

公募基金费率改革迈入第三阶段

公募基金费率改革进入第三阶段。证监会日前宣布就《公开募集证券投资基金销售费用管理规定》(以下简称《规定》)公开征求意见。业内人士认为,新规聚焦降低投资者综合成本,推动销售机构从重规模向重投资者回报转型,引导投资者长期持有,有助于形成投资者长期受益、行业健康发展的双赢局面。

300 亿元真金白银让利投资者

本轮费率改革的突出特点是进一步降低投资者的综合成本,实实在在让利投资者。

《规定》降低认申购费率,将股票型基金、混合型基金、债券型基金的认申购费率上限分别调降至 0.8%、0.5%、0.3%。同时,鼓励销售机构在覆盖成本的前提下,进一步加大认申购费打折力度。《规定》规范销售服务费,将股票型基金和混合型基金、指数型基金和债券型基金、货币市场基金的销售服务费率上限分别调降至 0.4%/ 年、0.2%/ 年、0.15%/ 年。《规定》还明确代销机构清算账户沉淀资金应当按照活期存款利息划归基金财产所有、基金投顾业务不得双重收费。根据业内测算,按照近 3 年平均数据,本轮基金销售费用改革将整体降费约 300 亿元,降幅约为 34%。

本次销售费用改革也是公募基金行业费率改革的第三阶段。2023 年 7 月,证监会制定印发《公募基金行业费率改革工作方案》,提出按照“基金管理人—证券公司—基金销售机构”的实施路径分阶段推进公募基金费率改革工作。第一阶段主要降低主动权益类公募基金产品的管理费率、托管费率,第二阶段主要调降基金股票交易佣金费率,降低基金管理人证券交易佣金分配比例上限,第三阶段则主要调降认申购费等销售环节费率。

南开大学金融发展研究院院长田利辉表示,此次费率改革是公募基金行业高质量发展的关键一步。三阶段费率改革累计每年向投资者让利超 500 亿元,意味着行业从“规模导向”向“价值导向”转变。《规定》将推动销售机构从流量思维转向服务思维,引导行业回归以投资者利益为中心的本质。同时,通过优化费用结构、降低投资者综合成本,将吸引更多长期资金入市,促进市场健康稳定发展,为行业高质量发展奠定基础。

鼓励从短期交易转向长期持有

在降低销售费用的同时,《规定》还积极引导投资者践行长期投资、价值投资理念。

《规定》优化赎回费安排,

将赎回费全部计入基金财产,并将四档赎回费率安排简化成三档,降低收费机制复杂性。同时,优化 7 日、30 日、6 个月持有期限的赎回费安排,引导投资者长期投资。对持有期超过 1 年的基金份额(货币市场基金除外),不再继续收取销售服务费。

田利辉表示,上述安排直接降低投资者长期持有成本,有效抑制“赎回买新”等非理性行为,将引导投资者从短期交易转向长期持有,提升投资体验和收益水平,促进投资理念从“博短差”向长期价值转变,真正实现投资者长期受益、行业健康发展的双赢局面。他表示,《规定》鼓励长期持有,与浮动费率机制改革二者形成“双轨协同”的机制设计。浮动费率机制将管理费与业绩挂钩,解决“旱涝保收”问题;销售费用改革通过免收超 1 年持有基金的销售服务费,引导投资者长期持有。这种“前端降费、后端激励”的组合,共同构建了“投资者长期持有、机构持续服务、基金业绩提升”的良性循环。

华福证券认为,赎回费机制改革和对持有满 1 年的份额免除销售服务费的规定,与 5 月 7 日证监会发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》中“鼓励长期持有”的理念一

脉相承,有助于减少投资者频繁申赎带来的交易损耗和行为偏差,《规定》从约束短期行为与奖励长期持有双向发力,构建了正向激励循环,从制度层面引导投资行为长期化。

实现行业从重规模向重投资者回报转型

对于公募基金行业而言,本轮改革将起到进一步正本清源的作用,重构行业价值链条,精准打击“重首发、轻持营”的行业痼疾,实现行业生态的重塑。

《规定》聚焦个人客户服务,对个人客户的销售保有量,维持现行 50% 的客户维护费比例不变,对机构投资者销售权益类基金的保有量维持现行 30% 的比例不变,鼓励销售机构提升个人客户服务能力。

“对公募基金行业而言,《规定》将长期推动其从规模扩张的盈利模式,向业绩驱动的价值模式转换,企业考核及费率机制会更加市场化,促进行业良性发展。”中国人民大学深圳金融高等研究院执行院长、国际货币研究所副所长宋科表示,对投资者而言,除了直接降低投资者的被动投资成本、交易成本,破解基金管理人“短期主义”,也有助于强化投资者保护,增强投资者投资意愿,改善投资者投资收益及体验。

宋科表示,销售机构将更专注于改善客户体验、提升服务能力,为投资者提供适配、灵活、科学和一站式的投顾服务,第三方互联网代销平台或迎来发展机遇。在转型过程中,基金公司或销售平台的规模效应有助于对冲降费对盈利的影响,而中小基金公司或销售平台则将面临较大经营压力,转型初期会存在优胜劣汰和强者恒强的“马太效应”,这是供给侧改革的正常阵痛。

