



爆款基金

—— 冠军基金的诅咒 ——

十分钟短片剧本

作者：奥米豆

aomidou.com

内容简介

一句话梗概：花店老板娘奥米从不炒股，觉得"基金是专家理财，稳"。她把 40 万积蓄买成了当年的冠军基金——新能源主题，一年翻倍的传奇。买入那天，是基金净值的历史最高点。此后三年，基金净值腰斩再腰斩，基金经理离任，冠军魔咒应验。她后来算明白：爆款基金发行日，就是行情散场日；她买的不是基金，是上一年行情的回放键。

核心现象：冠军基金魔咒与爆款基金收割：业绩排名驱动的基金行业，冠军是上一年的行情回放，爆款是渠道在行情顶点的全力推销。基民买在收益曲线的最高点，基金公司赚在管理费规模的最高点——同一个发行日，两类人的"高位"，方向相反。你赎回的每一天，都可能是别人的发行日。

人物表

奥米	39 岁，花店老板娘，基金小白，本片主角
渠道经理	基金公司渠道部前员工（真相担当）
闺蜜	带她买基金的人
基金经理	冠军光环下的疲惫的人
新基民	三年后接棒买入的新一代

声明：本剧本纯属虚构，人物、机构均与现实无关，不构成任何投资建议。股市有风险，投资需谨慎。基金过往业绩不代表未来表现，投资前请阅读基金合同与招募说明书。

第一场 腰斩

第一钩 · 0:00—0:50

△ 花店打烊后，奥米盘点当天的账，顺手打开基金账户。三年前买入的"XX新能源混合"，持有收益率：-52.4%。40 万，剩 19 万。

△ 更扎眼的是新闻推送：《XX新能源混合基金经理离任，卸任前三年产品亏损 47%》。

奥米（对店员，苦笑）我买过最贵的花束才两千块。这一束，花了二十一万，插了三年，开的全是绿的。

△ 手机响，是三年前带她买基金的闺蜜："米米，别提了，我还亏着 40 万呢。但我刚看了个新冠军，AI 主题，去年冠军基金经理跳槽过去的新产品——冲不冲？"

△ 黑屏字幕：三年前。

（旁白）我不炒股，是因为我看不懂 K 线。我以为买基金是把 K 线交给看得懂的人。三年后我才明白：我交给他的，不只是 K 线，还有替他站在山顶吹风的资格。

第二场 冠军的诱惑

0:50—2:40

△ 三年前，银行门口。奥米取钱，被理财经理拦住："姐，看看这个，去年全市场冠军基金，收益 121%。"宣传折页金光闪闪，基金经理照片精英范儿，封面上印着大字："冠军实力，牛基来袭。"

△ 她没心动——直到闺蜜发来一条微信："我买了 20 万，两个月赚了 18 个点！米米，你不炒股，基金总可以吧，专业的人干专业的事！"

△ 奥米去银行那天，理财经理的柜台前围满了人，大屏幕上滚动播放着这只基金的收益曲线——一根昂扬向上的红线。排队时她听到前面两个大妈的对话：

新基民 听说这个经理去年第一，买它准没错！

新基民（另一个）我闺女说，好基金都要抢，下午三点前申购！

△ 奥米把 40 万定期提前取出，买了冠军基金。申购确认短信到达时，她有一种"上车了"的踏实感。

△（伏笔：大屏幕上的收益曲线，终点是"过去"；她买入的点，是"现在"。中间隔着一道无人标注的鸿沟。）

第三场 山顶

2:40—4:20

△ 买入第一周，净值跌了 2%。理财经理在群里安抚："回调就是上车机会！"闺蜜补仓 10 万。奥米想了想，也补了 5 万——摊薄成本，这是她从短视频学来的词。

△ 三个月，-15%。六个月后，-28%。她打开基金吧，吧里的帖子清一色："时间换空间" "价值投资不怕跌" "基金经理说了，长期看好新能源。"

△ 第一年结束，她的持有收益率 -31%。那天她第一次认真研究这只基金的持仓——前十大重仓股，全是三年前涨过十倍的明星股。她忽然明白了一个迟到的常识：

奥米（对闺蜜）我买的不是新能源的未来。我买的是新能源的"过去"——基金经理手里抱着的，全是已经涨完的那批票。他去年拿第一，就是因为这些票涨疯了；我今年接他的盘，就是接这批票的顶部。

