

## ■ 营销看台

# 联姻第三方“大鳄” 基金线上销售潮起

□本报记者 张洁

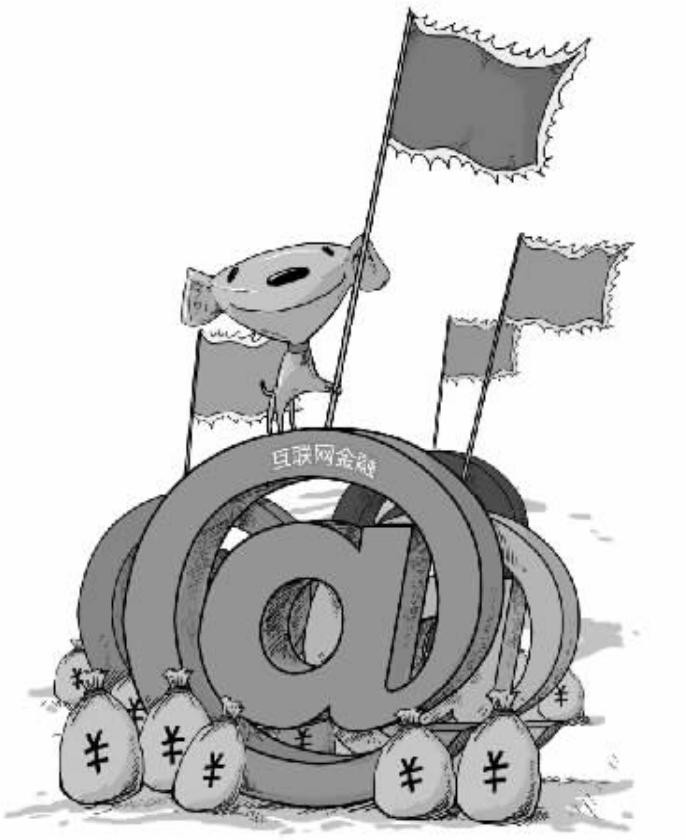
基金公司在销售渠道上一直在寻求突破，如天弘基金寻找电商，申万菱信牵手券商等。申万菱信基金西部理财中心区域总经理石启刚在接受中国证券报记者采访时说，“基金销售在自身寻求突破的同时，不忘借助外界力量，寻找第三方销售机构的趋势愈发明显。”

事实上，第三方销售基金的市场规模日趋扩大，继淘宝宣布打造“基金旗舰店”，京东也将大举进军基金电商领域。日前证监会披露的信息显示，京东商城将为基金销售机构提供第三方电子商务平台服务。业内人士称，获得基金销售平台后，京东就可以与基金公司合作，开展类似于淘宝基金旗舰店的业务。截至目前，基金销售第三方电子商务牌照发放仅“花落”淘宝和京东两家。

## 第三方机构扩容

基金第三方销售机构牌照的放开，外加火热的财富管理市场，吸引了各大资产管理机构的垂涎，互联网大鳄更借助规模优势，相继投身基金销售市场。证监会最新数据显示，北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司成为基金销售提供第三方电子商务平台服务的机构。

分析人士认为，随着投资者日渐成熟，电子商务的优势愈发突出。基金公司借助第三方电子商务平台销售基金，既有利于基金销售机构加快向客户为中心的投资顾问的战略转型，又可为投资者带来更便捷高效的投资交易方式。



CFP图片

不过，长期以来，银行渠道占据基金销售市场的七成以上份额，霸主地位无法撼动，基金自营销售紧随其后，而第三方机构在发达国家的公募基金销售中是不可或缺的渠道之一。

国内基金第三方销售市场在2012年后得到政策支持并逐步发展。据了解，目前的基金销售机构中，除银行、证券、期货、保险公司

外，还有6家证券投资咨询机构和31家独立基金销售机构。

仅从面向普通投资者的公募基金销售机构，市场人士又将其划归三类：其一是以流量派为代表的和讯网、金融界、天天基金网等互联网机构，其优势在于拥有较大流量，能够把网民变成客户，京东及淘宝的加入也为该“门派”增加绝对优势；其二是研究派，此类机构

