

打通资产端到客户端服务链条 4家公募销售子公司闯进代销百强

证券时报记者 余世鹏 赵梦桥

近日,中国证券投资基金业协会披露的基金销售机构公募基金销售保有量数据显示,4家公募销售子公司悄然跻身百强之列。和去年底相比,华夏财富、中欧财富和嘉实财富在权益、非货、股票指数基金等维度的排名均稳步提升,加上展业刚满半年就闯入百强的易方达财富,公募销售子公司正成为基金代销渠道格局变化中的一抹亮色。

1 4家公募销售子公司进入代销百强

基金销售保有量数据每半年披露一次,从2026年上半年的百强名单数据来看,头部机构间的保有量竞争依然激烈,如蚂蚁基金非货基金保有规模达22084亿元,成为首家突破2万亿元大关的代销机构。但从代销主体来看,4家公募销售子公司也跻身百强名单,成为一大亮点。

最大看点来自易方达基金100%持股的易方达财富,这家于2025年12月底正式展业的公司,仅用半年时间便跻身公募基金销售保有量百强,权益基金保有规模为65亿元,位列第75。易方达财富首次进入榜单,权益基金销售保有量就超过了南京证券、上海证券、东莞银行等机构以及上海利得基金等第三方代销平台。截至今年上半年末,易方达财富的非货与股票指数基金保有规模分别为89亿元、19亿元。

从绝对保有规模来看,中欧基金旗下

国内首家公募销售子公司设立于2012年,但时隔14年基金销售子公司才迎来真正突破。受访人士对证券时报记者表示,母公司资源支持和基金投顾等近年来兴起的创新业务带来的差异化路径,是公募销售子公司得以突围的两大原因。当前,渠道机构依然占据代销市场绝对份额,作为基金公司直接触达投资者的重要环节,公募销售子公司有望在创新势头下,打通资产端到客户端的服务链条,探索差异化财富管理路径。

的中欧财富是4家公募销售子公司中最大的,其权益基金销售保有规模为75亿元,位列第73。和2025年末相比,中欧财富的权益基金销售保有规模增加了4亿元,增幅5.6%;非货基金销售保有规模99亿元(排名第78位),和去年末的91亿元相比提升了8.8%;股票指数基金销售保有规模7亿元,与去年底的规模保持不变。

此外,华夏基金旗下的华夏财富,截至上半年末权益基金销售保有规模为54亿元(排名第85位),较去年底的45亿元实现了20%的较大幅度增长;非货基金销售保有规模从81亿元提升至82亿元;股票指数基金销售保有规模从6亿元提升至9亿元,增长幅度达50%。嘉实基金旗下的嘉实财富,权益基金销售保有规模为46亿元,排名第92位;非货规模为216亿元,较去年底的184亿元增长17.4%;股票指数基金销售保有规模为9亿元,较去年底的6亿元增长50%。

2 两大优势成为核心竞争力

公募销售子公司未来有望形成新的代销阵营。易方达财富作为新成员发展迅速,展业仅半年就进入百强榜单。另外3家公募销售子公司无论是权益、非货还是指数基金的销售保有规模均在稳步提升。

北京一家公募的品牌总监对证券时报记者称,公募销售子公司得以突围,主要有两方面原因:一是母公司的业务资源和投研资源支持;二是依托基金投顾和买方理念,与传统代销机构形成差异化。从发展上看,基金投顾组合和策略已日趋多元化,加上市场的多资产配置理念接受度持续提升,工具属性持续凸显的公募基金产品,被广泛地运用到投顾业务中来,提升了公募基金销售子公司的销售体量。

“我们要以客户为中心,把账户思维落到客户经营中,围绕客户整体财富需求进行组合配置,而不是单纯销售某一款产品。”嘉实财富在接受记者采访时表示,上半年其非货代销规模增长主要来源于客户的配置需求,具体来看,有两类核心产品:一是以债券基金为主的生息类产品,二是以股票型指数基金为主的工具型增值类产品。

嘉实财富表示,账户思维本质是把业务逻辑从“卖产品”升级为“建账户”的全周期财富服务,依托配置框架、投资纪律与业务机制,把投资中逆人性的决策转化为标准化的账户操作流程。长期来看,账户长期回报远比短期市场观点重要,坚持纪律化的动态再平衡,是账户穿越市场周期的底层保障,也是未来排名持续向上突破的核心支撑。

不过,尽管发展迅速,4家公募销售子公司的权益基金保有规模合计仅有240亿元,这在逾7万亿元的总体量中占比很小,未来发展壮大还有很长的路要走。

截至目前,公募销售子公司共有9家,除了上述业务发展向好的4家公司,另外5家公司业务发展平平,主要存在两个瓶颈:一是市场竞争力不足,长期保有量偏小。比如国金基金旗下的国金理益财富成立于2014年,Wind统计数据显示,目前该公司一共代销8家基金公司的53只基金;九泰基金旗下的九泰基金销售公司只代销1家基金公司的5只产品。二是成立时间短,尚未充分展业。如汇添富基金旗下销售子公司在今年7月开始承接母公司零售直销业务。

