

基金代销江湖“大洗牌”：银行保有规模大幅下降

本报记者 杨井鑫 北京报道

自中国证券投资基金业协会逐季公布基金代销机构的保有规模排名之后，银行、券商和第三方平台的渠道争夺被置于明处。在A股市场的持续低迷、投资风险偏好有所降低的背景下，基金代销市场的变数随之产生。

8家机构代销降4276亿元

在“股票+混合”基金代销前10机构中，银行占据8个席位，但是保有规模减少。

今年一季度，受到市场震荡加剧、基金新发低迷、基金净值下跌等因素影响，机构代销基金保有规模整体呈下降态势，市场格局出现了一次“大洗牌”。

统计数据显示，一季度上证指数指数的跌幅为10.65%，市场累计基金新发386只，减少8.75%。在市场行情低迷的情况下，银行与第三方平台代销基金规模均有不同程度的回落，其中银行渠道降幅最大，“股票+混合”类基金代销环比降低5392亿元，降幅达到了14%。

在中国证券投资基金业协会公布的TOP100中，招商银行在“股票+混合”基金代销市场上保有规模仍居榜首达到6798亿元，但是环比减少规模1112亿元，降幅14.06%；中国工商银行、中国建设银行、中国银行、交通银行和农业银行五大国有行的“股票+混合”保有规模分别为4585亿元、3437亿元、2802亿元、2407亿元和1907亿元，规模分别减少771亿元、618亿元、564亿元、416亿元和276亿元，降幅分别为14.40%、15.24%、16.76%、14.74%和12.64%。

另外，在基金代销前10机构中，民生银行和浦发银行两家银行的“股票+混合”基金代销保有

规模为1427亿元和1285亿元，两家银行保有规模环比减少224亿元和295亿元。这也就是说，在“股票+混合”基金代销前10机构中，银行占据8个席位，但是保有规模减少4276亿元。

在公布的TOP100中，26家银行上榜，较去年四季度减少了5家，分别是东莞银行、珠海华润银行、长沙银行、东莞农村商业银行和渣打银行(中国)。

同时，上海银行、杭州银行、南京银行、汇丰银行(中国)和渤海银行5家银行的“股票+混合”基金保有规模逆势增长，其中南京银行、渤海银行和杭州银行三家银行的该类基金代销环比增速为22%、27%、17%。

相比之下，券商在此次公布的基金代销排名中成绩非常亮眼。在百强榜单“股票+混合”公募基金保有规模中，一季度券商保有规模合计为1.1366万亿元，环比增长21.02%，占比提升至19.24%，券商的该项保有规模较去年第四季度增加了1974亿元。

对于券商代销保有规模逆势增长的原因，市场人士认为主要在两个方面：一方面是基金代销口径有所调整，ETF基金二级市场净买入被纳入到了保有规模之

中，而券商该项业务与基金公司合作较多，持有的规模很大；另一方面，券商投顾实力较银行和第三方更强，而客户结构中投资风险偏好更高，相应的风险承受能力会更强。

“银行的客户相对要保守，定制爆款基金单品方式降低市场冲击，但是市场前端的销售难度明显加大。而券商因ETF基金规模纳入统计导致此次保有规模逆势激增，同时券商投顾能力在市场竞争中优势更明显，其客户对于基金产品的风险承受能力更强。”

银行代销公募基金规模 (单位:亿元)				
机构名称	“股票+混合”基金代销规模		非货币市场公募基金规模	
	2022年一季度	2021年四季度	2022年一季度	2021年四季度
招商银行	6798	7910	7596	8701
工商银行	4585	5356	5140	5963
建设银行	3437	4055	3926	4545
中国银行	2802	3366	4396	4997
交通银行	2407	2823	2634	3043
农业银行	1907	2183	1972	2253
民生银行	1434	1658	1493	1707
浦发银行	1427	1722	1464	1764
兴业银行	1285	1417	1374	1561
中信银行	1088	1252	1225	1408
平安银行	1068	1197	1374	1503
邮储银行	818	879	1130	1192
光大银行	780	991	873	1080
宁波银行	470	616	737	870
华夏银行	421	455	551	636
上海银行	360	352	401	397
北京银行	281	319	330	370
江苏银行	259	272	309	281
广发银行	259	305	392	427
浙商银行	131	161	155	189
杭州银行	118	101	472	356
上海农商行	98	107	122	125
南京银行	93	76	160	152
汇丰银行(中国)	65	64	105	107
渤海银行	42	33	51	42
青岛银行	36	46	66	68

