

## 基金第三方销售起步 尾随佣金谈判开场

证券时报记者 程俊琳

基金第三方销售起步比想象中更为艰难。

证券时报记者获悉,由于单凭千分之六的前端收费,第三方销售机构基本无利可图,因此近期他们与基金公司在进行尾随佣金谈判,具体合作比例并无统一标准。

对于这场第三方销售机构与全国几十家基金公司的谈判,不少业内人士都希望行业内能够形成一个公平统一的定价机制,避免价格大战,让基金公司以及第三方销售机构形成双赢局面。

### 第三方销售要求尾随佣金

日前,交银施罗德基金公司副总经理谢卫在微博中感叹:“第三方销售本意是打破银行对渠道的垄断,降低基金公司费用,但现在一上来费率就与银行一样,还是把基金公司当唐僧肉。”谢卫的微博,道出了当前基金公司以及第三方销售机构正在谈判的价码问题。

一位知情人士透露,目前包括已经拿牌的第三方以及准第三方销售公司均在与基金进行谈判,商讨销售费用问题,具体合作比例并无统一标准。“不排除个别机构给基金开了比较离谱的价码”。

大家都在观望,因此第一单应该还是没有真正实现。从我们掌握的情况来看,基金公司非常理解第三方销售机构提出的尾随要求。”一位已经与业内多数基金公司谈判过的第三方机构负责人透露。据他介绍,目前除个别大型基金公司外,95%的基金公司基本接受第三方销售机构对尾随佣金的要求。

一家大型基金公司人士表示,第三方销售机构本身就是一种商业模式,肯定有其商业利益,最终的也是要获利。华泰联合证券基金研究中心总经理王群航也认为,第三方销售机构也是公司,他们既参与竞争销售,也要参与分盈利。一位离开公募基金的人士认为,初期阶段,第三方销售机构要价不宜过高,否则,与基金公司的关系又会陷入价格战的恶性循环。



吴比较/制图

### 谋求统一定价机制

基金公司以及第三方销售机构之间以何种比例来分取尾随佣金成为目前行业内关注的问题。可能有个别公司在谈判过程中提出了过高价码,使基金公司略有微词。但从我们谈判过程来看,基金公司与第三方销售机构基本处于友好局面。”一位第三方销售人士表示。

目前,到底尾随佣金分取多大比例成为基金公司以及第三方博弈的重点。有业内人士认为,第三方的开发成本并不会比银行便宜,因此在初

期,无论怎么样的价码,第三方销售均处于亏损状态。同时,几乎所有第三方销售机构老总均表示,从行业发展来看,已经做好了三到五年不盈利的打算。

前述第三方销售机构人士表示,从博弈角度来看,基金公司均害怕自己签的是行业最高价码,第三方销售机构又忧心自己获得的是最低尾随比例。从行业发展角度来看,无论是基金公司还是我们,均希望能够有一个公平合理的统一价码,这样使第三方机构不要陷入没有意义的价格战,使第三方销售机构真正发挥自己专业化服务,实现与基金公司双赢的局面。”

基金销售难逃支付尾随佣金的宿命,第三方销售刚刚起步,就开始尾随佣金的谈判,虽然具体合作比例并无统一标准。按照多家第三方销售机构的测算数据,如果不收取尾随佣金,第三方销售机构几乎没有收入来源。

### 第三方基金销售 遭遇多方要价

证券时报记者 程俊琳

按照多家第三方销售机构的测算数据,如果不收取尾随佣金,第三方销售机构几乎没有收入来源。

按照行业内最乐观的测算,第三方销售机构在千分之六的前端收费中,需要分别向监督银行、连接银行卡的第三方支付机构支付费用。目前监督银行需要千分之一,第三方支付机构最普遍的要价是千分之三,这样,即使不考虑任何其他意外情况,第三方销售机构能够获取的收入来源是千分之二的申购费。

现实却更为残酷。一位业内人士向证券时报记者透露,这千分之二的费用,第三方支付机构也难拿到。因为给第三方支付机构千分之三的连接费用具有排他性,也就是说,假如第三方销售选择与一家第三方支付机构合作,只能以千分之三的常规费率签约,一旦第三方支付选择超过一家第三方支付机构,这一费用则会成为千分之四甚至是千分之五。第三方支付机构并不愿意只选择一家第三方支付机构,如此一来,按照目前最高的第三方支付价码,第三方销售在全部销售费用中只能取得万分之五的收入,这根本就无法去考虑系统接口以及其他众多的费用开支。”一位业内人士表示。