A股板块轮动提速 公募新品争相抢占传统赛道

证券时报记者 安仲文

近期,市场热点切换节奏加快,板块轮动特征愈发突出。在此背景下,公募行业开始将目光投向前期关注度较低的行业,密集申报发行冷门赛道基金,适配风格切换背景下避险资金的配置需求。

证券时报记者注意到,不少公募正在加紧布局传统赛道的ETF以及主动权益产品。从发行名单来看,产品覆盖多细分赛道。例如,软件板块方面,南方基金、华宝基金、富国基金、永赢基金等将于近期推出软件ETF及其联接产品。农业赛道也迎来多家头部基金公司卡位布局,易方达基金、南方基金、华夏基金9月发售了粮食产业ETF联接基金,华安也计划推

出中证农业主题指数基金。

除此之外,鹏华基金、平安基金、东财基金等基金密集上报公用事业、数字经济、家电、食品消费、工程机械等方向的指数产品。

此外,过去一年在AI热潮中遭到市场冷落、被公募低配的传统互联网板块,同样迎来新产品布局。在经历一轮市场调整后,汇添富基金、国联基金、天弘基金等将在9月至10月陆续发行互联网ETF及联接基金,低位布局意图明显。

业内人士分析,公募扎堆布局低位赛道ETF主要出于两层考量。一方面,热门赛道ETF已是红海市场,先发产品依靠流动性筑起较高竞争壁垒,新人入场产品很难实现规模突围,布局关注度偏低的赛道可以实现差异化竞争。另一方面,当前发行布局可以抢占周期左侧窗口。经过长期调整后,不少冷门板块估值回落,行业完成出清。当前市场避险情绪升温,投资者愈加重视回撤控制,低估值资产有望承接稳健型配置资金。

公募销售子公司情况一览（截至9月16日）				
母公司	销售子公司	成立时间	代销基金数量（只）	
嘉实基金	嘉实财富管理有限公司	2012年3月	8798	
华夏基金	上海华夏财富投资管理有限公司	2016年1月	8112	
博时基金	博时财富基金销售有限公司	2021年9月	7814	
中欧基金	上海中欧财富基金销售有限公司	2015年8月	7557	
易方达基金	易方达财富管理基金销售（广州）有限公司	2025年7月	5782	
万家基金	万家财富基金销售（天津）有限公司	2015年9月	5232	
汇添富基金	汇添富基金销售（上海）有限公司	2025年6月	2367	
国金基金	上海国金理益财富基金销售有限公司	2014年1月	53	
九泰基金	九泰基金销售（北京）有限公司	2015年8月	5	

本版数据来源:Wind 余世鹏/制表 本版图片来源:AI生成

3 探索差异化财富管理路径

北京一家公募品牌总监称,在基金投顾、财富管理、资产配置等业态变化下,公募销售子公司有望在代销领域逐渐发展壮大。

公募销售子公司在2012年出现时,源于这样一个初衷:基金公司要留住客户,赢得客户信任。

一位从业超过20年的公募高管对证券时报记者表示,当时业内存在两种声音:一种认为“专业的人干专业的事”,业绩是基金公司的立足之本,基金公司只需专注投资和研究,包括销售和技术在内的其他环节均可外包;另一种则认为,客户的重要性不亚于投研。

当时业内虽未达成高度共识,但已有基金公司开始行动。自2012年成立的嘉实财富开始,截至2016年公募销售子公司迎来第一轮成立小高峰。目前存续的9家公募销售子公司中,有6家于该期间成立。2016年后,公募销售子公司的成立节奏有

所放缓,直到2021年才迎来第二轮发展。2021年至今,博时基金、汇添富基金和易方达基金旗下的销售子公司先后获准成立。

“这十多年里,公募销售子公司一直在不断探索,但在产销分离趋势下,渠道机构成为代销市场的主力军,公募销售子公司在销售方面始终处于下风。截至目前,基金代销仍是传统渠道的天下,银行、券商和第三方互联网平台,分别在网点客群、ETF场内配套、线上场景引流等领域展现出显著优势。”前述公募高管人士称。

数据显示,截至今年上半年末,三方(含保险)机构非货基金销售保有规模达到5.40万亿元,首次超过银行渠道成为公募代销第一大渠道。具体看,三方机构市占率环比提升3个百分点至39.18%,银行渠道则下降2.99个百分点至38.67%。券商渠道非货基金销售保有规模3.05万亿元,市占率22.15%,与上期基本持平。

但从趋势来看,前述北京一家公募品牌总监称,在基金投顾、财富管理、资产配置等业态变化下,公募销售子公司有望在代销领域逐渐发展壮大,“公募销售子公司是基金公司直接触达投资者的重要环节,可以依托母公司投研开展买方投顾业务,在沉淀自有客户基础上打通资产端到客户端的服务链条,探索差异化财富管理路径”。

