

# 银行发力财富管理 基金代销费率战“白热化”



视觉中国图片

银行业基金代销费率大战“白热化”。日前,华夏银行宣布,调整该行代销的指定公募基金申购及定投手续费率,其中上千只基金相关费率均降为一折。中国证券报记者注意到,今年以来,多家银行接连宣布基金申购“一折起”,甚至有的银行对部分基金产品申购“零费率”。

业内人士认为,当下财富管理成为国内银行业转型发展的必争之地,基金代销属于银行财富管理的重要组成部分,市场竞争加剧推动银行主动降低基金申购手续费,费率演变的背后是客户价值重视度的持续提升。未来,银行代销基金申购费走低或成常态。

●本报记者 黄一灵

## “一折”促销或成常态

上周,华夏银行就公募基金申购及定投费率进行调整,时间持续至2023年11月17日。具体来看,在调整后,华夏银行在网银、手机银行、银行网点等全渠道上有千余只基金的定投和申购费率均降为一折。在华夏银行之前,包括交通银行、招商银行、兴业银行、平安银行等均加入了代销基金申购降费行列,投资者通过银行平台申购部分基金将享有一定优惠,“一折起”正在成为常见现象。此外,中国证券报记者发现,甚至有银行已经出炉申购“零费率”的措施,首家民营互联网银行微众银行,其APP平台在售的绝大部分基金已免收申购费。

银行渠道是基金代销的重要渠道之一,银行降低相关费率向互联网平台看齐,有助于提升银行在基金代销市场上的吸引力和竞争力。中国证券投资基金业协会日前公布的三季度基金代销机构数据显示,银行仍然稳居公募基金代销“C位”。不

过,以蚂蚁基金、天天基金等互联网平台为代表的第三方机构正处于强势追赶地位。

面对挑战,多家银行通过下调基金申购费、加大C类产品布局等方式主动推进代销业务转型。中国银河证券分析师张一纬认为,多家银行主动推进代销业务转型,通过向客户让利与提供资产配置服务,实现业务经营和客户利益绑定,有利于优化客户体验,增强财富管理业务整体竞争力。

## 积极打造开放生态平台

除了强化渠道端建设,银行业还在积极建立相关的财富管理生态系统。11月18日,宁波银行上线城商行首个财富开放平台。目前,包括易方达、汇添富、中欧在内的8家基金公司已率先入驻宁波银行财富开放平台,其他合作机构后续也将陆续加入。据悉,宁波银行的合作机构可以入驻并搭建自己的“财富号”专区,不仅发布内容,也可通过直播、持仓陪伴与投资者互动。在财富管理业务快速发展背景下,为了给客户提供更丰富的产品和更优质的服

务,金融机构的财富开放平台应运而生。宁波银行表示,在此平台下,客户获得了更多的优质产品选择、资讯信息等服务,而银行和机构则可以更好为客户服务,从而实现三方共赢。

中信证券研究部认为,对于目前在客户端、渠道端具备比较优势,而在产品端、资产端力量相对薄弱的银行业而言,通过建立融入外部机构的财富管理生态,有助于进一步强化客户端黏性,同时有助于银行将经营自身资产负债表模式升级为帮助客户经营资产负债表模式。在此过程中,银行理财类机构亦可以进一步发展自身在固定收益、债权资产方面的比较优势。

## 多维度发力财富管理

渠道也好,生态也罢,都是银行发力财富管理的途径。今年以来,多家财富管理特色银行加速推进财富管理策略升级,重点聚焦平台开放化、用户中心化和客户多样化等方面。

银行业聚焦财富管理业务,也是大势

所趋。目前,国内财富管理方兴未艾。有数据显示,截至2020年年底,中国个人财富资产已超200万亿元,预计2025年的总体规模有望突破330万亿元。兴业银行副行长陈锦光认为,财富管理作为中间业务,具有资本占用小、风险水平低、客户黏性强、经营收益稳定等明显优势,必将成为国内银行转型发展的必争之地。

对于银行财富管理业务的竞争力,中信证券研究部认为核心是扬长补短,其中优势在于账户、渠道与客群,不足在于产品与效率。下一阶段,围绕C端客户建立黏性生态,巩固客群差异化服务体系,打造完善的开放生态平台,或成为商业银行财富管理业务的制胜之道。

