

# 公募降费“靴子落地” 行业发展生态有望不断优化

本报综合报道 公募  
基金费率改革日前正式  
启动。据悉,自7月8日  
起,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  
机构已公告旗下存量产  
品费率,托管费率分别  
降至1.2%、0.2%以下;  
其余存量产品管理费  
率、托管费率将争取于  
2023年底分别降至1.2%、  
0.2%以下。



(图片来源于网络)

业内人士表示,短期来看,费率  
调整直接让利于投资者,包括公募、  
银行理财、券商资管等财富管理机  
构短期业绩或将受一定影响;但长期来  
看,这一举措有助于促进相关行业与  
投资者利益协调一致,利于行业整体  
的健康发展。预计未来,资管行业马  
太效应或增强。

“我们测算费率全面调降后将带  
来约百亿元/年的管理费收入下降  
(预计约35%为尾佣)和约15亿元/年  
的托管费下降,直接让利投资者。证  
监会已对后续改革措施有序安排,未  
来费率模式不断优化。”华泰证券表  
示,公募基金费率改革将直接让利于  
投资者,进一步促进行业高质量规范  
发展,行业马太效应有望加强,头部  
机构有望通过市占率提升实现以量  
补价。

国联证券表示,此次改革后续将  
推出相关配套措施,包括引入中长期  
资金实现增量资金流入、支持基金公  
司发展基金投顾业务来拓宽收入来  
源、增强基金公司直销服务能力降低  
运营成本等,在一定程度上会给公募

基金营收创造缓冲空间。短、中、长  
期都将对公募基金和财富管理行业  
产生深远的影响,预计短期而言会对  
公募基金营收产生一定冲击。

而据西部证券测算,对公募基金  
而言,以2022年末净值进行简单计  
算,降费对行业管理费总规模影响约  
为7%,整体相对可控。头部公募机  
构在产品、渠道和运营成本上具有竞  
争优势,行业马太效应或将增强。

值得注意的是,由于部分公募基  
金为券商控股,此次降费对于券商机  
构营收的影响也同样引发市场关注。  
不过,从机构分析来看,普遍认为  
对于券商业绩的冲击影响有限。

“短期而言,我们预计公募基金  
费率改革或对券商业绩造成一定冲  
击,但影响相对有限。参考海外经  
验,费率下行的另一面是管理规模的  
迅速扩张。中长期而言,我们认为居  
民资产配置需求不减,规模增长效  
应下,看好大资管条线对券商业绩的  
支撑迎来逐步回升。”安信证券非银团  
队称。

与此同时,降费趋势在银行理财

领域也已有所体现。据记者统计,此  
前已有兴银理财、中银理财、杭银理  
财、华夏理财、北银理财、中邮理财等  
十余家理财公司对旗下产品的多种  
费率进行了调降,部分产品甚至出现  
“0费率”情形。

在业内人士看来,当前公募费率  
模式的调整有助于更好地匹配主动  
基金的激励机制,促使行业发展与投  
资者利益协调一致。从中长期角度  
来看,行业发展生态有望不断优化。

国盛证券也表示,从中长期角度  
来看,浮动管理费产品更好地践行  
公募基金的利益共担机制,有利于  
提升投资者的投资体验。同时,也  
鼓励销售渠道引导投资者理性投资  
长期持有基金份额,与近几年基金  
投顾等改革方向意图一致。此外,  
有利于吸引养老金、银行理财、保  
险资金等中长期资金通过公募基金  
加大权益类资产配置,促进资本市  
场平稳健康发展。开源证券也表示,  
中长期看,改革促进公募基金行业与  
投资者利益协调一致,利于行业健康  
可持续发展。(罗逸姝)

## 相关链接

### 基金销售机构不能再“一销了之”了

对于公募基金来说,这几天最关  
注的话题莫过于主动权益类基金降  
费。这是中国证监会在2022年4月  
26日发布《关于加快推进公募基金  
行业高质量发展的意见》之后,迄今推  
出的最为硬核的具体措施。对于主  
要依靠管理费收入的基金公司来说,  
费率变革牵一发而动全身。

中国证监会已制定公募基金费  
率改革工作方案,将监管引导推动与  
行业主动作为相结合,指导公募基金  
稳妥有序地开展费率机制改革,支持  
公募基金管理人及其他行业机构合  
理调降基金费率。具体而言,主动权  
益类基金的管理费率、托管费率统  
一降至不超过1.2%、0.2%,公募基金  
证券交易佣金费率将有所下降,销  
售环节收费将逐步规范。

此次降费措施,旨在强化风险共  
担意识,直击“基金赚钱而基民不赚  
钱”的行业难题,推动行业高质量发  
展。

降费只是第一步。根据监管部  
门的指引,公募基金费率改革分三个  
阶段推进:第一阶段主要是降低主动  
权益类基金费率,第二阶段主要是降  
低公募基金证券交易佣金费率、完  
善公募基金行

业费率披露机制等,第三阶段主要是  
规范公募基金销售环节收费。

过去两三年,很多基民的投资体  
验欠佳。究其原因,除了市场行情欠  
佳、基金经理能力一般、投资者盲目  
追高等因素,部分基金销售机构也  
难辞其咎。

在市场情绪高涨时,部分基金销  
售机构利用投资者盲目乐观的情绪,  
不遗余力地推销基金。部分销售机  
构通过饥饿营销来诱导客户,在销  
售平台上以短期高收益为诱饵吸引  
客户。在市场转向后,随着基金净值  
的大幅下跌,投资者难逃亏损,这也  
是很多投资者持有权益类基金3年  
依然没有赚钱的一个重要原因。

