

财联社4月14日讯（记者 吴雨其）近期，多家第三方财富管理公司披露2022年年报以及2023财年半年报。整体来看，多数“三方”面临压力，面对2023年复苏之年，未来的第三方应向何处去？

在过去近二十年的时间里，第三方财富管理行业从无到有，以极快的速度实现了增长和扩张，在行业里占据一席之地。

部分“三方”营收、利润双降

所谓第三方财富管理公司，是相对金融市场中的资金端与资产端两方而言的，前者是指投资方，包括个人、投资机构，后者是指对接实体经济主体并将其设置成金融产品的一方，如银行、信托、基金等。而“三方”则是独立于两方之外，并以相对客观中立的立场对两方进行对接。

财联社记者整理了五家上市的第三方财富管理公司最新财报数据，以从侧面反映第三方财富管理行业的现状。

据记者统计，目前赴美上市的“三方”有四家，分别为2010年在纽交所上市的诺亚财富、2015年在纽交所上市的钜派投资、2019年在纳斯达克上市的普益财富以及2021年在纳斯达克上市的海银控股，其中，诺亚财富在2022年于港交所二次上市。此外，还有一家上市于新三板的好买财富。

从整体来看，五家第三方财富管理公司中，除钜派资产尚未披露2022年财报数据外，其余四家信息如下图。（注：普益财富、海银财富数据为2022财年）

整体营收看，诺亚财富去年全年实现营收31亿元，营收体量为四家之首，不过，对比去年，诺亚财富营收有所下滑，同比减少27.78%；其中财富管理收入下降最多，同比下降31.2%；公司实现净利润9.77亿元，同比下降25.69%。原因是全年股市波动导致2022年私募证券投资基金产品分销减少、从产品供应商收到和分享的私募证券投资基金产品中获得的业绩减少。

海银财富2022财年财富管理业务营收为10.44亿元，同比增加10.5%，资产管理营收0.10亿元，同比增加26.5%。而2023上半年财年，海印财富的财富管理营收为9.70亿元，同比增加13.4%，总体看，海银财富的财富管理业务正呈上升态势。

好买财富2022年营收、净利润双降，2022年实现营收7.87亿元，同比下滑24.39%；归属于挂牌公司股东的净利润1.49亿元，同比下滑54.82%。具体来看，好买财富本期高端私募业务收入因市场影响，认购费及业绩提成出现下滑，收入约5.65亿元，较去年同期下降35.07%。截至2022年12月底来自好买APP“储蓄罐”及“好

买基金”的公募基金存量约为146亿元，比去年年底存量下降了约5%；高端私募存量约为547亿元，较去年下降约9%。

普益财富2022财年境况并不好，亏损金额为0.61亿元，实现营收1.89亿元，其中财富管理业务营收为1.72亿元，同比减少2.91%。2023上半财年财富管理业务营收为0.54亿元，同比减少75.98%，可见，普益财富的财富管理业务也并不如意，总体呈下降之势。

而尚未披露财报的钜派资产近年来境况不佳，自2018年至2021年钜派投资连续四年持续亏损，2021年全年净收入为人民币3.59亿元，较上年同期的人民币3.88亿元下降7.5%。

从上述公司经营状况不难看出，一些第三方财富管理公司的现状并不向好，遭遇了营收、利润下滑，财富管理业务也随之受到影响。一位市场人士向记者表示，“去年是资管新规的第一年，第三方财富管理公司在业务上或多或少会受到影响。另一方面，如果投资组合的表现不如预期，客户可能会撤回资金，从而导致管理费和绩效费的下降。”

瓶颈凸显

通过分析五家知名第三方财富管理公司的财务状况，不难发现，除了海银财富，另外四家“三方”的整体营收和财富管理业务均在走下坡路。第三方财富管理行业发展是否陷入了瓶颈？

上述提到，严格意义上的第三方财富管理公司主要通过独立分析客户理财需求，判断所需投资工具，从而为客户提供综合性的理财规划服务，向客户收取费用，要保持客观、独立。但目前“三方”的卖方模式仍依赖代销产品获得一次性佣金以及服务费，这种模式难以保证客观独立。

从各“三方”的发展路径上看，一般以代销产品起家，在代销模式陷入瓶颈后，部分第三方财富管理公司进军资产管理业务并进行主动管理。比如诺亚财富成立了歌斐资产、好买财富设立了上海新方程等多个资管主体。以代销为主的卖方模式似乎逐渐淡化。

