打怪升级、粉丝后援，这些年轻人这样“养基”

与父辈不同，这届年轻人早早地与投资发生了关联，对他们而言，买基金股票不只是一种理财方式，也是一种生活方式，是一种“修炼”。随着资本市场的起伏，他们看到了自己的贪婪，有了更强的心理抗压能力，更认识到长路漫漫需笃行。

中青报·中青网见习记者 朱彩云
记者 张均斌

整个2月，A股市场延续震荡调整格局。江辰锋持有7只偏股型基金，收益也随之起起伏伏。

江辰锋已经有近5年基龄了，大学还没毕业，他就入了股市。2018年，他买下第一只基金时“完全没有概念”，看到北向资金流出，还会愤慨地说“北方人怎么老是在抛，让我这个南方人一直亏钱”。如今，他已在圈子里小有名气。

今年春节，23岁的江辰锋把自己过去的投资经历梳理成文，作为自己的新年礼物。他很满意去年的投资成绩，在满仓权益类基金的情况下，他的投资总收益是-11.55%。收益虽是负的，但仍值得自豪，他跑赢了同期公募混合偏股型基金平均业绩超10个点。

和江辰锋一样，不少95后、00后，已经在基金世界里探索。他们有的在大学实习时买入人生第一只基金，通过小额的快速买入卖出赚到了第一笔收益。

“一些95后甚至00后刚有些积蓄后遇到的第一个周期就是2019年开始的上涨周期。”在九圆青泉科技首席投资官陈嘉禾看来，每一次资本市场热都会带动基金热，作为80后，他经历过2005-2007年、2014-2015这两个资本市场的上升周期，如今的年轻一代则恰好处于市场较好的上涨周期中。

来自中国证券投资基金业协会的数据显示，截至2022年11月末，我国公募基金管理规模26.38万亿元，覆盖基金产品数量10405只。国际会计师事务所毕马威此前发布的《2023公募基金高质量发展趋势及战略洞察》报告（以下简称“报告”）显示，当前公募基金领跑大资管行业。自2018年至2021年末，公募基金规模复合增长率达25.2%，超越私募基金、银行理财以及保险资管行业。

适逢公募基金的黄金发展期，新基民中的95后、00后撞过好运也掉过大坑，用95后马松的话来说，投资5年，他看到了自己的贪婪，有了更强的心理抗压能力，更认识到长路漫漫需笃行。

“那段时间好像买什么（基金）都赚钱”

几年前头一回买基金，马松只记得是“好玩”。2018年2月的一天，读大一的马松在支付宝里一连买了五六只基金，每只10元，“没什么考虑因素，就是凭感觉选”。

那天申购的总金额差不多是他当时一天的生活费。这几只用来“试水”的基金在第二天有的涨有的跌，到第三天，马松将其全部卖出，“除去手续费，赚了四五元”。这种短线交易的方法，马松一直用到2019年，那年4月，他把申购金额提高到了每只500元，“买了15只，一周就卖出，一共赚了三四百元”。

后来他才知道，那是一轮股市牛市的开始，这也对应着基金市场的火热。A股2019年的最后一个交易日，大盘指数再度走高，上证指数全年涨幅超过22%，深成指更是上涨了40%以上。而公募基金作为A股主力机构，2019年成绩亮眼，股票型基金平均收益率超过了45%。

“随着2019年股市行情的不断上涨，第三方平台线上购买基金越来越便捷，越来越多的年轻人成为新基民。”中欧基金相关人士告诉中青报·中青网记者，基金行业在2019-2020年之前还属于一个比较小众的圈层，个人投资者相对数量较少，“这部分基民画像主要偏向40-50岁，有一定财富积累的人群，之前买基金的主要是机构投资者。”

作为2019年基金业个人投资者中的一员，江辰锋也感受过当年火热的行情。那年暑假，他选了一只互联网行业的指数基金开始每日定投。然后，收益一天天增多，“恰好赶上了2019年年底那波行情，我信心十足，觉得自己很厉害了，可以在资本市场纵横捭阖。”

也是在那个时候，他看到国家大力支持5G发展的新闻后，以为嗅到了机会，“半夜1点立马打开支付宝以5G为关键词检索然后火速买入，生怕买晚了，还喊了表哥一起买”。江辰锋说，当时甚至不知道股市是白天才开盘的。这次操作让他“在市场最高点买入”，他后来才明白，“当时股市已把预期全跑完了”。