不过,第三方支付也觉得冤枉。据业内测算,第三方支付处于亏本经营状态,因为第三方支付从银行渠道要来的连接端口价码是千分之五或千分之六,因此,第三方支付最高千分之四的价码也使自身处于亏损境地。

### 华夏官网 开理财产品超市

证券时报记者从华夏基金公司官网发现,华夏基金开起了理财产品超市。

在华夏基金网上交易频道中,不仅可以购买华夏旗下产品,还可以查询所有公募基金、券商理财产品、银行理财产品、阳光私募产品的基本资料 and 最新净值表现。而且,不仅可以通过单一产品查询,也可以通过基金分类进行对比查询,或者专门查询任何一家基金公司旗下基金业绩。这些数据的提供商是 Wind 资讯和中国银河证券。

据华夏基金相关人员表示,设置这一平台,主要是为了做好电子商务服务,“一站式”解决客户需求。而另一家基金公司人士也表示,不少基民登录基金公司网站的主要目的是查询净值数据,如果能在一家基金公司网站查询所有基金净值数据确实是十分方便,不过,暂时只有华夏基金提供了这一服务。

实际上,发展电子商务、做好客户服务已成为各家基金公司营销创新的主思路。目前,不少基金公司已经积极和淘宝网、腾讯网洽商,争取能在这些成熟的电子商务平台上开网店。此外,华夏、嘉实等基金公司已经涉足第三方销售,南方基金开始“全渠道”营销,都在寻找未来的营销之路,他们的最终目标可能是成为“综合理财服务商”。(方丽)

## 五大基金公司14亿搭“车”

### 易方达、鹏华、嘉实、兴业全球、招商5家基金公司认购中国南车定向增发股份3.18亿股,金额14.2亿元

证券时报记者 刘明

中国南车日前发布的定向增发公告显示,易方达、鹏华、嘉实、兴业全球、招商5家基金公司认购了3.18亿股,认购金额14.2亿元,占中国南车大股东之外发行对象认购额的一半以上。

此次中国南车定向增发19.63亿股,增发价为4.46元/股,募集资金

总额为87.55亿元。在参与增发的10家发行对象中,中国南车大股东中国南车集团公司认购了60.75亿元,占总募资额的69%。剔除大股东的认购额,其余9家发行对象认购了26.8亿元,基金参与认购额占比达到53%。五大基金公司认购中国南车定向增发股份1.08亿股到3363.22万股不等。具体来看,易方达、鹏华、嘉实认购较多,认购额分别为4.8亿元、3.2亿元、3亿元,兴

业全球、招商基金分别认购了1.7亿元和1.5亿元。

值得注意的是,在定向增发后,中国南车的前10大股东中,并未见到上述5家参与认购的基金公司旗下产品,而易方达、鹏华、嘉实认购股份均达到或超过十大股东的持股数。这意味着,基金公司认购股份应是分散到旗下多只产品中。

不仅定向增发受到热捧,二级市场上基金同样扎堆中国南车。初步询价名单显示,截至3月5日,中国南车的前20大股东名单中,中邮创业、长城、南方、华夏、易方达等10家基金公司位列其中。

定增公告还显示,去年四季度以来,基金在中国南车上进行了调仓,中邮核心成长、中邮核心优选、长城品牌优选3只基金选择加仓,南方隆元则进行了减持。截至3月5日,中邮核心成长、长城品牌优选、中邮核心优选分别持有中国南车1.77亿股、1.05亿股、6000万股,而去年三季度末,中邮核心成长、长城品牌优选仅持有3447万股、9451万股,中邮核心优选未进入前10大流通股股东。不过,截至增发后的3月15日,中邮核心成长又减持了中国南车2660万股,持股数为1.51亿股。

### 本周在售新基金一览

序号	基金名称	基金类型	托管银行	咨询电话	发行期间
1	中欧盛世成长分级	股票型	广发银行	400-700-9700	2月15日到3月23日
2	上投摩根全球天然资源	QDII	中国银行	400-889-4888	2月20日到3月21日
3	长信可转债	债券型	深发展	400-700-5566	2月27日到3月27日
4	华安标普石油指数	QDII	建设银行	400-885-0099	2月27日到3月23日
5	诺安中证创业成长指数分级	指数型	中国银行	400-888-8998	2月27日到3月23日
6	兴全轻资产投资	股票型	招商银行	400-678-0099	2月27日到3月27日
7	博时上证自然资源ETF	ETF	建设银行	95-105-568	3月5日到3月30日
8	博时上证自然资源ETF联接	ETF联接	建设银行	95-105-568	3月5日到3月30日
9	长盛电子信息产业	股票型	中国银行	400-888-2666	3月5日到3月23日
10	融通创业板指数增强	指数型	工商银行	400-883-8088	3月5日到3月30日
11	鹏华价值精选	股票型	建设银行	400-678-8999	3月12日到4月11日
12	信诚周期轮动	股票型	中国银行	400-666-0866	3月14日到4月18日
13	银河通利分级债券	债券型	北京银行	400-820-0860	3月15日到4月20日
14	长城优化升级	股票型	建设银行	400-886-8666	3月19日到4月18日
15	富安达策略精选	混合型	交通银行	400-630-6999	3月19日到4月23日
16	农银汇理消费主题	股票型	邮储银行	400-689-5599	3月19日到4月20日
17	工银瑞信基本面量化策略	股票型	中国银行	400-811-9999	3月20日到4月24日