以研究分析带动基金销售，打造专家理财模式，代表包括好买基金、天相投顾；其三是定制派，如众禄、鼎信汇金都是以圈子为主体，根据客户需求定制基金。

## 发展前景存争议

截至目前虽已有31家公司获得公募第三方销售牌照，但上述机构普遍是以销售非公募产品为主，如基金专户子公司产品、信托产品等。在产品销售上，整个第三方销售情况不容乐观，一位公募基金公司市场部人士感叹，若第三方机构仅以销售公募基金为主，恐怕早就无利而死。公募基金管理及销售费、申购费相对透明，如果没有形成一个相对庞大的规模效应和低成本的销售平台，第三方机构根本无法盈利。

从公开数据来看，截至2月底，尚未与京东开展合作的基金公司，与淘宝网合作的基金公司则已达31家。

基金销售人员则认为，如今的第三方销售市场环境尚不成熟，销售渠道和系统管理方面仍显混乱，较好的生存模式还没有建立完整，但也意味着市场存在巨大的发展空间。

据了解，第三方销售机构在配合基金公司做好市场开拓的同时，也在不断提升自身能力。汇付天下有关负责人表示，公司针对基金代销市场已不断升级，1.0版本的销售模式是简单的代替收费，难以留住客户；进而升级至2.0版本，在基础支付上做一些奖励、促销、软文硬广的增值服务；而目前是3.0版本，打造互联网“基金超市”，进一步扩大销售渠道和宣传力度。

## ■ 海外营销

## 看多全球经济复苏前景 英标准人寿投资 发行全球策略股基

□本报记者 吴心韬

英国标准人寿投资公司近日宣布，公司将发行全球聚焦策略股基，其将融合宏观和微观分析和投资方法，有望为投资者提供较高的绝对回报率。

标准人寿投资公司是英国知名的老牌基金公司，其总部位于苏格兰爱丁堡。

## 追求绝对高回报

据了解，全球聚焦策略股基的目标投资年回报率为，在未来三年内，其回报率将高于货币市场回报率7.5%以上，且波动率目标为6%至12%。

该款基金将在卢森堡上市，基金模式为可变资本投资公司(SICAV)，即共同基金管理公司。

标准人寿投资多样化资产与宏观投资部主管盖伊·斯特恩表示：“标准人寿投资继续致力于开发创新投资策略，以满足全球客户的需求。全球聚焦策略基金是公司宏观与微观分析投资能力的高级结合形式，团队的多样资产风险和资产管理专业经验将为这款基金提供很好的支持。”

据斯特恩介绍，新款基金将积极在各大主要资产类型和公司资本结构当中转换，同时将大量使用金融衍生品，来进行头寸调整以及规避风险。

该公司还表示，新基金的推出主要基于其对全球经济复苏和股市前景的看多，这和该公司过去以及今年的投资方向一致。

在最新季度全球展望报告中，标准人寿投资首席执行官基思·斯科奇表示，逐渐好转的全球经济活动和企业盈利状况，将有助于风险资产如股票和房地产价格的走高。有很多国家面临着经济结构的改革，但如果改革顺利，将使得这些国家长期增长率上升，社会矛盾减少。

他说：“在当前环境下，积极且审慎地在国别、行业和公司中选股，是能够带来最好回报的方法。”

新款基金销售主要面向机构投资者，如养老金管理机构等。基金年费率1.2%。

## 看多全球经济前景

总部位于爱丁堡的标准人寿投资，是英国乃至全球知名的机构投资者，其在全球拥有1000名专业投资及顾问团队，投资资产和服务产品包括股票、债券、不动产、私募基金、多资产解决方案、基金中基金和绝对回报策略产品等。

截至去年底，标准人寿投资公司的全球资产管理规模达1841亿英镑(约合3040亿美元)。

该公司的绝对回报策略在业界享有一定声誉。今年2月，由于2011至2013年度基金回报率突出，标准人寿投资的全球绝对回报策略基金获得2013年度最佳多种策略UCITS绝对回报基金奖。

另据基金分析机构FE分析的数据，标准人寿投资的绝对回报政府债基从2011年3月份成立至今，累计上涨18.6%，资产管理规模已达27亿英镑。

为了扩大市场份额，该公司在3月下旬宣布，同意以3.9亿英镑的价格从人寿企业凤凰集团控股公司手中收购基金公司Ig-nis资产管理公司，此举将使标准人寿投资的资产管理规模增加590亿英镑，成为英国最大的基金管理公司之一。

