

中国基金报记者 曹雯璟

眼下，B端基金代销

业务被越来越多的基金销售机构所关注。行业正逐步演变为红海市场，同业间的核心竞争力由渠道能力逐步转向服务能力。有机构预计，到2026年末，B端代销平台公募基金保有规模有望达到10万亿，较目前猛增669.23%。

多家三方基金销售机构表示，B端代销平台解决传统直销模式下机构交易基金的多项痛点，资管新规催生B端代销模式“刚需”。

趋势向上，To B机构销售持续发力

目前，机构投资者占据公募基金

规模的半壁江山。天风证券

研究数据显示，截至2021年末，机构投资者持有公募基金的规模达11.62万亿元，占公募基金总规模的46%。

此外，中国证券投资基金业协会

数据显示，截至今年二季度末，在非货基金保有规模前15名的代销机构中，就有2家主攻B端代销的机构。其中，基煜基金非货基金保有规模为2252亿元，汇成基金的相关规模也达到1647亿元，相较1年前，这两家机构的非货基金保有规模都扩张了3倍有余，行业排名呈现快速上升状态。

记者注意到，天天、基煜、汇成等B端代销平台均于2016年前后成立，但到2021年下半年起，其保有规模快速起量并渐成规模。

对于近几年B端基金代销快速起量，多位业内人士表示，代销机构本质上还是属于第三方金融服务机构，过去一段时间B端业务扩张较快的核心原因其实还是作为客户的资产管理机构业务扩张较快，在这个大背景下服务能力较强的代销机构也顺势成长了起来，实现了高速增长。

汇成基金表示，具体来看有以下几个方面原因：第一，以银行理财子为代表的资产管理机构按照资管新规要求基本完成整改，实现理财产品独立建账独立运营，进而衍生出对基金代销机构服务的实际需求，以满足其高效开户、交易和运营的需求，通过借助三方平台的电子化服务方案提升机构的整体运营效率。第二，公募基金行业近年来快速成长，提供了非常好的资产配置工具。伴随整个资管行业的蓬勃发展，银行、保险、信托、公募FOF等资产配置机构大量选择公募基金作为资产配置工具和流动性管理工具（货基），显著助推了三方基金销售机构的快速成长。第三，专注于面向B端提供服务的三方机构通过产品创新、服务升级等方式快速适应资管

行业的快速发展，成为专业资管机构的可靠合作伙伴。

基煜基金也提到，截至2021年底，资管新规过渡期结束，面对净值化转型的要求，银行理财子等资管机构对公募配置的需求越来越大，也对基金代销机构的提效能力、便捷性提出更高要求。B端代销平台快速崛起，一方面显著提升了交易效率，帮助机构客户更多、更快、更好的投资基金产品，另一方面还进一步挖掘了公募基金价值，得到越来越多机构认可。

盈米基金相关人士表示，当前市场下，B端基金代销市场主要增长来自于银行理财子机构，2021年的快速起量一方面各银行理财子在2021年在基金投资交易上进行了大力扩展；另一方面在资管新规的大背景下，各三方销售机构从2019年开始重点布局的银行理财子行业，经历了长期的系统准备工作后，在2021年集中进入生产上线交易的阶段，成为了重要的市场增量。另外，经过基煜、汇成、盈米等几家B端基金代销头部机构多年的市场耕耘和行业发展，大量资管机构已普遍接受了基金代销模式，也是重要原因。

“伴随市场的发展和竞争，近几年，加大了对各类型资管行业的开拓力度，特别是近几年规模发展较大的银行理财子行业；另一方面，为满足B端资管机构的复杂需求和保持持续的竞争力，公司机构业务团队也在不断强化B端机构服务能力圈，从交易系统稳定性、交易功能创新、投研系统能力、科技赋能上均在多方面布局和迭代升级。”盈米基金相关人士提到。

天风证券

研究团队预计，2

026年权益基金、债券基金、货币

基金代销平台渗透率

有望分别达到50%、40%、40%。测算至2026年末，B端代销平台公募基金保有规模达10万亿（目前仅约1.3万亿）；同时，市场扩容阶段，基金各项费率或维持目前水平不变，2026年代销平台收入有望达183亿（目前仅22亿）。

新入局者增多B端基金代销渐成红海市场

2016年，基煜基金“基构通”平台、汇成基金“汇成一账户”系统、盈米基金“蜂鸟”等系统就已上线，如今已进行了多次更新迭代。目前头部买方机构已对接了2家以上代销平台，第三方机构间的竞争已经非常激烈。并且还有越来越多的新入局者参与到B端基金代销市场里面来，提供着类似的产品和服务。

面对越来越多的新竞争对手，汇成基金表示，资管行业发展前景广阔，市场巨大，仍处于高速发展阶段，唯一需要考虑的如何在高速发展的行业里更好地服务专业资

管机构，保持持久的竞争力。传统机构布局B端业务会给三方机构带来一定程度上的竞争，但其本质上是作为自身传统业务的延展和补充，而并不是作为一项独立服务来运营，客观上也制约了其服务向专业化和精细化的发展。以汇成基金的客户为例，有不少机构本身也建立了面向B端的交易平台，但依旧选择汇成基金作为公募基金投研交易服务的主要合作平台之一。

相较我国经济体量和国民财富总量，目前国内的大资管行业发展目前仍处于起步阶段，广度和深度还有巨大发展空间，行业的发展前景可以说是星辰大海。三方机构只要秉持以客户为中心的服务理念，坚持产品创新和价值创造，必然也会迎来更广阔的发展空间。

基煜基金则表示，国内资管机构正在寻求数字化转型

，内部组织架构和流程也尚未完全定型，机构本身在不断地优化，交易系统的复杂程度及需求也越来越多样，做好机构业务的核心是坚守长期主义。不过，机构业务能力建设不是一朝一夕之功，需要保持专注、持续投入和长期陪伴服务，与机构共同成长。当前，机构代销业务竞争重心正在从渠道能力转为专业服务。

盈米基金相关人士表示，未来，B端基金代销业务未来还有较大的发展空间，一方面近几年虽然B端基金代销业务发展迅速，但在机构业务整体市场仍占比较小，机构客户渗透率也还有较大想象空间；另一方面资管新规后，公募基金长远来看仍将是各资管行业的重要布局投资品种，市场本身会变大。未来两到三年，仍将是具有较大增速的市场和跑道。

但经过过去几年的快速发展，B端基金代销市场已吸引了包括银行、券商、原未开展B端业务的第三方机构加入，未来B端基金代销市场的难点，一方面在市场参与方增多，如何保持持续领先的服务能力或对客户新需求点的挖掘、服务能力，将在未来的竞争格局中显得比较关键；另一方面，B端机构的客户需求越来越往复杂化、整体化发展，强调公司与公司间的整体赋能，非而单一的业务合作点，B端机构的需求已不局限在公募基金相关的交易、投研和基础系统需求上，对B端代销机构在财富端协同合作、投研科技能力共建、系统基础设施共同合作等多方面提出了更多的能力要求。

天风证券研究团队认为，同一机构投资者一般会选用2-3个代销平台；供给端，头部平台已通过规模优势掌握有限的投研资源（如基金经理路演、线下调研），并通过供给端-研究-需求端的正循环持续巩固优势，逐步构建竞争壁垒，中小代销平台的赶超难度极高。预计未来格局上大概率基煜、天天、汇成、盈米等头部公司多强并存，并保持目前的高集中度。

编辑：乔伊