

恢复申购“迎客” 基金经理布局优质资产

□本报记者 李岚君



近期，多家基金公司相继恢复旗下部分权益类基金的大额申购和转换转入业务。Wind数据显示，截至9月22日，9月出现暂停申购或者暂停大额申购的基金数量大幅减少。

业内人士表示，基金申购是否放开与多种因素有关，比如行情、投资者情绪、基金经理本人意愿等。值得注意的是，本次调整或与近期市场表现有关，在行情调整过程中，基金经理已开始加大对优质资产的布局。

多只基金打开申购

在A股市场震荡波动的当下，部分基金管理人一改此前“闭门谢客”的状态，开始恢复旗下热门产品的大额申购和转换转入业务。

Wind数据统计，截至9月22日，7月份以来，有过暂停申购或者暂停大额申购的基金多达1244只（A/C份额分开计算）。9月以来，上述基金中已有超过800只打开申购。

以睿远成长价值混合为例，该基金9月16日恢复申购。对于自7月下旬暂停申购业务至今才重启的原因，睿远基金在公告中表示，是为满足投资者的需求，维护现有基金份额持有人的利益。不过，此次打开申购的同时，睿远成长价值混合也限制了大额申购，单日单个基金账户的累计申购（含定期定额投资）基金A类或C类份额的总金额均应不高于1000元，超出则不予确认。

同样打开申购的还有兴全绿色投资混

合。根据9月16日公告，该基金恢复接受1万元以上申购、转换转入申请，对于恢复原因，则是“导致暂停大额申购的因素已消除”。在此之前，8月17日，兴全绿色投资混合曾为了保证基金平稳运作，保护基金份额持有人利益，暂停接受1万元以上的申购和转换转入业务。

通过公告，不难发现，大多数基金限购的原因是“为了保证基金的平稳运作，维护现有基金份额持有人利益”。也有公募人士直言，由于投资者申购太过踊跃，导致基金规模快速增长，不得不暂停申购。主动限购一般是以保护持有人利益为出发点，有时候是基金经理认为无法管理更多的资金，有时候是原有客户不希望收益被摊薄。

匹配规模与能力

基金业内人士向中国证券报记者透露，部分基金总资产过大，不方便管理，会停止申购。基金资产过大，管理就会有难度，一只基金规

模不是越大就越好，钱太多就会导致管理上的困难，而且也不灵活，反而会对基金的良性运作有负面的影响。

曾几何时，基金公司对规模趋之若鹜，现如今，越来越多的基金主动控制规模，避免收益被摊薄或者大额赎回的风险，使基金规模与基金经理的管理能力相匹配。经过市场的大浪淘沙，业内逐渐形成了新的共识，业绩才是立命之本。

不仅老基金频频限购，新基金设置募集资金上限也渐成趋势。7月曾有市场传言称，监管层对“单只基金首募规模不得超过300亿元”作出了窗口指导。随后，监管层迅速辟谣。

一位基金公司人士告诉中国证券报记者，有关方面目前对基金发行规模没有硬性规定，但是会有一定的指导。“在申报新产品时，可以根据公司的管理能力和渠道能力，综合衡量，选择不同的规模；对于实力强劲的头部公司，或是知名基金经理，在允许范围内，也可以选高一点的规模上限。”

结构性机会仍有

此外，多只基金放开申购，或许和市场行情存在一定相关性。

2020年7月中旬以来，A股市场出现震荡调整。目前，市场上对后续A股走势的观点出现了明显分化。

在诺德基金经理杨霞辉看来，市场依然具有结构性机会的基础，且市场经过两个月调整，估值没有过于泡沫化，部分蓝筹公司甚至还处在低估状态。对于后市走势，杨霞辉持乐观看法，预计短期市场结构有所变化，比如低估值蓝筹大金融、地产、家电行业等大概率会表现相对较好，调整后的医药、科技行业可能也有中期机会。

博时基金首席宏观策略分析师魏凤春认为，外部冲击边际弱化，内部对冲力量预期增强，利好国内资产。债券继续震荡，但价值开始显现。权益方面，战术性的周期策略继续有效，战略性上，对科技板块不能过于悲观，或可考虑长远布局。

尾随佣金比例相关规定不做新老划断 新规将实施 基金销售模式料生变

□本报记者 张凌之 吴娟娟

中国证券报记者了解到，近期监管机构召集基金销售机构就基金销售新规进行答疑解惑时明确，基金销售的尾随佣金比例相关规定随新规一起施行，不做新老划断、不做过渡期安排，即10月1日起实施。业内人士解释，这意味着10月1日起基金销售中的尾随佣金比例将不得超过50%。

