

■ 主编手记

基金降费

“醉翁之意不在酒”

年末时分,基金费率激战正酣。从司空见惯的基金销售“打骨折”,到基金管理费、托管费率“砍半”,甚至有基金产品管理费率直接降至零,这是“赔本赚吆喝”,还是主动让利“下一盘大棋”?

12月10日,富国目标齐利一年期纯债将基金托管人的托管费年费率由0.2%调整为0.1%。中欧纯债12月8日起将管理费年费率由0.6%调低至0.3%,托管费年费率由0.2%调低至0.1%。今年四季度以来,建信兴利混合、嘉实丰益纯债等十余只基金的管理费率或托管费率进行了不同程度的下调,其中不少产品的费率直接“对折”。今年以来超50家公募基金旗下近百只基金产品(合并份额)下调了管理费率或托管费率。

银行、券商、第三方平台等渠道销售“价格战”打得不亦乐乎,销售费用如认购费、申购费等降到一折已是司空见惯,免销售佣金的也不在少数,其主要目的还在于“跑马圈地”。基金公司降管理费是否也是出于同样的目的?

众多债券型基金选择调低费率,尤其是在年末之际,显然与规模驱动有关。管理费率下调的基金中,债券型基金占“半壁江山”。其中,半数基金最新费率较年初下调幅度超50%,债券型基金管理费率最低降至0.15%。数据显示,下调费率的债券型基金中,部分基金机构持有比例超90%。机构投资者资金雄厚,在费率和投资博弈中拥有较高话语权,为获得“大金主”的资金规模,一些基金“忍痛”下调费率也是理所当然。

基金管理费是基金公司的主要收入来源,而一些主动管理基金下调费率其实是迫不得已。如东方红产业升级基金此前公告,自2021年12月6日起(含)至2022年3月6日(不含)的日区间适用管理费率为零,也就是说在这三个月中,该产品不收取基金管理费。而12月6日前的上一个季度,该基金管理费率为1.5%。为什么?这只基金采用浮动管理模式。与传统的固定管理模式不同,采用浮动管理模式的基金管理费率与基金表现直接挂钩,上下浮动,这只基金表现不佳直接触发管理费率下降至零。

从中长期来说,基金产品降费是大势所趋。资管行业同质化严重的激烈竞争必然会导致降费,这是基金行业需要直面的问题。正如美国指数基金之父约翰·博格所说,基金公司过高的运营成本加上销售佣金的存在,都极大地压缩了基金投资人的“费后”收益率,不能使投资者的利益最大化。

同时也要看到,首先,资管新规过渡期进入“读秒”阶段,居民资产配置拐点来临,未来更多资金来源不断流入可期,虽然竞争越来越激烈,但公募的增量仍然可观,规模效应仍需时间释放。其次,互联网渠道爆发带来销售佣金竞争,但买方投顾市场成熟仍任重道远。从部分投资者偏好频繁申赎的情况来看,目前基民对于基金费率,即投资基金所需要支付的成本并不是特别敏感;对基金公司来说,依靠降低费率是否可以有效提升规模仍然存疑。

侯志红

新规过渡期收尾在即 资管机构“枕戈待旦”再出发

◀ 04版 本周话题



02基金新闻

机构研判明年布局方向
大类资产配置看好“中国主题”

03财富视野

建信基金马牧青:
医药行业右侧布局机会来临

07基金面对面

南方基金邹承原:
军工回归基本面驱动

08基金人物

国泰基金林小聪:
寻找超预期与新变化的投资机会