

探营90后买基金：从跟风“抄作业”到理财意识觉醒

■本报记者 张志伟 见习记者 张博

“我听说，分散风险就要把鸡蛋放在不同的篮子里，于是我就买了几只基金，没想到现在几个篮子里的鸡蛋都碎了。”90后金融从业者焦雪(化名)在接受《证券日报》记者采访时苦笑。

事实上，由于近期股市震荡回撤，许多90后投资者都有类似焦雪这样的感受。去年，基金净值增长形成的盈利效应和基金热销时的火爆场面，吸引了大量90后群体涌入基金市场。据去年发布的《第二季度中国家庭财富指数报告》显示，在2020年上半年新增的基民中，90后群体超过50%。

“炒股不如选基”是很多90后选择投资目标时形成的共识。值得注意的是，90后投资者大部分是通过朋友、理财博主推荐而购入基金的。《证券日报》记者调查发现，“理财博主推荐基金”的模式存在很大风险，部分没有专业知识的博主都来“科普”基金，甚至连美妆博主都来“蹭热度”，而作为主要受众的部分90后大多是基金小白，很容易轻信对方，进行非理性投资，导致亏损风险。

90后买基金千姿百态

“我大学学的是金融学，但那时候没有‘闲钱’去理财，所以对基金的概念只停留在书本上，并未有进一步的了解。去年4月份，因为工作积攒了一些钱，有了理财需求。看到微博上的网红购买基金‘血赚’的宣传后，就跟风买入了消费、医疗等行业主题基金。”焦雪对《证券日报》记者表示，虽然很羡慕网红的收益，但自己的最低收益预期就是跑赢通胀。

事实上，去年基金火热的行情，可观的收益吸引了不少新投资者跑步入场。在新投资者中，又以新生力量90后群体为主，其中不仅有已经工作的90后投资者，也有大批90后学生在参与基金投资。

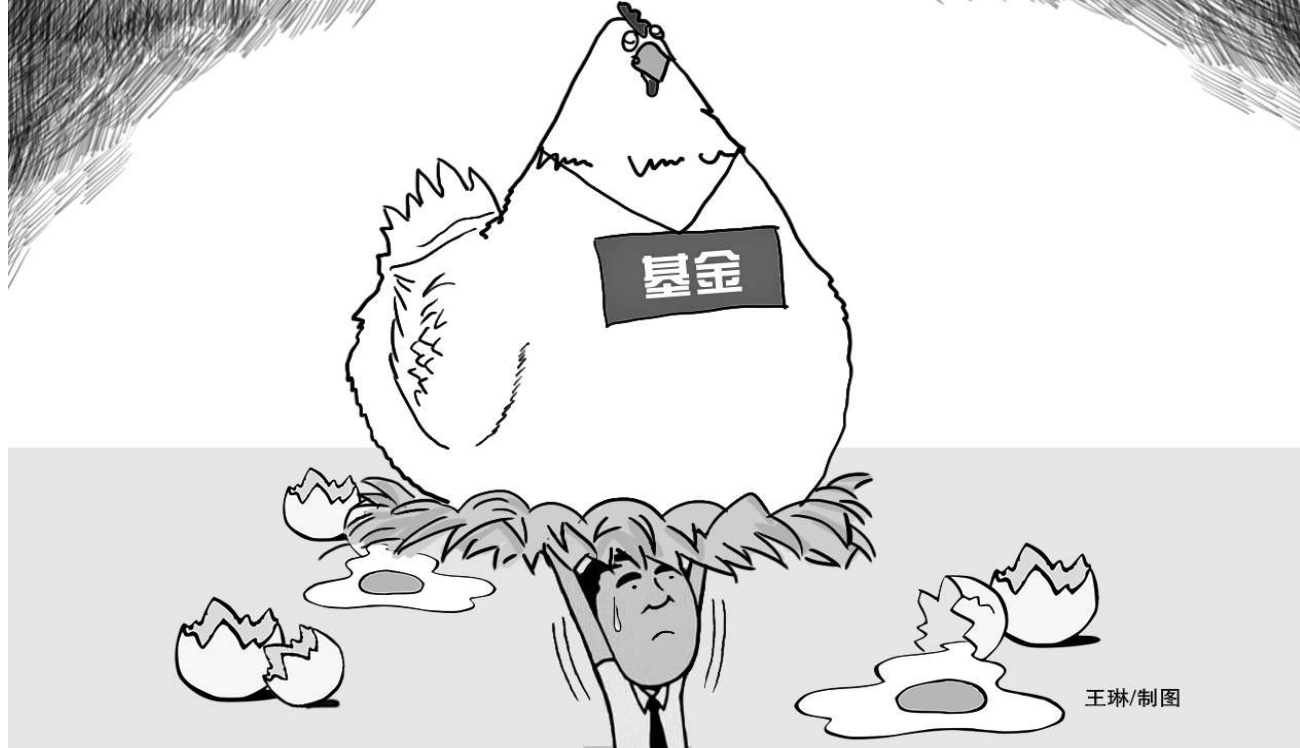
在北外中文系就读的研究生张雪婷(化名)就是如此。但与焦雪不同的是，她参与投资的渠道是朋友“安利”。“疫情以来，零花钱少了，所以觉得自己要学会节俭。朋友一直在投资基金，收益不错，于是在朋友的推荐下买了白酒、医疗等行业主题基金和一些混合型基金。因为对朋友比较熟悉，所以操作时机都听朋友的，不用自己操心。”张雪婷觉得自己比较佛系，糊里糊涂地就进入基金市场了，不过“有钱赚就是好事”。