此外,IT能力也是竞争的核心能力之一。交通银行业务总监、交银理财董事长涂宏表示:“财富的代际传递为财富管理市场注入了全新力量,也对财富管理信息化、数字化服务提出了更高要求。全球财富管理机构的信息化、数字化转型正经历从提升运营效率驱动的流程线上化,到以科技驱动的商业模式创新。”

## 增加信贷投放 创新信贷产品

# 金融机构加大能源保供支持力度

●本报记者 欧阳剑环

监管部门近期密集部署,全力做好今冬明春能源保供金融服务工作,具体措施包括优先保障涉及能源供应等企业融资需求,适当提高能源保供等领域不良贷款监管容忍度等。当前,金融机构正通过加大信贷投放力度、创新信贷产品等方式加码对能源保供领域的金融支持。

## 监管部门密集部署

银保监会新闻发言人日前表示,坚决做好能源安全保供工作,不搞“一刀切”“运动式”减碳,对符合条件的煤电、煤炭企业和项目给予合理信贷支持,不盲目抽贷、断贷,加强对煤炭清洁高效利用的金融支持,促进更多资金投向能源安全保供和绿色低碳发展领域。

央行日前发布的《2021年第三季度中

国货币政策执行报告》提出,下一步将配合有关部门统筹推进做好碳达峰碳中和工作,鼓励金融机构在依法合规、风险可控基础上,合理满足煤电企业应急保供发电融资需求。创新运用可持续发展挂钩债券、碳中和债券等产品,发挥金融对能源安全保供和绿色低碳转型的支持作用。

与此同时,多地监管部门结合当地具体情况,对金融支持能源保供做出了进一步部署。浙江银保监局提出,优先保障重点企业融资需求。对于涉及能源供应、居民生活保障、重点项目施工以及其他重要国计民生的企业,各银行机构要梳理排查有关企业贷款情况,实施清单制管理。

山西银保监局要求,银行业金融机构要按照市场化、法治化和商业可持续原则,对符合条件的省内保供企业,坚持差异化信贷政策,千方百计腾挪信贷资金,争取信贷规模,增加信贷投放,满足保供企业合理融资需求。保险机构要积极争取“险资入晋”,加

大保险资金支持保供力度。

## 金融支持加码

在监管部门部署下,金融机构正加码对能源保供领域的金融支持。

安徽华电六安电厂有限公司为合肥市煤炭发电企业之一。中信银行六安分行通过旗下“信e融”产品为企业提供融资6000万元,预计为企业节约融资成本34万元,同时满足了企业多样化需求。据介绍,“信e融”是中信银行全新推出的新型对公线上流贷产品,用以支持煤电企业纾困,该产品“信e融”采用差异化定价策略、线上化操作手段,满足各类企业1天至6个月的短期融资需求。

此外,多家银行加大对能源保供领域的信贷投放。例如,国开行已设立专项贷款,支持煤炭主产区等重点煤炭企业增加电煤供应,支持供电、供暖重点地区重点电

# 经纪业务成券商前三季度第一大收入来源

●本报记者 赵中昊

中国证券报记者从部分券商获悉,中国证券业协会近日下发《证券公司2021年前三季度经营情况分析》。数据显示,全行业140家券商前三季度实现营业收入3663.57亿元,同比增长7.00%;实现净利润1439.79亿元,同比增长8.51%。从收入结构看,由于衍生类投资收益下滑导致自营收入增速放缓,叠加市场交投活跃,经纪业务取代自营成为行业第一大收入来源。

投行业务方面,随着资本市场改革持续深入推进,券商积极融入创新驱动发展战略,服务科技、资本与实体经济高水平循环,股债承销额均同比上升,但由于公司债承销费率下降、主承销佣金减少等因素,前三季度券商投行业务收入较去年同期略有下降。

## 市场交投活跃提升经纪业务

中证协数据显示,前三季度,受益于市场交投活跃等因素,券商行业实现经纪业务收入1154.90亿元,同比增16.61%,总营收占比31.52%;自营业务收入1064.04亿元,同比增4.97%,总营收占比29.04%;利息

收入483.07亿元,同比增8.41%,占比13.19%;投行业务收入463.12亿元,同比降3.96%,占比12.64%;资管业务收入219.62亿元,同比增3.28%,占比5.99%。

