

托管撤单、代销份额下滑 银行基金业务步入“围城”

曾几何时,银行凭借庞大的网点布局与深厚的客户基础,稳坐公募基金销售主渠道的“头把交椅”,然而时过境迁,在互联网平台冲击、投资者行为线上化及年轻化、监管趋严以及买方投顾转型的多重压力下,银行基金业务正陷入“围城”。一边是部分中小银行撤回基金托管资格申请;另一端则是前端代销市场权益类基金保有规模占比持续下滑。为应对客户流失与收入压力,银行普遍采取“以价换量”策略,但低价竞争虽能短期提振交易量,却难掩中间业务收入增长乏力的现实,银行基金业务,正站在从规模导向转向质量驱动的关键拐点。



图片来源:视觉中国

部分中小银行退出“牌局”

随着基金托管资格准入门槛的提高,曾经被视为“蓝海”的托管业务,正逐渐成为大型金融机构的专属赛道,部分中小银行选择退场。近日,证监会发布的《证券、基金经营机构行政许可申请受理及审核情况公示》显示,排队申请基金托管资格的金融机构已从8月的3家缩减至2家,广州银行成为最新撤回申请的机构。

广州银行于2022年8月30日向证监会提交基金托管资格申请材料,至今已排队超过三年;在广州银行之前,成都农商行亦于年内撤回申请,两家区域性银行的“折戟”,折射出中小银行在获取基金托管牌照过程中面临的困境。

撤回的核心动因,源于2025年4月证监会发布的《证券投资基金托管业务管理办法(修订草案征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),这份文件对基金托管业务的准入条件进行了全面升级,文件要求,银行申请基金托管资格的净资产要求从原有的200亿元提升至500亿元;同时,申请基金托管资格的机构,最近三年的监管评级需在2级(商业银行评级)或A类(证券公司评级)以上;《征求意见稿》还提到“最近一年总资产规模或者权益类公募基金销售保有规模居于行业前列”,强调机构必须具备实际的市场竞争力和客户基础,强化实质展业能力要求。

尽管部分城商行资产规模庞大,但净资产水平、监管评级稳定性以及公募基金销售能力往往难以满足《征求意见稿》要求。笔者注意到,当前仅剩一家排队的银行机构,为蒙商银行。排队机构批量撤回的同时,重庆农商行于今年7月获得证监会核准基金托管资格,成为年内唯一一家获基金托管资格的排队机构。

基金托管资格曾是金融机构竞相追逐的“金名片”,包括招商银行、工商银行在内的大型商业银行凭借先发优势,牢牢占据市场主导地位。而近年来,部分区域性银行和券商也希望借此切入财富管理赛道,提升综合服务能力,但现实并不乐观。全国性商业银行及少数几家证券公司托管了约80—90%公募、私募证券投资基金。Wind数据显示,截至2024年末,在公募基金托管市场中,前五大托管银行分别为工商银行、建设银行、中信银行、兴业银行、招商银行,上述银行合计托管基金份额占市场份额的47.93%,中小机构难以分羹。

在此背景下,广州银行、成都农商行的撤回申请,更像是理性回归。中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英分析,当前,公募基金托管市场呈现出显著的马太效应,越来越多的公募基金和券商理财业务持续向头部银行集中。相比之下,网点布局不足、营销能力有限,加之《征求意见稿》门槛提高,进一步加剧了中小银行的退出趋势。

权益基金保有份额占比出现“缩水”

多家中小银行相继撤回托管资格申请,这一举动虽不直接影响代销能力,却释放出明确信号,中小银行正主动放弃高成本、低回报的中后台牌照布局。

而在前端销售端,“解绑”现象更为显著,平安基金此前发布公告称,经与厦门银行友好协商,该公司自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。

类似的合作终止并非个案,2024年12月,华安基金亦发布公告,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。而早在去年10月,渤海银行已先行公告表示,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。

市场观点多认为,基金公司“解绑”是渠道选择更加理性和集中化的表现。一位银行业分析师指出,随着基金行业竞争的日益激烈,基金公司的营销资源越来越向头部渠道倾斜。那些客户基础广、科技能力强、投顾服务体系完善的头部银行,能够为基金公司带来更大的销售规模和更稳定的客户群体,自然成为基金公司的“香饽饽”。

