筹划7年 基金第三方销售开闸

好买、众禄等四公司获得首批资格；分析称，行业和投资者有望双赢

好买、众禄、东财顾问和诺亚正行四家理财机构昨日宣布，已获得证监会批准的独立基金销售业务资格。这意味着筹划7年之久的基金第三方销售正式开闸。业内人士预计，在未来的几年中，独立基金销售机构有望成为基金销售市场上的“鲇鱼”，给行业和投资者带来双赢。

大批机构可能近期获批

此次获得资格的四家机构包括好买基金、众禄基金、东财顾问和诺亚正行。这些机构都曾在2011年底接受过证监会现场检查。

独立基金销售机构，一般指以基金代销为主业的金融销售机构，在国外主要包括从基金公司独立出来的，以销售母公司基金，兼顾销售其他公司基金的专业销售机构，另一类则是与任何基金公司都无直接管理的，完全独立销售全部或部分基金的专业基金销售公司。

此次获得资格的四家机构均属于后者。其中一些公司筹备已久。以众禄基金为例，2006年该公司借鉴海外经验将基金网上超市引入内地市场，推出基金买卖网，2007年依托华泰联合证券和深发展银行探索基金销售。

好买基金创立于2007年，其创始人均来自公募基金公司。2011年8月按照法规要求设立了专注于公募基金销售的好买财富。好买基金董事长杨文斌表示，从2007年创立，“我们就为第三方而生”。

上市公司东方财富网旗下的东财顾问，以及纽交所上市公司诺亚财富旗下的诺亚正行则成立稍晚。昨日，东方财富在深交所披露了获得基金销售业务资格的相关信息，其股价上涨9.99%，以23.34元的涨停价报收。

此外，还有一大批机构可能在近期获得这一业务资格。据粗略统计，和讯、新浪旗下均有成立相关公司参与独立基金销售市场，此外数米基金网等机构此前也接受了证监会现场检查。

基金公司议价能力或改善

中国基金行业已经发展十多年。数据显示，2011年中国公募基金市场存量资金为2.19万亿元，产品数量众多，设计也日趋复杂。以公募产品为例，产品数量超过7大类1000多只。

从基金销售市场看，银行代销占据了基金销售市场的绝大部分份额。部分基金公司人士指出，银行代销比例可能达到90%。中国证券业协会的统计显示，2010年开放式基金销售总额中，银行渠道占比60%，券商渠道占比9%，直销渠道占比31%。

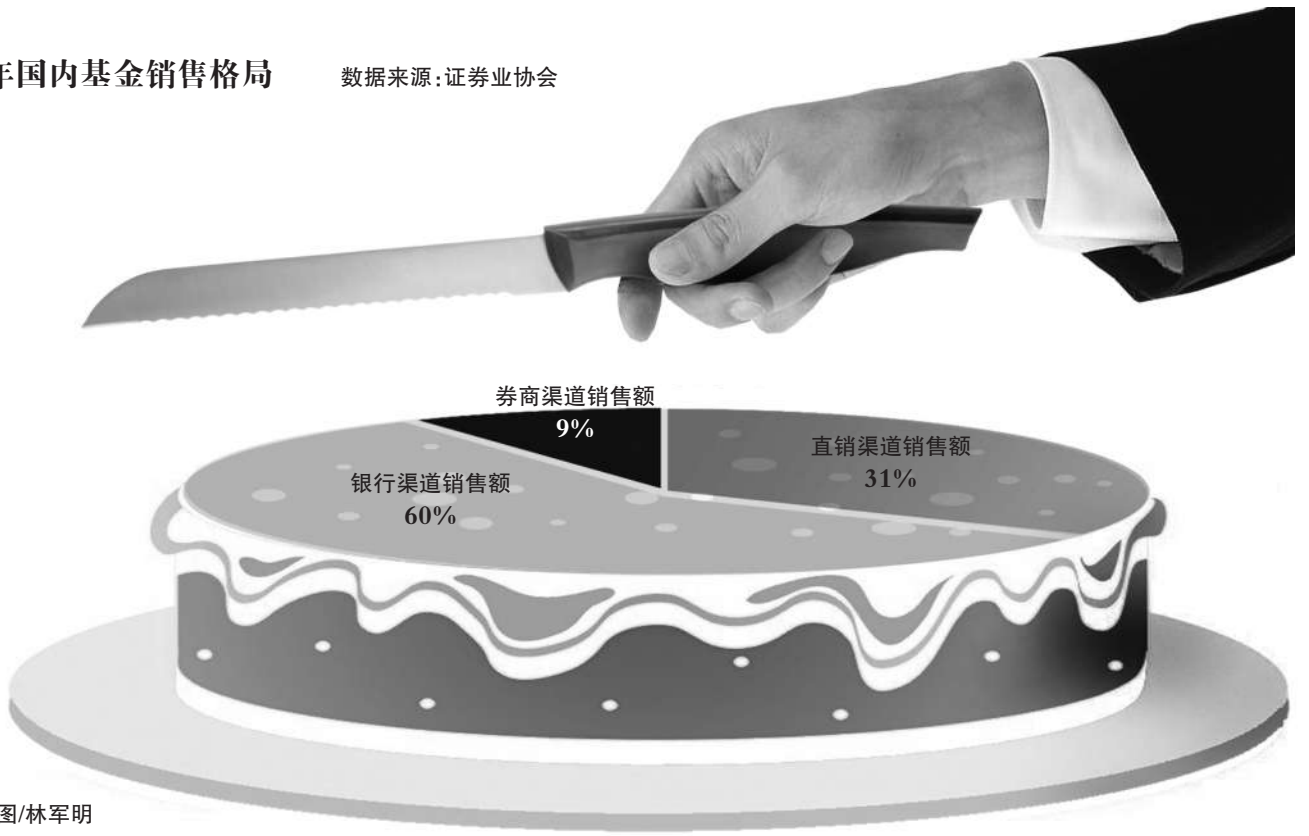
传统销售格局滋生出一系列问题，比如基金销售以客户为向导，售后服务缺位。基金、银行、券商之间亦存在托管、销售、研究、分仓等利益纠葛。新的销售机构有望给投资者带来更好的服务体验。