“在代销佣金上，第三方财富管理公司没有议价权，佣金随时可能被下调，所以各家第三方财富管理公司很自然地就想做资产管理，自己去做管理人。”上述市场人士向记者表示。

不过在转变后，同样面临不少问题，一方面，在经济下行压力较大时，信用风险频

发等风险可能会导致客户的投资回报率下降，公司的绩效费用减少，营收下降。另一方面，财富管理机构风控制度仍不健全，极易下沉信用，积累风险。

监管层面，第三方财富管理行业的问题也较为突出。相关法律人士在接受采访时提到，“部分财富管理公司一面提供财富管理服务，一面提供投融资服务的第三方财富管理业务模式，当前私募基金监管立法滞后，存在较高的道德风险，很难形成良性发展的市场秩序。未来趋势很有可能衰落甚至被淘汰。”

在竞争格局方面，随着金融科技的发展和新型业务模式的出现，第三方财富管理公司可能会面临来自互联网科技公司和传统金融机构的竞争压力。这些竞争对手可能拥有更多的资源和优势，如品牌知名度、客户基础、科技创新等。此外，第三方财富管理公司也可能会面临客户粘性较低的问题，客户可能更加倾向于根据市场环境和业务需求选择不同的投资平台和服务商。

一位高净值人士向记者表示：“为什么客户要把钱交给风险很大的‘三方’公司，而不是放在传统机构如银行、信托等地方？资产方同理，为什么不通过正规金融机构融资？”

的确，客户信任问题也仍是财富管理机构所要面临的重要问题，“第三方财富管理公司的声誉和信誉可能会受到客户和监管机构的质疑和挑战，特别是在出现金融诈骗、投资亏损等事件的情况下。”上述人士表示。

新湖财富表示，第三方财富管理行业作为以服务见长的财富管理分支，在缺少传统金融机构品牌加成的前提下，更需要重视投资者教育在塑造专业品牌、获取客户信任、建立长期合作等方面的积极作用，不断培养成熟的投资者群体，和投资者共同进步、和谐发展。

中国社会科学院金融研究所研究员杨涛表示，“2022年私募证券投资基金整体规模缩量明显，净值回撤成为主要影响因素；理财产品本金安全、收益稳定的市场形象已被颠覆，陷入到产品净值回撤与客户赎回的困境中。如何在重构信心的同时，真正增强客户对产品的信任，财富管理也是绕不开的挑战。”

如何破局？

从行业整体来看，财富管理行业的发展前景广阔。好买财富在2022年年报提出，目前第三方财富行业在国内被越来越多的高净值客户所接受，根据《2019-2020中国高净值人群财富报告》，越来越多的高净值客户开始选择专业的财富管理机构量身打造资产配置方案高净值人群的规模将进一步增长以及对第三方财富管理机构认可度的日益提升，意味着财富管理在未来有着广阔的发展前景。而高净值人群对于财

富管理的需求也将变得更为多元化，这也需要财富管理机构提供更高水准的服务。

不过，面对上述分析的种种困局，对于第三方财富管理公司来说下一步将走向何方？

一位资深人士提出，“市场的共识更聚焦在‘三方’向买方投顾转型。”对比基金代销和基金投顾，前者围绕产品本身，而后者则围绕着客户的需求，第三方财富管理机构在买方投顾上更能体现其管理和服务能力，强调财富组合配置，更接近“三方”的概念。

正如前文所述，目前的第三方财富管理公司，包括好买财富、诺亚财富的重点均在私募基金或权益市场等布局，若是不转型，未来的瓶颈依旧会持续。

好买财富也曾表示表示，目前“卖方销售”模式仍然是国内市场的主流。但随着客户对理财认知的提升，对于投顾服务的认可，未来“买方投顾”的前景还是可期的。这种转变需要时间的沉淀，不是一蹴而就的。

从投资者层面，第三方财富管理公司也需加强投资者教育，扭转过去既想获得高收益、又高度依赖“刚性兑付”的投资理念，引导投资者更加注重投资回报与投资风险控制平衡，而非投机收益。

杨涛表示，对于金融消费者或投资者来说，或许需要适度降低对金融投资的过高预期并回归平常心、加强财商教育以提升金融“有效需求”、充分理解风险并合理管理风险、理性委托中介机构以缓解信息不足等。

本文源自财联社记者 吴雨其