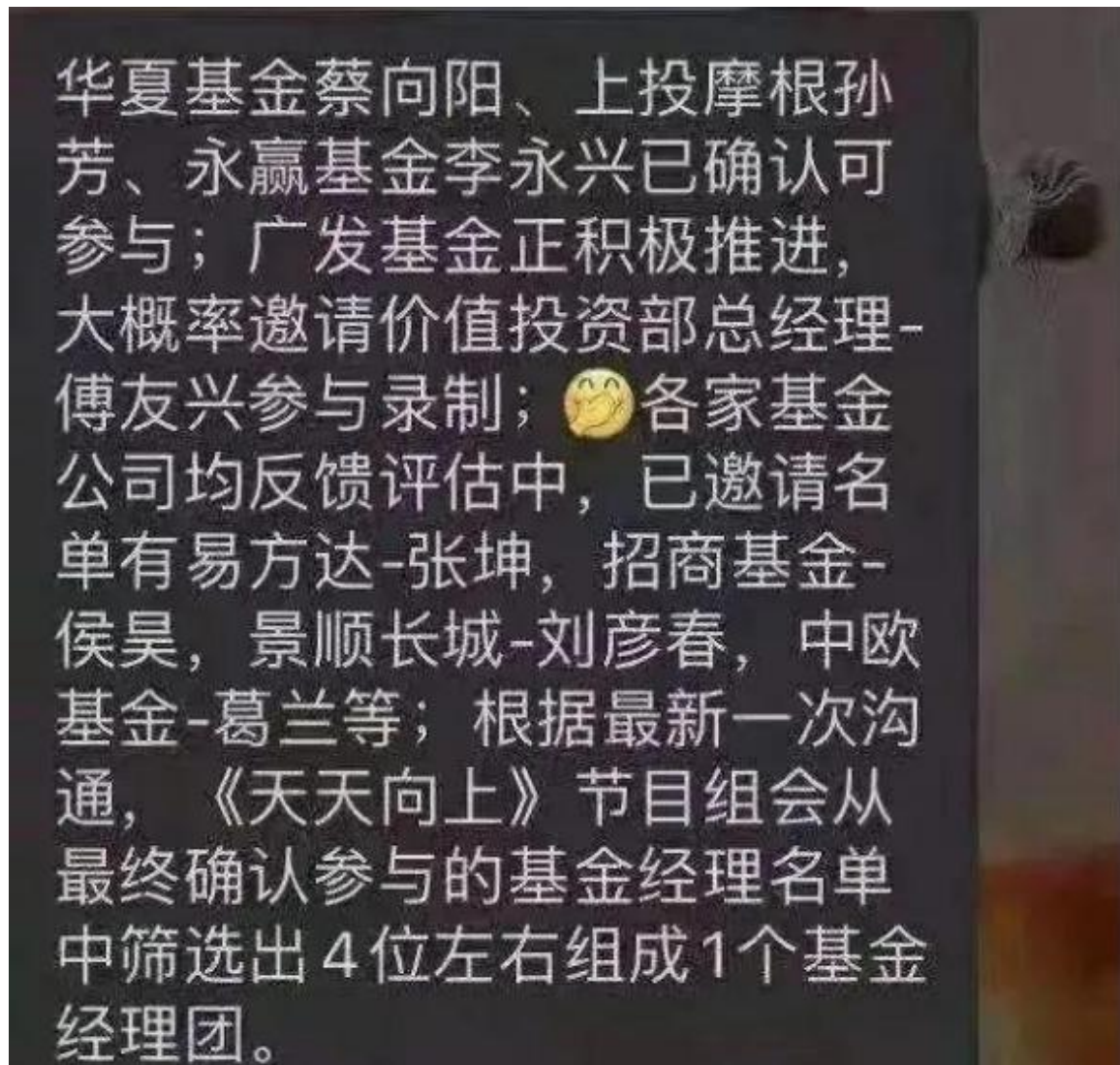
当白酒信仰开始崩塌，新基民才突然发现：你以为的低风险理财，实际是烫手的股票型基金。