数据来源：中国证券投资基金业协会

中，而券商该项业务与基金公司合作较多，持有的规模很大；另一方面，券商投顾实力较银行和第三方更强，而客户结构中投资风险偏好更高，相应的风险承受能力会更强。

“银行的客户相对要保守，一旦基金的业务不佳，很可能就会选择更稳妥的固收基金或存款；券商的客户则大多在市场波动中愿意选择风险更平衡的权益类产品，部分投资者可能暂时也不会轻易离场。”一家券商首席分析师称。

一旦基金的业务不佳，很可能就会选择更稳妥的固收基金或存款；券商的客户则大多在市场波动中愿意选择风险更平衡的权益类产品，部分投资者可能暂时也不会轻易离场。”一家券商首席分析师称。

中小银行代销分化

中小银行在公募基金代销中的分化逐渐明显，而这与银行零售业务实力和营销策略密切相关。

在银行纷纷进军财富管理业务做大中间业务收入的同时，基金代销是衡量该项业务实力的重要指标之一。在市场整体保有规模下降的行情之下，头部银行的步调较为一致，但是中小银行的分化也逐渐显现出来。

事实上，银行对于代销基金业务的客户资源争夺非常激烈。由于代销业务的差异化较小，银行纷纷对申购基金手续费进行打折加大了营销力度。

2021年11月18日，华夏银行调整了该行代销的指定公募基金申购及定投手续费率，“打折”涉及所代销的65家基金公司旗下超过1000只产品，不同渠道的手续费降价幅度在75%~90%，优惠期限长达2年。同时，兴业银行、平安银行也有类似做法。

“手续费对于权益类基金代销刺激其实比较有限，客户更多的还是看产品的业绩表现。一旦市场不好有所亏损，销售难度就会非常大。”一家股份制银行分行人士表示，相比较第三方平台来说，银行目前对于客户的风险测评和风险提示会着重强调，并对于产品销售实行了严格的双录，也担心产品出现亏损对售后端增加压力。

该股份制银行分行人士表示，目前银行代销基金行情已经没有去年火爆了，这可能与整个市场行情有关。“但是，银行渠道在公募基金代销业务中仍然还是主要渠道，毕竟客户基数庞大，销售产品之间的转化快，潜力更大。”

记者注意到，中小银行在公募基金代销中的分化逐渐明显，而这与银行零售业务实力和营销策略密切相关。

2021年一季度，中国证券投资基金业协会首次披露机构代销公募基金的数据，在TOP100中当时杭州银行、南京银行、青岛银行、东莞银行、珠海华润银行“股票+混合”基金保有规模分别为40亿元、48亿元、23亿元、31亿元和28亿元，均在50亿元以下且相差并不大。

2021年四季度，杭州银行“股票+混合”基金保有规模突破百亿达到了101亿元。南京银行、青岛银行、东莞银行和珠海华润银行的保有规模分别为76亿元、46亿元、33亿元和30亿元。渤海银行也进入到了百强榜中，位列86名，其“股票+混合”基金保有规模33亿元。

时至今年一季度，杭州银行的“股票+混合”基金保有规模已经达到了118亿元，南京银行、渤海银行和青岛银行三家银行的保有规模分别为93亿元、42亿元和36亿元，而东莞银行和珠海华润银行已经跌出了百强榜，基金销售保有规模未能达到29亿元门槛。

“整个行业的发展重点是在转向客户真正的需求，部分中小银行走在了前面。”一家中小银行财富管理中心负责人表示，以前银行是根据销售激励来推动销售，以达到业绩完成销售目标，而这种分配任务的方式是与客户的利益相冲突的，也无法持久地增加代销基金的保有量。

如何理解“客户需求为中心”呢？该中小银行财富管理中心负责人向记者透露，浙商银行、杭州银行等银行在基金代销中，一些做法是改变了过去的销售模式，包括通过与基金公司合作定制爆款基金产品，这对于拉动基金保有量效果十分明显。

