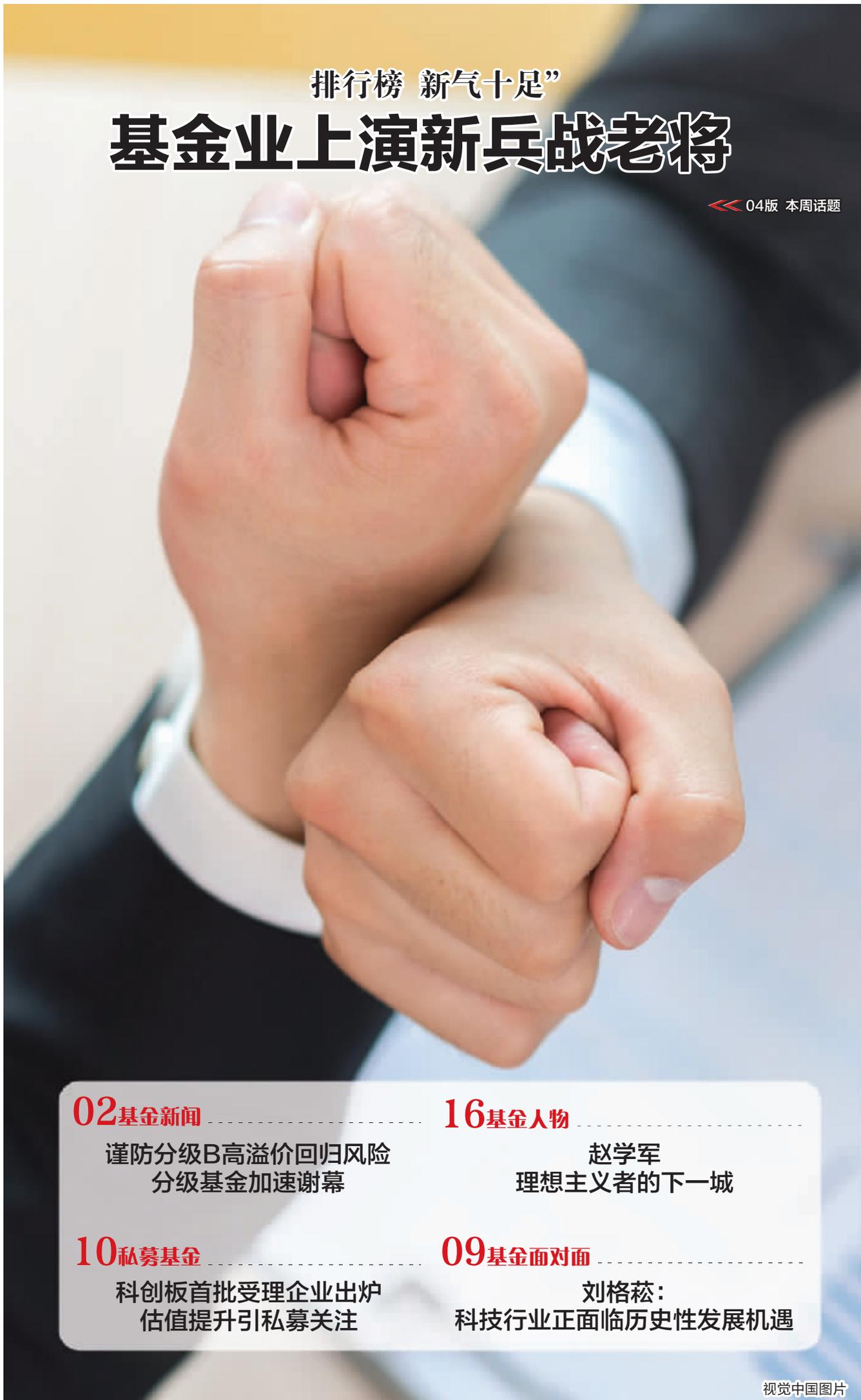




四季红 利  
八方添财  
银华信用四季红  
债券型证券投资基金  
基金代码:003194

# 排行榜 新气十足” 基金业上演新兵战老将

04版 本周话题



### 主编手记

## 爆款基金的前世今生

十多年来,笔者见证过四次典型意义上的爆款基金诞生:2006年419亿元的嘉实策略增长、2007年295亿元的上投摩根亚太优势、2018年327亿元的兴全合宜,以及今年3月21日认购金额超700亿元的睿远成长价值。

四只爆款基金的诞生有其共同点。首先是站在风口,发行时都处于市场热情高涨的阶段。其次是相关公司的品牌优势,嘉实、兴全在发行前都以旗下基金良好的业绩积累了口碑,得到了渠道的认可;上投摩根也因为合资公司的优势和前期扎实的投资者教育活动广受投资者认可;睿远则借助了陈光明和傅鹏博的长期良好业绩记录。最后,渠道给力。特别是对后两只基金来说,招行强大的销售能力功不可没。

与共同点相比,更有意思的其实是睿远的命运会不会与前三只爆款基金不同。从规模来看,嘉实策略和上投亚太都早已摘下“巨无霸”基金的名号,规模分别缩水到26.87亿元和41.7亿元,兴全合宜的规模也有所下降。笔者并不认为大规模基金的业绩必然不好,国内基金的历史上,曾出现过孙建冬管理的华夏红利,以264亿元的规模在2007年取得了169.42%的业绩,夺得当年混合型基金的头名。更何况,采取了比例配售的睿远成长价值,基金规模控制在60亿元,在A股市场上不乏腾挪空间。从这个角度看,睿远成长价值虽势必被市场以挑剔的眼光审视,但尚不必对其业绩过度悲观。

另一个有意思的现象是,明星基金经理的价值会不会被行业重新审视。嘉实增长和兴全合宜虽然也有邵健和谢治宇两位明星基金经理的光环加持,但公司品牌对募集规模的影响相对更大。睿远成长价值作为新基金公司发行的首只基金,公司品牌的作用几乎可以忽略不计,陈光明和傅鹏博的明星效应得以凸显。

明星基金经理是块金字招牌,在基金发行时可以作为主要的“卖点”宣传。但问题在于,明星基金经理十有八九会奔私,公司投入大量资源打造明星,成就的最终是基金经理个人价值,一旦离职则会“竹篮打水一场空”。这也是绝大多数基金公司强调研发团队作战的原因所在。当然,睿远不存在这个问题,陈光明和傅鹏博分别是公司第一、二大股东。除非公司散伙,否则没有奔私之忧,因此可以放心地最大化其明星效应。但对于其他基金公司来说,在基金销售普遍仍不景气的环境下,要不要打造、怎么留住明星基金经理,仍是个难解的谜题。

### 02基金新闻

谨防分级B高溢价回归风险  
分级基金加速谢幕

### 10私募基金

科创板首批受理企业出炉  
估值提升引私募关注

### 16基金人物

赵学军  
理想主义者的下一城

### 09基金面对面

刘格菘:  
科技行业正面临历史性发展机遇

农银 海棠 定开混合基金  
正在发行