

浮动管理费机制来了 30万亿理财市场迎变

中经记者 张漫游 北京报道

浮动管理费机制从公募基

金领域延伸至银行理财业务。7月7日,招银理财推出创新费率模式,其中,固定管理费设置为

0.25%/年,另外设有浮动管理费机制,与产品业绩挂钩、分档计提的管理费用。

业内人士认为,对银行理财公司来说,由于浮动管理费相对更适合权益类、混合类产品,浮

动管理费的推出有助于理财机构开拓权益投资领域的市场份额。同时,将进一步强化财富

管理机构与投资者的“收益共享、风险共担”,也引导更加聚焦长期投资,优化投资生态。

费率挂钩理财业绩

浮动管理费率是将管理费率与实际收益挂钩,对投资者来说是一种保护,也更加公平。

7月8日,招银理财发布了招智睿远平衡(安盈优选)68期。该产品管理费设置为两部分,一部分是固定管理费让利客户,设置0.25%/年,低于同系列产品0.4%~0.6%常规管理费率。当产品年化收益率高于1.5%时,会有管理费分档计提,即产品年化收益率在1.5%~4%时,或有管理费不超过0.15%/年,管理费合计不超过0.4%/年;当产品年化收益率高于4%时,或有管理费不超过0.25%/年,管理费合计不超过0.5%/年。

这款产品为含权理财产品。招银理财方面介绍,该产品权益主投“高股息+银行优先股”,力争在震荡的市场中寻求更大的确定性,另类主投与股债低相关的量化中性策略及黄金,力求多元化收益来源,以期进一步分散风险。

招银理财方面告诉《中国经营报》记者,针对招智睿远平衡(安盈优选)68期产品推出的费率创新模式,一方面是对市场点位、产品策略、投资风格理念、历史业绩等多方面的评估,我们对产品有着高度信心,希望通过费率机制创新绑定管理人与投资者利益,向投资者传达信心;另一方面,随着新经济、新消费等产业升级渐成趋势,以及中长期资金入市等政策推动,今年权益市场风险偏好明显提升,我们也希望通过发行创新费率机制、高含权的理财产品,吸引更多潜在客户关注多策略理财,力争为更多客户提供更好的财富体验。

对于理财产品推出浮动管理费

理财产品的目的,普益标准研究员张翘楚认为,首先,有助于理财公司优化产品的收入结构。浮动管理费的推出,有助于理财公司在产品业绩好时获得更高收益,可以更好地平衡银行理财公司的营收波动性,让收入来源更具弹性并更具多元化。其次,有助于提升理财产品竞争力。在市场竞争日益激烈的环境下,推出浮动管理费机制是理财产品差异化竞争的一种方式,通过这种创新的收费模式,理财产品可以吸引更多投资者的关注,提高产品的市场吸引力,从而在市场竞争中占据更有利的地位。此外,浮动管理费的推出有助于推动行业规范发展。浮动管理费机制的引入,促使理财产品更加注重产品的业绩表现和风险控制,推动整个理财行业朝着更加规范、透明、健康的方向发展。

理财产品费率创新绝非孤立之举。“浮动管理费机制将管理费与产品业绩挂钩,体现了理财产品市场逐渐从原先单纯追求规模扩张向质量增长的转变,也侧面体现了理财市场日趋激烈的竞争格局。”惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超告诉记者。

事实上,这种将管理费与业绩深度绑定的模式并非银行理财首创,而是从公募基金领域延伸而来。

此前,中国证监会印发了《推动公募基金高质量发展行动方案》,明确“对主动管理权益类基金大力推行浮动管理费率”。首批26只创新浮动管理费率基金产品已于5月27

日起陆续启动募集,截至6月末,总募集规模超226亿元,募集情况显著优于同期主动权益类基金。第二批11只基于业绩比较基准的创新浮动费率基金产品也于7月4日上报。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙告诉记者:“浮动管理费率是将管理费率与实际收益挂钩,对投资者来说是一种保护,也更加公平。所以,我建议投资者可以根据自己的风险偏好以及投资理财的需求,决定要不要投资浮动管理费率之下的理财产品;投资管理机构要努力把业绩做好,用真金白银回馈投资者,才能获得比较好的回报。”

