

**编者的话:**随着基金行业的竞争愈演愈烈,公募基金费率改革终于又进一步。降费的主旨是降低基金运作成本,提高投资者收益,最终优化投资者体验,并且部分化解行业长期被诟病的“基金赚钱基民不赚钱”的矛盾。海外经验也表明,美国各类基金产品费率下降的主动驱动力是市场竞争、规模效应等。从大趋势上看,近年来国内公募基金管理费率一直呈现下降趋势,未来越来越多的浮动费率产品或将大行其道。

# 公募基金降费“重保有” 更多浮动费率产品在路上

本报记者 顾梦轩 夏欣 广州 北京报道

基金费率改革迎来又一“里程碑”。证监会日前宣布,已制定公募基金行业费率改革工作方案,将全面优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平。消息一经宣布,多家基金公司迅速反应,纷纷发

## 多家基金下调费率

改革通过优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平,促进行业健康发展与投资者利益更加协调一致。

7月8日,包括易方达、华夏、嘉实、兴证全球、中欧在内的多家头部基金公司率先发布公告,自7月10日起,部分产品管理费率 and 托管费率分别降至1.2%、0.2%以下。随后,多家基金公司也发布类似公告,下调基金费率。记者了解到,这些基金公司规模基本在中等以上。其中,富国、广发、嘉实、鹏华、博时、华夏基金宣布降费的基金已经超过100只。

证监会有关部门负责人表示,此次降费幅度符合行业发展阶段特征,有利于保持公募基金行业积极稳健的发展势头,不断提高公募基金行业服务国家重大战略、资本市场改革发展、居民财富管理需求的能力。

银华基金总经理王立新表示,

## 分阶段渐次推进

围绕规范公募基金销售环节收费问题,证监会将通过法规修改,统筹让利投资者和调动销售机构积极性,进一步规范公募基金销售环节收费,预计于2024年年底前完成。

公募降费早已是大势所趋。早在2022年9月15日,国务院办公厅印发《关于进一步优化营商环境降低市场主体制度性交易成本的意见》,着力规范金融服务收费,鼓励证券、基金、担保等机构进一步降低服务收费,推动金融基础设施合理降低交易、托管、登记、清算等费用。这两年,由于市场行情分化,不少权益基金业绩欠佳,但是公募管理人管理费收入不断创新高,让投资人体验不佳。降费是基金行业对基民投资体验不佳的态度体现,也是基金行业让利基民,实践普惠金融的一条路径。

此次公募基金费率改革将分阶段渐次推进。据悉,即日起的新注册产品管理费率、托管费率将分别不超过1.2%、0.2%;部分头部机构

布基金降费公告。

嘉实基金总经理经雷在接受《中国经营报》记者采访时表示,此次费率改革,有利于进一步提升投资者获得感,并助推行业更高质量发展。通过对公募基金相关费率的改革优化,能够进一步建立健全与我国公募基金行业发展阶段相适应

## 公募基金费率市场化改革,坚持以人民为中心

公募基金费率市场化改革,坚持以人民为中心,着力提升投资者的获得感,积极让利投资者,推动公募基金行业在提升财富管理效应等方面发挥更大功能效用;在当前市场的情况下,通过主动降低主动权益类基金费率,彰显公募基金行业自我革命的决心,有利于助力权益类基金发展,推动行业实现“总量提升、结构优化”,也有利于吸引包括养老金、银行理财、保险资金等中长期资金的投资,加大权益类资产配置,促进资本市场平稳健康发展。

改革通过优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平,建立健全适合我国国情、市情,与公募基金行业发展阶段相适应的费率制度机制,促进行业健康发展与投资

## 者利益更加协调一致。

经雷指出,金融普惠一直是公募基金承担的使命职责之一,1元起购的低门槛也一直使得公募基金在居民家庭理财中扮演着重要作用。公募基金费率下调,积极让利于投资者,是坚守普惠初心,有利于公募基金行业在提升财富管理效应等方面发挥更大功能效用,让现代化建设成果更多惠及投资者。

