

# 公募“降佣”新规实施满月在即 机构凝心聚力谋发展

编者按:2024年7月1日起,证监会发布的《公开募集证券投资基金证券投资基金交易费用管理规定》已正式步入实施阶段,至今将满一个月。期间,为落实相关工作,基金、券商等机构全面推动行业规范运行,积极探索转型,致力锻造自身核心竞争力。对此,本报推出特别报道洞察行业变化趋势,以绘读者。

## 公募行业综合费率稳步降低 机构多维发力“强内核”

本报记者 王宁

近一个月来,基金公司认真落实《公开募集证券投资基金证券投资基金交易费用管理规定》(以下简称《规定》)相关要求,继续降低投资者的基金投资成本,维持交易稳定性,与各方共同推动行业的规范运行,进一步形成良好的行业生态。

《证券日报》记者在走访中了解到,公募“降佣”新规直击行业发展痛点,对公募基金加强自身投研能力建设提出更高要求。接下来,公募基金将多维度发力,构建与行业高质量发展相匹配的实力,更好保障投资者权益。

### 继续推动行业规范运行

去年7月份以来,公募基金行业费率改革工作按照“管理费用—交易费用—销售费用”的实施路径,分三个阶段稳步推进。《规定》正式实施,标志着公募基金行业费率改革第二阶段举措全部落地。

在改革第一阶段主动权益类产品的管理费和托管费有序降低后,改革第二阶段合理调降公募基金证券交易佣金费率,继续推动公募基金行业规范运行。记者了解到,公募基金已在今年7月1日前与合作券商重新签订股票交易佣金费率协议,或通过补充协议的方式落实新的佣金费率标准并规范佣金用途。

在《规定》正式实施的近一个月里,基金公司实现了交易佣金较大比例的降低。北方某大型公募基金相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,若以2023年公募基金年

报测算,后续公募基金年度股票交易佣金总额降幅将达38%,两年内或可为投资者节约成本逾百亿元。

对于市场关注的交易稳定性问题,上海某公募基金人士告诉《证券日报》记者:“《规定》引导行业机构切实端正经营理念,把维护投资者利益放在首要位置,专注提升客户服务能力。”

随着《规定》各项相关工作举措继续生效,业内人士普遍认为,公募“降佣”的深远影响,还将在未来的市场表现中得到进一步体现,惠及更多投资者。

### 强化基金公司自身能力建设

《规定》正式实施后,新增的配套信息披露内容和机制要求,促使基金交易佣金费率及分配情况的透明度得到提升,增强投资者对公募基金行业的信任,同时也对基金公司合规履职有了更高要求。记者在采访中了解到,基金公司采取了一系列措施提高管理质量和服务水平,强化自身投研能力。

中信建投基金在接受《证券日报》记者采访时表示,在投资端,公司打造了专业化、体系化的研究团队,投研一体、深度协同,并依托于强大团队支持,构建了完善的投资流程体系;在服务端,搭建全流程陪伴服务体系,普及金融市场及金融产品相关知识;在产品端,从投资者体验出发,结合投研自身优势,持续丰富低波策略产品线。

泰信基金表示,公司坚持长期业绩考核,引导投研队伍注重投资研究的深度和广度,更加理性进行



《规定》正式实施 标志着公募基金行业费率改革第二阶段举措全部落地

魏健祺/制图

投资决策,力争为投资者提供更长期稳健的产品和服务。

公募基金的业务本源是“受人之托、代人理财”。树立正确经营理念、处理好功能性和盈利性关系,夯实合规风控基础、塑造积极健康的行业文化,是公募基金高质量发展的应有之义,也是行稳致远的根本保障。

前述上海某公募基金人士表示,公募基金行业要持续加强投研文化与体系建设,重视对行业、上市公司质量与投资者回报能力、风险识别能力的深度研究与持续追踪;基于客户精细化投资需要,提供综合解决方案和以客户利益为驱动的服务模式;此外,坚持投研队伍建设,持续进行数字化转型等,全面加

强基金公司投研能力提升。

### 费率改革将持续深化

新“国九条”强调,稳步降低公募基金行业综合费率。在“降佣”工作取得重大进展的同时,公募基金行业费率改革的第三阶段规范基金销售环节收费及其他配套改革措施也在推进中。上述北方某大型公募基金相关人士预计,相关改革措施或在2024年底前推出。

按照既定工作部署,基金公司积极开展行动。对于即将到来到的规范基金销售环节收费及推动其他配套改革的措施,格林基金在接受《证券日报》记者采访时表示,格林基金也正在做准备,方便

