

基金第三方代销遭遇冰点

欲重拾“红包+低费率”抢客户套路

今年以来,新发基金规模大幅缩水,降至近8年来最低水平,第三方代销平台也未能幸免。

近日,记者通过多方了解到,在投顾牌照实施、A股市场不断回调下,基金第三方代销平台今年以来陷入前所未有的生存困境,不得不重拾同质化竞争手段,已有代销平台准备开启“红包+低费率”模式。

多位受访者告诉记者,股市不断回调下,新发基金的规模不断缩水,基金代销平台亦受到不同程度的影响。鉴于目前困境亟待破解,基金代销平台一方面采取多种措施做好存量客户的服务工作;另一方面,则寻求与拥有投顾牌照的机构进行合作,进行突围。

代销规模同比降超九成

Wind资讯统计数据显示,截至3月8日,年内新发基金份额合计161296亿份,与去年同期的7989.11亿份相比,降幅达79.81%。

受制于新发基金规模的整体下降,第三方代销平台也面临前所未有的困境。北京一家第三方基金代销平台相关人士告诉记者:“今年平台的代销规模大幅下降,主要是产品净值下跌、客户恐慌赎回等原因导致规模大幅缩水。前两个月,公司代销基金的规模不足1亿元,较去年同期下降90%以上。从基金销售情况来看,稳健型产品似乎更受客户青睐,‘固收+’、FOF和风险更低的纯债基金销量远超权益类基金。”

鼎信汇金公募销售部相关人士也告诉记者,由于年内股市大幅震荡,公募基金的代销量差强人意。此前市场较为热衷的价值投资、赛道投资类策略产品也出现了销售瓶颈。由于股市整体缺乏赚钱效应,公募基金迎来了销售寒潮。“与前两年基金热销形成鲜明对比的是,年内市场鲜有‘爆款基金’问世,需要摇号才能认购的局面也不再有,市场赚钱效应低对投资者的认购情绪产生了极大影响。”

记者了解到,由于年内第三方平台的基金代销量持续下滑,已有平台拟重新开启“红包+低费率”的同质化竞争模式。

北京另一家第三方平台的相关人士告诉记者,“公司准备上线‘认购抽红包’的活动,以此提升投资者的认购热情。同时,公司也在考虑将认购费率调低。费率战是代销市场的常用竞争手段,现阶段能够采取的措施也只有这些了。”

理财魔方创始人兼CEO袁雨来告诉记者,现阶段公募基金的主要客户仍是个人投资者,针对个人投资者的服务也会为平台代销带来较大规模的增长。但近两年A股市场波动加剧,新基民逐渐认识到理财需要具备专业知识和稳健心态,心态的逐渐成熟驱动一部分基民进入投顾服务市场。

代销平台各显身手寻求突围

如今,两道必答题已经摆在各基金代销平台面前。一是第三方代销市场陷入生存困境,该如何突围?二是在基金代销市场规模持续攀升的背景下,如何做好存量客户的服务,并进一步形成自身的核心竞争优势?

中植基金公募基金分析师张敏向记者表示,近两年公募基金代销市场发展很快,竞争也越来越激烈,第三方代销平台的基金销售规模已在逐步赶超银行、券商等其他机构。“从最新的百强代销榜单可以看到,此前曾排名靠后的代销机构,如今已与基金公司直销、银行与券商呈现三分天下的格局。与此同时,基金代销平台的服务对象也开始从个人投资者向机构客户转变。”

“从目前的市场环境来看,非银行和券商类第三方代销平台虽然身处困境,但只要能找到突围的方法,未来仍有发展空间。”张敏对记者介绍称,公司以客户为中心,打造核心竞争优势。今年以来,公司对存量客户通过线上和线下的“一对一”沟通,帮助客户去理解产品波动、市场回调的原因。同时,公司还加大对机构客户的布局,上线投顾业务,以此摆脱现有的经营困境。

袁雨来也对记者表示,公司坚持不推荐新发基金,因此年后出现的新基金发行遇冷带来的冲击比较有限。但在目前市场环境下,公司也在积极围绕提升客户盈利概率来优化服务。一方面,响应监管要求,积极完成基金投顾产品的合规化;另一方面,结合全球宏观动态,为客户提供专业的宏观分析和解读,帮助客户建立长期价值投资理念。