闺蜜（不以为然）不可能，经理要是觉得到顶了，他会调仓啊。

△ 奥米没再说话。她想起花店的经验：情人节后的玫瑰，半价都没人买——因为最好的花，已经在最好的日子卖出去了。

第四场 渠道经理

4:20—5:50

△ 第二年，亏损

40%。奥米通过朋友介绍，约到了基金公司渠道部的前员工小徐——他现在卖保险。

渠道经理（听完，笑了）姐，你买的是"冠军基金"，对吧？我给你讲讲这行的两个数字。基金公司的收入是管理费，管理费的基数是规模。一只基金什么时候规模最大？——业绩最好、上热搜、获冠军的时候。所以渠道部全年最重要的一场仗，就是在基金"业绩最好"的那三个月，把它推到最高销量。

奥米 所以我的买入日……

渠道经理 就是它的发行日、它的冲量日、它规模的历史最高点。你在收益的顶点买入，公司在规模的顶点收钱——同一个日子，两个顶点，方向相反。

渠道经理 再说"冠军魔咒"。去年拿第一，因为重仓押中了风口；风口见顶，冠军的持仓就是山顶的存货。今年想让新基金再拿冠军，就得赌新的风口——所以冠军基金经理跳槽，不是去复制奇迹，是去复制"发新基金冲新规模"的奇迹。

爆款基金的数学：你的申购单，是渠道的业绩；你的持有，是基金公司的管理费；你的亏损，是行情的正常波动。只有赎回，是你自己的决定。

渠道经理 姐，还有个行业内幕。你以为基金经理靠业绩吃饭？不，业绩排名决定的是他的跳槽身价。你在山顶持有三年，他在第二年就跳槽了，新基金公司开价千万——你的学费，成了他的转会费。

第五场 经理离任

5:50-7:00

△ 第三年，公告：基金经理因"个人原因"离任。奥米点开他这些年的操作记录：

△ 离职前一年，基金换手率 380%——频繁调仓，赌新风口；重仓股从新能源换成了 AI 概念股；规模从 120 亿缩水到 41 亿——跑掉的人，比她想的更多。

△ 基金吧里炸了锅："冠军就这水平？""三年亏 47%，水平还不如我！"——只有一条帖子被淹没在骂声里：

△ 特写那条帖子："骂他的各位，三年前他拿冠军的时候，是你们亲手把他推上规模的。业绩不是他一个人的作品，是行情的；但规模，是你们一笔一笔申购出来的。他赌错了风口，你们赌错了他，扯平。"

奥米（看完，给这条帖子点了个赞，然后点了"全部赎回"。）

△ 赎回确认页面上，一行小字："赎回费 0.5%，持有不满三年。"她算了算，三年，管理费收了 2.1%，托管费 0.4%，赎回费 0.5%——她没赚到钱，但这份"不赚钱"的服务，总共付了 12% 的费用。

基金不会骗你，它只是把"去年的天气"装进瓶子，贴上"未来"的标签。你买的每一只爆款，都是气候记录的收藏品。

第六场 花店的账

7:00-8:10

△ 赎回后第三天，19 万回到卡里。奥米坐在花店柜台后，翻开账本，把投资账户和花店账户并排写在一张纸上。

△ 花店五年：投入 30 万，年净利 6 万上下，稳定。基金三年：投入 45 万（含补仓），剩 19 万。

闺蜜（打电话）米米，那个 AI 新基金你看了没？这次是新风口！

奥米 我问你三个问题。第一，这个基金经理上一只基金的持有人，现在解套了吗？第二，这只基金发行的时点，是 AI 行情的起点，还是 AI 行情已经涨了一年的终点？第三——

奥米 （顿了顿）第三，如果它是真的好基金，为什么需要理财经理和闺蜜一起，来劝我"抢"？好东西从来不需要抢，需要抢的，都是出货。

闺蜜 （不高兴）你就是一朝被蛇咬。

奥米 不是蛇咬。是我终于分清了：花店的玫瑰我敢拿，是因为我看得见进价；基金的净值我敢拿，是因为我看不见持仓。看不见的东西，我只能信价格；而价格，永远在讲故事。

投资的起点不是"找高手"，是"看得懂"。看不懂的东西，收益再高也是借来的，迟早还回去。

第七场 新的冠军

8:10—9:20

△ 又一年，银行门口。奥米去存钱，大屏幕上滚动着新的宣传："XX AI 混合基金，拟任基金经理：连续三年业绩前十！"柜台前又排起了队，队伍里她看到了三年前的自己——一个拿着手机查"基金会不会亏钱"的年轻姑娘。