后期相关工作的顺利推进。

未来,公募基金费率改革将持续深化,在行业高质量发展过程中,能够从激烈竞争中脱颖而出的,将是真正从投资者需求出发做好产品和服务的机构。

对此,上海证券基金评价研究中心基金分析师汪璐建议,接下来公募基金应从三个方面着力:一是积极拥抱销售新形势,增加投资者教育;二是寻找自身的差异化之路,如着重发展指数基金、主题基金、浮动费率基金等,在特定的投资领域或市场细分中建立专业形象,从而吸引对此类投资有特定需求的投资者;三是提前布局发展养老FOF(基金中的基金),增加长期且稳定的资金来源。

## 券商研究所深化协同战略 打造投研硬实力

本报记者 周尚仔  
见习记者 于宏

《公开募集证券投资基金证券投资基金交易费用管理规定》(以下简称《规定》)的实施,重塑了券商与公募基金之间的合作模式及行业研究的竞争格局,卖方研究正逐步回归本源、锻造自身的核心竞争力。

《证券日报》记者在采访中了解到,券商不仅致力于提升研究服务的专业化水平,更积极探索研究业务的新范式、新路径。通过深化行业研究、拓宽服务领域、以研究促协同等措施,构建更加高效、精准、多元化的研究服务体系,更好地满足机构投资者的多元化需求。

### 聚焦投研“硬实力”与综合服务

按照《规定》要求,自7月1日起,公募基金证券交易佣金费率正式调降。

具体来看,被动股票型基金产品交易佣金费率不得超过万分之2.62,其他类型产品交易佣金费率不得超过万分之5.24。据中金公司测算,《规定》实施后,交易佣金费率将下降约

40%,对应年化让利投资者逾60亿元。

整体而言,改革惠及多方主体。华西证券非银金融分析师罗惠洲表示:“对投资者而言,交易佣金制度改革有利于降低投资成本,维护投资者权益;对基金公司而言,将引导行业不断提升增强投资者获得感的能力水平,推动行业高质量发展;对券商而言,或将倒逼券商通过全方位综合服务为客户提供更多价值,构筑真正意义上的护城河并实现自身份额的增长。”

记者在多家券商研究所人士的沟通中了解到,上述《规定》实施以来,各大券商研究所迅速响应,积极行动,紧密调整交易佣金费率结构,以符合新规要求,并与合作的公募基金公司紧密沟通,签订新版合同及必要的补充协议,确保《规定》内容得以有效执行。

同时,面对行业竞争的日益加剧,券商研究所纷纷采取积极主动的市场策略。“今年以来,我们研究所将拓展客源作为工作重心之一,不断拓宽服务范围,强化与潜在客户的联系,力求在激烈的市场竞争中占据有利位置。”一位券商研究所机构销售负责人向记者坦言,这正是券商研究所在新规背景下,寻求差异化发展、增强市场竞争力的一种体现。

一直以来,公募基金的仓分佣金是绝大多数券商研究所的核心收入来源之一。因此,随着改革的持续推进,券商研究所不得不重新审视并调整其业务模式与策略,以适应新的市场环境。

平安证券非银金融首席分析师王维逸表示:“长期来看,降佣将引导行业回归研究本源,倒逼券商从过去的通道类业务向财富管理和机构综合服务加速转型。聚焦专业研究能力的研究所、与其他业务条线有协同的综合大型券商受降佣冲击将相对较小,基金费率改革也将加速行业供给侧格局优化,助力财富管理、券结基金等业务发展。”

另有券商研究所分析人士表示,“研究所始终将投研实力视为决定胜负的关键砝码,多元化尝试的根基均扎根于强大的投研能力之上。因此,持续提升投研实力,不仅是应对市场变革的基石,更是券商研究所在未来竞争中立于不败之地的核心驱动力。”

### “研究赋能、协同发展”成共识

在公募基金佣金费率改革的

背景下,券商研究所正经历着变革与挑战,但同时也面临着新的发展机遇。行业格局在重构中逐渐清晰,各家券商纷纷加快改革步伐,积极探索研究业务的转型与升级之路。

“研究赋能、协同发展”成为各家券商的共同选择,申万宏源、东吴证券、财通证券等都明确表示,要重点发挥研究业务的协同支撑作用。

例如,申万宏源持续加强研究战略布局,推动服务国家战略提质增效,为公司服务国家战略、服务经济社会高质量发展提供有力的智力支撑,全面赋能研究所“投资研究+产业研究+政策研究”三位一体的研究体系,提升品牌价值,有效助力研究高质量发展和协同支持公司各业务条线。

分析师人才是研究所的“血液”,浙商证券、德邦证券等券商则在人才队伍建设方面重点发力。浙商证券将2024年定为全面改革之年,对部门组织架构进行深刻调整,加强协同效应,切实推动研究与财富条线深度协同发展;自去年年底以来,已有至少15位首席分析师“加盟”浙商证券。

