

# 2021年中国第三方基金销售市场分析报告- 市场现状与未来商机分析

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2021年中国第三方基金销售市场分析报告-市场现状与未来商机分析》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/539839539839.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

第三方基金销售指既不是基金公司本身、又不是其他金融机构进行基金销售的公司。第三方基金销售机构必须经过证监会批准取得牌照才可以开展业务。我国第三方基金销售行业商业模式包括To C模式、To B模式、To B+To C模式，其中,To C模式是我国第三方基金销售行业最为常见的销售模式,To B模式和To B+To C模式起步较晚，发展较快。

我国第三方基金销售行业商业模式 数据来源：公开资料整理

目前第三方基金销售行业典型代表有天天基金（东方财富）、蚂蚁基金（阿里系）、好买基金（腾讯系）、肯特瑞基金（京东系）、陆金所基金（平安系）和同花顺爱基金等，基金代销行业已是一片红海市场。随着行业参与者不断增多，市场竞争愈趋激烈。

我国第三方基金销售行业竞争格局

类别

天天基金

蚂蚁基金

好买基金

陆金所

同花顺

肯特瑞

股东背景

2008.12

2007.08

2011.08

2014.12

2011.09

2015.08

成立时间

2012.02

2012.04

2012.02

2015.08

2012.04

2016.01

取得牌照时间

5502

5059

5139

4829

4955

4821

代销基金产品数量（只）

140

132

135

123

124

121

代销基金管理人数（家）

6589

-

约100亿

-

-

-

2019年基金销售额（亿）

12.36

18.81

2.63

0.69

2.35

-

2019年基金代销收入（亿）

东财APP月活数1445万;天天基金APP月活数472万

支付宝月活数83863万;蚂蚁财富APP月活数263万

微信APP月活数99635万;好买基金月活约16万

陆金所APP月活数218万

同花顺APP月活数3257万

京东金融APP月活数2315万数据来源：公开资料整理

从行业发展趋势来看，未来我国第三方基金代销费率或将进一步下降；相关企业收入持续优化，定价话语权不断增强。

代销费率或将进一步下降：自2012年发放首批基金代销牌照以来，独立基金销售机构

快速攀升。2013年6月，证监会修订《开放式证券投资基金销售费用管理规定》，放开对基金销售申购和赎回费率不能低于4折规定的限制，自此点燃基金代销机构之间价格战的战火。2016年蚂蚁入股数米基金（后更名蚂蚁基金），并率先将基金申购费率降至1折，倒逼其他代销机构跟随降价，行业价格竞争日益激烈。基于此种情况，我国第三方基金代销费率将进一步下降。

2016年前后我国第三方基金代销费率对比

股票型

基准费率债券型

货币型

2016年价格战前

2016年价格战后

申购费

1.5%

0.5%

0.0%

基准价4折

基准价1折

赎回费

0.5%

0.3%

0.0%

浮动费率

浮动费率

管理费

1.5%

0.6%

0.33%

基金公司和代销机构协商决定数据来源：公开资料整理

相关企业收入持续优化，定价话语权不断增强：基金代销机构盈利模式大都相似，收来源分为两部分：一是向客户收取的认购/申购、赎回等费用，采用净额交收模式，由代销机构一次性收取，与基金交投活跃度紧密相关；二是向基金公司收取的尾随佣金和销售服务费（仅针对货币基金及部分债券基金产品），按照代销基金保有量和约定计提比例从基金资产中每日计提，与基金保有规模正相关。以行业龙头企业天天基金为例，2016-2019年天天基金尾随佣金及销售服务费占基金销售收入的比重由62%上升至71%，收入结构持续优化。

## 2016-2019年天天基金尾随佣金及销售服务费占基金销售收入的比重

数据来源：公开资料整理（zlj）

中国报告网是观研天下集团旗下的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。《2021年中国第三方基金销售市场分析报告-市场现状与未来商机分析》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

### 【报告大纲】

#### 第一章 2017-2020年中国第三方基金销售行业发展概述

##### 第一节 第三方基金销售行业发展情况概述

- 一、第三方基金销售行业相关定义
- 二、第三方基金销售行业基本情况介绍
- 三、第三方基金销售行业发展特点分析
- 四、第三方基金销售行业经营模式
- 1、生产模式

2、采购模式

3、销售模式

五、第三方基金销售行业需求主体分析

第二节 中国第三方基金销售行业上下游产业链分析

一、产业链模型原理介绍

二、第三方基金销售行业产业链条分析

三、产业链运行机制

1、沟通协调机制

2、风险分配机制

3、竞争协调机制

四、中国第三方基金销售行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国第三方基金销售行业生命周期分析