像焦雪和张雪婷这样的90后投资者还有很多，其中有许多人是第一次接触陌生的基金市场，通过“抄作业”“朋友安利”等方式，期望通过投资基金走向更远的理财之路。

2020年的公募基金表现也没有辜负新投资者的期待。据银河证券基金研究中心发布的数据显示，从平均业绩来看，2020年标准股票型基金收益率达54.99%，混合偏股型基金收益率达59.57%。有不少投资者从中获得了丰厚回报。

“去年我买的招商中证白酒指数(LOF)最高涨幅达到133%；富国医疗保健行业混合A和易方达成长混合的涨幅也不错。不过我去年没有赎回，听朋友的话一直持有。”张雪婷对记者透露。

与张雪婷长线持有基金所不同，焦雪刚入基金市场时大多在做短线操作。



焦雪对记者坦言，“前期，由于对行情缺乏自己的理解，都是在涨幅不错后就赎回。比如，我去年4月份买的国泰国证食品饮料行业(LOF)，买入一个多月不到就卖了，怕跌。印象里持有基金最短的时候仅一周就卖了。”通过对焦雪的采访，记者了解到，她进入基金市场后，前期主要以“抄作业”为主，后来慢慢地开始系统性学习基金方面知识，开始看基金持仓情况、基金经理的往期业绩等资料，据此挑选自己心仪的基金，持有基金的时间也越来越长，心态也逐渐平和了。

不过，像焦雪、张雪婷这样的90后投资者，在尝到基金收益的“甜头”后，也被市场教育了一番。火热的基金行情在2021年春节长假后突然“哑火”，基金“抱团股”持续调整，导致一些基金业绩大幅回撤。有人戏称，“从天堂到地狱，只有一个假期的距离”。

张雪婷和她朋友购买的白酒基金，在今年年初时就反复震荡，春节后更是净值大跌。“我持有的白酒基金现在还浮盈30%多，与收益最高点时相差能有20%。不过，因为自己是‘小白’，所以能有涨幅就很开心了，也不指望买这个能暴富。”除了持有的白酒主题基金还有正收益外，张雪婷持有的其他基金目前仍是一片绿油油。不过她表示，不会赎回，要继续持有。

焦雪的情况与张雪婷差不多，自称“基金资深受害者”的她对记者介绍称，“春节后，每天都看行情，越看越沮丧，跌得有些害怕了。去年12月份买入的易方达蓝筹精选混合，在春节前涨幅曾达20%，结果年过完了，浮盈现在也全跌没了。”不过，她也没有在亏钱时赎回的想法，认为总会涨回来的。

