

# 降幅最大超40% 银行基金代销规模全行业下降

截至4月1日,中、农、工、建、交五大行2022年年报悉数披露完毕,加上招商银行、中信银行、平安银行等股份制银行(下称“八家重点银行”),银行系基金代销业务整体概貌浮出水面。

和市场预期一致,2022年市场赚钱效应乏善可陈,在发行遇冷下基金代销规模下降,成为全行业普遍现象。这一趋势下,八家重点银行机构去年基金代销业绩均有所下降,其中不乏降幅超40%者。

但从各家年报细节来看,银行机构作为传统代销势力,却展现出了新的代销业务亮点。比如,有银行在个人金融业务中融入了投顾色彩;有银行发力手机银行“财富号”,耕耘线上社区运营品牌;还有银行将客群进一步细分,使得中长尾基础客群非货持仓客户数,在去年实现了逾100%的增长幅度。

## 工行农行基金代销规模下降逾40%

在五大国有行中,代销势力最大的是工商银行。根据工商银行2022年和2021年年报,2022年代理销售基金3688亿元,较2021年的代销规模6454亿元下降42.86%。虽然规模有所下降,但工行的个人金融业务中融入了投顾色彩。工商银行在2022年年报中表示,2022年通过“财富号”开放机制,引入基金、理财等领域知名投资机构,为客户推荐全市场热门产品;打造覆盖投前、投中、投后的全旅程投资陪伴,帮助客户做出更好的投资决策。

从公开披露数据来看,交通银行的基金代销体量跟随工商银行之后。根据交通银行2022年和2021年年报,2022年该行代销个人公募基金产品余额2645.20亿元,较2021年的代销个人公募基金产品余额3193.71亿元下降17.17%。

紧接着是农业银行。该行2022年共代销基金3690只,基金销量2054.85亿元,较2021年的基金销量3444.48亿元下降40.34%。截至2022年末,农业银行掌上银行月活跃客户数(MAU)达1.72亿户,较上年末净增1988万户,存量增量均保持同业第一。农业银行表示,2022年持续打磨金融产品,拓展财富管理,上线储蓄国债,推出“轻盈投”场景化

基金定投服务。

建设银行和中国银行没有单独披露基金代销规模情况,但可从代理业务手续费收入情况中一窥趋势。

建设银行2022年年报显示,该行去年实现代理业务手续费收入192.31亿元,较上年减少0.52亿元,降幅0.27%。建设银行在年报中指出,代销基金受资本市场波动影响同比下降,但代理保险收入支撑作用明显,通过加强资产配置、积极把握客户保障需求。值得一提的是,建设银行2022年代销操作流程进一步简化,截至2022年末70%以上的理财产品、80%以上的基金、90%以上的贵金属交易,均可在手机银行上完成。

中国银行方面,2022年实现手续费及佣金净收入722.48亿元,同比减少91.78亿元,下降11.27%,在营业收入中的占比为11.69%。中国银行称,这主要是受资本市场整体表现偏弱影响,理财、基金等相关代理收入减少较多。该行表示,2022年积极准入并代销创新型公募基金产品,建立以手机银行“财富号”为主要载体的线上社区运营品牌,持续优化内容运营与交互体验,更精准、更专业、更普惠地开展线上化财富管理业务运营,2022年末已有涵盖基金、保险、券商、理财等类别的31家合作金融机构入驻。

## 佣金收入同样大幅下降

股份制银行方面,基金代销龙头是招商银行。根据招商基金2022年年度报告,2022年该行实现代理非货币公募基金销售额为3350.58亿元,同比下降44.89%。招商银行称,这主要是受宏观经济环境及资本市场表现影响,权益类基金产品销量同比下滑。2021年该行代理的非货币公募基金销售额为6080.35亿元。相对应地,2022年招商银行财富管理手续费及佣金收入309.03亿元,同比下降14.28%,其中代理基金收入65.99亿元,同比下降46.41%。招商银行表示,这主要是资本市场震荡下行,代理基金销售规模下降及高费率的股票型基金

占比降低。

但在财富管理优化方面,招商银行2022年继续强化自身财富管理专业服务与线上服务优势,积极推进财富管理平台化,助力客户实现资产保值增值,让财富管理飞入寻常百姓家。招商银行提到,2022年持续丰富产品货架,满足客户的差异化需求,积极扩大合作伙伴圈,新准入3家公募基金公司、2家友理理财子公司及2家保险公司;推动第三支柱个人养老产品的准入及代销,截至2022年末已准入代销121只个人养老金产品、3只个人养老金保险产品、10只个人养老理财产品。

