

摘要

一、什么是代销

代销即代理销售，顾名思义，就是某机构代理销售其他机构产品的一种中间业务。

二、银行代销：传统渠道之王

银行代销有先天优势：一方面，遍布全国的网点令其他金融机构望尘莫及；另一方面，凭借渠道和客户优势，银行开展代销业务边际成本低且利润高。

根据合作机构及代销产品种类的不同，银行代销业务有不同的划分。在盈利方式上，代销收入主要是手续费和佣金分成。

代销业务快速发展背后乱象丛生，银监会出台一系列文件规范代销业务。

三、互联网第三方平台入局：虎视眈眈的挑战者

竞争格局：公募基金销售已步入深水区，保险代理或将成为下一个风口，其他市场规模较小，还在探索阶段。

以阿里巴巴旗下的蚂蚁系列为例，看互联网第三方平台代销业务的发展路径：第一阶段：余额宝；第二阶段：一站式平台——蚂蚁聚宝；第三阶段：蚂蚁财富。

资管新规下，互联网第三方平台也代销面临更高的门槛和更严格的监管。

四、未来展望

银行代销：大行依旧称王，某些中小银行或许可考虑主攻代销转型。

互联网第三方平台：从单纯销售向服务转型，依托大数据的智能化、精准化将成趋势。

其他机构：相似的策略，不同的打法。信托、券商、公募应结合自身特点在渠道和服务上下功夫。

一、什么是代销

举个形象的例子，代销就好比超市卖商品，超市负责甄选商品、上架销售，但产品

的质量问题就不由超市负责了，有问题请联系厂家。在金融业的代销业务中，传统金融机构诸如银行、券商、信托，第三方代销机构如资产管理公司、以蚂蚁金服为代表的互联网平台等充当的就是“金融产品超市”的角色。

可以说，代销是资产管理行业最简单，也是门槛最低的业务。

既然代销业务看起来如此简单，我们为何要单独撰文来分析这项业务呢？一方面，曾经岁月静好的代销市场近几年可谓不平静，第三方互联网代销平台的入局正在逐渐挑战银行渠道之王的霸主地位；

另一方面，代销业务看似简单实则大有学问，最简单的招式练到极致也是绝招。资管新规下，想要进行资产管理是有门槛的。代销作为门槛最低的业务，面临怎样机遇和挑战，是否要发展，要怎样发展都是值得研究的话题。

了解代销业务，让我们先从“老大”银行说起。

二、银行代销：传统渠道之王

代销是商业银行与其他金融机构合作最基础的一项业务，可谓历史悠久。

银行开展代销业务有其先天的优势：一方面，银行遍布全国的网点令其他金融机构望尘莫及，银行客户群庞大且深受客户信赖，产品放在银行会更容易销售出去；

另一方面，凭借渠道和客户优势，银行开展代销业务边际成本低且利润高。以代销保险为例，有数据显示，2014年银保渠道的平均手续费率在3%-4%之间，这一水平是银行销售自身理财产品的78倍，如此看来，这种稳赚佣金而基本无需承担风险的生意何乐而不为呢？

近年来，在经济周期下行、利率市场化推进、互联网金融兴起的背景下，商业银行形势十分严峻，代销业务成为银行增收的“救兵”。

2015年，多家银行代销业务爆发式增长，交通银行、招商银行、中信银行代销业务手续费收入增速超过90%，建设银行、民生银行和平安银行增速同样较高，在51%-65%，利润贡献可观。

究其原因，主要是代销基金和保险表现良好。就基金表现来说，主要是受到股市行情的带动，而保险表现良好，是万能险产品的预期高收益开始凸显优势，吸引了一大批稳健理财投资者。

2016年，保险代销成为银行代销收入的主要发力者。据财经报道不完全统计，在12家上市银行中，有9家银行的代理保费收入（手续费及佣金）实现了36%以上的增幅，民生银行的增幅达到455%，而浦发银行的增幅也达到327.44%，招行的增幅也有约82%。保费收入增长，一方面是因为保险业务的增长；

另一方面，与各家保险公司调整保费结构也有关。不少寿险公司压缩趸交鼓励期交，期交业务因为更复杂和销售难度更高，保险公司付给银行的手续费和佣金自然更高。

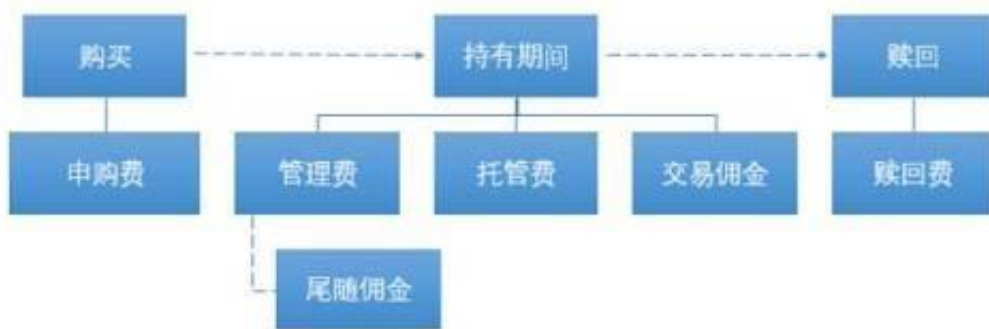
2017年开始，银行代销不再像前两年那样风光。2017年上半年，工、农、中、建四大行代理业务手续费较去年同期均有所下降，四大行共减少了123.15亿元。

究其原因，一是严监管政策下产品已不像前两年那样好卖。2016年银监会出台24号文规范银行代销业务，“存单变理财”的代销乱象得到一定程度的整治。具体到业务看，曾经的主力选手“保险”在2017年熄火是代销收入下降的重要原因。随着保监会接连发文严控中短存续期业务规模和万能险产品，2017年前7个月，主要寿险公司银保渠道累计实现新单规模保费较去年同期下滑了约1/3。

另一方面，强势崛起的第三方互联网平台也在和银行抢蛋糕，这一点我们第三部分再详细分析。

由于不同银行对代销业务报告详略情况不同，这里我们仅列举招商银行近几年代销收入情况供读者大致参考和了解。

图表2： 公募基金收费模式



资料来源：联讯证券

联讯证券