△ 姑娘紧张地问理财经理："这个……会不会跌啊？"理财经理笑着说："基金是长期投资，时间会奖励耐心的人。"

△ 奥米走过去，把自己的手机递到姑娘面前——屏幕上是她自己的持有记录：-52.4%。

奥米 妹子，我不是砸场子。我就想告诉你一件事：三年前站在这块屏幕前的人是我，我买的也是"冠军"，也是"风口"，也是"专业的人做专业的事"。

新基民 （愣住了）那……那你后悔买基金吗？

奥米 我后悔的不是买基金。我后悔的是，我买之前，只看了它的冠军，没看它的持仓；只听了"时间会奖励耐心"，没问"时间是站在山顶等，还是站在山底等"。基金本身没错，错的是把基金当传家宝的人——包括三年前的我。

△ 理财经理想说什么，奥米摆摆手走了。那天她存了 19

万定期，转身进花店搬了一车玫瑰回来——进价便宜，因为行情不好，花农急着出货。

奥米（旁白）看懂了吧。所有人都在急着出货的时候，就是买家最好的日子。基金、玫瑰，一个道理。

第八场 分红方式

9:20-10:00

△ 又一年。奥米留了 5 万在账户里，买了一只指数基金——不是冠军，没有故事，年化波动平淡得像心电图平了。她把分红方式改成了“现金分红”，每季度到账的钱，她拿来进花。

△ 花店里，熟客问她：“老板娘，你不是说基金是坑吗，怎么又买了？”

奥米 坑的不是基金，是买基金的方式。冠军基金是把去年的天气装进瓶子卖给你；指数基金是跟着整个气候走。我不再赌哪片云会下雨，我只买整个天空。

△ 熟客似懂非懂地走了。奥米低头修一枝玫瑰，剪去多余的枝叶——就像她如今修剪投资的方式：去掉所有会讲故事的部分，只留下能活的部分。

△ 手机亮了一下，闺蜜的微信：“米米！我那个 AI 基金，亏了 30% 了，怎么办啊！”

△ 奥米看了一眼，回了八个字：“割了吧。都一样的。”

△ 黑屏字幕：冠军基金年年有，基民的山顶年年有人站。区别只在于：你是被渠道推上来的，还是自己走上来的。被推着上来的，早晚被同一条路推下去。

△（完）

节奏与悬念设计说明

时间点	钩子 / 铺垫	作用
0:00	-52.4% 与离任公告	生死开局：三年学费
1:50	银行大屏幕上的红线	诱饵的制造车间
3:00	"接的是过去的顶部"	花店常识的胜利
4:20	两个顶点的发行日	醍醐灌顶核心句
5:50	赎回费与12%的总成本	看不见的收割
7:00	"需要抢的都是出货"	排雷金句
8:10	她把手机递给新基民	传棒
9:20	剪掉会讲故事的部分	终钩：体系的样子

拍摄与传播提示

1. 渠道经理那场戏是认知核心：“同一发行日，两个顶点”这句话要让观众记住。
2. 全程不要妖魔化基金经理——他也只是排名机器上的螺丝钉，“转会费”那场戏的唏嘘感比愤怒更持久。
3. 专业细节：管理费、托管费、赎回费、换手率、规模变动，请基金从业顾问把关。
4. 觉悟句只说一遍：“需要抢的，都是出货。”
5. 结尾“都一样的”四个字，是奥米系列人物最成熟的一刻——不解释，不劝，只陪伴。

关于奥米豆



奥米豆 (aomidou.com) 是一个专注数据与心性训练的投资成长网站。

《爆款基金》里的奥米，买的不是基金，是行情的回放键。基金排雷不靠预测，靠顺序：先看持仓，再看经理，最后才看排名——排名是结果，不是原因。

在奥米豆，你可以：

- 用数据训练眼——基金排雷清单：规模变动、换手率、冠军魔咒、发行时点；
- 用心性训练手——“抢购”写进纪律清单：凡是需要抢的，都是别人的出货；
- 最终形成属于自己的投资体系——不懂不买，看不见持仓不买，追不上的风不追。

冠军年年有，山顶年年有人站——别被推上来。

奥米豆 · aomidou.com

—— 本电子书由奥米豆出品 · aomidou.com ——