中国股市风雨三十年，股民间口口相传着一句黑话：没当过韭菜，你好意思说自己是股民？

用在这里好像也挺合适。

二、基金经理饭圈化

月初，网传《天天向上》节目组计划邀请多位明星基金经理参与录制，易方达基金张坤、华夏基金蔡向阳、上投摩根孙芳等均在邀请之列。



没多久回应来了，有人说他们确收到节目组邀请，但由于娱乐化过重并不考虑参加，也有人表示对于该邀请正在内部讨论，还没决定是否参与。

最后中基协下场定调：各机构不得开展、参与娱乐性质的相关活动。

方才作罢。

不过，顶流基金经理的出圈也不是从《天天向上》开始的。

第一位有粉丝后援会和微博超话的基金经理是易方达张坤。“千亿顶流”“永远滴神”之类的饭圈语言，是新基民大规模涌入后的特色文化。

张坤之后，诺安基金蔡嵩松的粉丝也不甘示弱，为他建起后援会和超话。易方达的另一位基金经理萧楠，则在粉丝撮合下和中欧基金的周应波一起，变成“波君一萧”CP。

后来，#基金饭圈化是好现象吗#登上微博热搜。“易方达张坤全球后援会”账号运营在微博上澄清道：这是年轻人自娱自乐的一种方式，完全没有打算像演艺圈粉丝那样去给基金经理送礼物、接机什么的。

流量对于公募基金而言就是规模，规模就是收入。但饭圈文化的另一面，是亏损就脱粉。

严格意义上来讲，基金和股票都是高风险的理财方式，而新手最容易犯的错误就是追涨杀跌、频繁换手。

大跌过后，新基民们在评论区的画风一夜之间变成了：

“都说这基金好，可为什么我买进去 20 多天还是亏的？” “拿爸妈的老本 176 万买了这只基金，现在绿了这么多（-8.85%）。有啥办法让我回去过年不挨揍？” “保险和银行傻瓜都不会买，你这基金经理居然敢买？下周绝对不要你了！” “XX 公司是夕阳行业，你这只基金为什么要买？”

以前有无数人想教张小龙做产品，现在又有人又开始教基金经理炒股。这么一看，不光穿搭博主挺全能的，评论区里的小散也挺厉害。

在基金交流群里，很多人的第一笔基金交易来自支付宝推荐，还有人第一次入手就买了只 9 个月的封闭基金，赔了 3%。

我有一个朋友在金融机构搬砖，年初“基金热”，他没扛住买了五万元支付宝基金，两个月后赚了 2000 块抽身，完美避开这波亏损行情。

按照他的描述，风口浪尖，猪都会上树，很多学生党也开始买基金了。

他的表情很有意思，说的话也挺损。大概就是你以为自己在支付宝抄底，最后被它抄了家，想要止损又困于 1.5% 的赎回费，被迫当起时间的朋友。

想要从“基圈”抽身，可比饭圈难。

作为信息聚合平台，在推荐页下方，支付宝都标明了“不构成投资建议或承诺，风险自负”的相关字样。乍一看，这种行为和用户在淘宝买衣服别无二致，买什么全凭用户自主决策。

但仔细一想，这个逻辑和货拉拉说自己主营信息中介服务，车货匹配属于“撮合业务”好像也没什么区别。

三、封闭三个月，就是价值投资了？

很多人为了方便，会在支付宝买基金。

基金也有场内和场外之分。场内属于证券公司的交易系统，场外是指银行柜台、网银、基金公司这样的中间商。

单从交易费率来看，场内基金的交易手续费在万二到万五之间，最低为 5 元，最高为千分之三，而场外还要加收申购费、赎回费以及销售服务费，并不那么经济。

说回支付宝。他家卖基金，本质上属于代销业务，赚的是中间商销售服务费里的通道费（如果还没理解，也可以把这笔收入看作竞价排名的广告费）。

为了做好这门生意，支付宝在兜售基金的流程中，引入电商带货、节日活动、直播优惠等促销模式。

这么做的原因我不是很理解，也许是因为他们足够自信，在中国，没有人比淘宝更懂得如何让年轻人剁手。

2020 年 5 月，30 多家基金管理公司和金融机构入驻支付宝理财直播，基金和日常消费品一样，飞入十亿寻常百姓的手机 APP。被花呗掏空了钱包的年轻人，又顺理成章地成为支付宝理财基金的“内测用户”。