从代销格局来看,中国证券投资基金业协会公布的基金销售机构公募基金销售保有规模数据显示,截至今年上半年末,银行渠道权益基金保有规模为21469亿元,全渠道占比约41.79%,其中,招商银行以4920亿元的权益基金保有规模位居市场第二位。不过,总量优势虽在,但翻看近一年以来数据,银行渠道权益基金保有规模占比出现持续下滑,2024年下半年占比约为41.93%,2024年上半年这一数据占比约为44.81%。非货币市场基金保有规模占比也从2024年上半年的45.63%下滑至2025年上半年的43.1%。

从其他代销机构的保有规模来看,蚂蚁(杭州)基金销售有限公司权益基金、非货币市场基金、股票型指数基金保有规模排名均位列行业第一,稳坐“头把交椅”。从代销榜前十名来看,权益基金保有规模前十强还包括上海天天基金销售有限公司、工商银行、建设银行、中国银行、交通银行、中信证券等机构。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为,银行渠道在权益基金与非货币基金的保有规模占比持续环比下滑的原因:投资者行为年轻化、线上化,更偏好互联网平台;券商凭借投顾与ETF销售优势快速崛起;银行客户风险偏好低,偏好赎回回本,导致保有规模波动性大,难以形成稳定存量。银行应在投顾能力、产品丰富度、客户体验上实现突破,否则份额下滑趋势将延续。

如何重塑中间业务增长极

基金托管牌照申请按下“暂停键”、代销市场份额持续下滑背后,不仅是银行渠道优势的削弱,更暴露出长期以来依赖牌照红利和规模扩张的盈利模式的难以为继。

近年来,随着资本市场改革深化与居民财富管理需求升级,中间业务收入被视为银行摆脱息差依赖、实现轻资本转型的关键突破口。而受资本市场波动加剧、投资者风险偏好趋于谨慎以及基金产品收益率不及预期等因素影响,部分银行代理基金销售规模出现下降,拖累中间业务收入增长。

面对客户流失与收入压力,银行代销端纷纷开启“以价换量”模式,基金申购费率折扣已成常态。也有一些银行上调基金代销产品风险等级,试图通过更严格的风险匹配,引导客户进行长期、理性投资,减少“追涨杀跌”的短期行为,从而提升基金保有量。

不过需要关注的是,“以价换量”策略的核心逻辑在于,通过降低前端收费,吸引客户进行基金申购,从而提升交易规模和客户活跃度。这种“费率战”虽能在短期内刺激销量,却难以从根本上解决银行中间业务收入增长乏力的问题。上述银行业人士指出,费率打折直接压缩了银行的中间业务收入。基金代销收入主要由申购费、赎回费、销售服务费和管理费分成构成,前端申购费是传统银行渠道的重要收入来源。当申购费率普遍降至1折甚至0.1折时,虽然交易量可能因价格优惠而上升,但收入增长难以与成本增长同步。

“银行缺乏互联网流量入口,自有App的影响力相对有限,在数字经济时代,尤其是在吸引习惯于互联网购买方式的年轻客群方面面临一定制约,因此采取费率打折等低价策略,实际上是一种无奈之举”,在王红英看来,此类价格战虽能在短期内刺激销售规模,但从中期来看并非扩大业务的可持续良策。要摆脱同质化竞争,银行需推动业务创新并提升综合服务能力。例如,可探索差异化收费模式,同时,还需重视对银行存量客户的投资者教育,通过定期举办投资沙龙等形式,提升客户对银行的黏性与忠诚度。

对银行而言,基金代销业务亟须从“卖产品”向“做服务”转型,探索可持续、高质量的收入来源路径,才能对中间业务收入形成稳定支撑并实现长期可持续增长。

正如柏文喜所言,未来3至5年银行基金业务需构建以客户为中心的投顾体系,提供资产配置、全周期陪伴、行为引导,减少“追涨杀跌”;强化选品能力,满足不同风险偏好客户需求,避免产品堆砌;提升线上平台体验,实现智能推荐、定投策略、客户画像分析,增强年轻客户触达能力;将基金业务与理财、保险、信托等财富管理业务协同,形成综合金融服务方案,提升客户终身价值,摆脱单一费率依赖,加大中间业务收入的增长极。(北商)