腾安基金相关负责人表示,《规定》是《推动公募基金高质量发展行动方案》的落地举措之一,可以督促销售机构牢固树立以投资者最佳利益为核心的经营理念,实现从重规模向重投资者回报转型。《规定》坚持“以投资者为本”切实让利于民,在费种的设置上充分鼓励权益基金发展,引导销售机构提高自身服务能力。

据上述负责人介绍,为减轻投资者成本,早在 2019 年,腾安基金已实现全平台基金产品的认购与申购手续费一折优惠,同时为广大投资者提供严格选品、风险适配、投教陪伴的“全流程顾问式服务”,鼓励投资者长期持有和分散投资,做好投资者适当性管理,保护投资者利益。

(据《经济参考报》记者/吴黎华、罗逸姝)

多地出新政助力楼市“金九银十”

日前,深圳市住房和建设局、中国人民银行深圳市分行联合印发《关于进一步优化调整本市房地产政策措施的通知》(以下简称《通知》),深圳将分区优化调整居民购买商品住房政策、分区优化调整企事业单位购买商品住房政策、优化调整个人住房信贷政策,成年单身人士按照居民家庭执行商品住房限购政策,贷款利率不再区分首套住房和二套住房。

业内人士表示,此前京沪两地出台政策,同时全国层面明确“采取有力措施巩固房地产市场止跌回稳态势”,深圳该政策出台符合预期。目前来看,政策落地后市场给予了较为正面的回应,未来将有更多地区跟进调整,为稳楼市注入动力。

根据《通知》,符合深圳市商品住房购买条件的居民家庭(包括本市户籍居民家庭、

自购房之日前在深圳市连续缴纳社会保险或个人所得税满 1 年及以上的非深圳市户籍居民家庭),在罗湖区、宝安区(不含新安街道)、龙岗区、龙华区、坪山区、光明区范围内购买商品住房不限套数。

而无法提供自购房之日前在深圳连续缴纳社会保险或个人所得税满 1 年及以上证明的非深圳市户籍居民家庭,在上述区域购买商品住房限购 2 套。

相比之下,在福田区、南山区和宝安区新安街道,购房政策较为严格。符合深圳市商品住房购买条件的深圳市户籍居民家庭限购 2 套住房,连续缴纳社保或个税满 1 年及以上的非深圳市户籍居民家庭限购 1 套住房。无法提供相关证明的非深圳市户籍居民家庭,则不能在这些区域购买商品住房。

此外,深圳还优化了企业

购房和涉房贷款,包括明确企事业单位可在深圳市范围内购买商品住房,用于解决员工住房等需求。而在贷款方面,明确在利率定价机制安排方面不再区分首套住房和二套住房。

“深圳购房新政发布后的首个周末,房产咨询量迎来明显上涨。”一位深圳房产中介从业者表示,周六清晨团队便第一时间向客户群发了新政解读信息,很快就收到大量客户的咨询回复;与此同时,新增咨询客户数量显著增长,不少此前因套数限制或区域政策观望的购房者,开始主动了解符合条件的房源情况,市场咨询端活跃度较新政前明显提升。

深圳某新楼盘营销负责人同样反馈,新政落地后项目咨询量显著回暖,相较于过去几周整体上浮约 20%。“新政不仅激活了部分原本观望的客户,还为我们带来一批此前

因购房条件受限的新增客群,初步预估这类客群占比将提升 10%—15%。”

不仅是深圳,今年 8 月以来,北京、上海、海南等多地调整房地产有关政策措施。北京、上海优化调整限购、限贷措施,提升公积金贷款额度。海南取消了普通住宅和非普通住宅标准,并对多孩家庭、引进人才给予相关优惠,还支持盘活存量房地产用地和用房。苏州发布通知,取消苏州市区范围内新建商品住房“取得不动产权登记证书满 2 年方可转让”的限制措施(有特殊限制转让要求的住房除外)。

“目前各地正采取有力措施巩固房地产市场止跌回稳态势。”上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,参照北京和上海新政后的市场表现,新政将对各地房地产市场有明显正向影响。深圳政策出台势必带来市场交易的提振,也

将带来市场信心的增强。深圳本身购房需求和潜力较大,所以市场行情会进一步向好。反过来,这也会使得深圳政策对全国市场预期有积极引导作用,给全国“金九银十”行情的向好发展带来积极影响。

值得一提的是,当前各地提振住房消费的举措并非仅聚焦政策优化调整,还有地区通过发放购房消费券、举办房交会等方式,进一步释放住房消费潜力。

“传统销售旺季叠加政策利好,房地产市场迎来重要窗口期,成交有望实现增长。” 58 安居客研究院院长张波认为,未来房地产政策仍将延续因城施策基调,城市更新、城中村改造等长期举措,将通过空间重构、产业升级和社会治理创新等多路径,助推城市高质量发展转型。

(据《经济参考报》记者/梁倩)