

# 持有期基金热卖 发行市场乍暖还寒

中国基金报记者 李树超 张玲

2022年开年以来，A股继续震荡调整，基金发行陷入低谷。但在绩优基金经理和渠道共同发力下，近期基金销售市场有所回暖，持有期基金更是受到投资者欢迎，多只产品“热卖”。

## 持有期基金“热卖” 绩优基金经理受追捧

Wind数据显示，1月份以来，新成立基金82只，募资总规模760.13亿元，不仅无法与去年同期新基金大卖4900亿元的成绩相比，较去年四季度平均2、3千亿的月销量也逊色不少。

不过，低迷的发行市场上近日传出回暖信号，持有期基金的销售大为起色，1月以来新成立的持有期基金总发行规模已超过400亿元，占新基金发行总规模的一半以上。其中，兴证全球均衡三年持有基金，认购2天便获得了近60亿的认购，有效认购户数超5万。

记者还从渠道人士处获悉，冯明远管理的信达澳银智远三年持有期基金于近日完成募集，募资规模达到48亿元。另外，广发瑞誉一年持有、平安盈禧均衡配置1年持有等产品，也都取得了40亿元左右的发行成绩。

针对上述现象，上海一位公募市场部负责人告诉记者，他所在公司的部分持有期新基金销售数据非常不错，一是因为渠道给力，托管行和主销售渠道的客群与产品定位比较匹配；二是经过多年的积累，公司的品牌获得了投资者的认可；三是此次新基金的基金经理长期业绩优秀，具有一定的市场号召力。

华南一位公募市场部人士透露，他所在公司新推出的持有期产品销量不错，主要原因是基金经理过往业绩较好，老产品的原班人马继续管理新基金容易获得市场认可。“托管行档期安排集中销售，老持有人投资体验较好，资金比较支持。”

从投资类型上来看，1月份发行规模最大的10只基金中，有7只为持有期基金，平均规模35亿元，偏股混合、偏债混合、混合FOF、二级债基等类型的产品都有。

高莺管理的平安盈禧均衡配置1年持有，为混合型FOF，该基金认购10天规模近40亿。高莺认为这主要归功于两点：一是FOF作为资产配置类的解决方案，能够带领投资者穿越周期，给客户良好的投资体验。另一方面，在人口老龄化压力下，第三支柱开始快速发展，养老FOF因承载第三支柱开始受到较多关注。通过自上而下的推动，包括未来可能的税收优惠政策，也让大家看到了未来较好的前景。

持有期基金中，中银恒悦180天持有、安信丰穗一年持有等多只“固收+”（偏债混合和二级债基）基金的募资规模也相当大。有渠道人士告诉记者，近日结束募集的一只“固收+”基金募集资金15亿元，该产品基金经理历史业绩

近期调整赎回费的部分基金				
名称	合并发行规模(亿元)	基金成立日	投资类型	基金经理
兴证全球均衡三年持有	59.84	1月13日	偏股混合型	任相栋
汇丰晋信研究精选	53.34	1月21日	偏股混合型	陆彬
广发瑞誉一年持有	41.33	1月19日	偏股混合型	唐晓斌 杨冬
平安盈禧均衡配置1年持有	39.84	1月18日	混合型FOF	高莺
大成聚优成长	32.87	1月19日	偏股混合型	韩创
大成惠业一年定开	30.1	1月20日	中长期纯债型	张俊杰
中银恒悦180天持有	26.96	1月21日	债券型二级	陈玮 范锐
安信丰穗一年持有	26.42	1月21日	偏债混合型	张翼飞 李君
中欧成长领航一年持有	25.58	1月13日	偏股混合型	王培
建信沃信一年持有	25.3	1月19日	偏股混合型	陶灿

李树超/制表

优秀，产品也匹配银行客户偏爱稳健类投资的特点。

“在震荡市行情下，优质的稳健型‘固收+’策略吸引力增强，因为回撤可控，投资者持有体验较好。”北京一位大型公募市场部负责人表示。

## 发行市场乍暖还寒 后市产品布局趋于谨慎

尽管持有期基金发行势头不错，但

不少基金业内人士认为谈回暖仍言之过早。

上海一位中型公募基金市场部人士直言，发行市场整体仍然偏冷。

上述北京大型公募市场部负责人表示，基金发行情况较好一般有几个方面因素，如渠道基础、过往产品业绩等。如果产品能够进入银行的重点销售池，那么发行情况就会好一些。

“近期基金发行确实不理想，有渠道反馈，银行理财经理卖基金的热情不

高。”该负责人透露，市场赚钱效应较差，所以理财经理需要花大量的时间做客户安抚工作。

上海一位绩优基金经理也表示，虽然公司个别基金产品销量不错，但目前市场整体还相当低迷，新基金发行整体比较艰难，“投资者情绪还没有恢复，尤其是去年初买基金的投资者，持有一年并没有很好的体验”。

