

基金降费让利：指数基金升温 浮动费率显效

本报记者 顾梦轩 夏欣
广州 北京报道

近期，多家基金公司发布基金降费公告。其中，指数基金居多，也不乏权益基金以及固定收

益类基金。部分基金公司还通过给指数基金增设1份额实现降费。

中国证监会主席吴清在11月19日举行的第三届国际金融领袖投资峰会上表示，证监会稳步推进公募基金行业费率改革，大力

发展权益类基金，特别是指数化投资，权益类ETF规模今年已经先后突破2万亿元、3万亿元大关，发展势头非常好。

对于近期基金公司的一系列降费活动，国泰基金方面指出，基

金降费对于基金公司而言，短期管理费收入有所下降，但同时也驱使管理人进一步提高投资能力，以优异的投资业绩吸引投资者。长期来看，有助于推动行业高质量发展，实现产品业绩、公

司口碑和盈利能力的正向循环。

博时基金指数与量化投资部基金经理助理、高级研究员王萌表示，我国证券市场还在发展进程中，机构化程度和有效性仍较低，个人投资者占比相对较高，权益公

募基金仍具备超额收益能力，这也是基金管理费率的支撑因素。基金降费本质是优化基金投资环境和提升基民投资体验，吸引更多投资者借助公募基金的多样化投资工具力争实现财富增值。

多只ETF下调费率

通过降费，能吸引更多投资者从炒个股转变为借助基金投资一揽子证券组合，有效降低投资风险。

近日，包括博时、易方达、华夏、嘉实、南方、华安、华泰柏瑞等多家基金公司发布公告，调降旗下大型宽基ETF产品费率，管理费率统一下调至0.15%，托管费率下调至0.05%，也有部分基金调整销售服务费。

以博时基金为例，王萌在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次的降费分为三个阶段：第一阶段参与降费的产品是博时创业板ETF以及联接基金（A类、C类以及E类）；第二阶段参与降费的产品是博时科创100指数ETF以及联接基金（A类和C类）和博时上证科创板50指数基金；第三阶段参与降费的基金是博时上证50ETF以及联接基金（A类和C类）和国证2000指数ETF。管理费部分，部分管理费由0.3%降至0.15%，部分由0.5%降至0.15%。托管费部分，统一从0.1%调降至0.05%。博时创业板ETF及其联接基金涉及销售服务费，从0.4%调降至0.1%。

王萌指出，指数基金持仓相对比较分散，波动相对个股更低。通过降费，能吸引更多投资者从炒个股转变为借助基金投资一揽子证券组合，有效降低投资风险。基民的投资体验提升了，才更容易长期持有基金，树立长期投资的理念。此外，基金降费利好FOF、投顾组合类产品的收益提升，有望更好与个人养老金政策相对应，提升公募基金养老产品的投资者参与度。

此外，国泰基金、银华基金旗下中证A500ETF联接、中证A50ETF联接、上证科创板100ETF联接等多只指数基金产品近期相继宣布增设1份额。1份额无申购费、持有7天及以上免赎回费，每年销售服务费为

首批浮动费率基金年内业绩TOP20		
证券代码	证券简称	今年以来回报率
019389.OF	中欧时代共赢A3	47.04%
019388.OF	中欧时代共赢A2	46.73%
019387.OF	中欧时代共赢A1	46.12%
019915.OF	华夏瑞益A3	34.91%
019914.OF	华夏瑞益A2	34.64%
019913.OF	华夏瑞益A1	34.09%
019782.OF	嘉实创新动力A3	30.29%
019781.OF	嘉实创新动力A2	30.03%
019780.OF	嘉实创新动力A1	29.52%
019361.OF	富国核心优势A	27.00%
019362.OF	富国核心优势C	26.20%
019597.OF	银华惠享三年定开	25.33%
019363.OF	大成至信回报三年定开	19.41%
019352.OF	招商精选企业A	13.09%
019353.OF	招商精选企业C	12.43%
019523.OF	景顺长城价值发现A3	12.22%
019522.OF	景顺长城价值发现A2	11.99%
019356.OF	易方达平衡视野A2	11.69%
019521.OF	景顺长城价值发现A1	11.60%
019355.OF	易方达平衡视野A2	11.47%