天相投顾基金评价中心相关人士表示,从目前来看,部分规模较大的公司已经开始降低旗下基金产品的管理费、托管费率等,后续预计其余较大规模的基金公司也会跟进,而相对规模较小的基金公司预计会逐步跟进或采取差异化竞争的方式。

上,证监会正在推动影响更为深远的投资端改革,并将出台包括大力引入中长期资金、支持基金公司拓宽收入来源、降低基金公司运营成本、进一步优化基金销售行为等配套措施。

此外,证监会还表示,将加强跨部委沟通协调力度,推动各类专业机构投资者通过公募基金加大权益类资产配置,大力引入中长期资金,助力权益类基金发展,推动行业实现“总量提升、结构优化”。在进一步优化基金销售行为方面,改革将持续引导基金公司、销售机构牢固树立以投资者利益为核心的营销理念,完善内部考核评价和激励机制,发力持续营销,加快基金公司从“重销量”向“重保有”转变,更好实现与投资者利益绑定。

在公募基金行业费率改革基础

的费率制度机制,有助于进一步促进行业健康发展,使公募基金与投资者利益更加协调一致、互相支撑、共同实现。

证监会表示,还将逐步规范公募基金证券交易佣金费率,相关改革措施涉及修改相关法规,预计将于2023年年底前完成。

## 探索浮动费率制

7月8日上午,3只与规模挂钩的浮动费率产品、8只与业绩挂钩的浮动费率产品获证监会受理。

降费之外,浮动费率是我国公募基金行业探索的另一方向。7月8日上午,3只与规模挂钩的浮动费率产品、8只与业绩挂钩的浮动费率产品获证监会受理。此外,前期还受理了多只与持有时间挂钩的浮动管理费率产品。

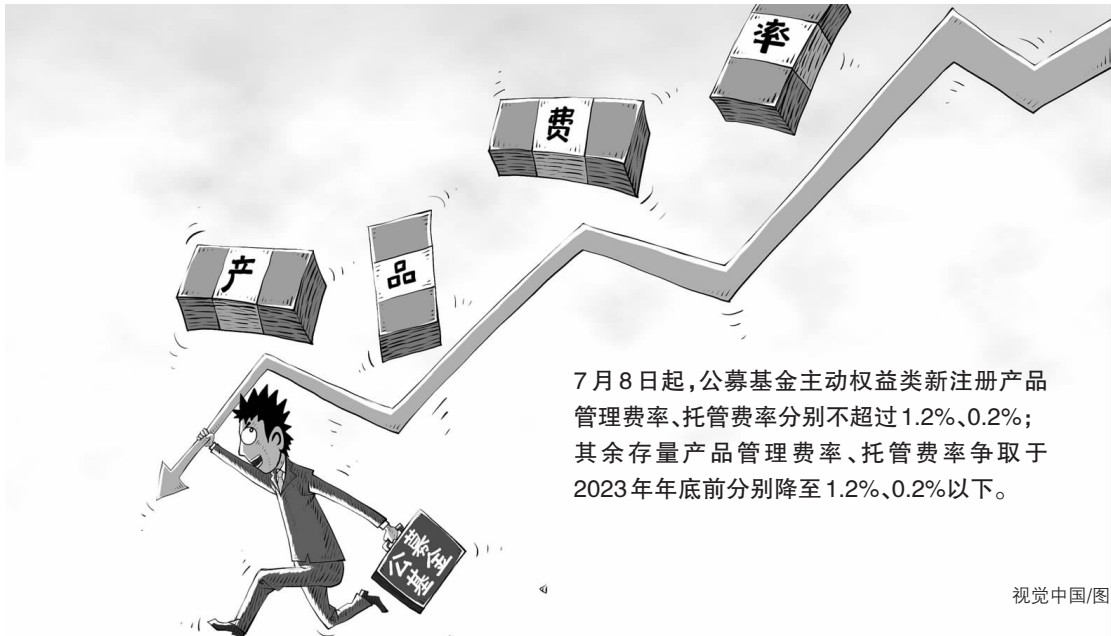
浮动费率基金通常是指管理费与业绩挂钩,整体上来说就是产品管得好“多收”,管得不好“少收”或“不收”。“这种产品设计的初衷是为了保护投资人,它可以一定程度上打破基金管理人收取