从盘面上看,也显现出风格切换的迹象。AI硬件主线波动加大后,热点逐步分散,市场迎来风格切换窗口期。前期重仓AI硬科技的基金收获了可观收益,随着止盈兑现的诉求上升,资金在各个行业间快速腾挪,低位板块轮番迎来修复行情。Wind数据显示,截至9月16日,近一个月净值涨幅居前的主动权益基金主要包括国投瑞银国家安全、银华农业、嘉实农业、长城资源优选、华泰柏瑞新金融地产、工银金融地产、西部利得央企股票等,这些基金持仓集中于农业、军工、地产金融、央企红利等前期冷门赛道。

展望后市,多家公募判断,未来轮动行情或将延续,低位板块有望持续迎来资金流入。

民生加银基金表示,近期市场易受外部因素扰动,整体情绪偏谨慎,行业轮动明显较快。后续配置可沿着科技创新、企业出海、低估值板块再平衡三条线索展开。除AI硬科技外,可以重点关注海外业务景气上行、盈利持续改善的标的以及

增量资金持续涌入 债券ETF规模逼近万亿元

证券时报记者 王小羊

今年以来,债券ETF扩容趋势较为明显。截至9月15日,债券ETF规模较年初增加1354.80亿元,其中申赎净流入贡献1238.47亿元。

债券ETF市场持续扩容。Wind数据显示,截至9月15日,全市场债券型ETF规模达到9645.04亿元,逼近万亿元关口。近一个月以来,债券ETF规模合计增长623.82亿元,其中申赎净流入贡献634.89亿元,显示本轮扩容主要由增量资金推动。

从资金流向来看,高等级信用债、科创债等仍是资金重点布局方向,利率债ETF也获得持续配置。与此同时,随着产品数量增加、流动性提升,债券ETF在机构资产配置、流动性管理等方面的工具属性进一步增强。尤其是在债券市场波动有所加大的背景下,ETF交易便利、持仓透明等特点,使其在短期资金配置、组合久期管理等场景中的应用进一步拓展。

从具体指数来看,高等级信用债及科创债ETF规模居前。截至9月15日,挂钩中证AAA科技创新公司债指数的ETF规模达到2544.40亿元,在债券ETF中规模居首;挂钩沪做市公司债指数的ETF规模达到1137.51亿元;挂钩中证短融指数的ETF规模为884.20亿元;挂钩沪AAA科创债指数的ETF规模也超过600亿元。此外,挂钩中证转债及可交换指数的ETF规模同样超过600亿元。

近一个月,信用债ETF规模增加较多。其中沪做市公司债指数ETF规模增长167.55亿元,居各指数首位;中证AAA科技创新公司债指数ETF规模增长126.62亿元;中证短融指数ETF规模增长51.97亿元;深做市信用债指数ETF规模增长49.79亿元。

利率债ETF也有资金持续布局。近一个月,中债7—10年政策性金融债指数、30年期国债等相关ETF规模均有不同程度增长。从资产配置结构来看,信用债ETF继续承担获取票息收益、提高组合收益的功能,而利率债ETF则更多体现久期管理和流动性配置需求,不同类型产品的工具属性进一步分化。

今年以来,债券ETF扩容趋势较为明显。截至9月15日,债券ETF规模较年初增加1354.80亿元,其中申赎净流入贡献1238.47亿元。从结构上看,债券ETF扩容并非单纯来自存量产品规模增长,新产品持续上市、细分指数不断丰富,也为不同期限、不同券种和不同风险偏好的资金提供了更多配置工具。

随着产品体系不断完善,债券ETF正在从传统债券投资的补充工具,逐步成为机构和个人投资者配置固收资产的重要载体。尤其对于需要兼顾流动性和交易效率的资金而言,ETF在场内交易、资产配置和组合调整等方面的优势进一步显现。

展望后市,多家公募认为,当前基本面和资金面对债市仍有一定支撑,但政府债供给、季末资金面等因素可能带来阶段性扰动,短期债市或维持震荡。

国投瑞银基金表示,从基本面的看,7月、8月官方制造业PMI连续两个月处于荣枯线以下,显示经济动能边际走弱;货币政策继续维持宽松取向,央行灵活开展货币政策工具操作,维护市场资金面处于均衡宽松状态。整体而言,基本面维度仍对债券市场中性偏有利。

信用债方面,国投瑞银基金认为,三季度以来资金面维持均衡宽松,友好的资金环境继续为信用债杠杆套息提供支撑,信用债市场偏强格局短期或难扭转。不过,目前多数信用品种信用利差已经压缩至历史较低分位,尤其是短端中高等级品种,信用下沉策略的性价比相对有限。

国寿安保基金认为,9月债市整体多头格局未改。短期看,大型银行补充核心一级资本或对长端配置形成支撑;与此同时,央行仍需配合财政发债进度,政府债供给压力对银行负债久期形成一定扰动,中长期流动性供给预计仍将保持稳定。

各类指数的债券ETF规模		
指数代码	指数简称	挂钩ETF规模(亿元)
932160.CSI	中证AAA科创债	2544.40
950245.CSI	沪做市公司债	1137.51
h11014.CSI	中证短融	884.20
931078.CSI	中证转债及可交换债	629.08
950167.CSI	沪AAA科创债	626.73
h11098.SH	沪城投债	554.72
921128.CNI	深做市信用债	523.21



王小羊/制表



证券时报
基金观察室
ID: Fundgcs