东海证券方面分析,浮动管理费率产品的加速推出,将进一步强化基金管理人与投资者的“收益共享、风险共担”,也引导更加聚焦长期投资,优化投资生态。

对理财产品而言,浮动管理费也并非简单的收费方式改变,而是开启新增长曲线的战略钥匙。张翘楚分析,对银行理财公司来说,浮动管理费的推出有助于理财公司开拓权益投资领域的市场份额,由于浮动管理费相对更适合权益类、混合类产品,这有助于推动理财产品加强权益市场方面投研团队建设,提升核心竞争力。同时,通过该模式,理财产品可以顺应居民财富管理需求升级,同时更好地切入高净值客户的多元资产配置需求,帮助理财产品在财富管理市场中占据更重要的地位。

浮动费率重塑理财生态

浮动管理费机制要求产品经理人更加积极有效地管理产品业绩,不断提升自身竞争力。

浮动管理费模式产品已经获得市场反馈。招银理财方面向记者透露,该产品开售不到10分钟实现20亿元满募,扩容后实现25亿元满募,除营销推动等因素外,侧面说明了该费率机制受到投资者认可。

从投资者角度看,张翘楚认为,浮动管理费理财的核心特点是管理费与产品业绩挂钩,对于投资者而言,其一,可以使得投资者费用支出相对更加合理。在浮动管理费模式下,投资者的支出与产品业绩直接挂钩,业绩不佳时管理费减少,可以使得投资者在产品表现不理想时能减轻负担,减少了投资者在产品表现不佳时的成本支出,费用支出更加合理。其二,可以使得管理人更加关注产品的收益表现,增强投资者的投资体验。管理费与业绩绑定后,理财公司的收益与投资者利益更一致,管理人会更关注产品的业绩表现,并通过优化投资策略提升产品收益,进而有效改善投资者投资体验,形成管理人履职效能与投资者回报诉求的正向协同。

徐雯超告诉记者,浮动管理费机制要求产品经理人更加积极有效地管理产品业绩,进一步秉承“以客户为中心”的经营理念,满足投资者多元化投资诉求,保持量的增长和质的提升的有效平衡。不少理财产品已经建立了产品全面质量管理体系,

持续开展产品业绩及配置偏离监测,并且更加注重自身投研能力的提升。

硬币的另一面,浮动管理费机制的全面推行也意味着理财公司需直面多重挑战。张翘楚认为,其一,短期内部分理财公

司在投资管理方面或将面临一定的挑战。由于浮动管理费产品设计与风控的复杂性相对较高,这需要理财公司具备相对更高的投研能力,如若理财公司在投研与风控能力方面的升级转型较慢,短期内可能将同步面临营收承压的情况。其二,理财公司或将面临投资者教育难度加大的挑战。由于浮动管理费是一种相对复杂的收费模式,部分投资者可能对其理解不够深入,理财公司需要花费更多的时间和精力向投资者解释浮动管理费的计算方式、投资策略以及风险特征等,帮助投资者更好地理解产品,避免因投资者误解而引发的投诉和纠纷。其三,可能面临市场竞争加剧的挑战。随着越来越多的金融机构推出浮动管理费产品,理财公司面临的市场竞争也将更加激烈,后续理财公司需要不断提升自身的竞争力,包括产品创新、投资管理、客户服务等方面,才能在市场竞争中脱颖而出。

近年来,含权理财产品也迎来了积极发展。根据普益标准的数据,截至6月末,全市场存续理财产品4.23万只,存续规模达30.97万亿元;6月全市场共新发了2789只理财产品,环比增加402只,从投资性质来看,权益类理财产品共有31只,环比增加28只。

另外,加强权益投资,理财公司还要从多方面发力。如普益标准方面认为,在加强自身投研能力方面,理财公司需投入更多资源提升宏观研究、行业板块分析、大类资产配置以及风险控制等综合能力,通过分散投资及其他方式维持较高的安全边际,以更好应对权益市场波动带来的挑战,借助大数据、人工智能等金融科技手段辅助决策。

