

年轻基民：理性买基金有这么难？

中青报 中青网见习记者 陈垠杉

就放着吧，不想再看了。徐天行决定跟自己缩水的基金达成 妥协。

作为95后，徐天行入场不算早。今年年初，他禁不住朋友们的各种安利（强力推荐），拿出1万元，买了白酒、医疗等六七支基金。在春节假期前一天，基金涨势喜人，徐天兴还庆幸自己有点投资头脑。

以为买了就能赚的，不仅仅是徐天行。

中国新闻网曾援引某研究机构的调查数据可部分佐证：新增基民中，90后是主力军。该调查显示，仅2020年上半年，新增基民2000万。其中，18-34岁群体占比达60%。2月24日，某投资平台公布的数据亦显示，购买了3支及以上不同板块基金产品的投资者当中，半数以上是90后。

在热搜话题#基金暴跌年轻人为什么躲不过被割#中，表达懊恼的留言颇具代表性：我不是来赚钱的吗 不卖就是不肯 一人就踩雷 时至今日，徐天行惦记的只剩下什么时候能离场。

玩基金要不要粉明星基金经理

社交平台上，基金经理饭圈化来势汹汹，很多下场的年轻人看人下单的投资方式引发了不少讨论。

易方达基金经理张坤，目前管理的基金规模超1200亿元，在业内有公募一哥之称。出色的业绩，也招徕了很多年轻基民。仅在微博平台上，张坤全球粉丝后援会已初具规模。

他们自称ikun，谐音爱坤。海报、表情包、数据打榜 张坤拥有与粉圈流量明星同样待遇，微博@易方达张坤全球后援会粉丝人数目前已近3万。与娱乐明星经常营业不同，尽管张坤本人的真实动态并未披露太多，粉丝们依然津津乐道。

中央财经大学教授郭田勇在基金经理饭圈化的现象中，看到了上一辈股民追捧巴菲特的午餐的身影。

带着逐利的心理，人们总会不自觉向优秀的人靠近，类似巴菲特的特人物已在很长的周期内表现出色。郭田勇在接受中



视觉中国供图

青报 中青网记者采访时表示，金融业还应该是一个严肃、具有较强专业性质的行业。

可是，在买基金的年轻人中，总不乏玩的心态。

徐天行承认自己是热议话题#基金投资成年轻人社交工具#写的那类人，纵使基金起起伏伏，却也不忘自我调侃。

他所在的基金类微信群，从早上9点半开始就不会消停。徐天行觉得，没有从群里学到什么，主要就是交流段子，大概有80%的时间都是闲聊。比如，今天走势不好，那低情商的表述是今天基金跌了，高情商的表述则是今天基金(绿)对眼睛好

一旦市场行情不好、基金大幅下跌，基民们对明星基金经理的爱说就变。心态炸裂的网友已经忍不住对张坤的称呼从男神坤坤变成了菜菜坤。今年1月，希望理性购买基金，不要赚了钱就叫我蔡总，亏了钱就骂我菜。这句调侃诺安基金经理蔡嵩松的段子更是在各大平台广为流传。

中财龙马资本董事长雷杰在接受中青报 中青网记者采访时表示，基金经理饭圈化算不上违规，90后、00后无论追星还是理财，都是给自己设定了一个所谓追求或信仰目标。但是，基金收益好就追捧明星经理、净值下跌就把基金经理骂上热搜，这样盲目跟风不但容易丧失正确判断力，也不利于基金管理人对产品管理。

钱亏嘴不亏，怎么看待买基焦虑

中青报 中青网见习记者 陈垠杉

3月16日，是农银汇理旗下基金经理梦圆管理 农银汇理医疗保健主题股票基金的第20天。

据公开资料，梦圆92年出生，本科就读于北大，研究生在英国留学。梦圆已有证券从业经历6年，从研究员做起，到基金助理，2月24日开始担任基金经理。

在很多人眼里，不到30岁就出任基金经理的梦圆，已经走上人生巅峰。

然而，年后农银汇理医疗保健主题股票基金的跌幅已近20%。基金交易平台上，梦圆一张小小的照片成了网友肆意发挥的题材。有网友恶狠狠地在评论区写

90后基金理财课 销售：

别中了套路，又缴了智商税

中青报 中青网见习记者 陈西

人还在，钱没了。2021年春节过后，随着基金行情一路下跌，不少年轻人梦碎基金场。

90后小武也是其中一员。不过，他同时也是投资课程制作人，俗称卖课的。这个身份，让他来不及为自己的亏损忧虑，反倒得先想办法抚平客户破碎的心。

小武供职于一家规模不大的私企，除了基金付费课程外，公司还有一些股票、房地产和奢侈品等投资课程。他们时常会邀请一些基金经理、银行高管等金融行业人士来录制课程，再由公司分发给各大互联网平台。

