

极目新闻记者 徐蔚

开年来，超200只基金发布了费率优惠公告，申购费率最低至0.1折。多位基金业内人士表示，今年A股市场持续调整，基金发行也不及预期，各基金公司便采取费率优惠措施，吸引或者留住客户。

基金折扣最低至0.1折

新年伊始，基金行业便开启了费率打折大促销活动。

比如1月17日，方正证券股份有限公司发布公告称，自即日起，对方正证券现金货币型集合资产管理计划的销售服务费率实施优惠费率按0.10%执行。1月14日，鹏扬基金管理有限公司发布公告称，旗下鹏扬泓利债券型证券投资基金A/C申购及定期定额投资申购费率享受不低于0.1折优惠。适用于固定费率的，按原费率执行。1月13日当天，公布费率优惠活动公告的基金数量甚至超过了40只。

极目新闻记者发现，其实从去年开始，银行业便拉开基金代销费率大战。平安银行、招商银行相继高调降低基金申购费，打响了代销公募基金“价格战”第一枪。去年年底，兴业银行对通过其代销的部分基金开展了申购、定时定额申购费率1折优惠活动。除了费率1折，有的银行甚至出炉了申购“0费率”的措施。在互联网银行微众银行内，绝大部分基金已免收申购费，标上了“限时0折”的字样。

基金公司缘何下调费率让利？业内人士指出，基金公司通过主动降低费率让利投资者，保持竞争优势，同类新发基金的费率较此前产品有所下滑，部分老产品则主动选择降低管理费，也有公司通过降低费率吸引机构投资者大额申购。

未来基金申购费降低或成常态

在申购费率不断被压低的情况下，投资者是否会买账？

武汉一基金人士向极目新闻记者表示，0.1折优惠看上去力度很大，但是对投资者来说，未必会感受很深。基民小岚称，“还是要看市场行情，万一踩到雷，0费率也不够亏的。”

一商业银行业内人士则表示，当前银行仅选择降低部分基金产品的申购费，主要是觉得其投顾等财富管理服务相对于互联网平台更具优势。预计随着消费者投资理念的日渐成熟，以及市场竞争的加剧，未来银行代销的所有基金申购费均将下调。而对于基金公司而言，银行已不再是唯一的渠道，“谁能卖得更多”已成基金公司选择销售合作渠道的重要标准。

从成熟的资本市场来看，美国由于行业内激烈竞争，基金费率最近20多年大幅下降，甚至出现大批免佣产品。

对于国内市场，上述武汉基金人士认为，国内资管行业近年来竞争激烈，公募基金产品多达近9000只，且还在不断扩张，基金产品降费是大势所趋，短期内，基金公司可以通过下调管理费费率吸引投资者，长期还是要看基金的业绩，好的业绩才是对投资者最好的回报，低费率时代肯定会来临，但并不意味着愈低的管理费就是对投资者最有利的。管理费是基金公司的重要收入来源，基金公司可以用其提升基金公司投研团队实力、产品收益水平和风险控制能力等，合理的管理费用也能对基金公司起到很好的激励作用。

更多精彩资讯请在应用市场下载“极目新闻”客户端，未经授权请勿转载，欢迎提供新闻线索，一经采纳即付报酬。24小时报料热线027-86777777。