

■ 主编手记

基金限购背后的深意

A股结构性行情如火如荼,公募基金却悄然掀起限购潮。

据Wind统计,公募基金行业目前实行限购的基金产品超过1200只;单户申购上限,高者以十万元计,低者仅千元。这上千只限购基金中,既有今年以来业绩领跑的绩优基金,也有规模靠前的顶流基金,还有一些普通产品。

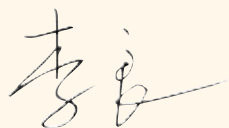
一般而言,看到公募基金限购的消息,一些投资者的反应往往是“基金经理对后市更谨慎了”。在历史上,曾多次出现知名基金经理在股市过热时,通过较大力度的限购来阻止“热钱”流入,防止基民高位站岗。因此,当限购潮蔓延时,很容易被认为基金经理对后市的态度趋于谨慎。

当前市场的结构性波动,确实会让投资者有这样的看法。在“黄金赛道”高歌猛进,板块个股的估值居高不下时,重金布局其中的公募基金采取限购措施,便有阻止资金过度涌入、防止进一步推高估值的效果。不仅如此,在限购之后,公募基金针对性调仓布局,会变得更从容。

若从基金经理的视角来看,限购的作用不仅于此。事实上,在从众心理突出的基民群体中,追涨杀跌较为常见。当某只基金产品业绩表现优异时,资金就会汹涌而至。但这可能会在短期内摊薄基金产品的收益率,对于长期持有的老基民来说,实属不公平。对于基金经理来说,快进快出的资金,显然不如愿意长情陪伴的“老友”重要。

从基金公司的角度来看,限购还有另一重效果:引流。简单地说,如果基金公司觉得单一产品规模过大,或者基金经理基于投资能力要求限制产品规模时,可以通过限购某一只产品,但在渠道端加大对该产品基金经理的宣传力度,将资金“引流”至该基金经理管理的其他基金产品中。这样,既满足了基金经理的要求,又达到了扩张公司资产管理规模的目的。

因此,在实际操作中,一些基金公司的做法会比较讨巧。例如,当知名基金经理的产品限购后,可以让该基金经理在其他产品或者新发产品中“挂名”,即实际上管理的资金权限很小,但能最大限度地利用其影响力,扩张公司资产管理规模。



打造顶流基金经理之惑: 规模王冠 谁承其重

◀◀ 04版 本周话题

02基金新闻

震荡市指数增强基金
首尾业绩差距悬殊

03财富视野

建信基金刘克飞:
港股科技板块仍具长期投资价值

05投基导航

踏准节奏 稳中取胜

08基金面对面

鹏华基金孟昊:
权益资产有望迎来长期配置窗口