另外，通过业务整合，在未来三年内，标准人寿投资将能减少运营成本累计5000万英镑。

而标准人寿投资公司的母公司是英国标准人寿股份集团有限公司，其成立于1825年，是全球领先的储蓄与金融投资服务商。其在2006年上市，目前是富时100指数成分股之一。

## ■ 市场瞭望

## 中资银行代销基金热情降低

外资银行展开差异化竞争，难改行业格局

□本报记者 高改芳

中资银行目前对基金代销业务热情不高，尤其是对货币基金。原因很简单，银行对货币基金的销售额不计入银行的中间业务收入，因此也不计入客户经理的考核指标。而且，银行的现金管理业务有很多与货币基金区别不大。与其帮基金公司销售，还不如卖自家产品。

而进入基金代销行业较晚的外资公司虽有热情，但无奈市场份额过小，在基金代销领域短时间内难有作为。

“外资银行在专户产品代销方面具有某些优势，而其他方面我看不出什么机会。”某大型基金公司的相关人士表示。

## 中资银行“不上心”

“我们的基金代销业务一直维持原状，不会主动推出什么营销活动。原因是多方面的，市场不景气，投资者对基金的兴趣不大是主要原因。银行代销基金的手续费收入已经连年下滑。除非能够最终做

到基金托管行，拉进同业存款，银行才有点积极性。但那也是公司业务部的事，和我们个金部没关系。其次，银行主推自己的理财产品，这块业务对银行而言更重要。”某股份制银行个金部相关人士介绍。

目前，银行对基金代销的策略基本都是“维持原状”。

工行高层在其业绩发布会上曾明确表示，工行对代销业务总体非常慎重。重点是代销保险、基金、国债等品种。其中基金代销已经达到1万亿元的规模。其他代售包括信托产品、券商集合计划、私募股权等，加起来总共有854亿元。

但银行渠道仍是基金销售的主要通道。

有投资者反映，即便在互联网很发达的现在，也要通过银行的网银来购买基金产品。因为要想通过各家基金公司的官网选基金公司、选基金、选时点，让人看得头晕眼花。不少投资者感叹，选股基还不如自己炒股。

此外，基金公司普遍存在客服人手紧张、服务跟不上的问题。即

便是各种排行榜上排名靠前的基金公司，与银行的网银相比，其直销网站普遍存在这样那样的BUG(漏洞)：有的经常无法一次登录，靠碰运气；有的可以“交易登录”，却无法“查询登录”；有的T+1货基全部赎回需要跨多个工作日多次操作；甚至有个别基金公司的收益分配都存在BUG。

## 外资银行机会有限

从去年6月底外资银行正式获准代销基金以来，外资银行对基金代销业务的热情高涨。他们认为给客户的资产配置中，又多了中国境内基金这一大类产品。

但外资银行的基金代销数量是微不足道的。即便是代销数量最多的外资行，其代销的基金也不过几十只，与中资银行动辄上千只的规模根本无法同日而语。

某外资银行消费金融业务主管告诉中国证券报记者，外资银行更关注高端客户，强调资产配置，这与中资银行的客户定位是不同的。这样一来，在基金代销业务上

可以实现差异化竞争。

此外，几乎所有已开通基金代销业务的外资行都不支持网银购买基金。外资银行更加看重与客户面对面交流后确定的“资产配置”中，基金的类型、占比、收益、期限等。并不简单地根据基金产品的期限和收益率就把它卖给投资者。某外资行的客户经理表示，目前需要客户与投资经理进行面对面的沟通，以保证做出的投资决策更加科学。

“银行网点的优势就在于客户经理能和客户面对面地交流，帮助客户做投资计划。这种互动是互联网金融做不到的。”某外资银行相关负责人表示。

在费用方面，外资行并无太大优势。对于投资者而言，由于没有网银交易渠道，其在网点投资所需费用基本没有优惠折扣；对于基金公司来说，外资行目前的收费处于行业平均水平。

业内人士表示，由于外资银行受制于网点有限、交易系统和手段有待升级，短期内无法对基金销售格局产生大的影响。