

基金FUND周刊



基金大V的“十字路口”

记者 朱妍

基金大V再次站到“十字路口”。

近期,八部门联合发布《金融产品网络营销管理办法》(下称“办法”)。办法明确,通过公众号、直播、短视频营销金融产品的,应当在金融机构自营平台或金融机构在第三方互联网平台合法开设的账号进行,营销人员应当为金融机构从业人员,具备从事相关业务的资格,并获得金融机构授权同意。

在这种情况下,基金大V分化显著:有人考证挂靠、积极合规转型;有人暂时观望,静待细则出台;也有人收入锐减,陷入失业与转行的焦虑。

基金大V规范化整治并非新鲜事。2021年,基金大V乱象被监管部门整顿,但合规模糊空间犹存,大V变现乱象仍在上演。而办法的态度清晰明确:彻底封堵无资质主体依托流量开展基金营销的现象,全面收紧行业合规底线。

基金大V的生存模式会否彻底改变?大V转型潮下,滋生的“挂靠乱象”该如何规范?行业能否在合规风控与业态创新之间找准平衡点,保护好投资者权益?

从变现乱象到合规突围

1月29日,证监会证券投资基金监管司发布了2026年第一期《机构监管情况通报》,曝光了基金大V变现乱象。

此后,各大互联网基金代销平台火速下架基金实盘榜单、实时估值等内容,基金公司与大V的商业合作全面收紧,行业生态骤然生变。

“失去基金品牌商业合作后,我已‘失业’几个月了。”基金大V晓辛(化名)透露,广告收入是大V赚钱的主要途径。此前

他每月能承接数笔基金公司订单,单笔收入过万元,如今这类合作全面暂停。“有同行趁着歇业,给自己‘放假’旅游去了”。

一场空前的合规化洗牌已经到来。缺乏资质、没有金融机构“背书”的基金大V将被淘汰出局。

面对“失业危机”,一批手握从业资格的基金大V率先行动,纷纷挂靠合适的持牌机构。

更多基金大V正在积极考取基金从业资格。有基金行业人士透露,“很多大V都没有基金从业资格。要想在今后继续吃这碗饭,就必须拿下这张入场券。”

此外,还有一些基金大V悄然谋划跨界转行,寻找新的发展赛道:“我们团队在考虑能否从基金业务转向上市公司业务。有朋友之前从零起步‘养’了1年相关账号,现在每个视频点赞能达到四五百个。”在不少从业者看来,对一些行业积累不深的基金大V而言,及时抽身、切换赛道,或是更稳妥的生存选择。

流量变现被严监管

早在2021年,基金大V乱象便被监管部门整顿。

彼时,无资质大V私自搭建基金投资组合、发布调仓指令、变相开展基金投资理财业务的行为被约束。但相关规范仅针对投资组合的单一业态,未全面覆盖日常内容营销、流量带货、收益宣传等全场景行为。

“2021年基金大V正规化转型后,我把基金投资组合交给了正规机构,组合规模降低2亿元左右。”晓辛说,当时作为自媒体,依然保留了较多的粉丝,广告收入还有保障,也能卖一些知识付费产品。

大V有流量、有粉丝,因此带来了很

多商业合作模式。近年来,一则成功的大V带货案例,彻底激发了基金公司对于流量的爆发式渴求,产品宣传逐渐偏离轨道。

无资质大V的“流量变现式”产品宣传,无疑是行业在“开倒车”,很快引起了监管部门的重视。

“办法”的发布,进一步明确了基金营销推广的合规主体,也明确了金融产品的营销行为必须在持牌框架下进行,这是推动行业发展从有到优、细化合规经营边界的关键一步。”盈米基金相关人士说。

“我们正在等待新规细则的落地。”沪上某知名基金大V表示,后续新规细则如何界定合规行为,可能会左右大V未来的生存状态。在他看来,如果后续严格要求以金融机构账号为宣传出口,基金大V通过个人流量变现的盈利模式就会被彻底颠覆;如果细则允许大V以员工身份,通过机构子账号进行宣传,那大V的IP可以继续存续,“转正”便是出路。

警惕大V挂靠新乱象

大V急于转正的“需求”,也正在催生部分机构新的“赚钱门路”。“个别机构明码标价,只要交几万元‘年费’就可让大V挂靠。”晓辛对此表示疑惑,如果“正规军”的名头花钱就能买到,这种持牌机构能否真正对大V的言论、行为进行合规化管理?