值得注意的是,中证协数据显示,2020年及2019年同期,券商行业第一大收入来源均为自营业务,总营收占比分别为30%、34%。中证协表示,前三季度券商行业自营投资规模保持增长,但因衍生类投资收益下滑导致自营业务收入增速放缓。其中,股权类投资收益530.73亿元,同比增18.01%;固收类投资收益558.08亿元,同比增4.6%;衍生类投资收益-263.83亿元。

此外,作为重资产业务,自营业务规模与券商的资本实力密切相关,其市场集中度在进一步提升。前三季度,自营业务排名前十的券商自营业务收入占比由去年同期的46.41%上升至54.10%。

## 股债承销规模同比上升

投行业务方面,中证协数据显示,前三季度券商为上市公司完成股权融资9097.69亿元,同比增加1.23%。其中,股票IPO融资3923.04亿元,同比降1.55%;再融资规模为

5174.65亿元,同比增3.45%。证券公司承销债券规模为1088万亿元,同比增1.249%。

数据显示,受益于注册制试点实施,证券公司服务“硬科技”和成长性创新创业企业直接融资快速增长,前三季度科创板和创业板完成融资规模增速高于主板。

据统计,2021年前三季度,科创板和创业板完成股权融资同比增长15.91%,占A股市场股权融资比例由去年同期的27.03%上升至31.88%;主板完成股权融资同比下降8.23%,占比由去年同期的72.97%下降至68.12%。

需要注意的是,虽然股债承销规模同比上升,但券商的投行业务收入较去年同期呈现负增长(同比下降3.96%)。中证协表示,这主要是由于公司债承销费率下降、主承销佣金减少等情况导致。具体来看,前三季度,券商对于公司债的主承销金额为29668.18亿元,同比增4.14%;佣金收入为95.26亿元,同比降14.31%;承销费率为0.32%,同比下降0.07个百分点。

## 财富管理转型持续升级

中证协表示,受资本市场交投持续活跃

力企业电煤储备,努力缓解煤电企业经营困难,全力做好今冬明春能源保供金融服务工作。截至10月末,已向148个项目授信承诺专项贷款677亿元,实现发放215亿元,及时为重点企业平稳运营提供开发性金融支持。

河南银保监局数据显示,截至10月末,各主要银行机构对接煤电企业合计428家(次),拟投放195家(次),已投放112家(次),已投放融资金额113亿元,其中对于省发改委拟定的能源保供融资需求项目清单中企业已对接316家(次),已投放48家(次),已投放融资金额34.45亿元。

国家金融与发展实验室特聘研究员任海指出,银行应对企业有所区分,对符合条件、如因大宗商品价格上涨等临时性因素导致成本大幅上升,以及涉及取暖、保供等民生和必要工业生产领域的煤炭、煤电等企业,支持煤炭主产区等重点煤炭企业增加电煤供应,支持供电、供暖重点地区重点电

及居民财富权益化转移等多重因素影响,券商财富管理转型成效逐步显现,具体体现在三个方面。

一是居民财富管理需求快速增长。三季度末,行业受托资金期末余额达10.97万亿元,客户资金余额为1.94万亿元,券商服务居民财富管理的基础不断夯实,特别是市场对主动管理类产品需求提升。券商集合资管业务规模上升至2.72万亿元,同比增93.72%,占资产管理规模比例由去年同期的12.49%上升至24.79%。

二是券商财富管理效益不断增强。尽管在资管行业“去通道、控杠杆”要求下,三季度末,全行业受托资金期末余额同比下降2.38%,但由于主动管理类产品规模增长,平均费率有所提升,使得前三季度实现资管业务净收入219.62亿元,同比增70.56%。

三是券商财富管理体系持续完善。截至三季度末,境内券商的基金投顾牌照获批29张,服务财富管理客户的方式不断丰富。前三季度,全行业实现投资咨询业务净收入36.80亿元,同比增15.07%。