阿里在淘宝上专门开辟了一个理财直播的栏位，在那里，基金经理和李佳琦、薇娅别无二致，个个夙兴夜寐，开口“亲~”，闭口“关注抢红包”。

目前，各机构的直播主要通过 2-3 人的团伙形式进行，吹拉弹唱、捧哏逗哏，直播间就像植了软广的情景剧，时不时还会推出满减活动。

别开生面的理财门路吸引了不少人，据《新京报》报道，春节期间，观看基金直播人数较去年上涨超 10 倍，部分直播平台日均交易笔数和交易金额同比涨幅分别达 57%和 96%

。

这些活跃在直播间的基金大神，让准基民们忘记了选基金其实是门技术活儿，听说有人因为直播间主播好看就买了，还有人在下课后自己总结出一套投资小窍门，蔡嵩松太帅不安全，还是选张坤。

赵诣专攻新能源,中欧葛兰医药全。

白酒记得找张坤,消费还看刘彦春。

军工来跟李轩混,指数侯昊有定论。

科技广发刘格菘,富国元博长年胜。

长期持有朱少醒,傅鹏博来定乾坤。

基金投资并不难,记得止盈有方寸。

但问题在于，购物和“养基”是两码事，投资行为有赚有赔，冲动买入后，既不能按原价退款，更谈不上七天无理由退货。

实际情况是，即使是在兴业给张坤出了研报的 2020 年，权益类基金的平均涨幅为 42.15%，持仓用户平均收益率也只有 19.19%（数据来自天天基金网）。

稍加留意就会发现，支付宝上的新基金越来越多。大概是因为这类产品需要支付的通道费更高些？还是他们觉得，封闭三个月就会把这件事变成价值投资？

作为第三方理财平台，支付宝的作用相当于基金超市。面对场上几千只基金，缺乏理财常识的用户，最稳妥的方式就是相信平台背书。

这就像一个刚开始护肤的女孩走进柜台，被想多赚点提成的柜姐安利了一大堆商品，好不好用全凭运气。

在理财专区，除了有专业的 PGC 负责内容生产，评论区也出现向 UGC 发展的趋势，阿里终于可以借此回怼那些说它没有内容基因的声音。在那里，用户们不仅会向新人科普产品及基金经理们的过往战绩，还开辟出了相亲新场所。

也许用户觉得比起聊了半天还不知道对面是不是真人的交友软件，评论区里的网友更具竞争力。直观地看到对方的收益率，可以方便他们过滤掉一部分伪装成高富帅的杀猪盘。

当有网友提议支付宝开发一个根据芝麻分和资产配对的相亲小程序，支付宝含蓄地回应道“虽然我是数字生活开放平台，但没想到生活如此开放。”看到这我有了一个疑问：难道支付宝已经忘了自己四年前的混名？

以前，我会习惯性地定义支付宝为淘宝配套基础设施，直到现在才恍然大悟：原来支付宝说的数字生活平台，是理财版淘宝的意思啊。

通过将商品贩卖的逻辑平移到理财产品销售，支付宝成功晋升为本年度最氪金的手机游戏，在这一赛道成功实现对腾讯的逆袭。

清华大学的副校长施一公先生说过一句话让我印象深刻，“当国内所有精英都想往金融上转时，我认为国家出了大问题。”

那搞金融的想让所有人都陪它一起玩，是想干嘛呢？

参考资料：

[1].张坤饭圈的新基民：亏损就脱粉，“他们开始教基金经理炒股了” 棱镜，2020 年

[2].年轻人「养基」图鉴：宁愿自己被绿，基金也不能变绿 后浪研究所，2020 年

[3].跟风买基金的年轻人，赚的钱又被风吹走了 中新经纬，2020 年

[4].疯传！张坤、刘彦春等顶流基金经理被邀请参加《天天向上》？基民炸了：基金不能搞饭圈化，谁去就卖谁！中国基金报，2020 年

题图来自 pexels, 基于 CC0 协议