盈米基金相关人士表示,若机构对大V缺乏实质性的管控,就容易产生新的行业乱象与合规风险。“机构如果单纯出借牌照,不做日常运营管控、合规审核与中台赋能,大V会依旧沿用原有的营销模式。如此,合规管理就会流于形式,一旦出现合规风险,机构与大V的责任边界难以界定。”

“转正”“简易通道”出现的背后,是大V

对于基金、券商合规管控或经营要求的抗拒。一家大型基金公司相关人士表示:“基金公司限制很多,比如我们公司的员工不得有任何形式的兼职。这对自由惯了的大V来说很难接受。”

机构也不敢随便收人。一家中型券商的基金业务人士表示,近期有少量大V前来咨询挂靠事宜,但该券商合规尺度严格,目前也没有成功吸纳的案例。

即便“转正”,大V们也可能面临新的难题。晓辛表示,大V如果成为一家机构的员工,盈利是否要与机构分成,且如何分成?机构会不会以员工考核的方式,对大V本应获得盈利收入设置“关卡”?这些都是未知数。

一些“另类”的基金大V引入方式也引发了关注。3月5日,蚂蚁财富社区实盘大V、拥有79万粉丝的贾志发表示,在马云伊始转型,正式担任格林新兴产业混合的基金经理。“大V转型基金经理,这种路径太少见。”业内人士认为,贾志发在蚂蚁实盘榜上的业绩与号召力,或是格林基金“相中”他的重要原因。

格上基金研究员毕梦婷表示,无论是以营销人员、基金经理还是其他角色挂靠金融机构,未来期待监管层面细化挂靠模式的合规细则,明确持牌机构的实质管理责任。同时,持牌机构也要转变短期盈利思维,将吸纳大V视作专业赋能合作,搭建完善的投研支持、合规审核、投资者适当性管理体系,优化利益分配机制,将大V收益与投资者长期利益绑定。

业内人士认为,行业的健康发展,还须在“创新活力”与“合规底线”之间找到平衡。随着未来行业基金大V领域“劣币”的出清与优秀人才的“转正”,具备专业服务能力、坚守客户本位的持牌买方投顾机构,或迎来更广阔的发展空间。

02 | 基金·一周

内外资机构密集调研 瞄准A股景气赛道

二季度以来,内外资机构纷纷对A股景气赛道上市公司展开深度调研。Wind数据显示,截至5月22日,二季度以来公募基金与外资机构合计调研频次分别突破1.2万次和1400次,共同将目光锁定在以AI算力硬件、半导体设备及高端医疗设备为代表的成长领域。在机构看来,随着AI从训练走向大规模推理应用,叠加国产自主可控逻辑持续强化,相关产业链龙头有望迎来结构性投资机遇。

02 | 基金·一周

行业生态持续优化 今年以来注销登记私募数量逾500家

私募业的“劣币”被持续出清。中国证券投资基金业协会公示信息显示,截至5月22日,今年以来私募基金管理人注销登记数量超过500家,仅4月30日注销登记的私募数量就超过200家。与此同时,多家私募因合规问题被监管部门点名。在业内人士看来,合规已成为私募的生命线,管理人不仅要不断提高专业能力,还要优化合规风控管理的各个环节,才能在行业优胜劣汰中进一步发展或保持领先地位。

03 | 基金·市场

资管巨头“逐浪AI”的另一面

美国证监会(SEC)密集披露的13F文件,勾勒出一幅全球资本“逐浪AI”的图景——不管是桥水、贝莱德、高瓴、景林还是高毅,资管巨头正将筹码重仓于AI产业链。然而,狂热之中,裂变已生——在AI极具想象力的成长空间与短期高估值之间,资金的态度开始显现分歧,有的机构仍在积极加码,有的则选择阶段性获利了结;今年资金关注度最高的半导体产业链强势上涨态势告一段落,近期震荡显著加剧;除了AI产业链,部分机构还逐渐将目光投向消费、电商以及能源板块,寻找新的阿尔法。

04 | 基金·视点

深挖AI细分机会 中国资产具备三大优势

——访富达基金周文群

受中东地缘冲突影响,今年以来全球风险资产出现剧烈波动。站在当前时点,周文群认为,在全球范围内,中国资产具备三大比较优势。

第一,从能源结构来看,中国对进口石油的依赖度低于市场普遍认知。作为对比,一些亚洲经济体对中东石油的依赖度极高。这种能源结构的差异,使中国在面对外部供给扰动时,具备更为充足的缓冲空间。