业务创新+生态闭环：兴业银行万亿债券承销领跑股份行

本报记者 王柯瑾 北京报道

2021年非金融企业债务融资工具承销规模首次突破7000亿元大关；绿色债券承销规模307亿元，居市场第三、股份行第一；蓝色债券是全年市场最大的承销商……“债券银行”兴业银行持续领跑。

债券市场是企业直接融资的重要方式，作为仅次于银行信贷的第二大融资渠道，越来越多的银行以债券承销业务为抓手，搭建融资企业与债券市场的桥梁纽带，支持实体经济发展。“十四五”规划和2035远景目标建议亦明确提出“提高直接融资比重”。

按照Wind口径统计银行债券总

商投联动 打造业务生态闭环

根据Wind数据统计，截至2021年12月31日，中国内地债券市场总存量达130.40万亿元，较2020年增加16.15万亿元。按照Wind口径统计银行总承销金额，股份行中兴业银行排名首位，较股份行排名第二位的中信银行的承销金额、承销数量多2499.7亿元、687只。

兴业银行相关业务负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，该行债券承销业务能够持续领跑的原因主要是坚持创新和投入两方面。

“从市场首单绿色债券、蓝色债券到首批碳中和债、乡村振兴债、革命老区债、能源保供债等，创新已成为我行债券业务服务实体经济高质量发展的一面旗帜。”该行相关业务负责人介绍道。

“如果说创新是债券业务的驱动力，那专业高效的业务团队就是打造债券承销业务护城河的‘基石’。目前我行已经形成总、分、支行三级联动的债券业务专业团队，从承销端到投资端，高效联动，确保债券业务效率、专业、质量等方面均处于行业领先。”上述业务负责人如是说，“境外债券市场在监管体系、发行人和投资人结构、评级体系、存续期管理等各方面均与境内有所差异，我行通过境内外机构的协同，不断

承销金额，2021年工商银行以16514.6亿元排名第一，股份行中兴业银行排名首位，承销总额为10913.1亿元，承销只数为2193只。与工行、中行、建行、农行和交行5家国有行同位于债券承销“万亿俱乐部”。

2022年一季度，彭博数据显示，兴业银行中资离岸债券承销量全市场排名位列第一。

随着债券承销业务的不断做大做强，兴业银行中间业务收入增长明显。截至3月末，该行非息净收入占营收比重提升至36.41%，同比增长15.13%；手续费佣金净收入占营业收入比重提升至22.42%，同比增长18.78%；投行业务收入实现收入12.79亿元，同比增长26.78%。

探索具有差异化的投资银行服务方案，协助客户拓宽境外融资渠道。”

2021年，兴业银行共承销近200笔境外债券项目，累计发行规模超过600亿美元等值，保持境外债券承销规模市场领先地位。

彭博数据显示，2022年一季度，在美联储加息推升发行成本、高收债衔接连违约影响投资者预期的情况下，国内企业境外债市场发行规模较去年同期有所下降。与此同时，兴业银行中资离岸债券承销业务逆势而上，承销规模为15.35亿美元，居全市场第一位。

上述业务负责人表示，“以债券承销作为‘尖刀’切入客户融资需求，发挥集团作战优势，通过投研一体化、投研一体化和投研一体化的生态闭环管理，引流客户、留住客户、服务客户、渗透客户，由点及面形成综合金融服务，与商业银行传统融资体系实现深度协同。同时，债券承销业务作为中间业务，也是推进轻资产、轻资本转型的重要领域。”

2021年报显示，该行“投资生态圈”建设取得积极进展，投行业务优势进一步巩固，实现投行业务收入45.29亿元，同比增长12.61%，其中，债券承销收入29.07亿元。

优势激发 拓展多样产品体系

拓展产品谱系也是兴业银行在债券领域不断做大的直接原因。从债券承销业务布局领域看，兴业银行相关业务负责人表示，该行主要聚焦符合国家战略导向、符合国计民生需要、符合自身禀赋的产业和行业。