与焦雪、张雪婷的操作有所不同的是，同为90后投资者的王朝歌(化名)在接受《证券日报》记者采访时表示，“自己在年前最后一个交易日，就赎回了一部分基金。年后第一个交易日，看行情回撤厉害，立刻清仓了所有基金。最近行情不好，先看看再说，等时机合适了再考虑入场。”

宝新金融首席经济学家郑磊对《证券日报》记者分析称，“2020年基金高收益的原因，除了后半年整体牛市之外，另

一个重要原因就是基金抱团。集中投资‘抱团股’的基金，其收益水平通常会超出平均水平很多。A股市场在春节后处于‘抱团股’解体过程中，所以去年那些因抱团而业绩翻红的网红基金净值回撤最大。”

美妆博主也来科普基金了

《证券日报》记者在调查时发现，部分90后投资者对基金知识仍一知半解，其中一部分人选择走“捷径”，向理财博主“抄作业”，“跟风买”成为他们重要的投资方式之一。随着“基金”话题逐渐成为90后的重要“谈资”，互联网上与基金相关的视频也多了起来。

《证券日报》记者注意到，在用户群体主要为90后的B站上，理财频道的播放量超3.3亿次。据bilibili官方数据，2020年投资理财类视频播放量同比增长464%。其中，“教你理财”“推荐基金”等话题的视频播放量较高。在专注于短视频领域的抖音上，关于“基金”“基金理财”的话题同样引人关注，累计播放量超40亿次。此外，小红书、虎扑等论坛讨论基金的热度同样高涨，“分享每日盈亏”成为最常见的话题。

对于互联网平台来说，理财类内容增加本是件好事，但相伴而来的风险也不容忽视。由于基金话题的热度较高，就连此前根本没接触过金融领域的美妆区、生活区博主也开始跨界分享基金内容了。“只要跟基金有关，就能吸引到粉丝”俨然成为博主“蹭热度”的共识。对此类现象，方达蓝筹精选混合，在春节前涨幅曾达20%，结果年过完了，浮盈现在也全跌没了。”不过，她也没有在亏钱时赎回的想法，认为总会涨回来的。

部分博主蹭基金热度的手段极具夸张性。《证券日报》记者发现，部分博主的基金视频标题“诱惑力”十足，例如，“日赚5000！手把手教你买第一只基金”“手把手教你变身小富豪”“大学生理财赚了20万，预测这只是开始”等等，但点进去后，其内容质量却不高，与标题也不搭，纯粹靠标题夺人眼球。

记者翻阅大量评论后发现，基金视频的受众主要有以下几种类型：一是“抄作业”型，直接询问哪只基金好，然后就跟风买；二是缺乏常识型，经常询问一些百

度就可回答的常识性问题，例如，询问基金交易时间、基金A类与C类的区别等问题；三是盲目崇拜型，经常夸博主讲得好，有崇拜的倾向。对于这类基金小白，就算博主讲的内容是错的，他们也无法分辨。

琢磨金融研究院院长姚杨在接受《证券日报》记者采访时表示，“对于一些非严肃性、非专业性的短视频平台中所谓专业博主的专业知识类推荐，一定要审慎对待。很多时候，他们不是真心坏，只是真不懂，而且还真敢说。”

另外值得注意的是，部分博主有了流量后，就开始接广告、售卖理财课程、收会员费入会。这都是“恰饭”的常规操作。“恰饭”的“推荐基金”视频是否具有可信度也值得商榷。例如，某平台“XX财经”粉丝近30万，售卖的实战投资课程199元一份，加入会员群则需要999元，难免有“蹭热度”“割韭菜”之嫌。

从平台监管基金视频存在难度。目前，在B站、抖音、小红书等平台搜索“基金”，都会出现“投资有风险，理财需谨慎”的温馨提示，但部分平台对基金博主的入驻门槛仍很低，甚至是零门槛。例如，在B站发布基金类视频不需要提供资质证书。