中信银行方面,2022年实现代理业务手续费56.92亿元,较上年减少80.5亿元,下降12.39%,主要是受代销信托、基金等业务收入减少所致。但在业务优化方面,中信银行提及了成立基金工作室,为基金筛选、营销、售后等环节提供专业支持等方面。在代销基金方面,中信银行表示紧随市场变化,以客户盈利体验为出发点,把握市场估值较低机会,为客户配置定制化权益类基金,布局未来增长机会。具体看,报告期内,中信银行推出9只定制化权益类产品,每只募集规模均位列市场同期同类产品前列。基金线上化运营效率大幅提升,全面升级手机银行APP基金频道场景,优化客户体验,基金频道相关MAU较上年提升92.56%。

平安银行方面,2022年手续费及佣金净收入302.08亿元,主要受宏观环境等因素影响,同比下降8.6%。其中代理及委托手续费收入72.96亿元,同比下降14.9%,主要是代理基金等手续费收入减少。2022年实现代理基金收入26.71亿元,受市场等因素影响,同比下降33.8%。

## 这些细分代销业务涨幅却超100%

根据Wind数据,截至3月31日代销基金的银行机构数量达到了160家,是市场上重要的基金代销势力之一。近年来天天基金等互联网代销平台崛起,市场时有“银行传统代销势力要被削弱”声音出现,但从实际发展来看银行势力并没因互联网代

# 主动权益类基金去年实现盈利者不足5%



公募基金2022年年报披露落下帷幕,相关基金产品净利润、管理费等数据全貌也已清晰。据Wind数据整理发现,去年公募基金收取管理费用合计1458.26亿元,但公募基金管理人旗下产品则合计亏损1.47万亿元。

受去年行情震荡走弱影响,主动权益类基金产品表现尤为“惨烈”,95%以上均为亏损状态,甚至不乏明星基金经理管理的产品。数据显示,2022年主动权益类基金产品合计亏损近1.3万亿元。

## 管理费收入逾1400亿

截至3月底,公募基金2022年年报基本披露完毕。Wind数据显示,公募基金去年共收取管理费用1458.26亿元,较2021年同期的1425.87亿元仅增长2%,而去年的增速超过50%。

其中,易方达基金的管理费收入继续稳坐基金公司榜首,达到101.51亿元,较2021年的106.06亿元下滑了4.29%,这也是目前唯一一家管理费收入超百亿的基金公司。

广发基金、富国基金位列第二、第三,管理费收入分别达73.57亿元、61.71亿元,较上年同期分别下滑0.33%、1.25%。

在管理费排名前十中,招商基金是唯一一家增幅超过20%的基金公司,其2022年管理费收入为44.3亿元,同比上涨24.03%,排名则从去年的第15位升至第9位。

据统计,在179家有统计数据的公募基金管理人中,共有6家基金公司去年管理费收入超过50亿元,而上年同期有8家;管理费收入在10亿元量级的公司则有35家,比上年同期增加3家。

但公募基金管理费收入分化明显,头部公司与小基金公司差距较大,头部效应仍然显著。例如,去年管理费收入前20的基金公司管理费总额达937.01亿元,约占所有基金公司管理费收入的64%。与此同时,还有73家公司的管理费收入不足1亿元。

需要注意的是,基金公司并不能得到基民交予的全部管理费收入,还要分出一部分比例的客户维护费给银行、第三方等基金销售渠道。Wind数据显示,2022年,公募基金向包括银行在内的销售机构共支付了4132.72亿元,占比达28.34%。

据记者统计,客户维护费占管理费收入比例超过三成的共有65家基金管理人。其中,银河金汇、招商资管、贝莱德基金等的客户维护费占比均超过47%。

对此,一位基金业内人士对记者表示,一般而言,不同背景及规模的公司议价能力不同,中小基金公司的客户维护费占比相对较高,因为它们缺乏和渠道谈判的筹码,抑或是需要快速增加规模卖出基金的情况

下,客户维护费也可能会有一定提高。

## 产品累亏1.47万亿

除了营收情况,随之揭晓的还有基金产品在2022年的实际经营成果。据基于Wind数据统计,在去年的震荡市下,公募基金管理人旗下产品合计亏损1.47万亿元。而此前三年(2019至2021年)则分别盈利1.18万亿元、2万亿元和7149亿元。

回顾2022年,因权益市场表现惨淡,全年数次进入震荡调整状态,即使四季度A股和港股市场都迎来了一波反弹,也无法弥补前期的亏损。因此,主动权益类产品“损失惨重”,而固收类产品贡献了绝大部分盈利。