## 化解“基金赚钱基民不赚钱”

兴证全球基金指出,降费最直接影响是降低持有人投资成本,一定程度上使得投资者获得感提升。

海外市场费率演变进程或可以让我们有所借鉴。平安证券在《美国共同基金费率下行的历程与经验》报告中表示,由于销售渠道竞争激烈、免佣基金的兴起,以及费率较低的被动管理基金逐渐占据主流,美国共同基金的销售费率、运营费率自上世纪80年代起先后下行,但基金规模扩张和投顾收入增长有效抵消费率下行影响。

从美国经验来看,优化费率一方面间接推动了投顾业务发展,提升了行业整体投资者服务水平,另一方面,降费意味着让利



视觉中国/图

## 探索浮动费率制

7月8日上午,3只与规模挂钩的浮动费率产品、8只与业绩挂钩的浮动费率产品获证监会受理。

降费之外,浮动费率是我国公募基金行业探索的另一方向。7月8日上午,3只与规模挂钩的浮动费率产品、8只与业绩挂钩的浮动费率产品获证监会受理。此外,前期还受理了多只与持有时间挂钩的浮动管理费率产品。

浮动费率基金通常是指管理费与业绩挂钩,整体上来说就是产品管得好“多收”,管得不好“少收”或“不收”。“这种产品设计的初衷是为了保护投资人,它可以一定程度上打破基金管理人收取

## 化解“基金赚钱基民不赚钱”

兴证全球基金指出,降费最直接影响是降低持有人投资成本,一定程度上使得投资者获得感提升。

海外市场费率演变进程或可以让我们有所借鉴。平安证券在《美国共同基金费率下行的历程与经验》报告中表示,由于销售渠道竞争激烈、免佣基金的兴起,以及费率较低的被动管理基金逐渐占据主流,美国共同基金的销售费率、运营费率自上世纪80年代起先后下行,但基金规模扩张和投顾收入增长有效抵消费率下行影响。

从美国经验来看,优化费率一方面间接推动了投顾业务发展,提升了行业整体投资者服务水平,另一方面,降费意味着让利

费用的‘旱涝保收’,有利于基金管理人 with 投资者‘风险共担,利益共享’,可以增强投资者的获得感。”天相投顾基金评价中心上述人士表示。

2013年6月,市场上首只采用浮动收费机制的公募基金发行,该基金采取支点式上下浮动管理费,不同阶梯收益对应同比例的管理费率,随后行业陆续发行过多只浮动收费机制的公募基金产品。

兴证全球基金指出,纵观浮动利率设计思路,旨在从利益机

## 提升代

投资者,在一定程度上提升公募基金的吸引力,从这两个角度看,优化费率有助于促进行业高质量和可持续发展。

“降费最直接影响是降低持有人投资成本,一定程度上使得投资者获得感提升”,兴证全球基金指出,但是,从根本上解决“基金赚钱基民不赚钱”的问题,需要全行业、全产业链的共同努力。

“当前一些头部机构已经率先做出了表率,未来公募基金降费将会是一个普遍的现象,也许并不集中在主动权益基金,也许

制上 will 基金管理人 with 基金持有人绑定,当持有人获得较高收益时收取较高管理费,在持有人收益较低或亏损时少收管理费。

天相投顾基金评价中心上述人士表示,整体来看,平均费率的降低短期内将会造成基金公司收入的减少。但从长期来看,能够在费率降低的情况下获得竞争优势的基金公司将会获得规模上的提升,从而获得规模效应并弥补费率降低带来的收入下降,而在此过程中整个市场也将进一步成熟。