数据来源：Wind数据

0.1%，相较其他类型的基金份额，费率进一步下调。

对此，天相投顾基金评价中心有关人士表示，相较其他类型的基金份额，1份额的综合费率进一步降低，直接减少了投资者的投资成本。这意味着，在相同的投资金额下，投资者能够获得更多的实际收益，提升了投资体验和对长期收益的预期，也增强了其对基金投资的信心和积极性。此外，1份额还为投资者提供了一种新的低费率投资选择，丰富了投资组合的构建方式。投资者可以根据自身的投资目标、风险偏好和成本预算，更加灵活地选择适合自己的基金份额类型。

记者注意到，近期各家基金公司还开展了各种各样的费率优惠

活动，可谓“各显神通”，令人眼花缭乱。

天相投顾基金评价中心有关人士表示，基金公司费率的打折活动是降费改革的重要形式之一。通过提供阶段性或长期性的费率优惠，基金公司能够有效降低投资者的交易成本，达到吸引资金流入的目的。既能应对市场竞争的压力，又能减轻改革初期可能带来的短期冲击。

晨星（中国）基金研究中心高级分析师李一鸣则认为，基金公司的打折活动可能更多是短期销售行为，从商业角度来看，基金公司打折后可以随时恢复原费率，操作上可以比较灵活，但如果降费，可能就是永久性的费用下降。

浮动费率基金

纵观浮动费率设计思路，旨在从利益机制上将基金管理人及基金持有人绑定。

2023年四季度，作为基金费率改革的创新型产品，首批20只浮动费率基金先后成立。截至目前，这批基金运作了近一年时间。Wind数据显示，截至2024年11月20日，全市场250只浮动费率基金，年内收益为正的有203只，占比约为81.2%。其中，成立于2023年的首批浮动费率基金全部取得正收益，年内平均收益14.44%，最高收益是中欧时代共赢A3（012389.OF），年内收益47.04%。

李一鸣介绍称，从分类来看，浮动费率基金可以分为跟规模挂钩、跟业绩挂钩和跟持有期挂钩三大类。

其中，和规模挂钩的收费模式，是根据基金管理规模来调整

管理费率。比如当基金规模小于等于100亿元时，基金收取1.2%的管理费率；当基金规模超过100亿元时，基金对不超过100亿元的部分按1.2%收取管理费，对超过100亿元的部分按0.6%收取管理费。

和业绩挂钩基金的费率，主要以固定管理费用加业绩报酬的形式来体现。比如封闭期内基金年化收益率小于或者等于0，按0.5%收取年度管理费；若封闭期内基金年化收益率大于0，按1%收取年度管理费；若封闭期内基金年化收益率大于业绩报酬计提基准收益率，按20%的计提比例计算业绩报酬，且业绩报酬计提比例年化不超过1%。

和持有期挂钩基金的收费方

创造公平、有效市场

公募基金降费改革将推动基金行业和服务于其的券商机构进一步规范化、专业化和透明化。

对于公募基金行业整体降费改革及发展，天相投顾基金评价中心有关人士表示，综合来看，无论是《公募基金行业费率改革工作方案》还是《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》，本质上都是降低公募基金运作过程中的综合费用，而这部分让利有助于降低投资者的投资成本。

“未来，公募基金降费改革将推动基金行业和服务于其的券商机构进一步规范化、专业化和透明化，同时可以促使机构进行业务创新。虽然短期内可能会给整个行业带来一些成本上升和业务调整的压力，但最终将为投资者营造一个更加公平、有效的市场环境，将有助于整个资本市场的健康持续发展，最终带来多赢的

结局。”天相投顾基金评价中心有关人士说。

李一鸣指出，海外市场经验告诉我们，随着主动基金超额收益的下降以及指数基金的趋同竞争，基金整体的费率会呈现持续下降的态势。国内基金行业的费率发展，从长期来看有可能会重演海外成熟市场的历程，但是节奏和幅度都很难精确预测。

国泰基金方面指出，公募行业费率结构调整或有助于降低持有人的长期投资成本，让利投资者。各种基金收费模式没有绝对的好坏，若想改变基金规模和管理费之间的线性关系，还需要更多配套机制的设计。更重要的是资管机构应力争给投资者带来更好的持有体验和长期持有业绩。

