

从“求快”到“深耕” 基金代销行业迎来重构时刻

基金代销行业正在面临一场历史性的秩序重构。近日，中国证监会印发《推动公募基金高质量发展行动方案》（以下简称《方案》），提出建立基金销售机构分类评价机制，并将合理调降公募基金的认申购费和销售服务费。业内人士认为，《方案》直击行业痛点，有望改变过往基金代销行业“规模至上”的思维，推动行业从“求快”阶段进入“深耕”阶段，加速实现“买方转型”。

打破“规模至上”思维

基金代销机构作为盈利主体，追求规模扩张的逐利冲动与生俱来。业内人士普遍认为，要求代销机构主动放弃对规模的追逐有悖商业逻辑，因此，借助制度约束推动行业变革，是行业进化的必然选择。

《方案》提出，要建立基金销售机构分类评价机制，将权益类基金保有规模及占比、首发产品保有规模及占比、投资者盈亏与持有期限、定投业务规模等纳入评价指标体系。

有资深业内人士认为，基金短期业绩排名靠前对资金有较大的吸引力，基金代销平台尤其是一些互联网平台，常起到“推波助澜”的作用。比如按互联网



· 资料图片

思维或算法，把近期收益领先的产品置于首页显著位置，大幅提升“牛基”曝光度，导致基民追涨买入。这也是过去几年部分平台被投资者诟病的原因之一。

拥有5年基金投资经验、习惯在互联网平台购买基金的“90后”基民小风对此深有感触：“每次发现某行业基金涨势迅猛，往往就到了阶段性高点。”风险偏好较高的他，愿意尝试购买平台主推的行业基金或短期绩优基金，但亏损的情况十有七八。“如果这次改革能让行业少些逐利心态，多做一些真正帮投资者赚钱的事，那肯定值得期待。”

一家券商机构人士分析称，

规模越大的代销机构，背后的责任越大。现在还不知道代销机构分类评价是否要公示。若要公示，这个评价可能会成为投资者反向选择代销机构的重要标准。

不过，猫头鹰基金研究院联席总经理姜山认为，评价机制的约束到底要严格到何种程度仍是探讨点。如果是基金公司，监管少批产品等措施会对其形成硬约束，但对代销机构而言影响或不大。“除非停业务、停牌照，这个尺度与约束力还需要观察。”他称。

《方案》还提及要出台《公募基金销售费用管理规定》，合

理调降公募基金的认申购费和销售服务费。业内人士认为，通过降低行业全链条的费率，以后机构即便能实现规模大幅增长，实际可获得的收入也会显著下降，从根本上减少其规模冲动。

从“求快”到“深耕”

在行业变革的浪潮中，基金代销机构转型已势在必行。

上市公司2024年年报数据显示，受公募降费、市场变化、指基崛起等多重因素影响，包括天天基金、招商银行等头部代销机构在内，不少机构去年的基金代销收入出现下滑。未来，随着监管对代销机构分类评价机制的推进，以及基金认申购费和销售服务费的调降，基金代销机构将面临更大的挑战。

蚂蚁基金董事长王珏认为，此次改革方案为基金代销机构优化业务模式提供了关键指引。基金代销机构的发展有望从“求快”转向“深耕”，更注重客户真实盈利体验和长期资产配置服务能力，避免以首发规模为导向的销售激励体系，并降低“赎旧买新”等行业乱象，这与行业可持续发展的底层逻辑是深度契合的。

盈米基金认为，公募行业费率下行是必然趋势，虽然短期会对代销业务有所影响，但长期来看，会倒逼更多机构进行“买方转型”。建议机构可先在内部展开试点，让真正有志于投顾业务的人先转型，以适应行业变革，在为投资者降低成本之时，实现自身业务模式的升级与可持续发展。

实际上，一些代销机构已在“买方转型”上先行一步。比如拥有代销牌照及基金投顾牌照的中欧财富，此前已结合用户的动态投资需求，并基于投顾投研的底层框架推出“中欧带你投”服务与一系列针对权益、债券、行业赛道的发车信号，辅助投资者的投资决策。

不过，代销机构的“买方转型”依然面临着一些难点。中欧财富认为，过去行业内更重产品端，但未来代销机构人员不仅要了解产品，还需具备财富管理和资产配置的能力。同时，买方投顾业务开展的基础是客户的信任，需持续了解用户需求和反馈，并在长期和客户磨合的过程中优化财富管理和服务方式，这将是漫长的过程。