“投资需谨慎”是每个投资者都需谨记的事。基金资深分析师孙龙在接受《证券日报》记者采访时提出“五不要”：不要迷信基金经理，不要迷信基金历史表现，不要迷信当前热点板块，不要对基金投资收益有不切实际的预期，不要频繁交易。孙龙认为，“投资者在投资时，要有充分的投资逻辑，支撑自己的投资行为，否则很容易陷入‘基金赚钱、自己不赚钱’的怪圈。”

北京看懂经济研究院研究员郭宇轩对《证券日报》记者表示，“基金本身更应该关注长期收益。短期大量买入与赎回，不仅会稀释长期盈利空间，也让基金经理难以保持原先设定的长期战略定力。”

姚杨建议新基民，“不可将过多资金投入市场，以免影响正常生活资金储备，还要承担巨大心理压力。不鼓励‘借贷投资’，过高杠杆容易引发不可控风险。坚持‘闲钱投资’原则，特别是缺乏较大权益类基金，更应如此。”

车险综改实施半年 保费同比连降四个月

■本报记者 冷翠华

自2020年9月19日正式实施车险综合改革(以下简称“车险综改”)已经过去了半年,《证券日报》记者调查发现,大部分车险续保客户反映称,近半年来,车险保费明显下降,赠送礼品的行为没有了。

但从财险公司的经营角度来看,伴随车险保费的同比持续下降,为其业绩增长带来很大压力。截至今年1月份,车险综改已连续四个月同比下降,虽然车险承保业务还有盈利,但1月份车险承保利润率仅为1.67%。对此,保险公司积极寻求非车险业务的突破,今年1月份非车险业务占比已达42%,进一步缩小了与车险业务占比的差距。

车险业务还没到“最坏时刻”

自车险综改实施以来,财险行业的车险保费收入发生了明显变化。车险综改前一个月,即2020年8月份,险企实现车险保费收入700.09亿元,同比增长10.21%。同年9月19日,车险综改正式实施,当月实现收入745.44亿元,同比增长6.46%。从10月份开始,车险综改威力显现,实现车险保费收入618.38亿元,环比下降17%,同比下降6.50%。

去年11月和12月,车险保费收入环比略有提升,但今年1月较去年12月又有所下降。其中,去年11月、12月以及今年1月的车险保费收入分别为652.95亿元、765.04亿元以及741.05亿元。与往年同期相比,车险保费收入同比分别下降11.35%、12.62%以及12.82%,同比降幅持续扩大。

“受新冠肺炎疫情影响,去年2月份和3月份的车险保费收入明显下降,因此,今年2月份和3月份的同比数据可能会有所好转,但此后的同比数据仍可能会扩大。预计今年车险保费收入将同比下降10%-15%。”一家财险公司车险负责人常雨(化名)对《证券日报》记者表示。

由此可见,车险综改后,财险公司面临的车险业务收入增长压力非常巨大。而车险目前是国内财险公司占比最大的业务,去年8月至12月,车险保费收入在财险公司的产险业务总保费占比均在70%以上,部分财险公司的车险业务占比更是超过80%。

尽管去年财险公司的车险承保利润率同比大幅下降23.2%,但仍实现79.57亿元的承保利润,承保利润率为1.01%。今年1月,财险公司的车险承保利润率为1.67%。对此,常雨再三认为,车险承保盈利主要集中在三大财险公司,大多数中小

财险公司的车险承保业务处于亏损状态。另外,保费收入具有即时性,但理赔具有延后性,因此,车险承保利润数据也有滞后性。预计未来几个月,车险业务综合成本率将进一步上升,承保利润将进一步恶化。

行业形势的变化,也体现在财险公司的人事变更上。今年一季度,财险市场保费收入排名前十位的产险公司中,已有4家险企的总裁或总经理发生变更。分析人士认为,人事频繁变更,往往是行业发展承压或进入下行周期的信号之一。