数据来源:公开资料 刘明/制表

**富安达策略精选灵活配置**  
混合型基金证券投资 | 基金代码: F10002 |  
3月19日-4月23日  
全国盛大发行  
策略精选

组合管理攻守兼备 | 灵活把握投资策略 | 深入挖掘个股价值

**农银消费主题股票基金**  
农银行业成长(银河五星)基金经理曹剑飞担纲拟任基金经理  
3月19日-4月20日公开发售  
基金代码: 660012

40068-95599

**长信可转债基金**  
正在发售  
深发展、平安银行及各大银行券商均有销售  
深发展: 400-700-5566 (长信转债)

### 记者观察 | Observation |

## 基金短期理财产品 学习一小步发展一大步

证券时报记者 张哲

在银行30天理财产品被叫停后,上周,汇添富理财30天债券型基金、华安季季鑫短期理财债券型基金以及华安月月鑫短期理财债券型基金获得受理,这3只基金名为债券基金,实际上是基金业的短期理财产品,一上报即引来业内的极大关注。

来自工商银行的消息是,愿意为我们这个理财产品保底50亿元的规模。”汇添富基金一位知情人士透露,这类短期理财产品最大的杀伤力在于,可以投资同业存款,将庞大的存款储蓄资金直接转换成基金理财产品。”而另一位销售总监则称,在银行30天短期理财产品被叫停后,银行渠道对基金推出短期理财产品表现出极高的热情,将之作为银行理财产品学习的替代。

尽管市场不买账还需检验,但对国内基金业来说,迈出向银行理财产品学习的一小步,却可能成为撼动整个行业未来发展的一大步。

首先,基金短期理财产品推出,能够在银行渠道真正和银行本身的理财产品进行PK,在一些投资人士眼里,基金短期理财产品进入银行渠道,在银行货币体系平台中跟银行理财产品较量,一定程度应看做是利率市场化的第一步。”

其次,基金公司发展低风险、稳定收益类的短期理财产品,能够有效改变此前基金公司“牛市大赚、熊市大亏”,靠天吃饭大起大落的形象,在投资者心目中树立稳定理财的专业形象。尤其是对以强调资金稳定增值未进入前10大流通股股东。不过,截至增发后的3月15日,中邮核心成长又减持了中国南车2660万股,持股数为1.51亿股。

第三,在银行30天短期理财产品被叫停后,基金短期理财适时出现填补了这个空白,预期的潜在客户应

在银行30天短期理财产品被叫停后,银行渠道对基金推出短期理财产品表现出极高的热情,将之作为银行理财产品的替代。尽管市场不买账还需检验,但对国内基金业来说,迈出向银行理财产品学习的一小步,却可能成为撼动整个行业未来发展的一大步。

不少。例如,华安的月月鑫短期理财产品,每月初募集,而当月月末前就结束,整个存续期间不足30天,也就是说,在银行存款考核最紧张的每月最后一天,一个周期的基金短期理财产品结束后的资金可以完整地重新流入银行渠道,作为存款考核的指标。可谓实现了基金公司、银行理财经理、投资者的多赢,备受渠道客户经理欢迎。

第四,对一些机构大资金来说,由于买基金获得的收益部分可以免税收,或将拉动机构大资金涌入避税。这也是近期基金公司说服机构客户的最大卖点。

第五,基金短期理财产品或首开基金业约定收益率先河。目前基金业禁止对投资者约定收益率,但据了解,此类基金短期理财产品或将在收益率上有预定的收益区间。一位货币基金基金经理称,根据目前货币基金5%左右的7日年化收益率判断,基金短期理财产品的收益率区间应该高于5%,因为有30天、60天不等的封闭期,可以有效提高收益。

2011年银行理财产品最终发行的数字是惊人的3万亿,这个规模甚至超过了基金业10年发展的总和。2012年,基金业能否通过短期理财产品撼动整个行业发展格局?据悉,目前此类产品暂时没有规定募集上限。