

# 代销市场混战 基金投顾业务尚存空白

## 基金销售市场白热化

搭上第三方基金代销业务晚班车的百度,正在快马加鞭赶上其他互联网巨头的脚步。2018年11月正式获得基金代销牌照的百度百盈,在与一众基金公司签署代销协议后,2019年初旗下费率优惠活动也全面铺开,据北京商报记者不完全统计,截至目前,已有景顺长城、博时基金、汇添富、招商基金等12家公司旗下部分产品参与了百度百盈费率优惠活动。从优惠力度来看部分产品申购费率低至1折。

不过,对于天天基金、蚂蚁财富等进入基金第三方销售市场多年的巨头来说,费率优惠早已是常规“打法”,目前天天基金网上新基金认购费率已全面实施1折优惠,成立的基金其申购费率也普遍1折起购。值得注意的是,今年蚂蚁财富在余额宝这一拳头产品上,又推出了新的营销玩法——余额宝体验金,凭借好友分享扫码最高领取100万元的体验金活动,让收益普遍下滑的余额宝旗下货币基金再度受到市场关注。

近两年来,随着BATJ在基金代销市场上陆续聚齐,以及东方财富旗下天天基金的日益壮大,基金代销市场早已从蓝海演变成红海,北京一家基金代销平台研究员曾指出,基金销售平台最根本的还是依靠申购、赎回费等手续费获利,但在行业竞争加剧、投资市场低迷的当口,不得不走薄利多销打费率战的“套路”,从目前基金代销市场上来看,各家的营销手段也较为同质化。

## 开年两机构吃罚单

一边是第三方代销巨头们的比拼厮杀,另一边中小机构频频触及行业底线。新年伊始,好买基金销售有限公司就接到了上海证监局向其出具的《关于

2019年开年尚不足月,基金第三方代销市场已硝烟弥漫,刚刚入局的百度旗下百度百盈,就展开了费率优惠活动,对标天天基金、腾讯理财通等平台。除了常规的低费率营销外,蚂蚁财富还推出了余额宝体验金活动强势吸金,在互联网巨头聚齐抢占公募基金代销市场的背景下,留给中小代销机构的生存空间俨然已不多,为了获取更多客户和流量,部分公司甚至不惜铤而走险打起监管擦边球。年初以来就有好买基金、浙江金观诚两家基金销售公司吃上罚单。在基金销售市场步入红海的生态下,有专业人士指出,不久的将来,基金投顾业务或成为新的发展契机,公募基金买方市场时代已经临近。

对上海好买基金采取责令改正措施的决定》(以下简称《决定》)。

《决定》内容显示,好买基金业务开展过程中存在以投教活动为名向权益类基金产品新客户提供满减券的问题,违反了《证券投资基金销售管理办法》第八十二条第二项的相关规定。根据基金销售管理办法第八十二条规定,基金销售机构从事基金销售活动,不得有下列情形,其中第二项规定的就是不得采取抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金。上海证监局给予好买基金责令整改的决定。

事实上,栽在“有奖销售”跟头上的不止好买基金,早在去年同花顺、蚂蚁财富等也分别因奖励基金份额、送红包等违规行为遭到监管处罚。

相较好买基金、同花顺、蚂蚁财富打擦边球的行为,浙江金观诚存在的问题更加严重。1月18日,浙江证监局发布公告,称浙江金观诚在整改期间存在关联方业务混同、风险不隔离、代销关联方发行的多个基金产品出现兑付风险并引发投资者群访等新的重大问题和风险情况,决定对其采取责令改正并暂停办理基金销售相关业务12个月的行政

监管措施。值得一提的是,这也是该公司第三次收到浙江证监局对其下发的暂停销售业务通知

早在去年5月,浙江金观诚就因违约销售问题暂停业务,浙江证监局给予6个月的整改期,但6个月后,监管检查发现,该公司仍整改不到位,被要求继续暂停基金销售业务,并于2018年12月7日提交整改报告。而今浙江金观诚再度遭到长达一年的业务暂停处罚,恐与该公司仍未整改到位不无关系。

## 买方时代催生投顾需求

面对公募基金销售市场上竞争环境加剧、违约行为频现的问题,也有越来越多的专业人士在思考当下公募基金销售市场的出路和前景。银河证券基金研究中心总经理胡立峰认为,伴随着公募基金高费率时代的结束,基金销售也将史无前例地进入“买方时代”,未来,基金销售的激励将主要来自投资顾问,而投顾服务的付费和激励将直接来自客户,投顾会站在投资者角度为资金保值增值负责,不仅仅看销量来实现销售的增值。

去年11月,在苏州举办的中国证

券投资基金业协会第二届“养老金与投资”论坛上,中国证监会副主席李超也表示,证监会推进基金投资顾问业务试点,支持符合条件的机构为个人投资者提供基金组合配置服务,将散户短期交易性资金逐步转化为长期配置性力量。