多方发力非车险业务

《证券日报》记者获得的相关行业数据显示,截至今年1月份,车险业务占产险业务的比例已从去年全年的70%骤降至57.99%。业内人士认为,这与财险部分险种在1月份集中续保、导致非车险业务占比比较高的行业特点有关,同时也与财险公司大力发展非车险业务有关。

数据显示,财险公司部分非车险业务表现出强劲增长态势。例如,去年9月19日,车险综改正式实施,当月实现收入745.44亿元,同比增长6.46%。从10月份开始,车险综改威力显现,实现车险保费收入618.38亿元,环比下降17%,同比下降6.50%。

去年11月和12月,车险保费收入环比略有提升,但今年1月较去年12月又有所下降。其中,去年11月、12月以及今年1月的车险保费收入分别为652.95亿元、765.04亿元以及741.05亿元。与往年同期相比,车险保费收入同比分别下降11.35%、12.62%以及12.82%,同比降幅持续扩大。

清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心总监朱俊生在接受《证券日报》记者采访时表示,财险公司的非车险业务可以在健康险、农业保险和责任险三个主要方向发力。在健康险领域,已有诸多财险公司在行动,保费增长较快。在农业保险领域,目前我国农业险覆盖面较广,但保障水平还比较低,对农产品的覆盖率也比较低。随着国家乡村振兴战略的成立、国家乡村振兴战略规划的进一步深入实施,农业保险还有很大增长空间。

不过,非车险业务发展之路并非一帆风顺。近年来,信用保证保险业务经历了迅速壮大到急剧收缩的转折,在逐步出清存量风险、优化风控体系之后,财险公司的信用险保费收入同比开始逐步回升,但保证险保费收入同比仍在下降。今年1月份,财险公司信用险原保险保费收入17.88亿元,同比增长46.41%;保证原保险保费收入90.03亿元,同比下降27.44%。业内人士认为,非车险业务是财险公司必须发力的方向,但也要力求规模和风险的平衡,减少经营上的剧烈波动。

社保基金提前“埋伏”贵金属股 机构看重通胀逻辑下的交易机会

■本报记者 赵子强

3月18日,东方财富行业分类的贵金属行业指数表现突出。截至收盘,贵金属指数报收614.07点,涨幅达2.02%,居东方财富行业涨幅第3位,成交额达58.65亿元,较前一交易日增长39.50%。个股方面,该板块14只正常交易的个股中,有11只上涨,占比78.57%。其中,园城黄金报收涨停。此外,贵ST荣华、盛达资源、赤峰黄金、中金黄金等4只个股涨幅均超2%。

值得关注的是,作为价值投资风向标的社保基金,在去年三季度末持仓5只贵金属股。其中,紫金矿业持仓高达41850.10万股。其余4只个股分别是中金黄金(持仓2365.65万股)、山东黄金(持仓1974.30万股)、贵研铂业(持仓1300.43万股)、赤峰黄金(持仓769.51万股)。

对于昨日贵金属行业的强势上涨,分析人士普遍认为有两大核心逻辑。一是受利好消息提振;二是对前期贵金属股的回落进行修复。

巨泽投资董事长马澄对《证券日报》记者表示,为期两天的美联储会议结束,大幅上调对美国经济的增长预期,并宣布维持联邦基金利率目标区间在零至0.25%之间。美联储同时表示,随着经济复苏,2021年通胀率将上升,但在2023年前不会加息。该表态立即激发欧美主要股市指数再创新高,收市美元再次宽松的边际空间,叠加未来全球经济的全面复苏,加息预期升温,一旦美元走强,贵金属价格必然承压,因此

看好贵金属长周期的投资机会。但马澄认为,贵金属的未来走势并不乐观,主要有两大理由支撑。一是从2016年到2020年,国际金价已走出一波超级行情;二是当前美元不断宽松,会推动美国十年期国债不断走高,收窄美元再次宽松的边际空间,叠加未来全球经济的全面复苏,加息预期升温,一旦美元走强,贵金属价格必然承压,因此