一、第三方基金销售行业生命周期理论概述

二、第三方基金销售行业所属的生命周期分析

第四节 第三方基金销售行业经济指标分析

一、第三方基金销售行业的赢利性分析

二、第三方基金销售行业的经济周期分析

三、第三方基金销售行业附加值的提升空间分析

第五节 中国第三方基金销售行业进入壁垒分析

一、第三方基金销售行业资金壁垒分析

二、第三方基金销售行业技术壁垒分析

三、第三方基金销售行业人才壁垒分析

四、第三方基金销售行业品牌壁垒分析

五、第三方基金销售行业其他壁垒分析

第二章 2017-2020年全球第三方基金销售行业市场发展现状分析

第一节 全球第三方基金销售行业发展历程回顾

第二节 全球第三方基金销售行业市场区域分布情况

第三节 亚洲第三方基金销售行业地区市场分析

一、亚洲第三方基金销售行业市场现状分析

二、亚洲第三方基金销售行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲第三方基金销售行业市场前景分析

第四节 北美第三方基金销售行业地区市场分析

- 一、北美第三方基金销售行业市场现状分析
- 二、北美第三方基金销售行业市场规模与市场需求分析
- 三、北美第三方基金销售行业市场前景分析
- 第五节 欧洲第三方基金销售行业地区市场分析
  - 一、欧洲第三方基金销售行业市场现状分析
  - 二、欧洲第三方基金销售行业市场规模与市场需求分析
  - 三、欧洲第三方基金销售行业市场前景分析
- 第六节 2021-2026年世界第三方基金销售行业分布走势预测
- 第七节 2021-2026年全球第三方基金销售行业市场规模预测

### 第三章 中国第三方基金销售产业发展环境分析

- 第一节 我国宏观经济环境分析
  - 一、中国GDP增长情况分析
  - 二、工业经济发展形势分析
  - 三、社会固定资产投资分析
  - 四、全社会消费品第三方基金销售总额
  - 五、城乡居民收入增长分析
  - 六、居民消费价格变化分析
  - 七、对外贸易发展形势分析
- 第二节 中国第三方基金销售行业政策环境分析
  - 一、行业监管体制现状
  - 二、行业主要政策法规
- 第三节 中国第三方基金销售产业社会环境发展分析
  - 一、人口环境分析
  - 二、教育环境分析
  - 三、文化环境分析
  - 四、生态环境分析
  - 五、消费观念分析

### 第四章 中国第三方基金销售行业运行情况

- 第一节 中国第三方基金销售行业发展状况情况介绍
  - 一、行业发展历程回顾
  - 二、行业创新情况分析
  - 三、行业发展特点分析
- 第二节 中国第三方基金销售行业市场规模分析



第三节 中国第三方基金销售行业供应情况分析

第四节 中国第三方基金销售行业需求情况分析

第五节 我国第三方基金销售行业细分市场分析

一、细分市场一

二、细分市场二

三、其它细分市场

第六节 中国第三方基金销售行业供需平衡分析

第七节 中国第三方基金销售行业发展趋势分析

第五章 中国第三方基金销售所属行业运行数据监测

第一节 中国第三方基金销售所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国第三方基金销售所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国第三方基金销售所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2017-2020年中国第三方基金销售市场格局分析