相对于其他课程的价格，基金课定价并不高，一套10节的课程，价格在99元左右。这种小体量的课程比较适合年轻人，看完不可能立马变大神，只是引导他们投资更理性。小武说。

此前，某平台发布的《中国家庭理财趋势报告》指出，2020年新增基民中，30岁以下的年轻人占到了一半以上，年轻化趋势明显。

2020年行情大好，过完春节，小武的公司就开始忙起来，准备迎接下一个红利期。然而，他们发现，此前市场的狂热

并未在课程销售数字上体现出来。相反，一些打着限时0元旗号的理财课，更受基金小白青睐。

小武表示，这类免费理财课一般采用短期赚百万 保证收益率的话术进行推销，并不断强化限时低价 限额低价的概念，让年轻基民产生收益大于成本的强烈对比感和紧迫感。

记者加入了某平台小白理财训练营后，培训老师会在微信群满200人时开始授课，短短半小时内，有30多人扫码进群。

套路出现在基础课程结束后。老师推荐了进阶课程，而该平台的页面显示，进阶训练营费用标价高达1080元。

这还不是最狠的。

在知名消费服务平台黑猫投诉App上，关于基金课的投诉已达200多条。有消费者表示，自己交了7999元学费，进入所谓金卡进阶班微信群后，只上了一天课，群就被关闭。

对于基金与股票投资来说，除了固收类定期理财产品，承诺收益率的课程一般是假的，毕竟市场有风险。此外，投资者需要到市场上经历牛市熊市波动，用时间来提升自己的财富，对短时间从入门到大神的课程也要保持警惕。小武分析说。

盯上年轻基民的不只免费理财课。

小武和同事观察，大部分年轻基民不具备传统投资者分析财务报表的基本能力，越专业的课程越不容易吸引人。反倒是微博、抖音、小红书等社交平台上的博主，轻轻松松就用简单直白的话术吸引了大量粉丝。

日赚5000史上最全基金教程 全职妈妈一年200万入账，最好的投资机会在这里 小红书上，不少博主满心喜悦地分享着自己的喜讯。每当看到这些视频，小武都不免冷笑：又是割韭菜的套路。

这些套路在小武看来太易识破，但动辄十几万的点赞量，还是不得不让人佩服。基民不在少数。小武注意到，这些好为人师的理财大神大多非专业出身，有的甚至还是美妆博主半路转行，也没有相关的从业经历和证书。

吸引年轻基民，除了这些荐基博主，还有一类是调侃金融市场的段子手。

2017年，在入职职公司之前，小武也曾曾在一家自媒体工作。这家自媒体的主要账号是财经圈的知名财经博主，在微博上拥有300多万的粉丝。

在微博上，这类博主比比皆是。他们往往没有特许金融分析师(CFA)等资格证

但在互联网上发布信息，仅仅是单向操作。博主只需要提供自己的收益情况，就能吸引来大批拥趸。再加上巧妙的话术，适当提醒风险，持仓不过10万元的博主，完全可能忽悠了一大批手中有大量资金的年轻人。这位销售人员说。

至于另一类野生投资学博主，他们多是社交平台上的头部KOL，掌握了最优质的流量，但来自美妆、母婴、教育等不同领域，无法证明具备专业金融知识和长期投资经验。反而是小白入门手把手这些推荐话术，让财富密码在这里显得更简单易懂。

一位90后教育领域的KOL，每天都能收到上百条理财相关的推广邀请。有的是直接推荐基金，也有诱导网友开户、售卖课程之类的邀约。因为小红书上卖课的推广会被封禁，所以一般是引流给某个指定的销售客服，入门级课程的售价一般也要600元起。而拉人开户，交易平台会按人数提供推广费，一旦这些消费者产生了交易，博主也能从中抽成。