看好贵金属长周期的投资机会。但马澄认为,贵金属的未来走势并不乐观,主要有两大理由支撑。一是从2016年到2020年,国际金价已走出一波超级行情;二是当前美元不断宽松,会推动美国十年期国债不断走高,收窄美元再次宽松的边际空间,叠加未来全球经济的全面复苏,加息预期升温,一旦美元走强,贵金属价格必然承压,因此

35个城市68家银行定存平均利率连涨5年期定存利率比3年期还要低

■本报记者 彭妍

存款利率的变化对储户影响是巨大的,直接关乎储户的收益情况。

据融360大数据研究院对国内重点35个城市68家银行共633家支行网点存款利率的监测数据,从2020年9月到2021年2月,这些银行定存平均利率除五年期连续上涨5个月外,其余各期限定存利率已连续上涨6个月。其中,3年期累计涨幅最大,较2020年9月上涨16.5BP。2年期、1年期、6个月期、3个月期等各期限分别较2020年9月上涨9.3BP、4.1BP、1.5BP和1.2BP。

与存款基准利率相比,1年期定存平均利率较基准利率上浮比例最高,上浮36.27%,达到2.044%;3年期定存平均利率为3.495%,较2.75%的基准利率上浮27.09%,上浮比例最低。从不同类型银行来看,2021年2月份的短期存款平均利率依旧比其他类型银行略高;1年期及以上期限平均存款利率最高的均为农商行;城商行各期限平均利率居中;股份行各期限平均利率依旧垫底。

各类银行3年期定存平均利率和5年期定存平均利率之间的利差都在扩大,但各类银行具体情况并不一样。其中,2021年2月份,国有银行3年期和5年期定存平均利率利差为56BP,股份行、城商行、农商行的利差分别为18BP、16BP、12BP。

值得注意的是,国有银行自2020年1月份起,3年期平均利率就已比5年期平均利率高37BP,但股份行、城商行、农

商行同期3年期平均利率均是低于5年期平均利率的。不过,随着三年期利率持续上升,自2020年10月起,所有类型银行的3年期和5年期定存平均利率已全线倒挂。这意味着,储户存5年期比存3年定期的年利率还要低。

中小银行面临揽储压力 需利用好融资工具

对多数银行而言,定期存款利率连续上涨有助于揽储,但对于地方性中小银行而言,面临的却是较大的揽储压力。未来中小银行揽储难题何解?小花科技研究院高级研究员苏薇芮在接受《证券日报》记者采访时表示,从资本补充角度看,中小银行需要丰富多样化的资金来源,优化资本结构;从揽储角度看,中小银行需要强化客户的精细化运营。后续,中小银行应当对标监管要求查漏补缺,提升流动性管理能力,增强自身获客能力和运营能力。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示,中小银行揽储利率通常会高于国有大型银行。一方面,中小银行储户来源相对较少;另一方面,通过银行间获得资金的成本较高。对于中小银行来说,积极开展本地存款业务、对接线上

金融,或是其寻求突破的主要策略。另外,中小银行需要利用好融资工具,通过增发、发债等形式进行低成本融资。

高息揽储被叫停 普通存款竞争将更加激烈

自2019年底起,监管陆续通过出台监管政策、进行窗口指导等手段,对所有高成本负债产品进行了规范,包括结构性存款、靠档计息定存、大额存单、互联网存款、周期付息存款等。近期,央行又明确表示叫停“异地揽储”,彻底斩断中小银行通过二三类异地高息揽储的道路。

融360大数据研究院分析师殷燕薇认为,鉴于当前监管压力,中小银行不得不退回原来的利用柜台存款、大额存单等存款产品揽储的形式,大额存单又受到规模限制,中小银行在经营地域内的普通存款竞争将更加激烈。预计银行表内定存利率还会提升,但综合存款成本将有所下降,更利于银行放贷利率保持稳定。

盘和林对记者表示,政策投放增加,银行存款利率就会下降,现阶段全球介入了一个宽松周期的末端,暂时没有看到央行货币政策宽松的可能性,国内货币政策仍将延续精准滴灌的投放模式。因此,预计存款利率会有有限的缓慢上行,但涨幅不会太大。