另一方面，该基金经理认为，近期股市震荡，在极致的结构性行情中，投

资者赚钱难度大，资金通过基金入市的意思较弱。

“如果市场巨震的局面持续下去，资金很难赚钱，新产品发行仍然会非常困难。”上述基金经理说。

不过，多位业内人士认为，近期市场下行，但预期经济不会大幅下行，同时有流动性支撑，对全年市场无需悲观，短期市场下跌反而为新基金建仓提供了不错的机会。

上述完成15亿销量的绩优基金经理表示，本来新基金可以多卖一些时间，可能会有更好的销量。考虑到临近春节，公司还是希望更高效地使用资金，用“固收+”的做法将收益积累起来，所以就决定及时完成募集了。“目前新基金销量我们已经满足了，希望基金成立后，慢慢做好投资业绩。”

高莺表示，FOF作为配置工具型产品，为投资者提供动态配置解决方案。通过资产配置和风格配置，帮助投资者优中选优，买入“一篮子”基金，二次分散风险，提升基金投资体验，带领投资者穿越周期，未来将持续获得投资者的关注。

而在这样的市场背景下，部分公募基金的产品布局也趋于谨慎。

上述上海公募市场部负责人表示，未来公司将重点布局“固收+”基金和公募FOF，还会发行1-2只公司比较擅长的权益类基金。在理财替代的大趋势下，“固收+”产品市场需求较大，个人养老金市场的开启，也会为公募养老FOF市场打开发展空间，公司会基于这些战略性的机会做好产品布局。

# 不惧市场低迷 多只基金开门迎客

中国基金报记者 李迪

2022年开年以来，A股持续震荡，投资者情绪较为低迷，而多只基金却在此时“开门迎客”，放开申购限制。

## 多只基金放松限购 释放积极信号

Wind数据显示，近两周，有373只基金放松申购限制。本周还有37只基金要赶在过年前放松购买限制。

近期放松申购限制的基金中，不乏知名基金经理管理的绩优基金。1月17日，赵枫管理的睿远均衡价值三年持有期混合基金公告将申购限额从1000元调高至10000元。去年7月22日，该基金将限制申购金额设为1000元。

1月12日，由陈钟闻、王莹莹共同管理的鹏扬淳开债券恢复申购。该基金于去年12月13日起暂停申购，原因是为了保证基金的平稳运作，保护基金份额

持有人利益。从数据来看，该基金业绩不错，截至1月12日，其A类份额近一年的回报率为5.47%，在同类基金中排名前15%。

基金密集放松申购限制释放了一定的积极信号。北京一位绩优基金经理表示，“基金放松申购限制，是为了吸引更多资金流入，可以视为基金经理‘填充弹药’的操作，而往往是在看好后市时，基金经理才更愿意这样操作。”

但一些基金“开门迎客”不能成为判断股市即将上涨的唯一依据。上述基金经理补充说，“基金放宽申购限制虽然有助于缓解人们对市场的担忧，但放宽限购的具体时机受到很多其它因素的限制，仅凭放松限购的操作来判断后市走势并不合理。此外，基金经理的能力圈各有差别，并不是所有的权益基金经理都擅长仓位决策和宏观判断，很多管理股票型基金的基金经理可能只擅长行业配置和个股挖掘，这些基金经理对后市涨跌的看法分化也比较明显，

以其所管基金放松限购为指标来判断后市就更不合理了。”

## 背后原因各不相同

除基金经理看好后市外，基金放松限购的原因多种多样，与业绩表现、规模波动、合同限制等很种因素都有关系，还应具体问题具体分析。

对于业绩落后的基金，放松限购是稳定基金规模的一个重要方式。北京一家中型公募的市场部人士指出，“基金限购和放松限购都是对基金规模进行的人为干预，为了是把基金规模控制在更适合投资管理的范围之内。股市低迷时，表现不太好的基金往往会面临较大的赎回压力，放松限购主要是希望能吸引更多资金流入，以稳定基金规模。”

“在股市低点，如果基金规模下降太多，基金经理会被迫卖出股票，也就是低点卖出，对基金长期收益的影响还是比较大的。但如果在股市低点能够

吸引更多资金流入，基金经理就可以逆市布局，在投资中占据更多先机。在市场低谷期，对抗规模缩水是一个很重要的工作，基金公司会采取很多方式来稳规模，其中就包括放松申购限制、持续营销等。”上述人士补充说。

此外，出于“冲排名”的需求，也有部分基金会根据考核周期来规划开启限购和放松限购。“临近年底，一些绩优基金会开启大额申购限制，以避免基金规模大幅增长导致的基金收益被摊薄。而到了新一年的年初，上一年的排名战已尘埃落定，基金又会选择开放限购。”上述基金经理说。

此外，年初时开放限购也有助于吸引年终奖入市。上述市场部人士表示，“对于专攻零售端的基金，年底有不少个人投资者会获得不菲的年终奖，此时恰是吸引他们将年终奖配置到基金里的好时机。去年年初，兴全、交银施罗德等基金公司旗下的不少基金就是在年初放开了限购。”