## ■ 深交所“财务视角看行业”投教专栏

## 交通运输行业

## ——国民经济发展“大动脉”(下)

● 兴业证券经济与金融研究院交通运输研究团队

上篇中,我们介绍了交通运输行业整体情况、行业特征和发展趋势,本篇我们来谈一谈交通运输行业财务表现基本特征及主要财务指标情况。

交通运输行业的细分子行业主要有公路、铁路、水路、民航四个,其中快递板块是公路货运板块旗下增速最快、集中度最高的细分领域。由于快递行业的规模效应和自然垄断特性,容易产生出交通运输行业内较大市值的上市公司。鉴于交通运输每个细分行业的商业模式差异很大,本篇我们将选取最具成长性和代表性的快递行业来做重点分析。

快递行业标准化程度高,行业特点突出,企业多采用成本领先战略并持续投资经营设备以提高效率。快递行业财务表现方面可以重点关注企业单票情况,营运能力以及经营性非流动资产变动情况。

## 一、中国电商快递的深度外包模式

以FedEx、UPS等为代表的海外快递巨头,最大的特点是直营,即整个网络从总部到末端全部自行建设,人员、车辆、飞机、场站、设施、分拨中心等全部自有。在电子商务爆发式增长的年代,由于直营建设无法满足高速增长需求,中国电商快递摸索出了一套完全不同的轻资产模式,即加盟制。

加盟制中,一单快递从收件到派件,总共经过三大部分:收件端加盟商、总部干线,派件端加盟商。收件端加盟商从客户处收件后送到分拨中心,由总部自营的快递公司(也是轻资产,多通过外协运力)大车运输到派件地的分拨中心,最后再由派件端加盟商派送给客户。三个部分之间没有任何股权关系,每单快递从上一环节到下一环节都需要向其支付运费。实际上是一个社会化线下互联网的模式来运送快递。

## 二、标准化程度高且规模效应明显,单票财务指标成为分析重点

快递行业的包裹普遍规格相近,产品标准化程度较高,使得分析单票情况成为可能。同时,快递行业规模效应显著,单票情况可反映出规模效应效果。

单票财务指标主要分析单票收入、单票成本、单票毛利和单票利润。单票收入主要用于观察在行业价格战背景下,公司的单价变动情况;单票成本主要用于观察规模效应下,快递转运和派送环节的成本变动趋势;单票毛利主要用于判断快递企业的盈利水平,分析价格战中的企业经营实力和应对空间;单票利润主要用于观察各类费用情况下企业的盈利水平,同样可判断企业在价格战中的经营实力和应对空间。

## 三、成本领先战略和持续资本开支背景下,关注快递企业营运能力

民营快递企业主要采用成本领先战略,需要持续投资经营设备用于提升经营效率,因此,如何更有效利用资金成为关注重点。反映营运能力的财务指标主要包括(应付+预收-应收-预付)/收入,经营性现金流/归母净利润。“现金为王”的观念下,企业应尽可能早收回应收账款、晚支付应付账款。“应付+预收-应收-预付”数反映了企业对上下游的资金占用情况——负数表示资金被上下游占用,正数表示占用上下游资金。(应付+预收-应收-预付)/收入则考虑了收入规模的影响。

很多快递企业存在净利润水平较高,但现金流情况较差的情况。这一方面反映了企业较强的竞争实力,另一方面也会长期影响企业经营。“经营性现金流/归母净利润”可用于观察快递企业经营结果的质量,更高的“经营性现金流/归母净利润”意味着企业经营结果质量更好,企业竞争实力更强。

## 四、关注企业经营性非流动资产变动情况

持续的价格战对快递企业的经营效率提出了很高的要求,同时价格战也有向服务战延伸的趋势。快递企业为了提升自身的经营效率和服务质量必须持续进行资本开支,这些经营性非流动资产包括中转中心、购买自动化设备、设计数据管理平台等。

从经营性非流动资产账面价值合计值来看,2013年至今主要快递企业增长基本在5倍以上。从具体类目来看,快递企业主要通过购置土地、建设中转中心、加大投入自动化设备、提升自有干线运输车辆/飞机占比等方式布局重资产。可见,近年来主要快递企业转向重资产运营模式,做大做强网络底盘,不断拱高产能和竞争壁垒,重资产投资或将成为趋势。

(免责声明:本文仅为投资者教育之目的而发布,不构成投资建议。投资者据此操作,风险自担。深圳证券交易所力求本文所涉信息准确可靠,但并不对其准确性、完整性和及时性做出任何保证,对因使用本文引发的损失不承担任何责任。)



视觉中国图片