## 提升代

会有更多元的形式”,张怀若指出,挂钩投资者持有时间、挂钩基金规模或者挂钩产品业绩都是可以考虑的,最终目的还是为了行业的良性发展以及引导投资者养成科学的投资理财习惯。

经雷指出,对于公募基金来说,在费率改革的积极影响促进下,坚持以投资者利益为核心、投研核心能力扎实、合规风控水平突出的优质机构将更具竞争优势,有助于行业机构队伍质量不断提升,为公募基金行业更好发挥功能效用奠定基础。

# 公募代销变局:基金投顾服务出位

本报记者 秦玉芳 广州报道

经历近两年基金申购费率优惠促销博弈后,公募基金费率迎来全面改革。近日,证监会发布公募基金费率改革工作方案,对交易佣金费率、公募基金销售环节收费等进

## 降低实体经济融资成本

近日,证监会发布的基金费率改革工作方案,对公募基金托管费率、管理费率、交易佣金费率等进行调降,明确进一步规范公募基金销售环节收费、推出更多浮动费率产品。证监会有关部门负责人在同日进行的答记者问中表示,将全面优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平。

随着监管政策的出台,多家基金公司相继发布费率调降公告,将一些存量管理费高于1.2%、托管费高于0.2%的产品进行下调。

近两年来,各种基金费率优惠、折扣促销的信息不断,为何此次费率改革能焕然一新激起千层浪?

上海首席经济学家金融发展中心首席金融学院副院长杨晓东表示,以前基金销售的费率打折甚至0费率,大多是申购费率打折优惠,是基金的“价外费”,不是由基金公司确定的,而是由银行等第三方基金销售机构收取的费用。

“现在证监会要求调降的管理费是价内费,新注册产品管理费率从1.5%降至1.2%,托管费率也降至

行了进一步规范。不少公募基金也相继发布公告,下调旗下存量主动权益类产品管理费和托管费率。

随着销售费率、尾佣、交易费率等费用定价收取的全面调整,公募基金管理、销售等各环节金融机构业务布局也迎来新的变

## 降低实体经济融资成本

0.2%,甚至要求存量产品的费率也争取在2024年前降到上述水平。这是一个影响面极大的变化。”杨晓东如上表述。

一般来讲,公募基金费用包括管理费、给银行的托管费和申购时销售机构所收取的申购费(C类基金一般为销售服务费)等;此外,基金公司为了维护在销售渠道的竞争力,通常还会支付给代销机构一部分“尾随佣金”。

资管新规落地后,基金代销在银行等代销渠道的业务布局关注度越来越高,竞争也渐趋白热化,代销机构纷纷在申购费率或销售服务费上开启低价“抢客”模式。

随着存贷款利率下降和金融支持实体经济宏观政策的推进,公募基金正在从申购成本让利向价格内的各项费率改革全面深入。

根据证监会公募基金费率改革工作安排,将于2023年年底前逐步规范公募基金争取交易佣金费率;并降低主动权益类基金费率水平,新注册产品管理费、托管费率不超过1.2%、0.2%,存量产品管理费、托

局。商业银行作为公募基金销售与托管的主力渠道,其后续影响亦备受市场关注。

业内人士分析认为,公募基金托管费、销售环节收费等内容的规范对银行中间业务收入将产生部分冲击,代销机构在代销产品布局上

管费争取于2024年前降至合规以下;并将通过法规修改,统筹让利投资者和调动销售机构积极性,进一步规范公募基金销售环节收费。

中国银行研究院博士后杜阳指出,当前,我国公募基金发展已经从规模扩张进入到质量提升阶段,截至2023年7月12日,我国公募基金数量为10981只,规模为26.52万亿元,在这一时点启动公募基金费率改革具有扎实的规模基础,能够有效缓冲改革对于市场的冲击。

