

■ 主编手记

## “同门基金”引困惑

当一位基金经理执掌多只基金产品时,选择困难症就转移到了基民那里。

基民的困惑在于,明明是同一个人打理,缘何各只基金却经常漂移出不同的风格,这究竟是产品的问题,还是基金经理的问题?基民的纠结在于,即便是知名基金经理,执掌的不同产品也常出现较大的业绩差距,那么,冲着名气奔来的资金,到底该买哪一只产品?

这是一个非常现实的问题,也是近两年公募基金狂热发展中的一个隐患。即便市面上林林总总已有上万只基金产品,且在每一种产品类型、每一个主题概念上都出现大量同质化产品,但寸土必争的销售导向,令众多基金公司热衷于年复一年地厮杀在新基金发行的战场上。哪怕年景不好的时候,新基金发行意味着亏损;哪怕库存基金中还有不少濒临清盘的迷你基金。

大量的“同门基金”因此被催生,已经执掌数百亿元资金规模的顶流基金经理也不能幸免,如张坤、刘彦春、刘格菘、葛兰等。这些顶流基金经理们有时候也会尴尬地发现,挂在自己名下的不同基金产品,有时候持仓风格差异之大,业绩差距如此明显,以至于自己都不知道该如何向基民解释。

必须指出,这种导向和衍生的风气对绝大多数缺乏专业度的基民来说,是不公平的。

之所以监管层反复强调“保护广大投资者的利益”,公募基金行业也反复宣传“持有人利益至上”,其重要核心之一,是因为有相当比例的投资者缺乏专业投资能力,而且在社会分工愈发细化、专业能力的挑战与日俱增时,这种比例很难缩减。这也意味着,绝大多数投资者的抉择是依据常识来进行的,而常识无法告诉他们“同门基金”之间为何会有近乎质的差别,也同样无法告诉他们在“同门基金”蜂拥于面前时,怎样才能做出不后悔的选择。

他们会觉得奇怪的是,一个基金经理要去管很多只产品,甚至有些风格差异之大令人咋舌。他们同样会觉得奇怪的是,在“同门基金”的选择中,受宣传的影响,魔咒般地总是选择了业绩相对较差的那只。

坦白地说,这种符合基金公司发展利益的现象,对于公募基金行业的健康并不是一件幸事。但解锁这个难题的钥匙,并不在基民手里,而是在基金公司手中。

李良

# 研报竟成反向指标 利益博弈谁是幕后推手

◀◀ 04版 本周话题



### 02基金新闻

ETF基金上演“冰火两重天”

### 03财富视野

东方基金王然:  
深耕“长坡厚雪”消费赛道

### 05基金人物

信达澳银基金邹运:  
寻找“好生意”公司

### 08基金人物

华宝基金钟奇:  
以创新研发赋能专业投资