至今我只接触过两次这样的推广，都是交易平台提供素材。他说，其实如果无法评估其中的风险，就不能对粉丝负责。

但他并未否认，在同一层级的博主中，有人会为了推广费，而去伪造收益截图、推荐基金。

上述销售人员告诉记者，这类博主所提供的信息往往是极其基础的常识，只是借助话术包装成各类理财秘籍。

怎么才能让年轻人理性买基金

3月初，有消息称华夏基金经理蔡向阳、易方达基金经理张坤、景顺长城基金经理刘彦春、中欧基金经理葛兰等明星基金经理将受邀参与某档综艺节目。

3月3日，中国基金业协会发布《关于公募基金行业投教宣传工作的倡议》，其中提到：公募基金管理人开展投教宣传活动时，应注重专业、诚信、合规，引导投资者树立正确的理财观念，坚持长期投资、价值投资和理性投资，严禁娱乐化，不得与国家相关精神、社会公序良俗相违背，各机构不得开展、参与娱乐性质的相关活动。

徐天行觉得挺好，刹住了基金经理被消费的车。

别把投资变成打赏。在郭田勇看来，这是一个很好的信号。他曾数次提及基金经理专业的投资能力，才是其生存的基础。无论何时，基金经理都应保持低调、务实的

件好事。从宏观层面来说，2018年的资管新规出台后，一些保本保收益的投资产品基本被清除，逐步打破刚性兑付，化解影子银行风险。当人们清醒认识到零风险、高收益是 天方夜谭，基金投资成为主流投资方式有了更多的可能。

在前文提到的信中，有这样一句话，在当前市场波动加大的情况下，我们更应该相信专业的力量，给投资经验丰富、能力全面、回撤控制能力强的绩优基金经理更长的时间进行专业的运用，用时间换取投资价值。

专业的基金管理人要恪守受人之托，代客理财的初心不动摇。雷杰表示，基金管理人要严格自律，规范营销，不应诱导投资者过度投资、冲动投资。同时，帮助投资者正确看待基金投资的波

书，也不会涉及专业金融知识。但幽默风趣的调侃段子像一把精准的镰刀，收割了一批又一批的流量，成为基金频上热搜的强大推手之一。

显然，这类博主瞄准的，并非金融领域的专业人士。他们需要覆盖更多普通人，通过流量、投放等方式获利。

年轻人在前一类博主的推荐中积攒怨气，接着在另一类博主中得以宣泄情绪，也是一个有意思的闭环。小武笑称。

除社交平台外，金融平台的推荐机制也在无形中助推年轻人对基金的追逐。年轻人会在前一类博主的推荐中积攒怨气，接着在另一类博主中得以宣泄情绪，也是一个有意思的闭环。小武笑称。

除社交平台外，金融平台的推荐机制也在无形中助推年轻人对基金的追逐。年轻人会在前一类博主的推荐中积攒怨气，接着在另一类博主中得以宣泄情绪，也是一个有意思的闭环。小武笑称。

可是，当2021年的第一盆冷水泼下来，这些朋友们已经忘记了上车时的不由分说，争先来问小武怎么办。

短期收益率不代表未来趋势。小武说，真正选好基金要看很多方面的因素，热点行业或领域不可能一直保持下去，平台上的基金推荐机制难免会产生误导。

互联网金融平台的套路不止于此。记

能力。

基金经理循着长期投资理念和客观、真实、准确的原则好好营业。但另一方面，遇上各路博主教别人买基金，比自己买基金赚钱的野蛮生态，是让年轻人理性买基金的当务之急。

在B站和小红书搜索基金，映入眼帘的都是投资有风险，理财需谨慎的提醒。但那位头部KOL也坦言：平台只会限制在本平台上过于违规的基金推荐行为，并不限制博主将粉丝直接输送到销售手中。

雷杰表示，证监会此前曾明确非法证券投资咨询的定义，即指有关机构或个人未经中国证监会批准，擅自从事为投资者或客户提供证券投资分析、预测或者建议等，直接或者间接有偿咨询服务的活动。

各种大V、UP主进行的投资建议、分享知识其实都是不合规的。他提醒说，投资者接受证券期货投资咨询服务，一定要通过经证监会批准的具有证券经营业务资质的合法机构进行。不论销售的是培训课程还是交易技巧，只要向投资者推荐了或提供了投资建议，并直接或者间接获取经济利益的，均属于从事证券投资咨询业务，需要取得证监会批准的证券投资咨询业务资格。

现在，不少年轻基民涨了就晒收益率，而评论区里大声叫嚷着来相亲的也不在少数。跌了，大家都是心疼的买基男孩/女孩。而当基金被频频骂上热搜，投资有风险似乎才真实可信。

做好针对年轻投资者的金融教育，已经引起了各方关注。

刚刚结束的两会上，全国人大代表，东北育才学校党委书记、校长高琛就说：很多在校大学生参与到了贷款、炒股、购买基金等金融活动中。但由于他们缺乏金融基础知识，容易落入金融骗局。高琛建议，学校要进一步加强对学生们的教育和引导，对学生开展金融知识和金融管理的普及教育，培养学生形成良好的金融素养。