第一节 中国第三方基金销售行业竞争现状分析

一、中国第三方基金销售行业竞争情况分析

二、中国第三方基金销售行业主要品牌分析

第二节 中国第三方基金销售行业集中度分析

一、中国第三方基金销售行业市场集中度影响因素分析

二、中国第三方基金销售行业市场集中度分析

第三节 中国第三方基金销售行业存在的问题

第四节 中国第三方基金销售行业解决问题的策略分析

第五节 中国第三方基金销售行业钻石模型分析

- 一、生产要素
- 二、需求条件
- 三、支援与相关产业
- 四、企业战略、结构与竞争状态
- 五、政府的作用

## 第七章 2017-2020年中国第三方基金销售行业需求特点与动态分析

### 第一节 中国第三方基金销售行业消费市场动态情况

### 第二节 中国第三方基金销售行业消费市场特点分析

- 一、需求偏好
- 二、价格偏好
- 三、品牌偏好
- 四、其他偏好

### 第三节 第三方基金销售行业成本结构分析

### 第四节 第三方基金销售行业价格影响因素分析

- 一、供需因素
- 二、成本因素
- 三、渠道因素
- 四、其他因素

### 第五节 中国第三方基金销售行业价格现状分析

### 第六节 中国第三方基金销售行业平均价格走势预测

- 一、中国第三方基金销售行业价格影响因素
- 二、中国第三方基金销售行业平均价格走势预测
- 三、中国第三方基金销售行业平均价格增速预测

## 第八章 2017-2020年中国第三方基金销售行业区域市场现状分析

### 第一节 中国第三方基金销售行业区域市场规模分布

### 第二节 中国华东地区第三方基金销售市场分析

- 一、华东地区概述
- 二、华东地区经济环境分析
- 三、华东地区第三方基金销售市场规模分析
- 四、华东地区第三方基金销售市场规模预测

### 第三节 华中地区市场分析

- 一、华中地区概述
- 二、华中地区经济环境分析

三、华中地区第三方基金销售市场规模分析

四、华中地区第三方基金销售市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区第三方基金销售市场规模分析

四、华南地区第三方基金销售市场规模预测

第九章 2017-2020年中国第三方基金销售行业竞争情况

第一节 中国第三方基金销售行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国第三方基金销售行业SCP分析

一、理论介绍

二、SCP范式

三、SCP分析框架

第三节 中国第三方基金销售行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 第三方基金销售行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

#### 四、公司优劣势分析

##### 第二节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

##### 第三节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

##### 第四节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

##### 第五节 企业

###### 一、企业概况

###### 二、主营产品

###### 三、运营情况

#### 四、公司优劣势分析

### 第十一章 2021-2026年中国第三方基金销售行业发展前景分析与预测

#### 第一节 中国第三方基金销售行业未来发展前景分析

##### 一、第三方基金销售行业国内投资环境分析

##### 二、中国第三方基金销售行业市场机会分析

##### 三、中国第三方基金销售行业投资增速预测

#### 第二节 中国第三方基金销售行业未来发展趋势预测

#### 第三节 中国第三方基金销售行业市场发展预测

##### 一、中国第三方基金销售行业市场规模预测

##### 二、中国第三方基金销售行业市场规模增速预测

##### 三、中国第三方基金销售行业产值规模预测

##### 四、中国第三方基金销售行业产值增速预测

##### 五、中国第三方基金销售行业供需情况预测

#### 第四节 中国第三方基金销售行业盈利走势预测

- 一、中国第三方基金销售行业毛利润同比增速预测
- 二、中国第三方基金销售行业利润总额同比增速预测

## 第十二章 2021-2026年中国第三方基金销售行业投资风险与营销分析

### 第一节 第三方基金销售行业投资风险分析

- 一、第三方基金销售行业政策风险分析
- 二、第三方基金销售行业技术风险分析
- 三、第三方基金销售行业竞争风险分析
- 四、第三方基金销售行业其他风险分析

### 第二节 第三方基金销售行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施
- 三、企业自身应对策略

## 第十三章 2021-2026年中国第三方基金销售行业发展战略及规划建议

### 第一节 中国第三方基金销售行业品牌战略分析

- 一、第三方基金销售企业品牌的重要性
- 二、第三方基金销售企业实施品牌战略的意义
- 三、第三方基金销售企业品牌的现状分析
- 四、第三方基金销售企业的品牌战略
- 五、第三方基金销售品牌战略管理的策略

### 第二节 中国第三方基金销售行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

### 第三节 中国第三方基金销售行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

#### 第四节 第三方基金销售行业竞争力提升策略

- 一、第三方基金销售行业产品差异性策略
- 二、第三方基金销售行业个性化服务策略
- 三、第三方基金销售行业的促销宣传策略
- 四、第三方基金销售行业信息智能化策略
- 五、第三方基金销售行业品牌化建设策略
- 六、第三方基金销售行业专业化治理策略

### 第十四章 2021-2026年中国第三方基金销售行业发展策略及投资建议

#### 第一节 中国第三方基金销售行业产品策略分析

- 一、服务产品开发策略
- 二、市场细分策略
- 三、目标市场的选择

#### 第二节 中国第三方基金销售行业营销渠道策略

- 一、第三方基金销售行业渠道选择策略
- 二、第三方基金销售行业营销策略

#### 第三节 中国第三方基金销售行业价格策略

#### 第四节 观研天下行业分析师投资建议

- 一、中国第三方基金销售行业重点投资区域分析
- 二、中国第三方基金销售行业重点投资产品分析

图表详见正文 . . . . .

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/539839539839.html>