

章节辅导证券投资基金基金的市场营销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/243/2021_2022__E7_AB_A0_E8_8A_82_E8_BE_85_E5_c33_243265.htm

第六章基金的市场营销

基本内容：本章主要介绍了证券投资基金的市场营销和基金销售活动的规范，对证券投资基金的市场营销的内容、特点、方式，和有关法规对证券投资基金的销售机构、销售人员、宣传推介活动的规范和监督管理进行了详细介绍。学习

要求：掌握证券投资基金的市场营销的内容。掌握对基金销售费用的规范。熟悉对基金销售人员的行为和基金推介活动的规范。了解基金市场营销的特点、渠道、方式；了解法规对基金销售机构的合规控制。对基金销售的监督管理。

第一节基金营销概述 重点内容：基金市场营销的意义。基金市场营销的特点。基金市场营销的内容。 考点分析：本节考生应注意以下考点：基金市场营销的特点；基金市场营销的内容；如何确定目标市场和客户；影响营销环境的主要因素；营销组合的四大要素；营销过程管理的具体内容。

第二节基金的销售渠道和促销手段 重点内容：国际基金销售渠道的状况。我国基金销售渠道的状况。基金的促销手段。 考点分析：本节为了解内容，主要的考点是：直销和代销的区别；国际基金销售渠道二我国基金销售渠道；基金促销手段。

第三节客户服务 重点内容：客户服务的七种方式。 考点分析：本届为了解内容。 第四节基金销售活动的规范 重点内容：基金销售机构的合规控制。基金销售行为的规范。基金宣传推介。

基金销售费用的规范。对基金销售的监督管理。 考点分析：本届应关注的考点包括：对基金销售机构的合规控制；对

基金销售行为的具体规范；对基金宣传的规定和禁止性规定；对基金销售费用的规定；对基金销售的监管要求。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com