

- 蚂蚁基金营收同比微降，但净利润有提升。
- 天天基金的营收和净利润同比均出现了下滑。

随着上市公司2022年年报的持续披露，基金行业的三大代销“巨头”：招商银行、蚂蚁基金、天天基金在去年的基金销售业绩也浮出水面。

其中，蚂蚁基金营收同比微降，但净利润有提升；天天基金的营收和净利润同比均出现了下滑，同时，非货币型基金销售额同比下滑；招商银行的代理基金收入以及代理基金销售规模同比出现下滑。

### 基金代销收入下降

根据恒生电子公布的2022年报，蚂蚁基金2022年实现营收111.59亿元，同比2021年的121.24亿元，下滑7.96%。

蚂蚁基金营收下滑较为罕见，这是自2016年来的首次。

不过，蚂蚁基金2022年实现净利润5.44亿元，同比2021年的5.04亿元增长7.94%。

拥有众多用户资源的天天基金，去年的基金销售业绩相比2021年却出现了下滑。根据东方财富2022年报，天天基金实现营收43.37亿元，实现净利润2.14亿元，相比2021年实现营收50.81亿元和实现净利润2.8亿元，均出现了一定幅度的下滑。

### 天天基金哪里少赚了钱？

从已披露的数据来看，2022年，天天基金共上线152家公募基金管理人15768只基金产品，非货币市场公募基金保有规模5845亿元，权益类基金保有规模4657亿元。报告期内，互联网金融电子商务平台共计实现基金认（申）购（含定投）交易2.44亿笔，基金销售额为20133.43亿元，其中非货币型基金共计实现认（申）购（含定投）交易2.06亿笔，销售额为11967.21亿元。累计基金销售额超过8万亿元。

对比2021年的财报数据，天天基金共上线150家公募基金管理人12777只基金产品，互联网金融电子商务平台共计实现基金认（申）购（含定投）交易3.75亿笔，基金销售额为22385.71亿元，其中非货币型基金共计实现认（申）购（含定投）交易3.18亿笔，销售额为13404.09亿元。累计基金销售额超过6万亿元。

从上述数据可看出，虽然天天基金2022年总的代销基金数量比2021年有增多，但非货币型基金的交易

量和销售额却出现了明显下滑。

另一家代销“巨头”招商银行卖基金赚的钱也变少了。

根据招商银行2022年报，代理基金收入65.99亿元，同比下降46.41%。招商银行认为，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。

而根据招商银行2021年报，代理基金收入123.15亿元，同比增长36.20%。当时，招商银行表示，是公司在公募基金业务上的长期布局和多种配置举措，使得业务优势进一步扩大，在交易及保有环节的收入均实现增长，且得益于存量规模的稳步增加，保有收入贡献占比逐步提升。

销量关键在于“确定性”

中国基金业协会官网显示，截至2022年四季度，招商银行代销的“股票+混合公募基金”的保有规模为6204亿元，排在所有公募基金代销机构之首，排在其后的依次是蚂蚁基金的5712亿元和天天基金的4657亿元。不过，“非货币市场公募基金”保有规模最多的是蚂蚁基金，为11545亿元，排在第二的是招商银行，为7576亿元，天天基金以5845亿元排在第三。

即便是2022年股债市场都曾遭遇大幅震荡，上述三家机构代销公募基金的规模依旧稳定在行业前三。基金代销市场的行业分化显著，“股票+混合公募基金”保有规模前100名的机构里，有超过40家机构保有规模不足100亿元。

排排网财富公募产品运营经理徐圣雄在接受《国际金融报》记者采访时表示，随着行业竞争加剧，目前公募销售越来越回归本质，即如何为客户创造真正的价值。这也就意味着销售从“单一的交易”演变成了“全流程的服务”。主要比拼靠的是细节上的提升，包括全方位陪伴用户的投前、投中以及投后；用更加精准的用户分层，去帮助小白用户认知公募、帮助成熟用户挑选公募、帮助专业用户配置公募等。

徐  
圣雄  
注意到，  
随着年初大盘回暖  
，许多用户加大了权益资产的配置。

“我觉得  
2023年整体公募基金销量的关键的还是取决于‘确定性’，有明确的主线更利于公募基金，特别是权益类基金的销售。我还是对今年公募基金的销量呈乐观态度。”

本文源自证基风云