具体而言,货币市场型基金保持“稳定输出”,2022年合计盈利2010亿元;债券型基金以863亿元盈利次之。亏损最多的是混合型基金,年内累计亏损1.12万亿元;而股票型基金、国际(QDII)基金、FOF基金全年亏损额分别为5801亿元、352亿元、171亿元。

从公司角度而言,在有数据的179家基金管理人中,2022年仅有50家为持有人实现正收益,占比不足三成。为持有人赚钱超过10亿元的共有10家。其中,超过20亿元的有3家,分别是建信基金、中加基金、兴业基金,旗下产品利润分别为23.05亿元、2.29亿元、2.32亿元。

从产品的角度而言,2022年获得盈利的基金产品(不同份额合并计算,下同)只有3155只,在上万只(已有数据的基金产品数量为10085只)基金产品中仅占三成。

天弘余额宝是唯一一只年内盈利在50亿元以上的基金产品,2022年利润为124.37亿元。而亏损超过百亿元的基金产品有7只,其中,明星基金经理葛兰管理的中欧医疗健康是2022年给基民亏钱最多的基金产品,单年度累计亏损192.54亿元。

此外,蔡嵩松管理的诺安成长(刘慧影2023年2月加入合管)、傅鹏博与朱璘共同管理的睿远成长价值、张弘弢与徐猛合管的华夏上证50ETF分别亏损129.3亿元、114.47亿元、113.55亿元。

亏损超过百亿元的产品还有张坤管理的易方达蓝筹精选(-107.14亿元)、罗文杰管理的南方中证500ETF(-102.78亿元)、艾小军管理的国泰中证全指证券公司ETF(-100.4亿元)。

记者注意到,主动权益类基金作为去年“重灾区”,仅有191只基金产品实现盈利,占比不足5%。Wind数据显示,已有数据的4020只主动权益类基金(包括普通股股票型、灵活配置型、偏股混合型、平衡混合型,不同份额合并计算),2022年合计亏损近1.3万亿元。

来源:第一财经

# 盈利能力下滑 六大行仅一家净息差上升

在支持实体经济、政策利率下行的大背景下,去年以来银行资产端收益率下行较快,净息差普遍承压。

日前,国有大行相继披露2022年业绩报告。从报告内容来看,银行业整体净息差持续收窄的趋势并未得到扭转,六大行中除中国银行外,其余5家仍有不同程度的下滑。

净息差是银行净利息收入和全部生息资产的比值,体现的是银行盈利能力。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,近年来内外多重因素超预期影响,导致实体经济融资需求偏弱,企业和个人贷款扩张速度明显放缓;银行生息资产收益率下滑比付息资产成本下滑更快;此外,银行储蓄明显增加,且部分存款定期化明显;资本市场波动也导致理财等方面收入减少,部分银行息差压力有所增大。

## 中行净息差逆势上升

去年银行业息差整体承压,国有六大行呈分化态势,其中,中国银行净息差表现比较亮眼,2022年末净息差为1.76%,较上年末小幅提升1个基点(BP),其余5家不同程度下滑。

具体来看,2022年末工商银行净息差为1.92%,比2021年末下降19BP;农业银行净息差为1.90%,比2021年末下降22BP;建设银行净息差为2.02%,同比下降11BP;交行净息差为1.48%,同比下降8BP;邮储银行净息差为2.20%,同比下降16BP。

2022年,为稳定宏观经济大盘,央行两次降息,全年公开市场操作和中期借贷便利(MLF)中标利率均下行20BP,引导1年期和5年期以上贷款市场报价利率(LPR)分别下行15BP、35BP。

中国银行在年报中表示,2022年,在LPR适度下行,导致人民币贷款收益率下降的背景下,集团抓住美联储加息等有利时机,主动优化资产负债结构,保持了息差的稳中有升。一是受益于美联储加息,积极优化外币资产结构,外币资产收益率提升;二是优化人民币资产结构,人民币客户贷款在生息资产中的占比提升,其中中国内地人民币中长期贷款平均余额在中国内地人民币客户贷款中的占比达74.45%;三是坚持量价双优,加强负债成本管控,境内人民币负债成本下降。

中国银行副行长张毅详解称,该行从资产结构上加大了贷款等高收益资产的投放,控制低收益的同业拆放等资产的增长;在负债结构上注重四个字“提活控高”,把活期存款的营销和拓展放在一个比较重要的位置,通过一些结算网络的搭建,一些业务的拓展、科技赋能,使境内人民币活期存款的占比保持了稳定,同时把高成本存款的占比控制下去,比如一些协议存款、五年期以上高成本存款,完成下降一个百分点的管理目标。