在加速改革的同时,各家券

商研究所并未停止“招兵买马”的步伐,而是更加注重优质人才的支撑。一方面,券商研究所对业内“明星”分析师的争夺更为激烈。近期,原国金证券首席经济学家赵伟加入申万宏源,担任申万宏源证券首席经济学家;原国泰君安研究所所长助理、量化配置首席分析师廖静池加入浙商证券研究所,担任副所长、策略首席。另一方面,行业分析师的人数也在持续增长。中证协数据显示,截至7月30日,行业的分析师从业人数为5142人,与年初相比增加了506人,与去年同期相比增加了923人。

中国人民大学财政金融学院金融学教授郑志刚在接受《证券日报》记者采访时表示:“新规落地实施背景下,券商研究所的改革正进入深水区,市场对于真正优质、有价值的研究仍有需求。未来,研究‘硬实力’突出的券商才能在竞争中突出重围。一方面,券商应提升专业投研水平,在新质生产力等特定领域打造投研特色和优势;另一方面,应加大客户拓展力度,除公募基金外,进一步争取保险、私募等多元化机构资源。”

## 52只新基金

### 8月份启动发售

本报记者 王恩文

随着7月份即将收官,8月份新基金发行也正式“定档”。东方财富Choice数据显示,8月份,易方达基金、华夏基金、广发基金、富国基金、博时基金、中欧基金、招商基金、万家基金等23家基金公司将有新基金启动发售。

从产品类型来看,相关新基金产品包括华夏医药量化选股混合型证券投资基金等16只偏股混合型基金,西部利得同业存单指数7天持有等16只封闭式基金,华安北证50成份指数发起式证券投资基金等14只被动指数型基金,易方达悦丰稳健债券型证券投资基金等4只混合债券型基金(二级)和中欧中债3-5年政策性金融债指数证券投资基金等2只中长期纯债型基金,共计有52只新基金即将于8月份启动发售。

8月份新基金的布局思路有三大特征:一是权益基金占主导地位。其中,偏股混合型基金占8月份待发新基金的30%,被动指数型基金占8月份待发新基金的27%。二是在投资策略上,多家基金公司借助量化辅助投资选股,红利量化、医药量化等量化策略应运而生,正成为一种新型的策略布局投资方式。三是在当前稳定收益投资需求旺盛的背景下,债券类基金依旧是各家公募基金争相持续布局的重点。

今年以来,基金发行数量和发行总份额同比均有所增长。以基金成立日为统计口径,截至7月30日,2024年新成立基金数量为696只,高于2023年同期的693只;总发行规模为7050.9亿元,较去年同期5848.48亿元的规模增幅较大。

业内人士认为,在多家公募基金持续布局新基金产品,被动指数基金和债券型基金广受市场关注的背景下,今年新基金发行市场的总体募集规模或超过去年。

展望三季度,浙商汇金卓越稳健3个月持有混合发起式证券投资基金(FOF)基金经理宋青涛表示,今年三季度固收类资产在大类资产配置中仍将占据重要地位。对于权益资产,A股市场有望在三季度重拾上涨势头。

## 多家银行跟进下调存款利率 保险、结构性存款等被热推

本报记者 彭妍

继国有六大行集体下调存款挂牌利率后,近日,多家股份制银行及中小银行也陆续跟进下调存款利率。在此背景下,风险较低的储蓄型保险产品和固收类理财产品等受到投资者关注。

《证券日报》记者走访多家银行网点发现,以传统型增额终身寿险产品为代表的储蓄型保险产品正被银行客户经理重点推荐。比如,有客户经理向记者表示,增额终身寿险现金价值写入合同,可提前锁定收益,较为推荐。

“存款利率下降,现在考虑购买保险产品的客户越来越多。”某国有大行客户经理对记者表示,目前普通寿险产品的保费收入在人身险保费收入中的比重显著增长,特别是在资管新规后,普通寿险有效弥补了保本理财产品的市场空白,在市场利率不断下行的大背景下,很多银行抓住其中的契机。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平在接受《证券日报》记者采访时表示,商业银行积极推荐传统型增额终身寿险产品,主要目的是在存款利率下行的背景下,针对客户寻找定期存款替代型理财产品的需求,主动出击,有效维护客户。由于兼具保障与投资功能,终身寿险产品契合大多数客户的风险偏好,具有较强的吸引力。

除了推荐保险产品之外,有的网点客户经理还力推结构性存款。“由于存款利率下调,结构性存款收益也会受影响,但是相对来说还好。”某股份制银行客户经理告诉记者,该行推出的“季季慧赢”挂钩汇率的结构性存款产品为例,投资期限为98天,预计年化利率分为三档,分别为1.1%、2.2%、2.3%。

冠咨咨询创始人周毅敏对《证券日报》记者表示,近年来,居民风险偏好持续下降,银行存款、保险等稳健型金融产品的热度颇高。在市场利率不断下行的大背景下,商业银行也在调整代销金融产品的营销重点。

目前,投资者投资的理财产品包括银行存款、结构性存款、银行理财、保险产品、公募基金、信托产品等。面对众多理财方式,投资者该如何选择?

