

一般只有新手才会问货币基金的收益怎么看，然而柠檬君现在也陷入了看不懂货币基金收益的困境。

长信长金通货币A，12月13日披露的七日年化收益率突破了4.9%，距离柠檬君期待的5%大关只有一步之遥，在最近市场利率持续上行的情况下，突破5%指日可待。

然而名不见经传的长信长金通货币A异军突起，背后是有原因的：

长信长金通A从2017年12月1日起开展销售服务费优惠活动，原年销售服务费率为0.15%/年。活动期间，销售服务费按原费率打折，折后该基金的年销售服务费率为0.01%/年。活动将持续到2017年12月31日。

销售服务费的优惠，会提升货币基金的收益，在基金投资收益不变的情况，提取的费用减少了，可以分配给投资者的收益自然就升高了嘛！

这样的优惠很可能是配合长信长金通货币A上线民生银行直销银行如意宝，如意宝已经对接了几只基金，新产品想分得一杯羹，肯定要靠收益来争取客户转投。

最近类似的优惠活动越来越多，长信长金通货币A只是最近出现的一个例子而已，之前小金卡对接的鹏华兴鑫宝也曾有过优惠，而博时合惠货币刚上蚂蚁财富时也做过活动。

老司机迷茫的是：

收益的临时优惠越来越多，货币基金的收益评价咋办？

基民们还是比较看重这一点的，各大基金论坛的帖子里都能看得出这一点，高出0.1%、0.2%都能让一部分基民“投怀送抱”，相信这些基金公司搞这样的活动，也就是想抓住一些基民这样的心理，抢占收益排行前列，促进销售，从效果来看，非常不错，尤其是抓得住很多新手用户。

然而这些人中的绝大多数都没有能力抵御这类的“短暂激情”，或者说没有意识到还有这样冲高收益率的做法，于是“看不懂收益”，迷失了正确的选择。

而对于专业的投资者和评价机构，如何排除这种短期优惠对于收益率的干扰也就成了问题，一直以来，有一个收益排行榜的概念，现在销售服务费飘忽不定，这个排

行还可以有，但是名次怎么看呢？优惠的那一段算不算？不算的话，以后还可能有优惠呢？

老司机的新困惑，谁能来解决？

欢迎大家关注我的头条号和微信公众号！