据《上海证券报》

西藏绿色金融赋能生态文明高地建设：政策、产品与治理的三维突破

本报记者 刘哲

近年来，人民银行西藏自治区分行以绿色金融为抓手，构建政策集成、产品创新、多元治理的立体化服务体系，为青藏高原生态保护与高质量发展注入金融动能。截至2025年3月末，西藏自治区绿色贷款余额达1837.86亿元，占各项贷款比重29.41%，较年初增长5.41%，绿色金融已成为西藏生态文明建设的核心驱动力。

政策集成：构建全链条绿色金融制度框架

1. 顶层设计锚定方向

联合自治区发改委等7部门出台《关于发展绿色金融助力创建国家生态文明高地的实施意见（试行）》，明确绿色低碳项目支持、生态价值转化等核心目标，形成“政策引导—机构落实—成效评估”的闭环管理机制。

2. 跨部门协同机制创新

建立绿色金融工作厅际联席会议制度，统筹银行业金融机构与人民银行专项工作小组，形成“政府统筹、央行主导、机构联动”的推进模式。同时，

加入川甘青藏江河源地区绿色金融协作框架，探索跨区域生态保护金融协同路径。

3. 评估激励精准施策

出台《西藏金融机构绿色金融评估方案（试行）》，从政策落实、产品创新、信息披露等维度量化考核，将评估结果与再贷款、宏观审慎政策等挂钩，倒逼金融机构加大绿色领域资源倾斜。

产品创新：激活生态资源与市场主体的双循环

1. 碳金融工具精准滴灌

落地碳减排支持工具，累计发放碳减排贷款62.44亿元，预计带动碳减排量129.60万吨。2025年一季度新增9.5亿元贷款，重点支持光伏、储能等清洁能源项目，推动“高原绿电”规模化发展。

2. 绿色信贷产品矩阵扩容

以“6+1+N”融资清单为依托，创新“碳惠贷”“草原碳惠贷”“雪域兴农e贷”等特色产品，覆盖生态旅游、有机农牧、碳汇开发等场景。例如，“造林碳汇贷”将林地碳汇预期收益转化为融资信用，实现“生态

资本”与“金融资本”的直接兑换。

3. 绿色普惠金融纵深推进

在林芝市建设绿普融合试验基地，开通个人碳账户3.62万户，覆盖公交出行、低碳消费等28个场景，累计碳减排量1486.5吨。在洛扎县、江孜县试点“碳积分+金融服务”模式，用户可凭绿色行为积分兑换信贷利率优惠，推动个体低碳行为转化为经济激励。

多元治理：夯实绿色金融可持续发展根基

1. 能力建设与智力支撑

依托西藏金融学会，组织赴浙江、湖北等地调研绿色金融先进经验，与中国人民大学等高校合作开展“雪域青年金融论坛”，累计培训从业者超千人次，提升政策执行与产品创新能力。

2. 统计监测与风险防控

建立绿色贷款全流程核查机制，定期开展数据质量现场检查，确保统计口径与国家标准一致。同时，探索气候风险压力测试，将生态脆弱性纳入金融机构ESG评估，防范环境

外部性传导至金融体系。

3. 生态价值转化研究突破

围绕生物多样性保护、碳汇交易等前沿领域，开展“金融支持青藏高原生态产品价值实现”专项调研，推动“茶园碳汇贷”等试点经验向全区复制，探索“生态资源清单—碳汇计量—金融产品”的标准化路径。

成效与展望：从“高原绿”到“金融绿”的范式升级

西藏绿色金融实践已形成显著示范效应：绿色产业贷款

占比超99%，生态旅游贷款年增速达18%，光伏扶贫项目覆盖超10万农牧户。未来，西藏将深化跨区域协作、拓展碳金融衍生品、完善生态补偿金融机制，力争到2025年末绿色贷款占比突破30%，为全国高原地区绿色低碳发展提供“西藏方案”。

这一实践不仅是金融服务生态保护的创新探索，更是“绿水青山就是金山银山”理念在雪域高原的生动诠释，为构建人与自然和谐共生的现代化提供了可复制的区域样本。



· 资料图片