对此,招联金融首席研究员董希森对记者表示,在各类资管产品收益率以及存款利率持续下行的情况下,投资者应尽快调整好投资心态。总体而言,投资者应平衡好风险和收益的关系,来综合进行资产配置。具体看,如果希望获得较高收益,那么应承担更高的风险;如果不希望承担较高的风险,那么应该接受较低的收益。投资者如果追求稳健收益,可以在存款之外,适当配置现金管理类理财产品、货币基金以及国债等产品。

中国邮政储蓄银行研究员李鹏飞对《证券日报》记者表示认为,对投资者而言,需做好资产配置多元化配置,除了存款外,投资国债、银行理财、保险、基金等都是可选择的方式,要根据自身的投资经验和风险偏好合理配置。

## 保险资管机构或添新成员 中华联合保险资产名称已登记

本报记者 冷翠华

国家市场监督管理总局信息显示,中华联合保险资产管理股份有限公司(以下简称“中华联合保险资产”)的名称已完成申报登记,这意味着我国或将再增加一家保险资产管理公司。目前,我国保险资产管理机构共有35家(含1家养老险公司),若中华联合保险资产顺利设立,则将增至36家。

中华联合保险集团(以下简称“中华保险”)早有计划设立保险资产管理公司,2014年便有与此相关的公开信息,不过一直没有正式落地。如今,企业名称申报登记完成,意味着其设立资管公司的计划又向前迈进了一步。

根据中华保险官网,中华保险

旗下除了有财产保险公司、人寿保险公司等4家子公司,还有资产管理公司筹备组以及农险公司筹备组。据知情人士透露,中华保险已向监管部门申请保险资产管理牌照,不过目前还没拿到正式批文。

数据显示,截至2023年底,中华保险注册资本为153.1亿元,总资产为1063.83亿元,经营区域基本覆盖全国。

业内人士认为,保险(集团)公司设立保险资产管理公司,将对其险资运用产生多方面影响。中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对《证券日报》记者表示,设立保险资产管理公司,有利于提高资金运用的专业化水平,同时,保险资产管理公司还可以受托管理第三方资产,做大资管规模。

爱收牌(上海)商务咨询服务有限责任公司运营总监郭银龙认为,保险资管公司可以开展第三方资产管理业务,这也是近年来不少保险资管公司非常重要的发展方向。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郝磊对《证券日报》记者表示,保险资管公司的设立对险资运用会产生三方面影响,一是增加投资渠道,保险资管公司可以开展保险资产管理产品业务、资产证券化业务、保险私募基金业务等,为险资提供更多投资渠道,有望增加投资收益;二是优化资产配置,保险资管公司可以通过专业的资产配置策略,将保险资金分散到不同的领域,降低单一领域的风险,提高整体资产的安全性和收益性;三是提高风险管理能

力,保险资管公司通常具有更专业的风险管理能力,可以帮助保险公司更好地管理资金风险,提高资金的安全性和收益性。

目前,我国共有35家保险资管机构。从已披露2023年年报的34家保险资管机构来看,去年有32家盈利,合计净利润为155.99亿元。

陈辉认为,从第一家保险资管机构诞生,我国保险资管机构已经历了20多年的市场历练和资本市场多次考验,已建立和培育出涵盖多个投资领域、具备丰富经验的专业投研团队,这是保险资产管理机构在大资管时代赢得市场竞争优势的关键所在。结合当前的经济环境来看,保险资管机构关键是做好资产配置,包括资产选择、分散投资和长期主义,以

对抗市场的不确定性,穿越周期。

郑磊表示,保险资管公司的竞争力主要体现在专业的管理团队、创新能力和市场适应能力以及风险管理能力上。在大资管时代,要提升保险资管公司竞争力,可以从三方面着手,一是加强人才培养和引进,提升投资的专业水平和管理水平;二是加强与证券公司、基金公司等外部机构的合作;三是创新投资策略和风险管理方法,提高公司的市场适应能力和竞争力。

在郭银龙看来,在大资管时代,投资收益依然是决定资管机构竞争力的核心因素。基于保险资金的长期性、稳定性特点,保险资管机构应发挥稳健的投资风格,坚持长期投资、稳健投资。