最重要的还是争取以优异的投资业绩回报持有人和渠道的信任，这是公募基金的核心竞争力。

“公募基金降费改革仍处于初期，未来随着公募基金，特别是被动指数产品的规模和投资者群体的进一步增长，公募基金降费趋势或将持续扩大。”博时创业板ETF基金经理尹浩说。

天相投顾基金评价中心上述人士表示，整体来看，平均费率的降低短期内将会造成基金公司收入的减少。但从长期来看，能够在费率降低的情况下获得竞争优势的基金公司，将会获得规模上的提升，从而获得规模效应并弥补费率降低带来的收入下降。而在此过程中，整个市场也将进一步成熟。

银行理财“花式”抢市场

本报记者 王柯璋 北京报道

“随着存款利率的持续走低，对于不愿意将资金投入股市的投资者来说，银行理财产品以其相对稳健的收益和较低的风险，成为比较理想的投资选择之一。”近期，多位长期投资理财产品的投资者向《中国经营报》记者表示了类似的观点。

10月以来，随着股市变动和投资者风险偏好变化，理财市场嗅到了“危机”，理财行业竞争加剧。在此背景下，记者注意到，银行理财产品纷纷推出各类措施吸引客户，如理财“门槛”下调，“1分起投”产品回归；“理财夜市”开展走向常态化；理财产品费率不断降低，甚至出现“零费率”产品等。

虽然“股债跷跷板”效应对理财市场产生一定影响，但受访业内人士亦认为，银行理财产品的市场需求仍然旺盛，加之银行理财产品不断推出创新产品与服务，投资者对理财市场的兴趣也逐渐浓厚。

多策略并行吸引投资者

继多家银行理财产品密集宣布下调旗下理财产品费率，且“零费率”再现后，近期，又有多家银行理财产品对部分理财产品起购和递增金额进行调整。

以建信理财为例，该公司发布公告称，为更好地提供理财服务，拟调整部分理财产品起购和递增金额。公告显示，该公司7只理财产品起购和递增金额由“1元起购，以1元的整数倍递增”，调整为“0.01元起购，以0.01元的整数倍递增”。还有1只理财产品由“1元起购，以0.01元的整数倍递增”调整为“0.01元起购，以0.01元人民币的整数倍递增”。

对于理财产品起购“门槛”降低的现象，融360数字科技研究院高级分析师艾亚文在接受记者采访时表

示：“通过降低起购金额，银行理财产品可以提高市场占有率，吸引更多小额投资者，特别是首次接触理财产品的投资者。同时，也符合监管要求以及金融普惠的理念，进一步推动理财市场的规范化。”

不仅“门槛”降低，理财产品申购赎回时间也延长了。

建信理财公告表示，该公司于2024年11月20日（含）起调整部分开放式产品的申购赎回交易时间。以建信理财睿鑫固收类3个月定开式产品第3期产品为例，调整前为“开放日前4个自然日9:00至开放日当日15:30”，调整后为“开放日前4个自然日9:00至开放日当日17:00”。

除此之外，记者近期还注意到，“夜市理财”频繁推出，进一步延长了

有效申购和赎回时间。

常规的理财产品在交易日内会有一定的交易时间，根据产品说明书的约定，通常为交易日或工作日15点30分或17点停止当天的申购和赎回，超过交易时间将计入下一个交易日的申请。而“夜市理财”产品最大的特点就是申购时间延长了，可以让投资者至少提前一天获得理财收益。

例如，近日，交银理财推出一款24小时理财的“夜市理财”产品，该产品属于稳健型理财产品，开放频率为每日开放，投资起点为0.01元。

普益标准方面分析认为，“理财夜市”这种创新服务让广大普通投资者在下班后的非交易时间也可办理理财业务，晚上回家后也能实现对理财产品的一键购买。同时，让原先闲

在账上的活钱有了新的用处，为居民的财富管理带来了全新体验。

近期，围绕“夜市理财”做文章的机构越来越多，如兴银理财、贵阳银行（601997.SH）等都发布了相关信息及产品推介。从产品类型看，“理财夜市”产品类型主要集中于现金管理类 and 短债类理财。

