

基金销售渠道迈向多元化 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/647/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_87\\_91\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_c33\\_647801.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/647/2021_2022__E5_9F_BA_E9_87_91_E9_94_80_E5_c33_647801.htm) 消息人士向中国证券报记者透露，有关部门正在筹划开闸外资银行代销基金业务试点工作。同时，第三方理财市场上，包括基金公司前高管在内的诸多专业人士都计划筹建基金第三方销售公司，基金销售渠道多元化的蓝图正徐徐展开。外资行意欲介入外资银行的个人银行业务主要集中在理财和个人存贷业务。监管部门一位人士评价说，外资银行去年在人民币债券发行、衍生交易和理财业务方面都有突破和不错的增长，人民币业务占比进一步提升，对中资企业和境内居民贷款业务比重提高，客户结构更加多元化。一些银行已经具备一定数量的理财师队伍，有一定客户资源和理财产品销售经验。为了扩大收入来源，不少外资银行希望代销国内基金品种的呼声不断。数据显示，2010年上半年基金托管费支出高达26.2亿元，全年预计超过50亿元，销售机构代销基金手续费收入平均每年有100多亿元，最高的一年曾达约400亿元。出于完善自身理财产品结构和扩大收入需要，外资银行急切想进入基金市场分一杯羹。资料显示，目前上海已有21家外资法人银行，数量占全国外资法人银行总数一半以上。截至2010年末，上海外资法人银行资产总额、存款和贷款分别达到12678.33亿元、8636.98亿元和6478.97亿元，资产总额、存款、贷款占全国外资法人银行的市场份额分别达到83%、85%、82%。业内人士介绍说，考虑让外资银行进入基金市场，代销或托管基金，是在近年来扩大金融市场对外开放、壮大金融机构实力大背景下的

一个举动。而且这种开放是双向的，不仅将境内金融市场向外资银行开放，也在探索境外人民币回流渠道、让境内银行开办面向境外人民币持有主体的代客理财业务等。能有新的销售渠道向基金开放，这对于正在大干快上的基金业而言是个好消息。今年以来，诸多基金公司提出了雄心勃勃的发行计划，如果渠道没有进行相应扩容，其发行结果也可想而知。Wind统计显示，由于基金发行数量剧增，首发规模渐趋迷你化，2011年以来共成立了19只基金，其中有6只规模在5亿元以下。同时，银行对基金的要价越来越高，不仅瓜分了手续费，还要分成管理费，如果能有新的更多竞争者加入，有望在一定程度上缓解这种恶性竞争局面。拓宽多元化道路当然，由于外资银行存款总量尚少，且网点布局更少，对于其在基金销售方面能起到的作用，不能太过于乐观。毕竟现在也有18家托管银行、40多家代销银行，但真正有持续销售能力的也就集中在工行、建行等几家大银行。不过，外资银行被普遍认为还是具备一定优势，其客户群体以中高端为主，成熟度较高、资金量大，其中具备大量潜在“一对多”客户，除了销售公募基金外，基金公司也期待与外资银行展开“一对多”业务协作。此外，也有消息称有关部门正在调研通过保险渠道代销基金的可能性，有基金公司也建议希望进一步拓宽银行、券商以外的销售渠道，以提高基金在渠道方面的议价能力。但由于担心保险渠道在销售时会误导投资人，这一多元化方向要想实现还有待时日。与此同时，第三方理财市场正掀起一股投资第三方销售公司热潮，许多专业人士都积极谋划投身于这一浪潮中，将目标瞄准了证监会将要颁发的基金第三方销售牌照。上海一家基金公司副总经理在辞

职之后，准备筹建一家第三方销售公司，正在业内积极招兵买马；还有一家数据服务提供商也看中了这块市场的发展前景，准备投资一家第三方销售公司；连信托公司也嗅到了商机，有家信托公司将其产品销售团队的大部分剥离出来，成立了第三方理财公司。这些机构手中都具备一定客户资源，有的经过多年耕耘，已经在私募销售、信托销售等方面积累了一定经验和资源，对于基金销售也充满信心。有一位第三方理财公司总经理预期在今后几年第三方基金销售业务会翻倍增长，最终有望占到整个行业10%的规模。相关资料：  
#0000ff>权重股接棒大盘剑指3000点 #0000ff>平均收益3.96%2月私募落后公募 #0000ff>上证指数显示出4个多头特征 100Test  
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)