由于在基金销售中存在多项违规行为,日前,云南证监局对富滇银行与云南红塔银行实施了行政处罚,这也是继江苏证监局去年12月份对张家港行,以及今年4月份对无锡银行进行处罚后,又有两家银行被处罚。银行因代销基金而被处罚,这在此前是非常罕见的。



此次云南红塔银行涉及违规事项达11项之多,同样较为罕见。像张家港行只涉及两个方面的问题,无锡银行亦只有四项违规。而且,相关银行的违规也较为"低级"。如《证券投资基金销售管理办法》(下称《办法》)第三十三条规定,其他基金销售机构的基金宣传推介材料,应当事先经基金销售机构负责基金销售业务和合规的高级管理人员检查,出具合规意见书。而富滇银行的推介材料既未经负责销售业务和合规的高级管理人员检查,也未出具合规意见书,因而构成违规。客观上,这样的违规本是可以避免的。

近些年来我国公募基金行业发展迅猛,每年新发基金数量较多,代销基金背后的利益无疑是非常巨大的。以2019年度为例。去年公募新发基金首次突破千只,达到1047只,发行总规模则达到1.43亿元,某些第三方代销机构可谓赚得盆满钵满。今

年以来,不仅新发基金数量众多,多只基金发行规模超百亿,而且还频频出现一日 售罄的火爆盛况,基金代销行业从中的获利是不言而喻的。

但是,第三方代销机构所存在的问题也是非常明显的。自2012年第三方销售牌照发放以来,基金代销行业目前仍处于发展初期阶段。而部分中小代销机构,在人员配备上、风控管理上所有欠缺,漠视规则、不遵守行业规则的现象较为普遍。而且,某些基金第三方代销机构,囿于自身实力、销售策略与方法等方面的原因,在基金销售中销量较低,甚至达到可以忽略不计的程度。这样的第三方面代销机构,增加了基金公司不必要的人力成本,对于行业的发展并没有任何的益处。

当然,最为严重且广受关注的莫过于其中的违规问题了。出于追逐利益的需要,第三方代销机构不惜铤而走险,甚至冒着践踏规则的风险,在基金销售中肆意妄为,多家银行被处罚的结果,其实是很能说明问题的。

据不完全统计,在130余家独立第三方基金代销机构中,今年被暂停业务的就达到7家。这一占比其实并不低。由于公募基金的销售,不仅会牵扯到基金公司的利益,也会涉及到持有人的利益,更会波及到基金行业与代销行业的发展,因此,规范行业发展,强化行业监管是不可或缺的。

毫无疑问,完善制度建设是非常重要的一环。像今年8月份证监会发布的《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规则,在完善基金销售行为规范、加强基金销售机构合规内控等方面作出了规定。公募基金销售涉及面广,完善制度建设,才能更好地保护各方的利益,并维护市场的公平原则。

提高第三方代销机构的门槛也是不可或缺的。根据《办法》规定,商业银行、证券公司、期货公司、保险机构、证券投资咨询机构、独立基金销售机构以及中国证监会认定的其他机构可以申请注册基金销售业务资格,虽然对于银行、券商等均额外设置了不同的条件,但某些门槛明显太低,这也是导致第三方代销机构鱼目混珠的原因。提高行业门槛,才能有效地解决这一问题。

此外,强化行业监管,当然离不开严厉处罚。尽管某些第三方代销机构被暂停业务,但期限一过,这些机构又会重新活跃起来。而且,《办法》对于违规行为的处罚,往往采取的都是诸如责令改正、出具警示函等类似不痛不痒的监管措施,既没有严惩违规者,也不具威慑力,与此同时也不会产生警示效果。