但即使如此，江辰锋后来还是通过不断加仓等方法降低持仓成本，并等到了这只基金的上涨。“那段时间好像买什么（基金）都赚。”他说。

在陈嘉禾看来，在2019年开启的上涨周期里，更多的人通过基金参与股市，主要原因是因为公募基金在经历20年的发展后，产品供给更加丰富，管理规模不断增长，人们较过去能更多地接触到基金，“仅从推广渠道上看，地铁、公交站台就出现了很多基金的广告，这在前两个周期中是很少有的”。

“打怪升级”

自身理财的需求、市场行情的上涨、对新事物的好奇、购买渠道的便利……这几年，多种因素让95后、00后基民快速开启“养基”之路。

上海某中型基金公司互联网营销负责人黄丽（化名）注意到，年轻基民刚入局时确实非常热衷于买赛道型的基金产品，“因为波动够大够刺激，收益也会更高。”在她印象中，2020年年初B站上的一个视频让基金出圈了，当时科技股在大涨之后突然大跌，在视频中，4个科技类主题基金被称为“四大渣男”。“当时除了有同行发给我之外，还有很多我的同学，完全不在这个行业内的人也把视频发给了我。”黄丽说。

江辰锋也记得，2020年6、7月，身边几乎所有人都在买基金、讨论基金。在他偶尔分享的朋友圈下，开始有朋友交流“养基”信息。年轻一代的基民同样想知道其他基民“买了什么”“怎么买”，只是他们的交流场所从过去的银行大厅变为朋友圈、微博等社交平台及知识分享平台。

马松就在短视频平台上跟一位财经博主学投资，“虽然他的一些建议有些激进”。江辰锋一开始看到基金下跌时会直接搜索“基金下跌怎么办”，并得到“加仓”的答案。后来，他开始看书学术语、钻研买基金的各种方法论，在各大基金评论区给基金经理“打call”或吐槽。到2020年下半年，他开始阅读基金经理的定期报告，也偶尔会在第三方平台看一些基金经理的路演。

有人看到这个年轻人的投资总结，评价说他这一路投资基金，不是只有枯燥的数据和乏味的涨跌，反而有种“打怪升级”的趣味。江辰锋说，越了解市场越知道自己的渺小，“要在自己的能力圈之内挣钱”。

陈嘉禾经历过前两个资本市场的上升周期。他注意到，如今年轻基民中愿意了解投资相关知识、考虑股票估值、有意识地找专业投资者的人数比例较以往有所增加。黄丽也赞同这一点，很多社交平台上的大V其实就是大学生，他们用一些零花钱去炒基金，慢慢积累了一些心得，并分享自己的一些投资经验，“然后就发现原来通过这样的方式也能吸粉，甚至说是能赚钱养活自己”。

华安基金、国泰君安证券和蚂蚁理财智库去年联合发布的《Z世代基民洞察报告》显示，95后、00后基民的投资理财决策较为依赖外部信息。其中，45%的年轻基民选择了通过短视频、推文等方式了解投资。同时，年轻群体的投资理财决策容易受到热门榜和各种关键意见领袖的影响，但随着投资经验增长和社交领域扩大，会更偏向采纳银行理财经理、投资理财课程和专业媒体的建议。

“基民对基金公司、渠道的信任度可能还是比较有限。”上述中欧基金相关人士告诉记者，对于基民尤其是年轻基民而言，来自基民间的投资故事、方法、理念的交流相较而言可能更有信服力。在他看来，当基金知识、投资经验成为热搜话题时，基金才会更加真实，投资者才会更加注重对这个产品种类的投资学习。

“最直接的投资者教育来自市场”

学习与成长贯穿着很多新基民“打怪升级”的投资路。很快，他们就感受到市场的凶险。用江辰锋的话来说，2021年是他进阶的一年，“因为这一年我亏钱了”。

这一年，一些年轻基民的“暴富梦”在幻想中破灭。他们中有的人像追星一样追基金经理，甚至还成立了相关的“粉丝后援会”。“被追的大部分基金经理，他的业绩表现越好，大家追他追得就越起劲。”陈嘉禾发现，当时一些明星基金经理得到的追捧和本人前6个月的业绩表现呈高度正相关，其管理的基金规模暴增的时候，基金净值也在价格高位。

“而这往往与实际投资时的思路相反，当基金经理业绩表现好的时候，可能意味着他最近的投资风格与市场相符，但这种一致往往不可持续，对于投资者而言，更需谨慎。”陈嘉禾说。

