中国证券报

# 金牛基金周报

FUND WEEKLY

2020年 8 月 31 日 星期一
总第 476 期 本期 8 版
国内统一刊号:CN11-0207
邮发代号:1-175 国外代号:D1228

www.cs.com.cn 可信赖的投资顾问 主编:王军 副主编:侯志红

■ 主编手记

## 基金销售大变革

在基金发行如火如荼、规模屡创新高之际,基金销售市场大变革悄然落地。

8月28日,证监会发布新修订的《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规则,主要涉及以下内容:

首先,随着金融科技和互联网的快速发展,基金销售业务也日益呈现互联网化趋势,此前不少非持牌机构通过多种方式涉足基金销售业务,助推一些基金销售乱相产生。此次修订厘清了基金销售机构与非持牌互联网平台合作的业务边界和底线要求,支持基金管理人、基金销售机构规范利用互联网平台拓展客户。

其次,优化基金销售机构的准入管理和退出安排,并首提续展机制。此次修订调整优化资格注册程序,实行"先批后筹";改变分散的准入管理体例,整合各类金融机构注册条件;完善独立基金销售机构及其股东准入要求,防控牌照炒卖、内部控制不足等问题风险,禁止同一控制人控制两家及以上独销机构,实行"一参一控"。

第三,夯实业务规范与机构管控,推动构建以投资者利益为核心的体制机制,推动长期投资。坚持并完善客户识别、适当性管理、反洗钱、销售结算资金安全等基础业务规范;完善细化禁止性规定内容,严禁销售误导、挪用销售资金、排他销售等行为,明晰业务底线,强化利益冲突管理;在原办法规范基金宣传推介材料基础上,严禁宣传预期收益率、片面宣传过往业绩等行为,尤其是针对可能存在的问题,强调不得"饥饿营销"、杜绝"诱导频繁申赎"等。

针对行业反映的客户维护费不断攀升、侵蚀行业持续发展基础的问题,此次修订对客户维护费占基金管理费的比例(尾随佣金)设置差异化的上限:对于向个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过50%;对于非个人投资者,客户维护费的约定比率则不得超过30%。由于与强势渠道的博弈能力不足,部分中小基金公司为冲规模而支付的尾随佣金可能高达70%-80%,同时新发基金尾随佣金较高,收取比例一般在60%以上。居高不下的客户维护费问题一直为行业所诟病,设定上限可能在一定程度上抑制"赎旧买新"、频繁申赎等问题,市场竞争格局或出现新变化。

侯志红

# 私募三策略 挖掘创业板投资新机遇

04版 本周话题

02基金新闻
富国基金总经理陈戈:公募基金步入黄金赛道

03财富视野
将眼光放长远 伴随优秀企业成长

05基金人物
易方达基金张胜记:追求长跑中胜出 实现长期投资目标

07基金人物
摩根士丹利华鑫基金何晓春:以产业视角精选战略性价值资产