此外，由于银行代销基金所占比例过大，目前基金公司在与银行的合作中没有议价能力，销售基金给予银行的尾随佣金也越来越高。从2011年上半年的数据看，全行业的尾随佣金占管理费收入的比例达到16.68%。基金公司人士指出，如果独立基金销售能够壮大，能在一定程度上改善基金公司议价能力。

证监会基金监管部副主任洪磊曾指出，“让专业人士不再受制于股东约束，形成一个产业链的概念，应会促进基金行业更健康的发展。”

本报记者 吴敏

2010年国内基金销售格局 数据来源：证券业协会



新京报制图/林军明

■ 影响

投资者将获得更多服务更低费率

独立基金销售基金出现后，基金投资者能获得什么？在传统的银行渠道、券商、基金直销之外，独立基金销售机构最大的优势是客观持续的专业服务，另一方面可能是在费率上的普遍优惠。

众禄基金研究员陈龙认为，独立销售机构与券商和银行不同，与基金公司之间不存在托管、控股、研究支持、交易仓位等纠葛；此外，在品牌、网点、客户资源等不及银行券商的背景下，专业服务是独立基金销售机构安身立命的根本。业内人士认为，可以预见独立基金销售机构将以客观和持续的服务来争取投资者。

此外，在销售模式上，独立基金销售机构将多数以“基金超市”的方式销售，并不特别倾向于新基金、当期重点推介的基金等，真正满足投资者的个性需求。

随着销售机构逐渐增多，基金的认购和申购费率折扣也将变得普遍。好买财富董事长杨文斌指出，投资者将是此次放开独立基金销售机构的最大受益者，因为独立基金销售公司的专业性也会倒逼目前最大的渠道银行改善服务，随着竞争的加剧，可以预见费率的下降和专业服务的提升。 （吴敏）

销售机构将提供资产配置建议

独立基金销售机构都将做什么？从目前来看，获得以及有望获得独立基金销售机构资格的机构，主要是两类主体：一类是基金公司、券商从业人员离职创立的机构，另一个则是以网络媒体，主要是财经类网络媒体为主体发起的公司。

从目前各类公司策略看，前者将倾向于从顾问服务入手，交易通道为辅；而后者天然拥有网络流量优势，在发展网上基金交易平台方面具有优势。

好买财富董事长杨文斌指出，独立基金销售机构有四个角色，一是销售交易通道，二是基金优选，三是产品资产配置，四是创造产品。杨文斌认为，如果独立基金销售机构仅仅满足于做一个交易通道的话，是没有任何意义的，现在并不缺交易通道，基金的大类资产配置很重要，专业的销售公司在给投资者配置资产方面有很大的空间。

在美国市场，资产配置型理财顾问占据了共同基金市场的主要位置，几乎60%的共同基金是通过理财顾问销售的。

此外，随着市场加速发展和管制的放开，独立基金销售机构也可能成为创造产品的平台，比如目前已经有公司在以信托等方式运作的“FOF”（基金中的基金）等。 （吴敏）

■ 观察

前景广阔 路径可能曲折

2004年，修订后的法规第一次提到了基金独立销售机构。当时市场上已经有个别理财机构。到了2006年、2007年，证券、基金行业的部分人士辞职单干，正是瞄准独立基金销售这一行业，如今好买、众禄等已成其中佼佼者。

2011年末，风行大江南北，一些业内人士预计，全国至少有上百家理财公司纷纷成立。在中国金融分销领域银行一家独大的情况下，第三方理财公司中会不会产生富达、嘉信一样的巨头？

投资者乐见其成。但这个市场中的另一个主体：基金公司似乎不愿意对这个新生事物发表公开的意见。基金公司的态度很好理解，从渠道上看，银行是最大的奶娘；说第三方好，得罪银行，说不好，得罪这个可能成长起来的行业。

从基金公司、甚至是一些理财公司本身的观点看，都不太看好独立基金销售机构。一方面是银行渠道过于庞大，而独立销售最终也需要银行监督。其独立销售机构在网点、品牌上远落后于银行；而对于一些短视的基金公司来说，独立销售机构无法快速“见效”，对基金规模贡献有限。一些理财公司也预测，在费率折扣，受限于支付渠道等情况下，通过销售获利有难度。对于庞大的投资者群体而言，在数千只基金中如何选出合适的产品，如何搭配自己的组合，这是最现实的需求。

从这一点看，这个行业前景广阔。终有一天，投资者将意识到专业顾问的价值，在买到错误的产品和错误的搭配之后，投资者将愿意为顾问服务付费。

虽然目前只能看到数百亿，但也许某天，这将是一个规模上万亿的产业。（吴敏）

责编 张慧 图编 李冬 美编 叶绿 责校 李立军