普益标准研究员邓皓的分析认为：“对于理财公司来说，现金管理类和短债类理财产品通常具有较短的投资期限和较快的资金回笼速度，这有助于理财公司提高资金使用效率，降低资金成本。同时，这类产品的风险相对较低，有利于保持资产质量的稳定。对于投资者来说，现金管理类和短债类理财产品具有流动性好、风险较低、收益稳定等特点，符合广大

投资者的理财需求。在当前低利率环境下，这类产品成为投资者寻求稳健收益的重要选择。通过推出这类产品，理财公司能够吸引更多投资者，提高市场份额。”

针对近期理财公司的“花式营销”，业内认为还是源于行业竞争压力大，而理财行业竞争压力大的原因则来自市场压力。“近期，股市上涨和投资者风险偏好提升，部分投资者可能赎回理财资金转投股市，债市调整压力促使投资者风险偏好发生变化，理财规模增速放缓，加剧了银行理财产品间的竞争。”艾亚文表示，在当前低利率环境下，银行面临更大的负债成本压力，加之监管政策趋严以及合规成本增加等，也会间接导致银行理财行业竞争压力增大。

创新适配投资者需求

“花式”引客举措轮番上阵，投资者感受如何？

“最近，咨询理财产品的客户确实比较多，一方面普通存款利率下行，部分银行大额存单与定期存款利率甚至出现“倒挂”现象，部分稳健型投资者开始关注低风险理财产品。”北京某国有大行网点理财经理表示。

在艾亚文看来，当前银行理财产品的市场需求仍然旺盛，市场规模稳步回升，投资者对理财市场的兴趣逐渐浓厚。“银行理财产品通过推出多项措施吸引客户，如费率优惠、产品创新等，银行理财市场的发展趋势将更加注重产品创新和市场需求的对接。同时，监管政策的趋严也将推动银行理财业务

的规范化和可持续发展。”

展望下一步理财市场发展，业内多持乐观态度。中信建投相关研报预计，基于监管政策、行业因素、居民偏好、理财产品收益率提高这四个因素，预计2025年理财规模将同比增长15%左右，达到35万亿元左右。

此外，在政策加持和资本市场回暖的背景下，近日含权理财产品收益上行，多家银行及理财公司积极布局此类产品。

普益标准研究认为，当前投资者对大类资产的配置倾向表现出多元化化和稳健性的特点。总体而言，投资者更倾向于选择风险较低、收益稳定的理财产品。但随着存款和

现金管理类产品吸引力的减弱，投资者也会增加对权益类资产（如股票、股票基金、指数基金）和另类资产（如数字货币）的配置比例，以期抵消低利率环境下的固定收益减少。此外，保险及年金产品由于兼具保障和储蓄性质，可能吸引更多追求长期稳健收益和保障功能的投资者。

面对理财市场的“风云变幻”，艾亚文提醒投资者：“面对银行的各种优惠措施，投资者应保持理性，仔细阅读产品的风险等级和投资策略，选择与自身风险承受能力相匹配的产品。比如，低起购金额的产品通常会设定明确的业绩比较基准，投资者应关注并了解产品的预期收益和实际

表现。当然，还有费率和投资期限等关键信息，有的产品设置起购金额小但投资期限长，均需要投资者结合自身需求综合判断。”

从理财机构来看，进一步挖掘投资者需求是提升客户吸引力和黏性的关键，也是对机构的能力水平的考验。艾亚文认为：“银行和理财公司可以利用科技提升客户体验，丰富产品线和投资策略，针对不同客户群体，提供个性化的服务方案，加强信息披露，提高产品的透明度，增强客户对理财产品的信任度，与客户建立有效的客户反馈机制等。”

普益标准研究员陈宣锦表示：“在产品创新方面，银行理财公司将根据市场变化和客户需求，不断推

出新的理财产品，提高产品的多元化和差异化，满足不同类型和层次的投资者的理财需求。在渠道创新方面，银行理财产品需利用好自身规模优势，与各类金融机构和平台建立合作关系，拓展代销渠道，扩大产品的覆盖面和影响力。同时，银行理财公司要加强对线上渠道的开发和运营，利用互联网、移动端、社交媒体等工具，提高产品的宣传和销售效率，降低客户的获取成本和服务成本。在服务模式创新方面，银行理财产品可以利用信息优势对客户进行分析和画像，了解客户的风险偏好、收益期望、投资目标等，为客户提供定制化的投资方案和推荐相适应的理财产品。”