

之所以今天要聊这个话题，起因是我看到下周马上有90只新基金发行（AC份额不合并计算），光明天（周一）就有42只。

不断有人问我，买哪个好，我的回答一律是：

都不买。

我国公募基金行业里面有一个很奇怪的现象，就是关于新基金的发行，所有懂行的人都知道大多数情况老基金比新基金好，但几乎全部选择了看破不说破。

监管不会告诉你，因为每一个新基金都是监管批的。

公募基金不会告诉你，因为需要募集更多的钱收管理费。

新闻媒体、自媒体大V不会告诉你，因为需要接新基金软文来维持生活。

既然大家都不说，那只有本民工来揭开行业的遮羞布，做皇帝的新装里面的小孩。

前段时间我看到银华基金的老总发了一个讲话，里面提到：

## 银华基金总经理王立新：专业投资者一般都买老基金

2021年01月21日 18:21 中国证券报-中证网



王立新在致辞中表示，老基金有历史业绩，具有运作平稳、风格明确、仓位较高等特点，在看好市场的情况下可以更好地把握市场机遇，大家可以根据产品和管理人特点挑选适合自己的新基金，也可选择优秀基金经理的老基金，专业投资者一般都买老基金。

这是公募行业关于新基金最接近真相的一次，说这个话，是要顶着很大的压力的。

其实关于买不买新基金的问题，我早在《人人都应该了解的理财知识（基金篇）》里面就提到过，建议没看完的朋友再把这篇2万字长文抽空看一下：

买新基金其实是我特别特别不能理解的一种行为。因为如果你喜欢一个基金经理，你直接去买他之前的老产品就行了，为什么去买新基金？

老基金有什么好处呢，老基金由于存续时间比较长，有历史业绩可以参考，有更详细的资料，你知道它重仓的品种是什么、历史风格是怎样的，包括市场有很多评测报告，更重要的是，现在互联网渠道，几乎所有的老基金申购的时候都是1折的手续费，而新基金申购是不能有手续费优惠的（注：现在有些渠道也开始一折了），一般主动权益的新基金都是1.5%的申购费，你买了一万块，手续费先砍掉150块，你有这150块，买个喜茶它不香吗？当然，C类的没有申购费（但有一个销售服务费），这个无所谓。

有同学要问，为什么我在券商银行渠道的客户经理都那么喜欢让我买新基金呢？因为他们要完成他们的KPI，他们的KPI就是卖新基金，这中间的利益点就在于，基金的申购费是全部给渠道的，而且基金每年的管理费也要分给渠道很多（这个叫尾随佣金，一般50%左右，新规后尾佣不能超过50%），所以你的客户经理才会不断给你推新产品。看似免费的投顾服务，不过是套路，免费的东西最贵。

那么是不是新基金就一定不好？也不是。我们在什么情况下可以购买新基金呢？

首先，你喜欢的基金经理离职了，去了一家新的公司，然后没有其他产品可以选择，只能买新基金，这种情况其实也是时有发生，优秀的基金经理也可能被高薪高职位挖走。如果你是某基金经理的忠实粉丝，那可以出手。

其次，就是一些特殊性质的基金，如果看好的话，可以买，比如之前没有科创板，很多存量老基金也不能投资科创板（基金合同中是有规定投资范围的），这时候新发的基金投资范围更大，可以考虑。还有一些明星基金经理管的老产品不能投资港股，但是新产品能投港股，那么可以买新产品。不过即便如此，我也觉得等新产品上市之后再买也不迟，毕竟手续费就能省下来几杯喜茶，咱们做投资都要精打细算嘛。

本民工买过的基金有几百只，但几乎没买过什么新基金。

对于没有历史业绩可以参考的产品，我都持保留态度，我根本不知道这玩意儿发行后会买什么东西，也看不到新产品的历史最大回撤、夏普比率，更不知道这里面持有人结构。如果是比较认可的老基金经理发新产品，那我直接买他的老产品不就行了？除非是傅鹏博离职后新发那种，否则很难让我关注到。

更坑爹的是新基金的募集、建仓期，一般三个月，长点的可能六个月，这中间可能仓位很低，有行情的话就错过了。万一风向大变，你还不能赎回，比如15年顶点发行的，你就看着它跌吧。

对于大多数平庸的基金公司和基金经理而言，发新基金是利用市场信息的不对称（或者说韭菜知识结构的不对称）圈钱是最快做规模的方式。真正的牛逼基金经理，都是持续营销做出来的规模。

当然了，公募行业里面大部分的普通人也是要吃饭的，银行券商渠道的各位客户经

理也需要吃饭，毕竟新基金的发行是：

公募行业百万漕工衣食所系。

当前大部分公司对公募总经理的考核标准，规模排名/增量是第一，业绩排名是第二，毕竟没有规模就没有收入。

三年换届一次，干不好就滚蛋。

你看到某些公募发布公告，说总经理因为“个人原因离职”，其实很多都是干得不好被开了。

所以如果让我当公募总经理，我也会疯狂地让下面的人薅明星基金经理们的羊毛。

没办法，此地：

人傻，钱多，速来。

你想成为一个专业投资者吗？先从不买新基金开始。

前年在上海出差，有个公募的投资总监好心跟我说：

现在公募产品的数量比股票的数量都多得多，普通投资者没有能力选，还不如买股票。

最后的话：

- 1、以后不要再问我买不买谁谁谁的新基金之类的，这样会显得你很不专业。
- 2、这篇文章以后大概率会打脸，成为本民工的黑历史，如果哪一天生活所迫需要恰饭，新基金的广告你们说接还是不接？
- 3、其实我一直想写这个话题，今天写得太匆忙了，如果有时间，我会再完善一版本，写得更详细一些。
- 4、公募行业还有很多类似的智商税，我们要寻找性价比最高的工具。
- 5、这篇文章会得罪很多我认识的基金经理以及渠道客户经理。

本文没有涉及产品，这次就不放风险提示了。