

银基“解绑”不是终点:银行瞄准定制化产品赛道

基金公司

与银行“解绑” 又有了新案例。

近日,平安基金发布公告称,终止与厦门银行的销售合作。此前,华安基金也发布公告称,与渤海银行终止销售合作。当前,基金代销市场正经历一场洗牌:一方面,尽管银行渠道占据近半市场份额,但第三方销售机构和券商快速蚕食市场,并推动银行实施费率优惠以吸引投资者;另一方面,随着监管合规要求持续升级,内部控制完善的银行和券商等代销机构更受基金公司青睐。

面对这一态势,银行积极寻求转型突破:一方面深耕区域市场,通过定制化产品和服务构建差异化优势;另一方面重视合规,推动代销业务从粗放式的“价格战”向精细化的“价值战”升级。

● 本报记者 李静



与部分银行“解绑”

平安基金近日发布公告称,经与厦门银行友好协商,公司自4月28日起终止与厦门银行的相关销售业务的合作,届时投资者无法通过厦门银行办理该公司基金的开户、认购、申购、定投、转换等业务。已通过厦门银行购买并持有该公司旗下基金的投资者可通过厦门银行提交赎回申请。

去年12月,华安基金发布公告称,为维护基金投资者权益,公司决定自2024年12月31日起终止与渤海银行在基金销售业务方面的合作。

值得一提的是,去年10月,渤海银行发布公告称,该行自2024年12月31日起陆续在个人网银直销银行系统停止直销基金现存产品的开户、认购、申购、赎回等业务。涉及华安基金、博时基金、长信基金旗下基金产品。届时,原持有份额的个人投资者无法在该行个人网银直销银行渠道进行追加投资、赎回、持仓查询以及分红方式变更等业务。

针对基金公司与部分银行“解绑”,中国银行研究院银行业与综合经营团队主管邵科分析称,原因主要有两个:一是当前基金代销市场竞

争日趋激烈,部分银行在客户基础、销售渠道、投顾能力、品牌影响力等方面存在劣势,成本效率较低,基金公司更愿与代销能力强的机构合作;二是监管合规要求持续升级,特别是2025年实施的《商业银行代理销售业务管理办法》明确要求代销机构强化合规管理。相对而言,部分银行在客户风险评估、产品准入、信息披露、风控体系、信息技术等方面存在短板,容易受到监管部门处罚。基金公司为避免连带责任,更愿意选择合规经营、内部控制完善的银行和券商等代销机构。

银行渠道整体承压

事实上,当前银行代销基金业务整体面临增长压力。尽管银行渠道仍以绝对优势领跑,但其长期占据的市场主导地位正面临挑战。中信证券研究报告显示,截至2024年末,银行在百强代销机构中的非货币基金保有规模占比约为45%,仍为第一大代销渠道。不过对比2024年6月末,银行作为第一大权益基金代销渠道,受主动权益基金保有规模下滑影响较大,股票型指数基金的规模上涨不足以补偿主动权益基金的流出,因此权益基金和非货币基金的保有规模占比均有所下降。

与此同时,第三方销售机构凭借互联网平台优势持续提升市场份额,马太效应显著;积极转型财富管理的券商也在加速分食这块“蛋糕”。

这在银行年报中也有体现,受权益基金代销规模下降、公募基金降费降佣等因素影响,多家银行代理基金收入、佣金收入等同比降幅较大。

招商银行2024年年报显示,受基金降费和权益基金保有规模下降影响,2024年代理基金收入41.65亿元,同比下降19.58%;受子公司招银理财和招商基金管理费收入减少影响,资产管理手续费及佣金收入107.51亿元,同比下降6.30%;受公募基金托管费率下降影响,2024年托管业务佣金收入48.91亿元,同比下降8.20%。中国基金业协会公布的最新数据显示,截至2024年末,招商银行权益基金保有规模为4105亿元,非货币市场基金保有规模为9504亿元,在基金销售机构中,其仅次于蚂蚁基金。

行业竞争加剧推动银行实施费率优惠以吸引投资者。去年7月,招商银行宣布代销公募基金全面实施买入费率1折起,范围囊括线上线下全渠道,基金全品类和认申购等费率类型。此后,越来越多的银行对基金代销费率进行大幅优惠。

部分银行公募基金销售保有规模情况(截至2024年末)			
机构名称	权益基金保有规模(亿元)	非货币市场基金保有规模(亿元)	股票型指数基金保有规模(亿元)
招商银行	4105	9504	582
工商银行	3310	4687	269
建设银行	2504	3459	258
中国银行	1837	4024	181
交通银行	1537	1947	155
农业银行	1300	1710	75
兴业银行	798	4689	47
平安银行	786	2707	82
浦发银行	728	981	54
民生银行	728	813	21

