

# 四大银行垄断市场 中小银行抱团变革基金销售

中国证券报 徐国杰 2005-06-01

日前开始发售的光大保德信货币基金的发行模式出现了值得注意的变化，在基金代销渠道名单上赫然出现了多家银行的名字。除托管行招商银行外，中信实业银行、光大银行和上海浦东发展银行、交通银行均在其列。

据了解，招行、中信、光大、浦发这四家银行还建立了基金代理业务合作关系，联合代销、共享网点资源，今后对于每家合作银行托管的第一层次基金产品都将由四家银行联合共同代销。专家指出，银行组团销售基金这尚是首次，在预示着托管行之间竞争日益白热化的同时，对基金销售市场现有格局、基金业生存发展都将会带来深远的影响。

## 基金服务市场利润诱人

虽然基金业在去年末整体表现浮亏，但是从事基金服务的相关行业赚钱不少，并且有着令人嫉妒的风险低、收益高的特征。基金 2004 年年报的统计数据显示，去年托管银行共收取了 6.2 亿元基金托管费，券商则拿到 4.27 亿元的佣金。2004 年基金发行的井喷态势，简直令托管银行笑得合不拢嘴，收获最多的无疑是托管基金最多的工行。有统计显示，工行托管基金数为 37 家，去年托管费收入为 1.74 亿元，同比增加超过 1 倍。紧随其后的是建行，托管费达到 1.1 亿元。与去年相比，银行基金托管费收入突飞猛进，增长超过了 80%。其中，增长最快的是招行、光大和中行，2004 年托管费收入分别比 2003 年增长了 5 倍、3 倍和接近 2 倍。

也正是这块利润丰厚的蛋糕引来了越来越多的参与者，各方都虎视眈眈。

## 四大行垄断市场

由于资格审批、网点分布等多种原因，基金的托管和销售市场历来由工、农、中、建四大行垄断，单工行一家所代销的基金份额就达到整个市场的约 1/3，如果算上交通银行，5 家国有银行托管基金总规模约 3000 亿，占领了近 9 成的市场份额。

根据记者掌握的材料，如果从 2001 年 9 月境内第一只开放式基金华安创新发行开始计算，到 2004 年 12 月诺安货币市场基金成立，已成立的开放式基金超过 100 只，发行金额共计 2814.98 亿元，其中由工行代理发行共 23 只，发行金额 832.27 亿元，占到了开放式基金市场份额的 29.57%。从客户数来看，目前全国基金客户数总量约为 510 万，而在工行的客户数即达到了 185 万，占比为 36.27%，位居第一，同比提高了 3.63 个百分点。而且在新增

客户中，大部分都是个人客户。

这个第一的排名，带给工行的不光是基金销售老大的名声，还有实实在在的效益。除了前述有公开资料可以统计的托管费外，有数据显示，截至 2004 年 10 月底，工行累计实现基金手续费收入 2.4 亿元，是 2003 年基金代销手续费收入的 2.42 倍，完成全年手续费任务的 302.26%，基金手续费收入占到了同期个人中间业务收入的 8.21%，比去年提高了 4.03 个百分点。

### 中小银行谋变

招行、光大这些后起之秀积极进军基金市场，一方面固然是受其利润吸引，另一方面也有着拓展自身业务的通盘考虑。随着银监会在资本监管上加快了与国际接轨的步伐，商业银行的发展将面临着资本的硬约束，这将促使商业银行进行战略调整，从高风险的信贷资产业务转向资本节约型的中间代理业务，而代理基金销售和基金托管业务已经成为各家商业银行发展中间业务的一块诱人的奶酪。但是，中小银行由于在网点数量和分布等方面存在的先天性不足，使得各行在发展基金业务方面处于相对劣势。但如果各家中小银行联合起来将形成庞大的客户资源，自营存款总和、网点数都将具备更强的竞争力。

记者采访得知，日前招商银行、中信实业银行、中国光大银行和上海浦东发展银行四家银行在北京签署了基金代理业务合作框架协议。据悉，此次四家银行计划通过联合代销、共享网点资源来弥补各行网点少的弱点，提升各行在基金代理业务方面的整体竞争实力。

事实上，基金销售市场原先由几大银行独步天下的局面正在改变，此前，在首只 LOF 的发行中，券商的销售量首次超过了银行渠道，此后，券商在基金销售中的地位也日渐凸显。日前，广发证券等 10 家券商组成南方高增长基金的承销团，又创下了基金代销的新模式。

见微知著，基金销售、托管市场的革命性变革正在发生，这对基金业生存发展，乃至基金运营现状都将带来深刻的影响。