第二,中国供应链的完整性与韧性较为突出。中国制造业体系门类齐全,产业链条长,配套能力强,这种结构性的优势在全球范围内并不多见。当全球生产和物流体系受到扰动时,中国企业的稳定供应能力凸显。

第三,从库存周期来看,部分行业已处于低位。不少制造业行业的库存水平已降至较低位置。后续随着需求端的逐步回稳,补库需求有望释放,进而对相关行业的生产和价格形成一定支撑。

04 | 基金·视点

基金近一年业绩 首尾相差逾400个百分点

在过去一年来显著的结构性行情中,主动权益类基金业绩分化显著。重仓AI主线的基金净值大涨,560多只基金近一年收益突破100%,其中领跑者超过380%,而业绩最为落后的基金近一年亏损超过30%,首尾相差超过400个百分点。

本版策划 金萃苹

记者观察

在分化行情中更要保持专业定力

记者 赵明超

近期,A股市场走出显著的分化行情。一边是以AI为核心的科技板块,备受资金追捧,股价迭创新高,赚钱效应凸显;另一边则是消费、农业、地产等传统板块,资金持续流出,股价阴跌不止。

在这种市场行情中,不少投资者陷入两难境地:追高科技股,担心成为最后的接棒者;抄底消费股,又仿佛在接“下坠的飞刀”。在进退两难中,焦虑与迷茫的情绪随之弥漫。

毋庸置疑,当前这种分化行情,来自市场各方对未来投资的理解分歧。过去几年备受追捧的科技股,有强劲的基本面、政策面等支撑,被冷落的消费板块也正处于行情下行期。但从当前的发展态势看,这种极

致演绎的分化行情下,市场情绪炒作等非基本面的影响因素正不断加重。

事实上,当资金过度集中于某个板块,而其他板块被系统性忽视甚至抛弃时,市场的定价机制已经不再是理性的基本面研判,而是被情绪所裹挟。从近期市场走势看:AI板块的持续上涨,不少标的已脱离业绩兑现的范畴,更多是在演绎对“未来还不确定的乐观预期”;不少消费、基建等概念股持续下跌,也已跌破了正常的估值边界,凸显了悲观预期。

在极致演绎的结构性行情中,市场似乎更多与情绪有关,同基本面关系不大。此时,对于专业的基金经理而言,恰恰是最考验定力的时刻。专业投资能力的价值,尽管在这种市场环境会失效,但“赚而不终日”,市场总会回归到正常轨道。当普通投

资者被市场的涨跌牵着鼻子走时,专业投资者要做的是回归投资的本质——判断企业的内在价值,衡量价格与价值之间的偏离度,而不是被市场的短期情绪所左右。

从根本而言,当优质公司的价格因为资金流出而不断下跌时,它的投资价值反而是在上升的。对于专业投资者来说,在市场狂热时保持冷静,在市场恐慌时保持理性,显得至关重要。当然,在浮躁的行情中保持定力并不容易,尤其是在相对排名的压力之下,基金经理的压力非常大。当身边的人都在AI板块上赚得盆满钵满时,选择不追高需要巨大的心理承受能力;当手中的消费股市值每天都在缩水时,选择继续持有同样需要坚定的信念。

对于基金经理来说,保持定力,要基于对自身投资体系和判断能力的充分信任。充

分演绎的结构性行情,往往会让人产生自我怀疑,也会让人不断审视和修正自我认知。从历史经验看,当市场的定价明显偏离基本面时,当股价波动更多由情绪驱动而非事实驱动时,保持自身的专业判断,变得至关重要。市场总是在极度乐观和极度悲观之间摇摆,而专业投资者的价值就在于,不受这种摇摆影响,始终锚定价值的准绳。

市场从非理性回归理性,从极端回归均衡,需要一定的时间。回到当前的市场,极致的结构性分化还能持续多久,没有人能准确预判。但有一点是确定的:当一种风格被演绎到极致,当资金过度集中于少数领域,当其他板块被系统性低估,市场自身的修复机制就会启动。被情绪错杀的优质资产,终将迎来价值回归;那些被情绪炒高的概念股,也将面临业绩证伪。