

多只LOF连续涨停 高溢价背后暗藏风险

证券时报记者 沈述红

近期,LOF市场异动频现,财通基金旗下多只产品场内份额连续涨停,溢价率飙升至20%以上,引发市场广泛关注。表面看,这与基金经理金梓才押注AI算力赛道、近一年回报近530%的亮眼业绩密切相关;但深入分析,高溢价的背后实则是极小流通盘下的资金博弈——部分产品仅需数十万元即可拉涨停。基金公司虽已紧急限购、频频停牌,但在社交媒体放大效应下,“堵住场外”反而可能加剧投机情绪。

业内人士提醒,此类脱离基本面的高溢价犹如“流沙上的博弈”,一旦情绪退潮,投资者将面临价格回归与溢价破裂的双重风险。

1 LOF集体上演涨停潮

6月18日,财通基金旗下三只上市开放式基金(LOF)——由张胤管理的财通福盛多策略A、沈犁管理的财通多策略精选,以及顾弘原管理的财通多策略福瑞A,场内份额悉数涨停,当日溢价率分别达到14.4%、22.96%和23.85%。

此前的6月17日,财通基金旗下已有6只LOF产品场内份额集体上演涨停潮,引发市场广泛关注。除上述3只产品外,还包括金梓才管理的财通多策略福鑫、夏钦管理的财通多策略福享,以及沈犁管理的财通多策略升级。其中,财通多策略福鑫表现尤为突出。该产品当日开盘即停牌至10时30分,复牌后迅速封涨停,午后再度停牌直至收盘,实际交易时长不足一小时,全日成交额为5979万元,换手率达18.81%。

2 极小流通盘催生的虚假繁荣

如此频繁的涨停与高溢价是否正常?有业内人士认为,对投资者而言,这更像一场由极小流动性支撑起来的虚假繁荣。从这些基金的场内流通份额来看,它们多属于流动性较低的“小盘子”,日常成交额不高,属于较易被资金撬动的品种。部分产品甚至仅需几十万至上百万元,便能将其拉至涨停。

以具体数据为例:截至6月17日,财通福盛多策略A场内份额仅为129.93万份;财通多策略精选、财通多策略福瑞A、财通多策略福鑫的场内份额分别为406.56万份、207.91万份和1915.97万份。与之对应,6月18日,财通多策略福瑞A成交额仅为22.09万元,财通多策略精选成交额也不过75.02万元。

面对如此体量与流动性的LOF产品,资方只需动用少量资金即可吃掉卖盘,将价格推至涨停。但这把双刃剑的另一面在于:一旦资金撤离,流动性将迅速枯竭,溢价失去依托,价格向净值回归的过程可能十分剧烈。因此,这类LOF的高溢价往往伴随着高风险。

从实际情况看,此轮LOF价格上涨源于资金供需失衡,已完全脱离基金基本面,二级市场



回溯至6月16日,财通多策略升级与财通多策略福享双双涨停,财通多策略福鑫及财通科创主题亦分别上涨9.72%和8.81%。连续多个交易日,财通旗下多只LOF产品接连涨停,溢价不断累积,几乎“霸屏”LOF市场涨幅榜前列。如此密集的集体上涨态势,在业内实属罕见。



数据来源:Wind 图片来源:AI生成 王明弘/制表

3 极致风格成就冠军 也暗藏波动风险

资金此番专挑财通旗下产品炒作,无疑是被其今年以来集体沐浴在“光”里的业绩锋芒所吸引。

截至6月21日,近一年业绩回报前十名的基金中,财通基金一家独占六席,且全部出自同一位基金经理——金梓才。其中,近期因高溢价与高回报备受关注的财通多策略福鑫,近一年回报达529.09%,登顶全市场冠军;财通匠心优选一年持有A、财通景气甄选一年持有A、财通成长优选A、财通集成电路产业A近一年回报均超470%,包揽全市场收益第二至第五名;此外,由其管理的财通价值动量A近一年回报亦有407.75%,位居全市场第8位。

“时来天地皆同力”,这或许是当下财通基金最真实的写照。在业内,金梓才的投资风格以激进著称。截至一季度末,其管理的产品锁定AI算力产业链,重点布局光模块、PCB印制电路板、通信设备和半导体设备四大细分领域龙头。以财通多策略福鑫为例,前六大持

仓——大族数控、中际旭创、生益电子、新易盛、鼎泰高科、源泰科技,占净值比例均超过9%,前十大合计占比超86%。这种“押注一个赛道”的打法,在AI主升浪行情中展现出极强的业绩弹性。