数据来源/中国基金业协会 制表/李静 视觉中国图片 制图/王力

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希森认为,银行代销业务正经历“以价换量”的战略转型。从银行角度看,虽然单客单品的收入空间被压缩,但通过规模扩张可实现以量补价。对投资者而言,费率优惠直接带来三重利好:一是降低交易摩擦成本,提升投资效率;二是增厚实际收益空间,提升投资性价比;三是改善投资体验,增强投资者参与意愿。

构建差异化竞争优势

不过,在业内人士看来,虽然“价格战”策略能在短期内抢占市场份额,但单纯依靠费率优惠的同质化竞争难以持续。一位城商行人士表示,破局关键在于打造差异化竞争优势,从“价格竞争”向“价值竞争”转型。具体来说,一方面应通过产品定制化满足细分客群需求,另一方面应构建特色服务体系。

值得一提的是,中小银行基金代销业务正在形成差异化发展路径。“首先,中小银行加快向全面财富管理转型,与银行理财公司、基金公司、券商、信托公司等机构合作,为客户提供多元化的代销产品,满足客户个性化、差异化的金融需求。其次,中小银行强化区域比较优势,利用地缘优势充分挖掘当地客户的需求特点,提供具有区域特色的代销产品,从而形成与大型银行和券商不同的竞争优势。”邵科说。

记者了解到,目前银行与基金公司的合作主要分为三种模式:一是基础代销合作,银行作为销售渠道向客户推荐和销售基金产品,按照销售规模收取代销佣金,基金公司则负责产品管理和提供相关培训支持。二是深度合作,双方在客户资源、市场推广和产品创新等方面开展合作,银行通常能获得优质产品的优先销售权和更有利的佣金分成条件。三是共同开发产品,在该模式下,银行基于客户画像与基金公司开展产品联合开发,包括:为高净值客群量身定制符合其风险偏好的专属产品;聚焦区域经

济特色或重点产业布局设计主题基金等。这种精准匹配客户需求的模式,既提升了产品适配性,又增强了客户黏性。

重视合规

监管部门针对银行基金代销业务的监管力度持续加大。3月,国家金融监督管理总局发布的《商业银行代理销售业务管理办法》强化了商业银行对合作机构的管理责任,明确合作机构准入审查要求和退出机制,明晰商业银行和合作机构的法律责任;强化了商业银行对代销产品的准入管理责任,明确尽职调查要求;对商业银行宣传推介和代理销售行为作出规范。

事实上,商业银行因基金销售业务违规而收到监管罚单的情况屡见不鲜。梳理公开罚单可见,商业银行在开展此项业务时主要存在违规代客操作、销售误导、销售人员资质不符合规定等问题。

例如,国家金融监督管理总局公布的行政处罚信息显示,4月,兴业银行贵阳观山湖(生态)支行因员工违规代客操作购买理财、基金产品,被国家金融监督管理总局贵州监管局罚款40万元。2月,农业银行江门炮台支行因违规销售基金产品,被国家金融监督管理总局江门监管分局罚款25万元。

2月,广东证监局对浦发银行广州白云支行采取责令改正监管措施。广东证监局表示,经查,该行在开展公募基金销售业务中存在以下违规情形:一是对公募基金销售人员从业行为监督管理不到位;二是销售人员存在违规承诺收益、未充分向投资者揭示投资风险的营销行为。

邵科表示,在监管持续加码的背景下,银行更加重视合规管理。一是加快现有的代销业务管理系统的升级改造,以满足监管部门对系统基础设施、网络承载能力等方面的要求;二是强化客户风险评估、产品准入、信息披露、风控体系建设,以充分保护客户的利益。

利率下行催生比价效应 银行理财打造财富蓄水池

● 本报记者 张佳琳

存款利率开启了新一轮调降,目前六家国有大行以及多数股份制银行均已下调活期存款利率与定期存款利率。在此背景下,大众对银行理财产品的关注度有所提升,“比价效应”在一定程度上推动存款资金流向银行理财市场。北方某城商行理财公司人士告诉中国证券报记者,从短期来看,低风险的固收类理财产品会受到投资者欢迎;从长期来看,随着底层资产收益率走低,银行理财产品业绩比较基准会调降。在市场利率下行期间,银行理财公司应抓住布局权益类理财产品的战略机遇。

“银行理财公司始终有较大的资产管理规模,能够保持对权益投资能力建设的持续投入。在债券收益率持续下行以及非标占比不断压降的背景下,在产品风险收益特征范围内,适当提升权益资产配置比例,利用资本市场机遇为客户争取获得更高收益率的机会,是理财公司的迫切需求。银行理财投资者风险偏好较低,银行理财机构的权益研究、投资要区别于公募基金,淡化相对收益的理念,努力为客户增厚收益。”杭银理财相关人士告诉记者。

