



中金看海外·公司: ALLFUNDS: 全球领先的 B2B 基金分销平台



观点聚焦

借鉴意义

Allfunds 成立于 2000 年,为基金公司和分销商提供基金交易、托管、结算以及数字化增值服务等一站式基金分销服务,2022 年末服务于全球 61 个国家的 862 家分销商,上线来自 3,005 家基金公司的约 10 万只基金产品;客户资产规模达 1.3 万亿欧元 (2018?2022 年 CAGR39%),在欧洲 UCITS 基金市场的市占率达 13%,是全球规模领先的 B2B 一站式基金分销平台。

对标 A/H 股:独立第三方基金代销机构的 ToB 机构端基金代销业务发现

覆盖基金分销全价值链,基金分销平台服务贡献核心收入。Allfunds 打造了链接基金公司和分销商的强大生态系统,为分销商(包括银行、保险公司、养老基金和独立财务顾问等)免费提供基金交易平台,向基金公司收取基于其在平台上分销的 AUA 存量规模和一定费率的佣金收入,同时向分销商的终端投资者收取基于交易额的外汇服务、本地支付代理服务 etc 交易收入;此外还通过为基金公司和分销商提供数字化解决方案、基金研究和投资服务、法律合规服务等收取订阅和其他收入。2022 年公司实现净收入 4.9 亿欧元,基金分销平台服务、数字化增值服务分别贡献 92%、8%。此外,受益于客户资产规模内生增长强劲以及轻资产运营模式,公司盈利能力保持较高水平,实现经调整净利润 2.2 亿欧元、经调整净利率为 45%。

全球扩张+外延并购，打造全球基金分销生态圈。1) 2000?2007 年：公司欧洲本土基金分销业务起步，相继进入西班牙、意大利、英国、卢森堡市场，2021 年上述四个市场的交易额占比为 81%；2) 2008 年至今：Allfunds 通过设立当地办事处以及并购整合，打造以欧洲为核心，延伸至美洲、亚洲、非洲的全球基金分销生态圈，2022 年末来自亚洲、美洲地区的 AUA 规模贡献达 7%，2022 年公司新增分销商中来自美洲、亚洲、中东和非洲地区的客户占比合计超 45%，我们认为有望为公司未来业绩增长提供新的动能。

全球基金分销生态系统+一站式服务+科技赋能,不断巩固竞争优势。Allfunds 依托全球基金分销生态系统、一站式服务、科技赋能，构建了较强的竞争壁垒。1) 客户：Allfunds 打造了链接全球分销商和基金公司的强大生态系统，强大飞轮效应推动 AUA 持续增长；2) 服务：作为第三方分销平台为基金公司和分销商提供覆盖基金分销全流程的一站式服务，2022 年分销商和基金公司平均留存率分别高达 99.5%、98.2%；3) 技术：致力于成为 B2B 基金分销领域的 WealthTech 公司，一方面，通过提供数字化增值服务 提高客户服务能力。另一方面 通过打造自动化核心平台服务

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_53156