但极致的风格也意味着波动的代价。2025年前5个月,财通多策略福鑫曾跌超30%,排名全市场倒数。事实上,金梓才是一名典型的行业轮动型选手。财通多策略福鑫曾在2022年重仓生猪养殖、电力板块,2023年转向传媒和科技,同四季度起重仓算力,此后持续加码。

业绩亮眼,资金蜂拥而至,限购随之而来。6月2日,财通价值动量A、财通成长优选A、财通集成电路产业A、财通品质甄选相继公告,单日单账户限购1000元。未限购的2只基金——财通匠心优选一年持有A和财通景气甄选一年持有A,因规模较小且设有锁定期,客观上限制了资金的快进快出。

财通基金的业绩爆发不止于金梓才一人。同期,该公司另有12只产品收益翻番:贾雅楠管理的财通智慧成长、财通均衡优选一年持有,近一年收益分别为295.75%和171.28%;夏钦管理的财通多策略福享、财通可持续发展主题,近一年收益分别为256.42%和255.18%;唐家伟管理的财通新兴蓝筹、财通碳中和一年持有,近一年收益分别为225.47%和105.39%;沈犁管理的财通内需增长12个月定开、财通多策略升级、财通景气行业、财通新视野,近一年收益分别为186.95%、182.95%、181.77%和178.79%;袁泽强管理的财通科技创新、财通科创主题,近一年收益分别为157.12%和150.41%。

然而,硬币总有另一面。随着科技赛道持续单边上行,市场关于板块估值泡沫的讨论从未平息。2021年高位发行后遭遇大幅回撤的教训犹在眼前,本轮行情中,更多基金公司选择主动限购、控制节奏,以持有人利益为先。这背后,是行业对“时来天地皆同力,运去英雄不自由”的深刻认知。所有从业者都不愿在潮水退去之后,徒留规模与持有人两相困顿的局面。

基金公司抢滩AI人才 金融科技从后台走向前中台

证券时报记者 裴利瑞

当AI行情将基金业绩推向高潮,在基金行业内部,一场静水深流的变革也正在发生。

近期,多家基金公司释放出针对AI人才的招聘计划,相关岗位数量激增,不仅涉及传统的IT部门,还覆盖运营、销售、品牌、风控等各大业务链条。这场人才争夺战的背后,是一个清晰的信号:金融科技不再是基金公司的后台支持部门,而是逐渐走向前台和中台,甚至成为驱动业务变革的核心引擎。

基金公司抢滩AI人才

近期,易方达基金的一份招聘计划引发业内广泛关注。该招聘计划同时放出了品牌传播AI工程师、机构销售支持专员(AI与数据分析方向)、基金运营AI工程师、AI安全专家等多个AI相关的工作岗位。

以机构销售支持专员(AI与数据分析方向)为例,该岗位要求识别并定义AI技术在机构业务中的高价值应用场景,例如智能营销辅助、自动化报告生成、个性化产品推荐等,并且可以协同技术团队,推动AI模型从概念验证到业务落地的全过程,包括需求分析、方案设计、效果评估与迭代,与IT部门紧密合作,将AI能力嵌入现有业务流程与系统,优化用户体验与工作效率。

“曾经以为机构销售是AI较难替代的一个岗位,但现在,头部基金公司已经开始尝试让AI去取代机构销售的一部分工作。”一位基金公司

■ 多家基金公司释放出针对AI人才的招聘计划,这场人才争夺战的背后,是一个清晰的信号:金融科技不再是基金公司的后台支持部门,而是逐渐走向前台和中台,甚至成为驱动业务变革的核心引擎。

的销售人士表示,“标准化的数据整理、报告生成、客户画像这些环节,AI的效率优势非常明显。真正考验人的,反而是与机构客户长期打交道沉淀下来的信任和判断,这部分短期内还很难被替代。”

业内类似招聘AI人才的案例还有很多。例如,招商基金正在招聘AI算法工程师,该岗位需要根据业务需求,负责大语言模型在实际业务场景中的技术选型、开发、优化及落地;参与设计和构建基于LLM的Agent workflow,解决业务问题;跟踪前沿技术发展,持续关注AI/AIGC领域的前沿技术进展,并将其转化为业务价值。