存款资金或流向理财市场

“这次降息后,短期内会有部分存款资金转移到银行理财市场。目前,存量的固收类理财

产品持有大量债券、ABS等资产,此类资产会受益于利率下行,产生阶段性的资本利得,使得理财产品收益率高于存款利率,并进一步吸引存款资金。”上述北方某城商行理财公司人士说。

目前,国有大行活期存款利率为0.05%,三个月、六个月、一年期、二年期、三年期、五年期整存整取定存利率最高分别为0.65%、0.86%、0.98%、1.05%、1.25%、1.30%。股份制银行各期限整存整取定存利率虽大部分略高于国有大行,但均在1.5%以下。

在存款利率持续调降背景下,大众对银行理财产品的关注度不断提升。5月21日,工商银行北京市海淀区某支行客户经理主动向记者介绍:“存款利率又降了,市场各方面变化比较快,推荐您看看银行理财产品。”

相比利率不断下调的银行存款,业内人士表示,4月以来随着债市利率回调,银行理财产品收益率得到一定程度修复。据中国民生银行首席经济学家温彬测算,截至5月18日,固收类理财产品近三个月的年化收益率为2.46%,近一年的年化收益率为2.69%,现金管理类银行理财产品近七日的年化收益率为1.42%。

温彬表示,在“比价效应”作用下,部分到期的定期存款以及潜在新增的定期存款资金或转向银行理财市场,低风险的银行理财产品有望成为居民财富的蓄水池。5月21日,记者走访北京地区多家银行网点,工商银行、招商银行的客户经理表示,目前存款缺乏收益优势,可考虑

三个月、半年期或一年期的银行理财产品。

含权产品成布局重点

“从中期来看,银行理财产品再配置资产的收益率会降低,其业绩比较基准也会走低。在利率下行阶段,银行理财公司应抓住发展长期限固收类理财产品以及混合类、权益类理财产品的机遇。在资产端,银行理财公司应当积极拓展多元资产,综合运用债券、权益、商品及衍生品等多资产策略。”上述北方某城商行理财公司人士表示。

上海金融与发展实验室特聘高级研究员任涛表示,存款利率下调的目的在于降低银行负债成本,呵护银行净息差,同时也在一定程度上有助于抑制存款定期化倾向,这从长期限存款产品利率下调幅度更大就可以看得出来。具体来看,存款利率的调整,有助于推动存款资金由长期限存款向短期限存款、再进一步向活期存款转移,最后推动活期存款资金流入权益市场。

记者采访多位业内人士发现,不少银行理财公司将含权产品作为未来布局的重点。“今年以来,我们公司发行了60多只含权理财产品,较去年同期增长数倍。公司有权益直投部门,后续会召集业务部门共同探讨如何进一步提升权益投资能力。”某国有大行理财公司人士告诉记者。

银行理财公司正加速布局权益市场。其中,



视觉中国图片

指数化产品凭借透明性、分散性及低费率等优势,已成为银行理财公司开拓权益市场的重要抓手。中银理财表示,在低利率的市场环境下,进行权益市场被动投资是发展趋势,被动指数跟踪策略、指数增强策略或成为银行理财资金参与资本市场的重要选择。

加强权益类资产管理能力建设

值得注意的是,在政策引导下,多家银行理财公司近期宣布通过直接投资或间接投资方式增持权益类资产,并明确将进一步提升权益类资产配置比例,释放长期投资动能。

此前,上交所举办商业银行理财公司权益类资金入市专题培训,旨在引导商业银行理财公司聚焦权益类资产管理能力建设,从投资、交易、政策解读、风险控制四个维度出发,助力银行理财公司拓宽转型升级路径。上交所表示,下一步将持续提升投资者回报,更大力度“引长钱”,为稳市场、稳预期提供支持。

“为打通资金入市堵点,在投资股市的基础设施建设方面,多数银行理财公司已建立基金池、股票池,上线了股市交易系统,创设了含股票的理财产品线,为银行理财资金入市做好了准备。同时,在银行理财产品组合中还配置了ETF、股票基金等权益类资产。”某城商行理财公司权益部负责人告诉记者,银行理财产品通常具有低波动的特征,而股市的波动较大,会造成配置股票的银行理财产品净值波动变大,不符合多数居民的风险偏好。银行理财公司应加大对衍生工具的应用力度,以对冲股市波动,增加对股市投资的研究投入,建立内部长期考核机制,通过提高银行理财产品收益率,减小含股票的银行理财产品的净值波动幅度。