

## 《开放式证券投资基金销售费用管理规定》评述

作者: 吕红 / 李永波

2009年12月14日,中国证券监督管理委员会(“中国证监会”)发布了《开放式证券投资基金销售费用管理规定》(“《基金销售费用规定》”)。《基金销售费用规定》就基金销售费用结构、费率水平和收支行为进行了规范,明确了基金管理公司与基金销售机构之间销售费用分成安排的范围和界限,为规范基金销售费用相关的市场活动提供了新的规则和指导。

### 《基金销售费用规定》的出台背景

《基金销售费用规定》的出台主要是为了解决基金销售费用中出现的三个问题:一是基金管理公司在基金销售协议中向基金销售机构支付一次性奖励费用和尾随佣金的现象非常普遍,而法律法规对此未有明确规定,可能涉及不正当竞争和商业贿赂;二是基金销售渠道结构不均衡,商业银行“一家独大”,<sup>1</sup>不利于形成多元化、多层次的销售渠道体系;三是一次性奖励费用以基金交易量作为基数计算,可能导致基金的频繁申购、赎回,既不利于基金管理公司的投资运作,也不利于保护基金长期投资者的利益。

### 《基金销售费用规定》的基本安排

针对上述问题,《基金销售费用规定》作出了如下三个方面的规定:一是鼓励后端收费模式,持有三年以上认购费或申购费可以为零,引导投资人长期投资;二是增列短期交易赎回费,抑制短期交易,短期交易赎回费全额计入基金财产,保护长期投资者的利益;三是禁止一次性奖励,规范尾随佣金,禁止基金管理公司向销售机构支付非以销售基金的保有量为基础的客户维护费,禁止在基金销售协议之外支付或变相支付销售佣金或报酬奖励。

如您需要了解我们的出版物,请与下列人员联系:

韩东红: (86 21) 3135 8709  
[Publication@llinkslaw.com](mailto:Publication@llinkslaw.com)

通力律师事务所  
[www.llinkslaw.com](http://www.llinkslaw.com)

## 《开放式证券投资基金销售费用管理规定》评述

### 对《基金销售费用规定》几个问题的理解

#### ➤ 短期交易赎回费

短期交易赎回费是《基金销售费用规定》的重大创新。《基金销售费用规定》第八条规定：“对于短期交易的投资人，基金管理人可以在基金合同、招募说明书中约定按以下费用标准收取赎回费：(一)对于持续持有期少于7日的投资人，收取不低于赎回金额1.5%的赎回费；(二)对于持续持有期少于30日的投资人，收取不低于赎回金额0.75%的赎回费。按上述标准收取的基金赎回费应全额计入基金财产。”如前所述，基金投资者频繁的申购、赎回基金的行为，不利于基金管理公司的投资运作，也将损害长期投资者的利益，因此，《基金销售费用规定》增加规定短期交易赎回费，抑制短期交易行为，同时将短期交易赎回费全额归入基金财产，对基金长期投资者进行一定的利益补偿。

需要明确的是，《基金销售费用规定》并未强制要求基金设置短期交易赎回费。对于新基金，基金管理公司可以视需要在设计基金产品时规定短期交易赎回费；对于基金合同已经生效的基金，如果增加规定短期交易赎回费则需要考虑采用适当的过渡期安排，维持现有基金份额持有人购买基金时所依据的赎回费率结构和水平，避免对现有基金份额持有人的利益造成损害。例如，对于基金合同已经生效的基金增加规定“对于持续持有期少于30日的投资人，收取不低于赎回金额0.75%的赎回费”，则需安排30日以上的过渡期，在公告的过渡期结束以后更新招募说明书并开始实施短期交易赎回费。

#### ➤ 一次性奖励费用

禁止过去基金销售行业内常见的一次性奖励销售费用，是《基金销售费用规定》的另一重要内容。《基金销售费用规定》第十四条第二款规定：“基金管理人和基金销售机构应当在基金销售协议中明确约定销售费用的结算方式和支付方式；除客户维护费外，不得就销售费用签订其他补充协议。”第十四条第三款规定：“基金管理人不得向销售机构支付非以销售基金的保有量为基础的客户维护费，不得在基金销售协议之外支付或变相支付销售佣金或报酬奖励。”这两款明确禁止了一次性奖励。由于一次性销售奖励不是以销售基金的保有量为基础而是以发售量为基础，容易诱使销售人员引导投资者频繁的购买、赎回基金，因此《基金销售费用规定》禁止了一次性销售奖励，并且基金管理公司也不得以销售协议之外的其他任何书面或非书面的方式约定、支付一次性奖励。

除客户维护费外，不仅一次性销售奖励被禁止，其他一切形式的销售佣金和奖励安排也被明令禁止。如基金管理公司以向销售机构或第三方机构支付培训费用的方式变相支付销售奖励，甚至直接向销售机构分支机构或个人支付销售奖励等，均属禁止之列。

## 《开放式证券投资基金销售费用管理规定》评述

当然，具有实质性内容的培训还是现实需要的。对于培训是否属于变相支付佣金，应结合培训费用是否与短期销售量挂钩，是否具有培训的实质内容，培训费用的水平是否偏离于正常的市场水平等因素进行综合判断。

### ➤ 基金销售禁止行为

《基金销售费用规定》第十五条规定基金销售机构在基金销售活动中，不得采取抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金。准确理解此处的“销售基金”，即送礼或抽奖是否与新增基金份额、延长持有期限相联系。如基金管理公司规定投资者开户后即可参与抽奖活动，或者规定对成功介绍新客户的老持有人进行奖励，均应当被禁止。而对于基金管理公司根据持有期限和金额计算积分，承诺积分可以兑换实物、基金份额等活动，同样具有增加基金销售量或诱使投资者延长持有期限的目的，应当被禁止。当然，如果积分兑换的是投资者教育手册或者相关书籍，尽管兑换的是实物，但并不会使投资者购买或持有基金时产生额外的经济利益驱动，可能从普及投资者教育的角度上看应予以鼓励。

### ➤ 生效前后的衔接

《基金销售费用规定》自2010年3月15日起生效。就2009年12月14日至2010年3月15日之间的衔接，将涉及期间如何签订销售协议、计提和支付销售服务费等问题。根据相关监管口径，在2009年12月14日后，基金管理公司与基金销售机构之间的基金销售协议及补充协议中不得约定一次性奖励费用；2009年12月14日至2010年3月15日期间，基金销售机构可以根据已有的基金销售协议及补充协议计提和支付一次性奖励费用；2010年3月15日以后，基金销售机构不得再计提一次性奖励费用，但2010年3月15日以前已经计提尚未支付的一次性奖励费用仍然可以支付。

## 《开放式证券投资基金销售费用管理规定》评述

如需进一步信息, 请联系:

**韩 炯 律师**

电话: (86 21) 3135 8778 (86 10) 6655 5050

Christophe.Han@linkslaw.com

**秦悦民 律师**

电话: (86 21) 3135 8668 (86 10) 6655 5020

Charles.Qin@linkslaw.com

**吕 红 律师**

电话: (86 21) 3135 8776 (86 10) 6655 5050

Sandra.Lu@linkslaw.com

© 通力律师事务所 2010

---

1 根据中国证券业协会对 2009 年第三季度的汇总数据, 开放式基金销售中银行渠道占比为 65.50%, 基金管理公司直销渠道占比为 26.45%, 券商渠道占比为 8.06%。