

上海钢联电子商务股份有限公司

证券投资基金销售业务项目可行性研究报告

一、项目概述

（一）项目名称：

证券投资基金销售业务项目

（二）项目建设内容：

公司拟抓住中国互联网高速发展带来的第三方互联网证券投资基金销售发展的大趋势，利用互联网技术与大数据挖掘技术建设公开、透明、诚信的证券投资基金销售平台，研发更适合中小企业以及个人的互联网金融服务。

（三）项目建设主体：证券投资基金销售公司（筹）

（四）投资金额：2000万元

二、证券投资基金销售业务可行性研究

（一）项目背景

随着中国金融深化改革和货币化进程的加速推进，居民财富的快速增加和投资者需求的迅猛扩大，证券投资基金为不同风险偏好的投资者提供了多样化的选择，将加速走入寻常百姓家，成为一种被普遍接受的大众理财工具。

中国经济依然保持快速的发展，根据发达经济体证券投资基金行业与经济发展的正相关经验，证券投资基金继续保持快速发展是必然的趋势。比较欧美等发达国家基金业的发展程度，就会发现差距巨大，而差距也恰好是发展空间。因此，未来十年，基金业的发展宽度与深

度都不是今天可以想象的。

目前，我国基金销售市场已经形成了银行代销、券商代销、基金公司直销三种模式。我国基金行业发展十分迅速，2015年，开放式基金销售量为187,664只，其中以券商为主，券商基金销售量为108,491只。截至2016年5月，开放式基金销售量为210,962只，其中券商销售量占据大部分，达到了117,398只，占比为55.65%。截至2015年末，开放式基金销售量仍以券商渠道最高，占比为57.81%；其次是基第三方专业销售机构和证券投资咨询机构销售量合计占比为24.20%，银行渠道为17.98%。截至2016年5月，各渠道销售量占比与2015年大致持平。

2013-2016年5月各渠道基金销售量（单位：只）



资料来源：前瞻产业研究院整理

值得注意的是银行、券商、基金公司在自主选择各自的策略时，还没有充分考虑到他方的利益，只是从自身的利益出发来决策和采取行动，使得基金公司拓展直销业务的努力，常常演变成事倍功半、有心无力，这在一定程度上影响了基金业的健康发展。

因此，为适应并促进基金业的发展，发展第三方销售公司来打破基金销售的垄断局面是绝佳的路径。

（二）项目必要性

当前，在“互联网+”的引导下，证券投资基金销售公司借助第三方互联网平台，能够充分利用企业的互联网基因，精准掌握用户体验，发挥流量和用户体验优势。

公司的发展战略是建设大宗商品电子商务生态体系，第三方的证券投资基金销售业务平台作为整个大宗商品电子商务生态体系中金融服务的重要一环，将为整个生态体系的金融服务做重要的补充。

公司深耕大宗商品行业 16 年，积累了大量的大宗商品上下游客户以及全面海量的大数据，建立起了良好的行业口碑以及品牌优势。公司运用用户数据分析体系和渠道优势，能够为交易用户提供个性化服务，增加用户粘性。同时，大宗商品交易金额巨大，交易用户投资意识相对较高，对公司开展证券投资基金销售业务具有天然优势。

未来新设公司将借助公司旗下的网站和电商平台、手机终端等渠道销售基金产品，巩固现有的用户资源，积累更多的新用户，并通过多层次的客户合作，创造新的盈利机会。与此同时，公司也将利用互联网团队、技术优势，进一步挖掘用户数据，为互联网金融环境的构建提供数据支撑。

（三）建设内容

拟抓住中国互联网高速发展带来的第三方互联网证券投资基金销售发展的大趋势，利用互联网技术与大数据挖掘技术建设公开、透

明、诚信的证券投资基金销售平台，研发更适合中小企业以及个人的互联网金融服务。

（四）风险控制

（1）市场风险及对策

由于我国基金市场目前属于发展中市场，与发达国家的成熟市场尚存在一定差距，一旦证券市场景气度下降，市场活跃程度和投资者热情均会受到影响，从而抑制投资者对金融服务的需求，并给公司基金销售业绩带来不利影响。

我公司针对市场营销风险，控制措施包括：进行基金产品销售前应设计科学的调查方案，进行充分、严谨的市场调查，认真进行投资者的需求分析，有选择性的选取销售基金产品；在基金发行前，应根据市场情况制定科学、全面、缜密的基金营销方案，并制定销售应急措施；加强投资者的教育、培养和引导工作，帮助其树立正确的投资理念和科学的投资方法。

建立良好的客户信息获取渠道，加强各类客户资源的储备；通过对客户信息进行科学整理和分析，为客户提供个性化服务，防止客户资源流失。

（2）经营管理风险及对策

全资子公司成立后，将面临运营管理、团队建设和内部控制风险防范等问题带来的风险。本公司将不断完善全资子公司的法人治理结构，加强内部协作机制的建立和运行，明确子公司经营策略和风险管理体系，并建立完善的内部控制流程和有效的控制监督机制，组建良

好的经营管理团队，以不断适应业务要求及市场变化，积极防范和应对上述风险。

上海钢联电子商务股份有限公司

2016年11月25日