在基金投资利益链条上,有基金  
公司、基金经理、基金销售机构和  
投资者。从商业逻辑看,上述各方是  
利益共同体。对于利益共同体来说,  
利益共享、风险共担是应有之义,当  
任何一方遭遇大幅亏损的时候,其  
余各方不可能置身事外。监管部门  
最新推出的降费措施,正是推动上  
述各方相向而行。

对于基金销售机构来说,过往的  
最大问题在于从自身利益出发,让

投资者买入基金。只要投资者买入  
基金,基金销售机构就可以收获不  
菲的申购费、销售服务费以及尾随  
佣金分成。至于投资者买入后是否  
赚钱,和他们关系不大。从基金投  
资者的交易行为看,绝大多数投资  
者是在小幅亏损的情况下,通常不  
会赎回基金。

不过,在公募降费的大背景下,  
基金销售机构过往这种“一销了之”  
的情况必须改变了。除了管理费下  
降导致尾随佣金降低,证监会还将  
进一步规范公募基金销售环节收费  
行为,预计此项工作于2024年底  
前完成。

从行业发展趋势看,除了降低费  
率,创新型基金产品也在持续涌现。  
例如,多家头部基金公司上报的浮  
动费率基金3年定期产品,如基金  
收益率在6%以下收取千分之六  
管理费,收益率超过6%可在1.2%  
至1.8%之间收取管理费。这意味  
着,不管是基金公司还是基金销售  
机构,只有让投资者赚到钱,才能  
拿到更多的管理费。

对于基金销售机构来说,销售基  
金只是起点,让投资者获利更加重  
要。可以预见的是,接下来基金销  
售机构无法再一销了之了。(赵明超)

## 工商银行茂名分行 金融活水助“荔”发展 奋力书写兴农故事

高州市根子镇柏桥村是全国“一村一品”  
荔枝种植专业村,现有种植面积达6800亩。  
在这片荔香萦绕的土地,工商银行茂名分行  
用他们真诚的金融服务,书写着一个个兴农  
故事。

金融服务送下乡。“以前我们  
想办贷款,还得走上几公里到镇上的网  
点去,现在在家门口就能搞定啦。”柏  
桥村的荔农老罗说道。为打通金融服  
务“最后一公里”,工商银行茂名分行  
在柏桥村挂牌成立了农村普惠金融服  
务点,派驻专人提供金融服务,同时  
大力推广工银“兴农通”APP,打破  
时间空间限制,让荔农们在家门口  
便能办理普惠贷款,真切地享受到  
金融便利。

产业先行促振兴。为支持茂名荔  
枝产业发展,工商银行茂名分行围绕  
当地荔枝产业发展实际,创新推出了  
“荔枝贷”兴农专属信贷产品,对荔  
枝全产业链进行全方位服务。同时  
联合当地政府部门、行业协会、专  
业市场管理方等机构,举办乡村振  
兴对接会、荔枝产销资源对接会、  
产品推介会等活动,全力服务好当  
地政府新农村采购、水果加工等领  
域,奋力架起产业带头人、种植户  
与深加工企业等全产业链服务立  
交桥。

乡村振兴,产业先行。工商银行  
茂名分行将持续创新普惠金融产品,  
不断完善“一支行一特色”服务体  
系,为当地特色产业发展提供金融  
支持,通过上门送政策、送产品、  
送服务的方式,助力地方写好“土  
特产”文章,为地方经济发展和乡  
村振兴作出更大贡献。

(工商银行茂名分行)

ICBC 中国工商银行  
理财热线:0668-3397172

## 建行茂名市分行 多措并举为劳动者 筑牢防骗反诈屏障

建行茂名市分行积极践行“劳动者港  
湾”惠及大众服务理念,为遏制诈骗高  
发态势,在“全民反诈宣传月”期间,  
辖下网点利用“劳动者港湾”小天地,  
积极开展防骗反诈宣传,为劳动者筑  
牢防骗反诈屏障。

建行茂名市分行辖下各网点在广  
告屏及电视播放“全民反诈宣传月”  
视频及海报,营造全民反诈、全员  
行动、全民皆兵的氛围;在客户等  
待办理业务期间,适时开展“防骗反  
诈”微沙龙活动,发放宣传折页,向  
在场客户宣传了“防骗反诈”知识,  
讲解电信网络诈骗的作案手法和防  
范技巧,让更多市民提高自身风险  
防范和防范意识,注意保护个人金  
融信息,做理性的投资者。

本次“全民反诈宣传月”活动为  
客户提供“零距离”服务,有效增强  
群众法治意识,提高识诈反诈能力,  
保护了客户利益,进一步提升“劳  
动者港湾”公益服务品牌及影响力。  
建行茂名市分行将不断提升金融服  
务质量和水平,积极深入探索“劳  
动者港湾+”模式,借助港湾丰富  
资源优势,打造“劳动者港湾”防  
骗反诈小课堂,进一步增强消费者  
依法维护合法权益的意识和能力,  
为营造健康和谐的金融环境做出  
新贡献。(张双亮)

中国建设银行  
China Construction Bank  
理财热线 0668-2873003