# 满足机构和代销渠道需求 基金密集调整赎回费率

中国基金报记者 李树超

近两年，基金公司更加注重对赎回费率的把握。去年有45只基金调整赎回费率，2022年一开年，又有多家基金公司公告调整旗下产品的赎回费率。

业内人士告诉记者，公募基金调整赎回费率，主要是基于机构资金和主代销渠道的需求，固收类基金还可以增厚投资收益。在公募基金“跟随策略”作用之下，调费现象还会继续增加。而中短期赎回费率的调降有利于降低持有人成本，但仍然需要投资者做好长期投资。

## 近一年50只基金调整赎回费

近日，九泰基金发布公告称，旗下九泰安量化股票型基金持有人大会审议通过调整该基金A类份额赎回费率结构。调整后，该基金A类份额赎回费率结构分为五档：持有7日之内，征收强制性赎回费1.5%；持有7日~30日费用为0.75%，上述两类费用全部归入基金资产；持有30日~90日的赎回费为0.5%，75%归入基金资产；90日~180日

赎回费0.5%，持有180日及以上不征收赎回费。

与修改前相比，赎回费率结构得到简化，去掉了之前持有180日~365日征收0.5%、365日~730日征收0.25%、且赎回费25%归入基金资产的约定，减轻了基民投资费用。

除了九泰安量化基金，恒生前海短债、华安安和、德邦鑫星价值等基金也在近期对赎回费率进行了调整，基金类型包含了短债、纯债、主动权益类基金等。

Wind数据显示，2019年和2020年，调低赎回费率的基金数量分别为57只、42只（份额合并计算），截至2022年1月22日，2021年以来再有50只基金调整赎回费率。

谈及各类基金纷纷调整赎回费率的现象，上海一家中型公募市场部总经理表示，他所在的公募降低赎回费率主要是为了配合基金销售，增强产品吸引力。在当前A股市场巨震，部分基金出现净赎回的情况下，公司的管理规模和销售都面临比较大的挑战和困难，降低赎回费率是提升产品吸引力的方式之一。

在这位市场部总经理看来，降低赎回费率的产品主要分为两类情况：一是

基金的机构客户占比较高，对于这类产品，一般不会按照常规的费率执行，而是会根据资金的特点设置特定的赎回费率结构；二是基金在特定的托管行和主代销渠道销售，根据渠道客户的特点、风险偏好等，渠道建议基金公司设置针对上述客户特点的费率结构，以适应客户投资交易和风险控制的需求。

沪上一位中型公募市场部人士表示，2022年A股市场开局不利，不少机构投资者有配置调整的需求，相对应地，也需要对持仓基金进行申赎操作。如果短期赎回费率过高，将会对持有期不够长的固收及“固收+”类产品的收益率产生影响。而优化赎回费率结构，调降中短期赎回费率，可以使产品的退出机制更加灵活，更有利于提升客户投资体验，也使得产品的工具属性更强。

华南一家公募营销策划部经理向记者透露，他所在公募也调整了赎回费，主要是债券型基金。“我们的短债投资对资产剩余期限限制比较严格，收益率又不如纯债，只比货基高一点。调整短期的赎回费率，可以让利投资者，收益会更高一点，也会吸引投资者申购基金。”

## 投资者需做好长期投资

在多位行业人士看来，由于机构客户和主代销渠道有较强话语权，且调整赎回费率有利于投资者，预计未来调降赎回费率的情况还会进一步增加。业内人士也提醒投资者，中短期赎回费率降低，公募基金的工具化属性更强，但只有长期投资才能获得更好的收益。

上述上海中型公募市场部总经理表示，由于机构客户和代销渠道降低赎回费率的要求增多，行业调整赎回费率的现象也在增加，也会给基金同行带来比较大的压力。一般基金公司会采取跟随策略，跟进调整赎回费率，以满足机构客户和主代销机构的需求。

上述沪上中型公募市场部人士也认为，调整赎回费率的产品还会增加，原因在于：第一，调整赎回费率可以减轻产品的退出成本，提升交易效率，而退出机制完善的产品，流动性更强，有利于吸引资金申购和做大做强；第二，公募基金产品数量激增，同质化非常严重，产品条款的优化一旦验证有效，就会被同业学习借鉴；第三，持有7天就

免赎回费是符合投资者利益的，机构投资者有动力提出上述诉求。

在产品退出成本降低，投资交易效率提升的同时，市场人士对投资者交易行为短期化也有一些担忧。

上述上海中型公募市场部总经理表示，从理论上讲，基金产品通过对较短持有期征收赎回费，可以达到鼓励投资者长期持有的目的。目前除货基外，各类基金都设置了征收7天内强制赎回费的规定，鼓励长期投资。但从实践看，部分渠道的客户交易频率和交易成本较高，这些渠道可能就有动力去协商调低赎回费，以满足这类偏向中期交易型客户的投资需求。“如果中短期交易成本大幅降低，在波动加大的市场中，资金短期交易的现象可能确实会增加。”

不过，上述沪上中型公募市场部人士认为，赎回费率下降，可能会导致一部分资金持有时间缩短，但缩短的程度会在合理范围之内。“因为资金本身是有配置需求，且持有基金的目的不是赎回，而是获得持有期收益。赎回费率结构的优化，有利于资金更灵活地调整资产配置，减少短期波动，与长期投资的理念并不矛盾。”