

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活动,为劳动者筑牢防骗反诈城墙。

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