鼎信汇金告诉记者,公司针对当前市场情况积极调整了销售策略。从去年下半年开始,公司通过投资者教育,引导客户采取“定投”策略,分散仓位、分散时间,引导投资者树立风险意识。公司还与投资者分享基金销售过程中的“倒三角”理论,即基金旺销时往往预示阶段性顶部的到来,基金滞销时往往是最佳的投资机会。

欲借投顾牌照破解当前困境

记者了解到,在基金代销市场实施投顾牌照后,市场出现一定的分化格局。一方面,业内肯定了投顾牌照带来的积极意义;另一方面,部分代销平台欲借助投顾牌照优势,化解当前的经营困境。

张敏认为,投顾牌照对基金代销平台具有非常积极的作用。首先,投顾牌照代表的是服务资质,具有投顾牌照就可以为客户进行基金账户的全委托投资,能够直接对客户账户做出“选择、跟进、调整”等方面操作的基金投资服务,为客户解决基金投资过程中的一系列问题,提升客户的理财体验。其次,投顾具有鲜明的场景划分,代销平台客户种类很多,根据不同场景进行客户投资需求的划分,可让投资选择更为简单,这对客户和平台而言都是好事。

张敏还表示,针对客户来说,投顾业务能够帮

助其做好全程投资服务,提供丰富的陪伴服务,还能引导客户长期持有、避免追涨杀跌。

袁雨来也认为,投顾业务会引导基金代销平台走向两类分化:以交易为主导的基金超市,以客户留存规模为主导的投顾模式。“公司正在与投顾试点机构合作,进一步提升投顾类服务的合规性、风险控制能力和服务能力,把人工智能赋能给基金投顾试点机构,助其快速发展。”袁雨来称。

鼎信汇金也表示,基金投顾业务具备较高的金融服务能力,对基金投顾实行持牌经营,对于整个行业的规范化发展非常有益。持牌经营有利于逐步厘清基金销售平台、推荐者、投资者之间的权利义务关系;投资者的利益也能得到更有效的保障。因此,基金投顾持牌经营对基金销售行业和投资者来说,都是一件好事。

据《证券日报》

首家基金子拟注销 基金子时代落幕?

犹如海水与火焰,日趋缩水的基金子公司规模,和高歌猛进的公募基金形成了鲜明对比。

近日,首家拟决议解散的基金子公司浮出水面。国家企业信用信息公示系统显示,基金子公司柏瑞爱建资产管理(上海)有限公司(以下简称“柏瑞爱建资产管理”)发布注销公告。

记者从业内获悉,柏瑞爱建资产管理是第一家拟注销的基金子公司,但绝非最后一家,后续还将有多家基金子公司开启注销流程。曾经依靠制度红利盛极一时的基金子公司,在政策规范指引后,彻底告别了野蛮生长。进入资管新规时代,基金子公司业务和母公司很难协同互补,发展空间有限,未来或将还有更多基金子公司注销。

根据工商信息显示,柏瑞爱建资产管理已发布注销公告,决议解散该公司。工商信息显示,华泰柏瑞基金、上海爱建信托、柏瑞投资各持有柏瑞爱建资产管理51%、35.67%、13.33%的股份。这一股权结构在基金子公司中比较少见,一般而言基金子普遍为基金公司全资子公司。

柏瑞爱建资产管理是国内首家拟决议解散的基金子公司。对此,华泰柏瑞基金回应称:“母公司为进一步整合现有资源,聚焦资产管理业务,故经与柏瑞爱建资产管理各方股东商议一致决定解散及清算该公司。柏瑞爱建资产管理财务正常,所有管理的资产管理计划都已安全及时完成清算。”