有金融分析师分析，始于2019年的基金牛市，培养出一大批熟悉玩法的基金经理，也把消费、TMT、医药、新能源板块推到高点，但市场机构从2021年就开始讨论板块何时松动并瓦解。

与此同时，很多年轻基民当时的想法却是：上涨会继续，前景很美好。

撞过好运的马松就充分体验了投资之路的凶险。他用“一买就跌、一卖就涨”概括近3年来自己逃不掉的魔咒。2020年，他断断续续以小额买入基金赚了些钱，“觉得基金市场容不下自己”，他开始同时买股票，并持续加仓。到2022年10月，他卖出了所有的股票，亏损超过一半，“到现在都没敢和家里人说”。

如今，马松仍持有基金等待回本。提起过去那段循环陷入魔咒的经历，他说，“谁也不怪，只怪自己贪婪。”

“来自市场的教育是直接的，但很多投资者如果缺乏基础的基金知识，可能不会意识到问题，所以来自基金公司的结构性投资者教育或知识陪伴才显得尤为重要。”上述中欧基金相关人士告诉中青报·中青网记者，公司团队在调研中发现，很多基民可能甚至不太清楚基金底层的投资标的有哪些，对基金产品的风险收益特征与自己的匹配度也一无所知，这些都可能导致他们获得一个非常差的持有体验，甚至亏损很多钱。

在黄丽看来，投资者教育其实是一件非常漫长的事情，“因为再怎么教育，都不如市场跌几波来得深刻”。她说，“在投资的时候，如果是顺风局，每个人都会非常自信，觉得自己简直是股神，但在逆风局时，大家又会认识到，自己的能力和本身的投资之间差距非常之大。”

“个人投资者要慢慢接受市场是有波动的，正视投资的风险，即使是中低风险的资产也可能出现短期的阶段性下跌，无法保本保息。”一位工作近10年的资管行业从业者以去年正式实施的资管新规为例，他说，投资者教育中很重要的一点就是转变个人投资者对于市场波动、风险的观念，“只有接受风险，才会有正常的投资行为，作出基于风险判断下的投资选择”。

提升投资者的盈利体验

经历过后悔与苦痛交织的2022，马松打算改变自己短线交易的思路，转向长期，投资的路对他来说漫长却仍有希望。和几年前相比，投资基金的体验让这个年轻人变得更克制，他仍会通过小额申购，训练自己的判断力和预测力。

在基金垂直类平台工作的江辰锋，则继续专注于分析基金经理，这成为他人生新的技能增长点，他前些天发在生活社区平台上的一条问答笔记，不到3天就收到近600条评论。除了读定期报告，逐步形成自己方法论的江辰锋还会留心基金经理的行动，“有的基金经理投资煤炭企业，会到煤矿调研，有的基金经理研究农业，会跑到猪圈实地考察。”因为问的问题越来越内行，江辰锋和有经验的投资者对话，在几乎全是证券圈内人的微信群里，他能更快拿到一手的投研资料。

沿用自己接触世界、了解信息的方式，不少年轻基民慢慢成长，同时，中国的公募基金市场也不断成熟。报告显示，过去十年间，中国公募基金迎来跨越式发展，总规模增长超9倍。该报告预测，时代红利将驱动公募基金规模持续上涨，行业高增长态势有望保持。

“公募基金业的生态环境不断优化，这离不开资本市场的改革红利和监管政策的规范引导。”陈嘉禾记得，这些年监管政策频出，持续引导的方向之一就是加强基金核心人员与投资者的利益绑定。他注意到，一些基金公司推出3年期、5年期的锁定期产品，促进了持有人能够更长期、稳定地持有产品。

“基金的投资业绩很大程度上取决于基金经理，其投资操作行为与投资者利益相关性较高。”中欧基金总经理刘建平以本公司的基金经理跟投机制为例解释说，基金公司通过对员工“考核-激励-约束”等一系列的利益机制设定，极大地影响员工行为的出发点和行为方式，最终对基金投资者的利益产生作用。

被基民们喊作“大波哥”的知名基金经理周应波，也曾坦言基金业绩转化为投资者获得的不易。他说，“公募基金的投资管理与基金投资行为之间，相隔着基金投资研究配置、基金发行、渠道销售等诸多流程，还存在着各环节考核短期化、追涨杀跌的情况。”在接受采访时，他说，资产行业是一个长长的产业链，“这中间有产品形式、销售机构、公司服务人员等，需要通力配合，才能够把我们挣到的一块钱传递给到投资者那边，可能变成九毛五或者九毛八。”