尾随佣金规定不做过渡期安排

在配合基金销售新规发布的“关于实施《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》的规定”第十二条规定：“基金销售机构可以在基金销售协议中约定，依据基金销售机构销售基金的保有量提取一定比例的客户维护费，用于向基金销售机构支付基金销售及客户服务活动中产生的相关费用。其中，

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%；对于向非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30%。”

监管机构在答疑会上明确，尾随佣金比例方面，不存在新老划断，不做过渡期安排，随新规施行，即10月1日起执行。

盈米基金CEO肖雯在谈及尾随佣金比例上限的影响时说：“新规对尾随佣金比例上限进行了限制，是考虑了销售与资产管理环节双方的利益均衡，以更好促进公募基金行业长期发展为目的。”

对于尾随佣金比例没有新老划断，不做过渡期安排的规定，某基金销售机构表示，现阶段客户均为机构投资者，目前有少量代销产品分成大于30%，将根据新规进行调整，总体影响不大。

另外，销售新规第五十二条规定，基金销售机构的业务许可证自颁发之日起，有效期3年。基

金销售机构在符合相关规定的前提下，其业务许可证有效期予以延续，每次延续的有效期为3年。监管机构人士解释，续展机制施行新老划断，新机构适用销售新规，老机构按老办法执行。

基金销售应引导长期投资

尾随佣金和续展机制之外，监管机构还对宣传推介材料相关条款解答了机构的疑惑。监管机构表示，原来仅需基金公司对宣介材料负责，销售新规实施后，销售机构也需对宣介材料负责。此外，销售新规要求销售机构不得开展与规定业务无关的业务，根据监管机构解释，这意味着基金销售机构须尽快压降非标债权型产品等。

参加会议的机构人士介绍，监管机构此次会议上进一步明确了基金销售机构销售管理思路，一是规范基金行业销售，明确依法经营；二是服务长期投资理念，加强长期考核机制；三是加强内控，采取有效业务隔离措施，避免与其他

业务之间可能存在的利益冲突。

有基金销售机构表示，新要求的考核制度会对传统销售模式带来挑战。销售新规下，基金销售机构一是要改变传统的一次性销售费用激励机制，降低销售人员诱导客户频繁交易的动力，要改为以存量为重点的考核模式；二是要求销售人员提升专业度，真正从客户利益出发，并辅以专业基金投顾及定投的模式引导客户进行长期投资，以获取长期收益。

业内人士表示，新规要求基金销售机构“坚持以投资者利益为核心和长期投资的理念”，“不得针对认购期基金实施特别的考核激励”，杜绝了基金销售机构对新认购基金与存量基金的差异化激励，同时新规要求“不得将基金销售收入作为主要考核指标，不得实施短期激励”，抑制了基民“追涨杀跌”的外部因素。当然，要完全杜绝“追涨杀跌”的现象，根本上还需要做好投资者教育，基金销售机构与基金管理公司共同努力，促进行业为基民财富稳健增值服务。

国家级混改基金有望近期成立

（上接A01版）中国诚通相关负责人介绍，截至8月，国调基金累计签约项目98个，总金额1135亿元，累计交割项目93个，累计投资金额867亿元。1月至8月，国调基金前置研究67个新项目，其中33个新项目通过立项，立项金额208亿元；17个新项目通过投决，投决金额92亿元，投资金额合计105亿元。

今年以来，国调基金主动将项目投资向战略新兴行业延伸，通过投资支持掌握关键技术的企业创新，助力央企发展自主可控的关键技术。在上半年所投项目中，诺诚健华、沛嘉医疗、中山康方、泰格医药分别是小分子创新药物、人工心脏瓣膜、抗体药和临床CRO（合同研究组织）药品研发龙头企业，其中沛嘉医疗超额认购1183倍。国调基金还投资了中国信科旗下的中芯国际科创板上市项目、海尔卡奥斯工业互联网项目等。

中国证券报记者获悉，由中国诚通牵头成立的国家级混改基金正在紧锣密鼓地筹备，有望近期组建成立。该基金有望进一步拓宽社会

资本参与混改渠道。

多个投资项目在科创板上市

为配合国资委优化中央企业布局结构、专门从事国有资产经营与管理的企业化操作平台中国国新控股有限责任公司也正在平稳推进国新系基金发展。

中国国新相关负责人介绍，截至8月底，国新系基金累计决策项目138个、金额1351亿元，实际交割957亿元。其中，决策战略性新兴产业直投项目107个，交割金额超过844亿元，实现战略性新兴产业9个子领域全覆盖。1月至8月，国新系基金累计决策项目21个、金额77亿元。

中国国新旗下的国家级风投基金国风投基金1月至8月决策项目8个，决策金额17亿元，实际交割12亿元。其中，决策战略性新兴产业直投项目8个，决策金额17亿元。截至8月底，国风投基金累计决策项目58个，决策金额659亿元，