记者了解到,柏瑞爱建资产管理业务停摆已经持续多年,解散该公司也是顺其自然的结果。

追溯基金子公司业务发展,时间要拨回到

2012年。当年9月,监管机构发布《关于实施(基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法)有关问题的规定》。同年11月,首批基金子公司获得批文,因监管政策宽松的制度红利,基金子公司牌照被誉为“万能神器”,相当于给基金公司发放了“信托牌照”,并且比信托更具优势。没有净资本风险资本限制,加上高效的备案制度和低廉的通道收费等,让基金子公司迎来了三年多的迅猛发展,管理规模由2014年的3.74万亿元飙升至2016年的10.5万亿元。

但这种粗放式的野蛮生长也让行业积累了大量风险。2014、2015年行业开始暴露违约兑付风险事件,政策从严监管成为大势所趋,业务规范逐步细化并落地。伴随基金子公司新规的实施,其业务范围急剧收窄,整体规模步入下行通道。

去年6月,基金子公司规模首次跌破3万亿元大关,并在去年底降至2.5万亿元左右,整体规模一降再降。截至2022年1月底,基金子公司平均管理私募资管业务规模327亿元,管理规模中位数11.2亿元。目前基金子公司排行位居前列的,依然属于银行系。看基金子公司去年四季度月均规模,前二十家基金子公司中,除了工银瑞信投资规模环比增长10.32%以外,其余均不同程度下滑。

中国基金业协会数据显示,2021年四季度,基金子公司私募资管月均规模前十的公司分别是:建信资本、招商财富、浦银安盛资管、工银瑞信投资、农银汇理资管、鑫沅资管、博时资本、交银施罗德资管、瑞元资本和易方达资管。

据《证券时报》

中银全球现金管理 服务国内国际双循环

中国银行作为中资银行走向全球的领跑者,立足国内,融入世界,服务畅通国内大循环、促进国内国际双循环,服务国家更高水平对外开放,以实际行动支持实体经济。在2021年中国国际经济贸易交易会成果发布会上,“中银全球现金管理”从众多参评案例中脱颖而出,荣获“全球服务奖”。

经过十余年持续创新,中国银行已建成支持多时区、多币种、多业务、多渠道的“全球现金管理平台+”综合产品体系,可提供集账户管理、流动性管理、收付款管理、资金监管、跨行现金管理、跨境现金管理、投融资管理、风险管理等为一体的综合产品服务,帮助客户实现“资金流”和“信息流”的高度整合,广泛应用于各行业头部企业、中小型企业、行政事业单位、金融机构、社会组织等各类对公领域。截至目前,中国银行已为100余家世界500强企业、300余家中国500强企业、近400家民营500强企业,以及众多企事业单位、金融机构提供现金管理服务。

作为国际化程度最高的中资商业银行,中国银行拥有丰富的全球现金管理服务经验,以“一点接入,全球响应,综合

服务”的经营体系服务客户,为中资企业“走出去”和外资企业“走进来”提供最好的金融服务。根据企业经营特点和全球化管理需求,中国银行为企业量身定制可视、可控、可运作的全球现金管理服务方案,帮助企业及时准确获悉境内外成员单位账户信息及资金信息,建立海外资金中心,实现全球资金统一管理、统一调配。在服务渠道方面,中国银行创新研发SWIFT直连、银银直连等新兴服务渠道产品,坚持以科技力量推动跨境服务的高效和便捷。同时,中国银行紧跟跨国企业便利化政策推出跨境现金管理产品,2021年在同业中首发升级为本外币一体化跨境资金运营模式,帮助企业打通境内外资金管理通道,实现控风险、增收益、提效率的全球财资管理目标。

未来,中国银行将持续以国内市场为发展根基,抢抓高水平开放机遇,融入全球化发展,以“全球一流现代银行集团”为目标提供专业金融服务,助力更多企业提升资金运营效率、降低资金成本、控制资金风险,保障业务安全稳健发展,为企业全球财资管理之路“保驾护航”。



运筹帷幄 决胜千里

中银全球现金管理

分户核算 信息定制

资金调拨 智能高效

跨行管理 一站服务

跨境服务 全球响应

资金监管 安全便捷



中国国家冰壶队

咨询电话:0532-81859991/81858206



客户热线: 95566 www.boc.cn



北京2022年冬奥会官方合作伙伴 Official Partner of the Olympic Winter Games Beijing 2022