“投资者理念正在向长期投资、价值投资转变。”毕马威中国证券及基金业合伙人黄小熠表示，在公募基金进一步高质量发展时，基金公司对内应积极构建长期激励机制，发挥提升业绩规模、实现长期价值的激励效果，对外应以长期业绩表现彰显自身专业投资和研究能力，改善“基民不赚钱”现象。

展望新一年，刘建平认为公募基金还将在提升资产管理的专业度、实现从资产管理向财富管理转型方面发力。他说，作为产品的提供者，基金公司在做好产品的同时，还要为客户提供更多服务，帮助其实现投资目标，在此过程中，投顾服务或许可以更有效地提升投资者的盈利体验。“投顾业务的全面推进将有助于改善行业生态，促进行业发展与投资者利益同提升、共进步。”

如何让罕见病患者“粮食不断”

每年2月的最后一天是国际罕见病日。经过多年的努力，我国罕见病患者用药环境持续改善，但也面临着一系列挑战。

中青报·中青网记者 王 林

每到2月，山东省济南市新生儿疾病筛查中心主任邹卉就在盼望着2月最后一天的到来。因为，这是属于罕见病医生和患者的特殊日子。

从2008年起，每年2月的最后一天被定为国际罕见病日。据统计，截至2022年2月，全球已知的罕见病有7000多种，中国有2000多万罕见病患者，每年新增患者超20万。

邹卉从事儿童罕见病的筛查和治疗工作已有20多年。她回忆，刚开始做罕见病筛查时，很多患儿家长都无法理解，也很难接受患儿可能需要终身用药，有的家长还怀疑她做儿童罕见病筛查是为了卖特殊奶粉或特定的药品。但最近几年，随着全社会对罕见病的关注、了解程度加深，她感觉儿童罕见病筛查工作更加顺畅，相应的治疗药物、特殊医药用途配方食品也越来越多。“这也是让我们越来越有信心的一个方向。”

罕见病组织病痛挑战基金会联合市场调研机构弗若斯特沙利文发布的《2023中国罕见病行业趋势观察报告》（以下简称《观察报告》）指出，近5年，我国罕见疾病药物上市数量呈现明显上升态势。此外，在2022年国家医保谈判新增的7种罕见病药品中，首个视神经脊髓炎谱系疾病（NMOSD）的创新药品伊奈利珠单抗注射液谈判纳入医保，脊髓性肌萎缩症（SMA）的口服药利司扑兰也成功进入医保目录。

求医问药之后不再“无药可用”，而是“有药可选”；被视为“续命粮食”的特殊医药用途配方食品也逐渐有了保障，我国罕见病患者用药环境持续改善。

从“有药可用”，到“有药可选”

《观察报告》指出，截至目前，基于《第一批罕见病目录》，103种药物在中国上市，涉及47种罕见病；其中73种药物在中国被纳入医保，涉及31种罕见病。

在众多罕见病中，最广为人知的是脊髓性肌萎缩症（SMA），这是一种遗传性、进展性的罕见病，会影响患者的行走、进食甚至呼吸的能力，约每1万个活产新生儿中有一个罹患SMA，迟发型SMA患者会表现出明显的肌无力和运动障碍，譬如无法独立站立或行走。

曾经，国内有许多SMA患儿无法得到及时治疗。因为用于治疗SMA的诺西那生钠注射液价格高达70万元/针。2021年国家医保谈判“灵魂砍价”后，诺西那生钠注射液被纳入医保，价格也“大跳水”降至低于3.3万元/针。而在2022医保目录调整后，另一款同样用于治疗SMA的药物利司扑兰口服溶液用散也被纳入国家医保。国内的SMA患者有了更多用药选择。

渤健公司研发的药物诺西那生钠注射液作用于中枢神经系统，需要鞘内注射，部分脊柱侧弯患者无法常规应用，而罗氏制药研发的利司扑兰口服溶液用散是口服药，方便常温储存和运输，患者可以居家治疗，无需住院、侵入性手术或同时使用其他药物，草莓味溶液口服给药可以让2月龄及以上的所有SMA患者获益，提高患者尤其儿童的用药依从性。

北京病痛挑战公益基金会信息研究总监郭晋川表示，“罕见病患者往往面临两个巨大挑战：一个是诊疗难，一个是保障难。”不过，我国从2019年开始动态调整医保目录，此后几乎每年都有一定病种、一定数量的罕见病药品被纳入医保。