事实上,目前基金投顾业务在我国并没有推广开来,国金基金网金部相关负责人坦言,目前基金行业的主要商业模式还是销售机构销售基金后进行销售费用和管理费分成,这样就造成了销售公司天然地将销售摆在第一位,而不是客户利益。买方投顾的诞生需要有生存的土壤,即买方投顾可以通过帮助用户实现资产增值而获利,这样投顾的利益和客户的利益才能真正绑在一起。目前监管部门也在研究出台相应的投顾法规,允许投顾按照客户盈利收费,这有助于买方投顾商业模式的形成和发展。

谈及未来公募基金投顾业务的前景,格上财富研究员张婷指出,之前公募基金销售的申购费折扣最低也就是4折,但是随着蚂蚁财富的出世,将公募基金的折扣降到1折,目前三方销售机构的利润越来越薄,基本上除了天天基金以及蚂蚁财富,其他小三方都是亏损的。而随着刚兑的逐步打破和各类理财产品收益率的下滑,投资者对投顾业务的需求也将大大提升,从目前很多机构涉足的智能投顾方面看,发展就比较快。

张婷认为,机构发展投顾业务最重要的便是人才,这是第一要素,这些人才通常需要具备专业的产品分析能力和大类资产配置能力,从业人员需要对于投资者的诉求进行精准而完善的分析,才能更好地解决投资者面对的问题。

北京商报记者 苏长春

## · 资讯 ·

### 银华安鑫短债趁势发行

在A股市场震荡下行之时,债券基金往往会出奇制胜,成为众多投资者获得宝贵正收益的利器。在此背景下,银华基金再度推出短债基金产品——银华安鑫短债债券型证券投资基金,据悉,该基金已开始发行。

据了解,银华安鑫短债以不低于80%的非现金资产将投资于短期债券,即剩余期限不超过397天(含)的债券资产,在严格控制风险和保持较高流动性的前提下,力争为投资人获取稳健回报。从投资策略来看,银华安鑫短债主要配置9个月到一年的短债、存单及少量金融债,评级以AAA高流动性品种为主,另投部分一年AA+短债,精选资质优良、被市场低估的品种,作为组合底仓,提高组合静态收益。

展望后市,业内人士普遍认为,2019年在国内经济下行及外部环境存在较大不确定的背景下,市场风险偏好将处于低位,更多资金将聚焦债券品种以规避市场风险。短债基金由于流动性好、安全性高、收益较货币基金更高等特点,被视为优化投资组合的投资品种,有现金管理或低风险资产配置需求的投资者不妨予以关注。北京商报综合报道

## 机构视点

### 华安基金许之彦:在资产配置框架下发展ETF

2018年,以ETF为代表的指数基金在市场的推动下发展迅猛,华安创业板50ETF和华安黄金ETF成为市场为数不多的亮点。华安基金总经理助理、指数与量化投资部高级总监许之彦表示,近年来随着A股市场快速扩容、监管层严监管以及机构投资者增加,国内资产管理行业面临重大转折和机遇,公募基金与指数化投资发展空间巨大。在刚刚过去的2018年,以ETF为代表的指数基金规模呈现爆发式上涨,未来国内养老递延政策、FOF基金与养老基金的推出,将为指数基金发展带来长期持续的资金流入与活力。

华安基金积极探索在“资产配置框架下发展ETF”的战略思路,不断完善专业化推动的方式

方法,提高资产配置的效果,构建了资产配置分析框架和专业化推动模式。2018年,在市场普遍不看好创业板时,华安基金站在资产配置的角度,使用多种策略深入研究,成功判断2月的创业板行情。通过专业化营销推广,华安创业板50ETF一举成为2018年份额增长最快的ETF基金,截至2018年底,基金份额达210亿份,较去年年初增长75倍,规模92亿元。成交量持续放大,日均成交额从1000万元增长到近10亿元,流动性可满足各类机构投资需求。投资者从去年初的7000人增长到最新的10.7万人,增幅超19倍,机构持有占比大幅提升。

对于2019年的市场判断,许之彦表示,站在资产配置的角度,

黄金中长期的配置时机已经来临。他认为,全球经济增长预期放缓以及美联储加息周期接近尾声构成2019年的两条投资主线,中美贸易谈判、英国“脱欧”谈判、中东地缘政治等风险均具有不确定性,避险需求将继续支撑黄金回归均衡价格。从投资角度考虑,当前配置黄金降低组合尾部风险是非常必要的。黄金ETF是投资者配置黄金的理想工具,华安黄金ETF作为亚洲规模最大的黄金ETF产品,最新规模80亿元,已突破28吨实物黄金。场内流动性方面,华安黄金ETF是国内最为活跃的场内品种之一,2018年全年成交额突破2500亿元,占全市场黄金ETF成交额的90%。

北京商报记者 苏长春