在权益类产品的创设方面,理财公司可以借助其他资管机构投研能力提升权益类产品收益,如配置一篮子挂钩稳定性相对较高的宽基指数基金构建被动投资FOF类理财产品,或配置符合国家政策导向和经济转型的科创、基建等重点行业领域基金;通过对“固收+”、混合类等产品中布局权益资产积累投资经验的同时,挖掘海外投资机会,逐步向纯权益类产品过渡,丰富投资者的权益投资体验。

在投资者教育方面,理财公司需帮助投资者理解权益类理财产品的特点、风险和收益,使其能够根据自身的风险承受能力进行合理投资,并根据市场情况调整收益预期。

聚焦高端装备、医药及制造业 第二批浮动费率基金“精准滴灌”国家战略产业

中经记者 顾梦轩 夏欣 广州 北京报道

在首批26只浮动费率基金多数完成募集并成立之际,第二批基于业绩比较基准的浮动费率产品闪亮登场。

7月4日,中国证监会网站显示,华泰柏瑞、东方红资管、易方达等11家基金公司上报了新模式浮动费率产品。

除了全市场选股产品外,第二

批浮动费率基金有4只为聚焦行业或者主题的产品,覆盖高端装备、医药、制造业等行业。此外,个别产品还采取了发起式安排,进一步强化与投资者的利益绑定。

“证监会要求头部机构1年内浮动费率产品占比不低于主动权益新发数量的60%,未来将从试点转向常态化发行。”北京师范大学经济与工商管理学院副院长胡晓慧在接受《中国经营报》记者采访时表示。

公司将资源投向硬科技、新质生产力等核心领域的投研能力建设。

“主题基金具备更清晰的业绩基准(如中证医疗指数、高端装备指数),使费率浮动机制在高波动赛道中实现精准锚定,彻底打破了‘规模至上’的传统收费模式,将基金公司的收益与投资业绩刚性挂钩。”胡晓慧表示,这要求基金管理人必须将投研能力锻造为核心竞争力,证明其在细分领域的主动管理能穿越行业周期,而非依赖市场β收益,从而回归资产管理本源——唯有通过持续创造可验证的超额收益,方能获取相匹配的管理费回报。

第二批11只产品类型多样化,“这标志着浮动费率模式从‘泛市场’向‘精准赛道’延伸,为投资者提供了更丰富的选择,而且也表示新型浮动费率的改革试验田进一步拓展。”晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣表示。

记者注意到,第二批浮动费率基金部分产品(如景顺长城高端装备制造股票型发起式基金)、医药(如东方红医药创新混合、建信医药创新股票)、制造业(华泰柏瑞制造业主题混合)等细分领域。主题型产品占比近40%,这意味着浮动费率基金并没有止步于低风险宽基策略,而是进一步在国家战略赛道(高端装备/医药创新/先进制造)验证其“利益共享、风险共担”的制度优势,倒逼基金公

资金导向与国家战略匹配

从第二批浮动费率基金中的主题基金覆盖的领域来看,主要聚焦高端装备、医药、制造业等赛道。第二批浮动费率基金为何会选择这些领域进行投资?

对此,胡晓慧指出,第二批浮动费率基金聚焦高端装备、医药及制造业,绝非简单的赛道选择,而是国资管行业在“新质生产力”框架下重构价值创造逻辑的战略落子。其底层动因可归结为以下三个方面。

第一,政策端,资金导向与国家战略的高度匹配。胡晓慧指出,高端装备对应工信部《“十四五”智能制造发展规划》中工业母机/半导体设备自主化等任务;《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出,集中优势资源攻关医药和医疗设备等领域关键核心技术;中央财经委第五次会议指出,先进制造承载产业链现代化。此类主题基金可引导居民储