从过去追求“有药可用”，到如今已然“有药可选”，甚至直接纳入国家医保，罕见病药物的可及性已经大大提高。中国政法大学政治与公共管理学院副教授廖藏宜认为，近几年的相关政策给了罕见病药物更多机会。以2022国家医保目录调整为例，在申报环节就放宽了申报门槛，只要在2022年6月30日之前获批的目录外药品均可参与申报，不设置起始时间。

“这个从源头上就增加了罕见病药品谈判成功的机会。”廖藏宜指出，2022国家医保目录调整的7个罕见病药品中，曲前列尼尔注射液等药品已经上市很久，但因为疗效确切，通过宽松的门槛，得以成功纳入国家医保目录。

弗若斯特沙利文大中华区合伙人兼董事总经理毛化认为，监管审批已经从各种角度出台了一系列政策鼓励罕见病药物的研发：优先审评审批，促进研发企业的商业变现；豁免临床实验，加速产品快速上市；给予减税优惠，减少出厂端的药物成本；临时进口，在博鳌乐城等医疗先行试验区先行先试国外进口的罕见病创新药物；给予市场独占期，延长商业变现时间，促进企业研发罕见病药物的积极性。

“整个罕见病药物目前国内上市的数量相对比较可观，只不过目前覆盖的保障数量还有待提高。”毛化日前在《观察报告》的发布会上表示。

罕见病患者的“续命粮食”不容忽视

在罕见病药物之外，邹卉也很关注罕见病患者所食用的特殊医药用途配方食品。在她看来，这同样是一个不容忽视的问题。

作为儿科医生，邹卉擅长新生儿遗传代谢性及内分泌疾病的筛查、诊断与治疗，尤其是苯丙酮尿症（PKU）等罕见病的诊断与治疗。这是一种发病率只有十万分之一的先天代谢性疾病，常染色体隐性遗传。由于患儿体内缺少苯丙氨酸羟化酶，导致身体里的苯丙氨酸并不能被正常代谢，平常人的普通食物对苯丙酮尿症患儿来说就像是“毒药”。

通常，苯丙酮尿症患者需要食用特殊奶粉，才能维持正常的生活和营养。邹卉回忆，1998年她刚开始从事儿科筛查工作时，国内还几乎没有用于治疗苯丙酮尿症的特殊奶粉，大部分都是家长通过海外渠道购买，或者部分企业赞助的。而在近几年，随着各方努力，苯丙酮尿症患者食用的特殊奶粉也进入医保了。

“最难的已经不是缺钱治不起，而是可及性太差。”邹卉谈到，许多当年被诊断患有苯丙酮尿症的孩子如今已长大成人，有的如今还在上大学，但他们的“续命粮食”只零星出现在少数医院和药店的角落里，而且价格普遍较高。由于苯丙酮尿症患者数量较少，相应的特殊奶粉生产企业也不多。

中国医药保健品进出口商会在2021年10月的一项分析也指出，特医食品行业的发展依然存在一些发展瓶颈：一方面特医食品行业的进入壁垒高，从事特医食品的企业需要是生产企业且要满足一定的生产条件及具备研发能力；其次，特医食品涵盖的产品品类较多，目前部分品类的标准体系不够完善，需要进一步建立具体产品的标准规范；第三，目前市场处于起步阶段，消费者、医生以及患者的产品认知度不强。

郭晋川表示，截至2022年10月，我国共有92款特医食品获批，其中仅覆盖一个罕见病病种。“罕见病特医食品的可及性还有很大的挑战。”据他介绍，病痛挑战基金会和上海新华医院对全国近1000名需要食用特医食品的罕见病患者开展了调研，结果发现罕见病特医食品病友面临着“从购买到产品供给，再到经济负担”的三重挑战。

“我们希望能够构建罕见病相关的政策保障体系，把更多的罕见病药品纳入到国家基本药品目录里面，优先纳入尚无药可用的疾病，这些疾病的患者所面临的疾病负担和治疗挑战，相对来说是比较大的。”郭晋川说。

图片新闻

贵州从江 松花菜抢鲜上市供应市场

2月26日，在贵州省从江县贯洞镇贯洞村松花菜种植基地，菜农将刚采摘的松花菜装车。

新华社发 吴兴科/摄

河北武强：乐器产业奏响乡村振兴“幸福曲”

2月23日，河北省武强县一家西洋乐器生产企业的员工在制作小提琴。当地乐器产业已有30多年的发展历史。在当地政府的政策扶持与龙头企业的辐射带动下，武强县乐器产业实现了集群化、规模化发展。

新华社记者 牟 宇/摄