在杜阳看来,费率改革是解决“基金公司赚钱、基民亏钱”问题的有力手段,有助于提升行业发展质量,引导基金公司更加关注业绩的稳健增长,从而实现市场规模和投资者体验的共赢,深刻体现金融的人民性。

杨晓东也表示,目前,金融服务实体经济仍存在服务定价的问题,金融机构的利润占比相对偏高,在金融要服务实体经济的宏观政策下,进行基金费率改革,是降低实体经济投融资成本的内在要求,也是监管部门推动重新定价的

将迎来重大变化。不过长期来看,公募基金依然是银行财富管理产品体系布局最重要的板块,未来除了产品结构优化外,银行将更强调投顾服务能力的提升,同时更强化通过开放平台建设引入基金投顾力量为资产配置赋能。

## 提升代

再平衡过程。

杨晓东进一步强调,资管新规前,商业银行主销产品的底层资产在非标产品,在“刚兑”模式下,客户获得的是“优先收益权”,而金融机构获取的是“劣后收益权”;资管新规后,全面净值化转型,利益分配机制也出现了颠覆性改变,管理人和销售机构通过管理费、佣金等获取的是“优先收费权”,而存在风险的“劣后收益”部分留给了客户。

“这也意味着,管理费、交易佣金等刚性费用,成为影响行业发展的显性矛盾。尤其随着非标退出,私募基金成为金融资产配置的重心。在此背景下,公募基金费率的全面改革,不仅对基金公司有较大影响,对银行等代销机构的服务和定价收取也会产生较大影响。”杨晓东如上表述。

中信建投在最新研报中指出,站在公募基金角度,预计此轮降费对公募基金管理费收入的影响幅度在13.5%—15.5%左右;站在代销渠道角度,预计对整个渠道分佣的收入影响在30.1亿元—42.2亿元之间。

## 提升代

在公募基金费率改革影响下,银行等代销渠道业务发展也将迎来新的变局。

某基金公司业务人士透露,费率下调将降低代销机构的销售成本,增加代销产品的竞争力,而代销机构可能会调整产品布局,更倾向于推销费率更低的基金产品。

杜阳也强调,公募基金费率改革或将引发银行代销产品布局的变化,可能会适度下调基金产品代销比例,增加保险、理财等更加多元化的产品代销业务,以保证中间业务收入稳定。

太平洋证券在研报中也指出,降费有望改变基金代销格局,加速行业整合趋势。本次降费不仅宣布降低管理费率,托管费率也将一并下调,对于券商来说,管理费率尤其是尾佣下调中,面对同样受到利润压缩的市场上所有基金产品,参股或控股基金公司的券商未来可能会更加重视自家产品的营销,因为自家产品的利润贡献显然更大,所以行业未来可能面临券商与基金公司的加速整合。

与此同时,代销机构竞争将更趋白热化。中信建投在研报中还分析认为,在市场赚钱效应不足,行情结构化特征明显的背景下,中小资管机构和代销渠道将面临更大的竞争压力,对于主

## 提升代

动权益占比高的公司而言影响更大,差异化战略发展必将是行业未来的共识。

在此背景下,提升服务能力和客户体验,将成为代销机构基金销售布局关注重点。在杨晓东看来,消费者追求的是物美且价廉的服务和产品。但现在资本市场波动太大,实际收益不理想,因此就需要降低“价格”,以弥补客户满意度的不足。“而价格降低的同时,提升服务质量以提高市场竞争力,也显得尤为重要。”

杜阳也认为,对于代销机构而言,费率改革会加速基金产品代销服务水平的提升,真正做到以客户为中心,注重基金产品和客户需求的适配性;同时,进一步提升基金代销业务的数字化水平,压降成本支出,保证基金代销业务的长期可持续发展。

上述基金公司业务人士还指出,代销机构在代销产品和服务等业务布局上也会出现一些变化,可能会加大对低费率产品的推广力度,提升服务质量,以吸引更多投资者。

在聚焦服务质量和投资者体验的发展趋势下,基金投顾业务布局越来越受金融机构青睐。