雷杰认为，基金管理人在保证合法合规的前提下，在年轻投资者较为活跃的平台上，利用直播、短视频等方式创新基金宣传推介，对年轻人来说可能更易于接受，一定程度上有利于基金理财知识的普及。

说到底，买基金还是年轻人的个人行为。郭田勇说，每一代人初进投资市场，都需要摸爬滚打。鼓励年轻人投资是没错的，但投资有风险这种话怎么说也不过头。

精明老

新买的保温杯？下班回家，看到桌子上多了个绿色保温杯，我随口问道。

一旁嗷嗷的老妈笑了两声，没说话。看来其中有蹊跷。扫码送的？我锲而不舍地追问。

什么送的！你妈让人忽悠了！老爸正在房间里陪外孙玩，忍不住插话。回想我之前为领一份免费礼品，结果花了100元才从店里脱身的经历，我不禁为老妈感到担忧。

几秒钟的沉默后，老妈终于开口：你还记得路边发小红旗的人吗？

这一阵，小区附近有几个人穿着高仿志愿者红马甲的衣服，拿着一把小红旗，见人就发。

路人接过小红旗后，他们会引导大家去旁边店里领免费的保温杯，也就是我一家进门就看到的那个保温杯。禁不住人家的再三邀请，老妈鬼使神差地想去看看：到底为啥能免费领东西。

这就向陷阱迈出了第一步。

老妈拿着小旗找到那家店，发现前面还有八九个人也摇着小旗等着领东西。店门口的工作人员热情地介绍：可以免费领一个养生壶。众人欢欣鼓舞，拿了东西想离开时，被工作人员拦住了：大家去里面登记一下，也好知道是在我们店里领的东西。

一群人蜂拥着进了店里，店员却不提登记的事，开始演示一口神奇的锅。这锅堪称是石头做的，养生保健效果极佳。店员扔进去一把干玉米粒，噼里啪啦就爆成了爆米花。

真的很神奇！老妈回忆上党经历，还是忍不住称赞。

可是这跟玉米品种有关啊！我姐以前送了一袋这样的玉米，在普通铁锅里就爆成了爆米花。我忍不住打断老妈，然后呢？

然后店员就说，这款从上海运来的锅免费送，收10元运费贵不贵？大家都说不贵！老妈又嘿嘿一笑。于是，有人掏出10元现金，有人拿出手机转账，痛痛快快地交了钱。

见大家交完钱，店员继续揭秘：其实，刚才收10元是一场考验，我们一分钱也不要。说着，就把10元挨个儿还给大家，边发钱边说这是个玩笑。紧接着，店员说再跟大家开个玩笑。他拿起养生壶和电饭煲问：这3个锅400元卖给你们，贵不贵？

大家纷纷说：不贵不贵！老妈也真心实意地觉得不贵。于是，有人拿出手机转账，有人低头掏现金。还有个人凑来凑去只有300多元，唉声叹气地被排除在外。

众人交了钱，拿了3口锅以及号称免费领取的保温杯，店员却做出送客的架势。这时有有人开始觉得不对劲，不是说开个玩笑吗？

一个二十六七岁的女孩有些茫然：这锅真卖给我们啊？400元不退了吗？旁边也有人嘟囔：是啊，我也以为钱还退回来呢。

店员毫不含糊：你想啥呢？当然是真卖了！

老妈拎着3口锅走出店门，越想越觉得上当。不好意思的她把锅悄悄藏到杂物间。

其实400元买3个锅也不贵，是吧？这时候，老妈还试图维护她的消费成果。

贵倒是不贵。只不过在搜索引擎和电商平台，我怎么也搜不到这几口神奇锅的品牌。



视觉中国供图

者打开某基金理财页面后，一个随机红包跳出，红包金额3.18元，但不可提现，只能在购买基金时使用。而至于体验哪只基金，平台早已安排好，就附在红包金额数字的下面。那条红彤彤的上扬线，暗示你这场体验看起来稳赚不赔。

记者注意到，理财页面里，会不时有券商做基金销售直播，每场都会吸引上万网友观看。点击答疑专场，可以发现，他们在科普投资常识的同时，直播带货也早已安排好了。弹幕里，网友追问的财富密码，必然就是直播间购物车里的自家基金。

万物皆可直播带货。冲动买衣服还可以退货，但在还没搞清楚理财基本逻辑时，就被主播牵着鼻子买基金，最终伤心又出血的还是自己。小武表示。