在服务国家战略方面，兴业银行参与市场首批乡村振兴债券、蓝色债券、碳中和债券、革命老区债券、城市更新债券、疫情防控债券等，服务国家战略实施。

针对企业融资痛点，该行参与权益出资票据、可持续发展挂钩债券、并表型ABN、商业支持票据(ABCP)、住房租赁类REITs等产品，通过投行创新产品解决实体经济痛点问题。

服务科创企业、战略性新兴产业、先进制造业等新动能方面，该行依托投行生态圈，为新动能领域各类型客户提供个性化、多元化金融服务。以山河智能债券业务为例，2020年，兴业银行利用出表型应收账款ABN，帮助企业盘活存量资产，发行了工程机械

多管齐下 提升风险控制能力

随着近年来债券承销业务蓬勃发展，中国债券市场余额已跃居全球第二。

“从国内经济发展、融资结构变化趋势看，国内债券融资规模和占比将逐步提升，国内债券承销业务空间大。”周茂华表示。

在业务发展的同时，各市场主体对于债券承销业务风险的认识也在逐步深化。兴业银行相关业务负责人表示：“‘11超日债’违约打破了债券市场‘刚性兑付’，债券信用风险成为各市场主体关注的重点，并且随着债券市场的发展，技术性违约、交叉违约、选择性兑付等新的信用

行业首单AA+资产支持票据。2021年，又承销山河智能资产支持票据(高成长债)，是全国首单高成长型资产支持票据。

助力能源企业加快转型方面，为维护国家能源安全，兴业银行先后为山西煤炭企业、河北钢铁企业以及云南能源投资等能源企业开展承销债券业务，帮助企业加快转型，畅通融资渠道。

近年来，兴业银行践行“商行+投行”战略，兴业银行行长陶以平在2021年报致辞中表示，“商行+投行”并非中庸之道，特色经营、差异发展始终是兴业银行的立世哲学和竞争法宝。

作为我国内地首家赤道银行，兴业银行立足绿色金融领先优势，聚焦减碳降污重点领域，加大绿色债券投资交易力度，深度参与中国绿色债券市场，助力我国经济社会全面绿色低碳转型。截至2021年末，该行承销绿色债券超过300亿元，连续五年排名股份行第一。同时，该行深耕中资绿色境外债领域，一季度发行

境外债券中有19笔为绿色债券，占比达1/3。

“在绿色债券创新方面，我行先后落地全国首批碳中和债、首单碳中和并购债权融资计划、首单权益出资碳中和债等，不断完善绿色金融产品体系。截至今年4月，已累计承销绿色债券128只，金额超650亿元，居市场前列。”兴业银行相关业务负责人表示，“未来，我行还将发力‘碳中和债’、蓝色债券、绿色ABCP、绿色乡村振兴债等特色债券品种，强化投承一体化。”

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为：“绿色金融是商业银行实现绿色转型和高质量发展的重要抓手。目前，国内绿色债券产品处于发展初期阶段，未来随着绿色经济与市场壮大，细分行业领域定价基准不断完善，银行绿色定价，风险管理方面能力不断提升。”

此外，兴业银行相关业务负责人告诉记者，未来该行将推动债券承销业务持续健康发展。“预

要，一是风险识别能力，二是风险化解能力。”

“风险控制的前提是风险识别，风险识别的背后是商业银行多年深耕非金融企业债务融资工具承销业务的能力积淀。在长期债券业务发展中，我行在客户准入标准、业务流程、后续跟踪、风险化解等方面形成了一整套合规有效的管理方法。在承揽承做方面，基于不同的客户资质水平，严格勤勉尽责履行主承销商职责，切实履行债市‘看门人’义务；在存续期管理方面，按照监管机构及交易商协会制度规则，在信用风险监测、信息披露辅导、兑付付

息跟踪等诸多方面形成了有效的内部控制手段。”兴业银行相关业务负责人说道。

风险化解是风险控制的有益补充，考验着银行应对风险的能力和水平，银行业必须在提升风险识别能力的基础上，提高风险化解专业能力，按照市场化、法治化的原则化解好债券领域的各类风险。“2021年，我行担任主承销商的债务融资工具实现零违约。同时，在监管指导及自律规则范畴内，结合发行人风险状况，积极推动债务融资工具风险化解。”兴业银行相关业务负责人表示。