此外,各大招聘网站显示,汇添富基金正在招聘助理AI算法工程师;泰康基金发布了研发工程师(AI)的招聘,该岗位不仅要参与

公司核心业务系统的技术架构,参与系统的领域模型设计,还要推动研发全流程AI转型,并对传统系统进行面向AI智能体友好化的全面改造;弘毅远方基金则正在招聘AI开发实习生,岗位职责主要是协助团队利用AI代码生成能力开展金融领域应用开发,参与金融业务数据清洗、SQL统计分析、结构化数据整理等工作。

证券时报记者了解到,2026年开年以来,多家基金公司设立了“AI人才专项”招聘,AI与量化相关岗位数量激增,覆盖投研、交易、运营、风控全链条。金融科技不再是基金公司的后台支持部门,而是逐渐成为驱动业务变革的核心引擎。

赋能“投研交顾服”全链条

招兵买马只是起点,AI能力如何真正嵌入业务、产生价值,才是各家比拼的关键。记者从业内了解到,基金公司的AI应用已不再局限于单点工具,而是向投研、交易、投顾、客服、运营、风控等全链条延伸。

广发基金表示,公司正在持续挖掘“投研交”、智能投顾、基金运营、风控及研发等多个业务领域的AI赋能需求,致力于打造一个更加去中心化的应用创新生态。

例如,在“投研交”端,广发基金立足实际工作场景,推动“AI+投研”的深度融合,通过AI+会议、AI+研报、AI+研究成果汇集与推荐,搭建精准、高效、透明的信息推荐系统,加速研究成果转化。组合管理方面,构建“组合管理驾驶舱”,

支持多策略多组合的监控、绩效归因与组合优化;交易方面,固收核心业务已全面线上化、自动化、智能化,实现投资、交易、风控、头寸等一体化高效运作;风控方面,构建覆盖“投前、投中、投后”的智能风控平台,实现风险全生命周期线上化管理,保障业务稳健运行。

南方基金则将AI应用于客户服务。近期,南方基金官方App正式升级至“AI”版,全新AI助手“AI梦”正式上线。此次升级以“AI智能”为核心,通过AI技术重构基金投资全流程,打造全场景、个性化的基金投资体验,致力于为用户提供千人千面的个性化投资服务,覆盖选基、诊基、行情、交易全流程,让投资决策更高效、更智能。

华夏基金则特别强调,在全面拥抱AI智能化转型的过程中,公司始终坚持“发展与安全并重”,率先建立了主动、动态的威胁感知与防御体系,完成了全公司数据资产的分级分类,建立了差异化防护体系。同时,公司融合人工智能,打造华夏基金的“安全大脑”,通过AI的深度学习,实现“智能主动”与“可信治理”的全维度升级,用AI筑牢风险防控的“护城河”。

仍需明确AI与人力边界

然而,随着AI能力不断深入业务核心,一个问题也随之凸显:哪些工作可以放心交给机器,哪些必须由人来把关?

华夏基金总经理李一梅曾在公开演讲中表示,人们越是惊叹于科技的无所不能,就越要深刻地意识到,AI或许可以迭代万物,但AI并非

万能。

以投研领域为例,她认为AI能够高效完成研报提炼、纪要梳理、数据清洗、基础建模等标准化工作,大幅提升效率;但一个研究员的专业判断力,是在读三百页招股书的深夜里、跑产业链的路途中、一遍遍推翻模型的过程里积累和沉淀出来的。而这份历经磨砺形成的判断力,才是应对复杂市场的核心底气。

因此,在华夏基金内部,公司始终清晰界定“AI可替代”与“人力必须亲为”的边界:把基础工作交给AI,但趋势判断、价值抉择、产业沟通必须由研究员躬身践行。她认为,资管行业是“受人之托、代人理财”,有三个方面不可替代:AI再强大也不能代替信任,算法再先进也不能代替责任,模型再智能也不能代替人文关怀和温度。

一位基金公司督察长也指出,AI带来的效率提升是实实在在的,但资管行业的特殊性在于,每一个投资决策背后都对应着持有人真金白银的托付。

“模型可以给出建议,可以辅助决策,但最终为业绩负责、为风险兜底的,永远是基金经理和基金公司,而不是算法。”该督察长表示,“AI再强,也只是副驾驶,方向盘必须握在人的手里;越是用AI提效,越要在关键节点上嵌入人工校验。效率和合规不是对立的,但一旦失衡,代价可能是整个机构的信誉。”

这种对边界的清醒认知,正在成为基金行业共识。当技术的浪潮席卷而来,谁能既用好AI这把利器、又守住资管行业“受人之托”的初心,谁就更有把握在这场变革中行稳致远。