蓄通过专业化资管机构,向国家战略产业实施“精准滴灌”。

第二,市场端。胡晓慧认为,主题基金为浮动费率提供了天然的“试金石”,行业指数(如中证高端装备制造指数、CS医药创新指数)构成无争议的业绩基准,杜绝全市场基金因基准模糊引发的费率纠纷;赛道高波动特性倒逼管理人证明其穿越周期的主动管理能力,使“超额收益=管理费溢价”的逻辑经得起压力测试;主题基金的可追溯性(如创新药企临床进展、装备订单落地)让投资者清晰辨识管理人投研深度,避免“风格漂移”对费率机制的侵蚀。

第三,行业端。胡晓慧表示,上述三大领域正成为检验基金公司“真投研”的竞技场。医药需深度理解FDA(美国食品药品管理局)审批规则与分子结构壁垒;装备制造要求穿透供应链成本模型——传统“宏观择时+龙头配置”策略彻底失效;头部机

第二批11只浮动费率基金上报情况一览

基金名称	覆盖行业	基金类型
华泰柏瑞制造业主题	高端制造	混合型基金
东方红医疗创新混合	医疗	混合型基金
易方达价值回报混合	全市场选股	混合型基金
中欧核心精选混合	行业主题	混合型基金
南方瑞景混合	全市场选股	混合型基金
中银品质新兴混合	全市场选股	混合型基金
平安研究驱动混合	全市场选股	混合型基金
国泰优质核心混合	全市场选股	混合型基金
建信医药创新股票	医药	股票型基金
景顺长城高端装备	高端制造	股票型基金
汇添富成长优选混合	全市场选股	混合型基金

数据来源:公开资料

构借势展示其产业级研究网络,构建护城河。

李一鸣表示,主题基金具备政策导向驱动。高端装备是“十四五”规划重点领域,制造业升级是国家战略方向,而医药行业受老龄化需求和创新药政策支持,例如《推动公募基金高质量发展

行动方案》明确鼓励支持国家战略产业投资,基金公司通过主题产品响应政策导向。此外,“随着居民财富增长和投资专业化需求提升,投资者对细分行业主题基金的关注度持续上升,促使公募基金在相关产品方向投放更多精力。”李一鸣说。

集中度提升。

“未来,浮动费率基金从产品端将出现更多类型产品,同时费率将更加灵活多样,通过费率实现市场中基金类型的调整。”天相投顾基金评价中心有关人士表示,从销售端来说,由于未来销售费用可能存在持续压缩的情况,可能打破过去单纯的“销售规模—销售报酬”导向,而通过买方投顾和阶梯收费等方式实现“投资者收益—服务报酬”的方式。此外,浮动费率基金还将倒逼基金管理人增强投研能力,并且以客户利益为导向,能够真正为客户创造价值的基金将获得更高的收入,而非单纯的规模。

倒逼基金管理人提升投研能力

在公募基金降费改革的大背景下,浮动费率基金正逐步从“试点探索”走向“常态化发展”,成为推进行业从“规模导向”向“投资者回报导向”转型的关键工具,助力行业高质量发展。

浮动费率基金发展至今,还存在哪些问题?胡晓慧指出,业绩基准合理性存在争议,行业主题基金的基本需精准反映赛道波动,但细分指数尚未完善,可能引发费率计算纠纷。投资者行为短期化,首批部分产品净值已波动,若短期收益不佳可能引发赎回,导致投资者无法享受长期费率优惠。基金管理人收入不确定,管理费与

业绩强挂钩后,若市场系统性下跌,基金公司收入锐减,影响运营稳定性。主题基金波动风险大,医药、高端装备等板块波动率高,易出现阶段性大幅跑输基准,导致管理费降至0.6%,影响产品可持续性。

“对于投资者来说,获利仍然是最重要的需求,投研能力的建设仍然是重中之重,因此管理人需要平衡对基金规模的追求与基金投资业绩的维护,如果不能提升主动管理能力,浮动费率基金可能带来‘收入降低—投研能力下降—业绩下降—规模下降’的负向循环。”天相投顾基金评价中心有关人士表示,在传统渠道建设方