



基金代销机构最新排名：趋势与风口共舞



1月28日，中国基金业协会公布了2021年四季度基金代销机构公募基金保有规模前100家榜单。这份榜单的数字背后，进一步印证了基金销售线上化的大趋势，也显露出To B基金代销细分赛道的新风口。

口径更广的非货基金保有规模统计，百强榜单中的三方代销机构四季度合计保有规模2.90万亿，环比增加0.4万亿。与榜单首次披露的一季末保有规模相比，大增1.12万亿，增长幅度达到63.49%。无论是四季度环比还是一季度以来的增量，三方代销机构都远远超银行和券商。

整体绝对量的快速提升，也使得三方代销机构在百强榜单中的销售占比，从一季度末的27.68%，增加至四季度末的34.90%，提高了7.22个百分点。

类型	非货基金保有规模(亿元)						
	一季末	二季末	三季末	四季末	四季度增量	一季度以来增量	一季度以来占比增减
银行	37628	41555	41564	43910	2346	6282	-5.88%
券商	8689	11001	10021	10157	136	1468	-1.34%
三方	17727	21245	24971	28981	4010	11254	7.22%
合计	64044	73801	76556	83048	6492	19004	

头部的三方代销机构排名不断跃升，占据榜单前列。本季度上海基煜和深圳腾安首次跃升到非货基金保有规模的前10名。至此，全市场前10名基金代销机构中，三方代销机构占据了4席。

三方代销机构延续强势，反映了基金销售线上化的趋势不可阻挡。三方机构成为了这波销售渠道变革趋势的最大受益者：

一是三方机构更以客户为中心。银行线下销售主要依赖庞大的理财经理团队，专业能力参差不齐，也容易因个人考核影响引导用户“赎旧买新”，影响到客户的盈利体验；

二是三方机构更擅长持续营销。银行、券商长期以来都采用“运动式营销”，绩效考核、业务资源等都向首发基金倾斜。现在基金数量已经很庞大，优秀基金经理管理的产品数也接近饱和，新发的质量在下降，留存率也在走低；

三是三方机构客户陪伴做得更好。三方机构凭借强大的互联网技术能力，在线上对客户的陪伴服务更优质，且不断创新服务方式，如开发出盘中净值估算、盈利概率等基金特色指标，充分运用直播、基金讨论区等运营方式，既降低客户理解门槛，又提高了客户的购买及持有体验；

四是三方机构对债券基金销售做得更好。资管新规落地后，银行理财产品被迫净值化，相对债券基金的优势在下降，债券基金因此打破了“非标不死、债基不兴”的魔咒，迎来大发展。不少三方机构通过组建专业的金融团队，与基金公司一同打造满足客户风险收益需求的明星债基。

四季度末，有几家专门服务金融机构基金投资的三方代销机构规模迎来爆发式增长，环比增速最高达到接近 70%。

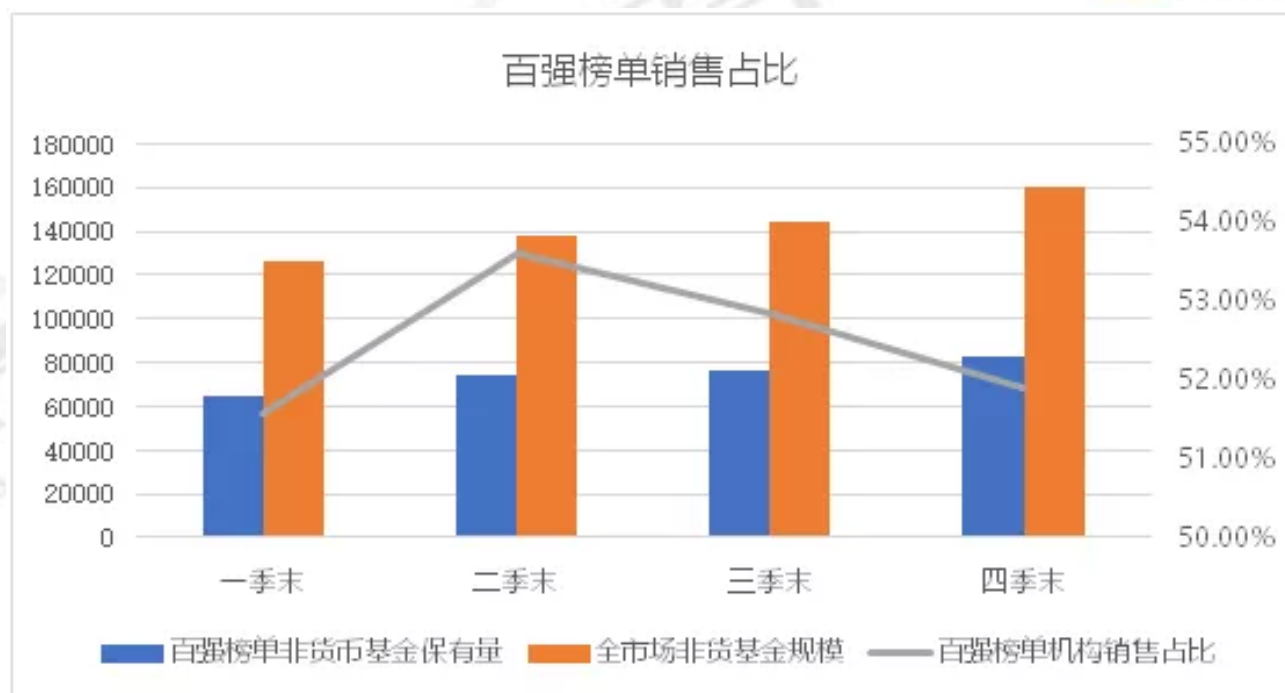
机构名称	股票+混合基金保有规模 (亿)	非货公募基金保有规模 (亿)	股票+混合公募基金规模增速	非货增速基金规模增速
上海基煜基金销售有限公司	580	1869	29.46%	42.35%
北京汇成基金销售有限公司	489	1515	50.93%	69.65%

除了上海基煜和北京汇成，估计天天基金和上海好买基金很大部分的增量也来自于 To B 基金代销。

2021 年下半年开始，专业的机构资金加快布局公募基金投资。特别是银行理财和 FOF 基金的配置需求正在快速增长。长期专注于服务金融机构投资者参与公募基金投资交易的三方平台，也因此得到跨越式发展。

公募基金作为国内管理最为规范、产品条线最完善、权益投资最成熟的资管产品，长期来看仍会是金融机构的重要投资标的。2022 年机构投资的增量资金有望达到万亿级别。风口已来，要不要入局新的细分赛道，如何打造差异化的竞争优势，是每家代销机构必须面对的新课题。

百强代销机构的合计保有规模占全市场非货基金总净值份额，没明显提升，甚至自二季度以来略有下降。排名中后的代销机构和基金公司直销渠道，继续跟百强代销机构维持均势。



事实上，百强榜单外的代销机构拒绝躺平，反而在奋起直追，代销机构数量、合计代销基金数量、平均代销基金数均在不断提升。

据 wind 数据统计，2021 年一季末百强榜单外的代销机构 354 家，合计代销基金 27.36 万只，平均每家机构代销基金 773 只。到了四季末，百强榜单外的代销机构达到 370 家（增加 16 家），合计代销基金 32.75 万只（增加 5.39 万只），平均每家机构代销基金 885 只（增加 112 只）。

行业并没有出现强者恒强的“马太效应” 反映了当前公募基金市场

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_36930