受此带动,境内人民币负债成本较上年下降了7BP,境内人民币存款成本较上年下降2BP。另外,去年境外的多次加息提升了集团息差5.14BP。由于中行外币资产属于利率敏感性资产,资产久期短于负债久期,导致外币息差在去年快速提升。

对于净息差持续下行这一行业共同面

临的趋势,建设银行首席财务官生柳荣表示,主要影响因素在于LPR和市场利率下行。具体拆解建行净息差11BP降幅可以看到,去年资产端收益率和负债端付息率分别下行和上行6BP,而资产负债结构调整、加强定价管理、衍生工具风险对冲等主动管理措施挽回1BP。

在资产端,生柳荣介绍,该行贷款利率在LPR下行引导下有所下调,因此带来贷款收益率下降5BP;另一方面,因为市场利率下行等因素导致债券投资收益率下行1BP。在负债端,因为企业和居民存款定期化、长期化趋势,导致该行去年存款付息率上行5BP,同时同业业务利率波动也使得成本增加1BP。

针对去年净息差收窄情况,工商银行行长廖林表示,这是行业的整体态势,工行收窄了19BP,变动和行业是一致的。从资产端看,主要是由于市场报价利率整体下行、质量和定价上平衡问题、市场按揭需求弱于往年等因素,从负债端看,主要是由于客户存款偏好变化较大、定期的结构和比例大幅攀升。

各家银行年报依然不乏基金代销业务创新亮点。比如中国银行年报显示,2022年积极准入并代销创新型公募基金产品,建立以手机银行“财富号”为主要载体的线上社区运营品牌,持续优化内容运营与交互体验,更精准、更专业、更普惠地开展线上化财富管理业务运营,2022年末已有涵盖基金、保险、券商、理财等类别的31家合作金融机构入驻。

平安银行年报显示,该行的代销公募基金业务2022年重点升级陪伴式服务,在市场疲软行情下,聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透,2022年代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长102.0%。

此外平安银行还提到,2022年面向机构客户的基金首发和持营工作实现突破,该行通过“行e通”销售的第三方基金产品余额达1112.70亿元,较上年末增长262.4%,面向机构客户的五只首发债券基金实现满额募集,规模达583亿元;2022年末“行e通”在售的优质公募基金产品约9500款,涉及约110家基金公司,有效带动基金代销、托管、机构交易、存款等全方位生态合作,业务发展空间进一步拓宽,基金客户综合价值持续提升。

据券商中国

## 息差收窄压力何解

行业普遍面临的息差收窄压力今年会否持续,银行如何提升自身资产负债质量?市场也尤为关注。

对于2023年净息差走势,生柳荣判断,整个行业的下行压力依然存在。LPR下调的影响,去年只是体现了一部分,但大量的(按揭)重定价还是会体现在2023年。分季度看,一季度银行净息差压力会更为明显,后续下滑将趋缓。

廖林预计,2023年净息差还将保持收窄的态势,今年反弹有一定压力,要在资产负债端协同发力。

张毅认为,今年中行的整体息差面临着小幅下行压力。从人民币息差看,LPR下调、贷款重定价的影响较大。从外币息差来看,随着今年美联储加息力度放缓,加息幅度将弱于上年。外币负债逐渐到了重定价的期限,负债成本将逐步上升,息差的改善程度弱于去年。

周茂华则预计,后续息差将保持稳定,主要是实体经济融资需求回升,金融市场回归常态,有助于带动银行盈利状况改善。

在应对举措方面,张毅表示,中行会做好主动管理,优化资产负债结构,坚持量价协同的发展策略。管好价格,紧盯市场利率走势,完善内外部资金定价机制,综合考虑资金需求、成本和期限,加强对分行存款付息率管控。同时,管好结构,以“八大金融”为抓手,加强现金管理、供应链金融等产品完善和营销,借助场景体系,加大重点客户以及上下游客户拓客力度,通过结算类等低成本、价格敏感度低的资金增长,提高低息资金在负债中的占比。

生柳荣透露,建设银行一方面继续调整和优化资产结构,提升高收益资产比例、压降低收益资产比重,另一方面,通过数字化等方式提升对公、对私客户的结算资金和低成本资金,同时主动对定期存款进行压价,并利用部分利率衍生工具进行风险管理。

综合