

投资基金常识：代理销售开放式基金 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/40/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_95\\_E8\\_B5\\_84\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_c33\\_40410.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/40/2021_2022__E6_8A_95_E8_B5_84_E5_9F_BA_E9_c33_40410.htm) 基金的代理销售，就是基金公司或基金管理人委托代销机构来销售基金。国外的开放式基金的代理销售渠道十分发达，主要有：证券公司、商业银行、保险公司、以及其他投资顾问公司等。比如在美国，大多数基金都有一个附属的销售商，负责向全国销售。该承销商拥有独家销售权，利用不同的渠道销售基金单位。在香港有四成的基金是通过银行销售的，其他的代销机构还有独立财务顾问和保险公司。在欧洲，基金分销渠道主要由银行占据，其次是保险公司，其它包括独立机构、邮局和证券经纪人等。在代销系统中零售机构直接面向投资者，投资者通过这些机构的网点进行申购与赎回。这些网点提供的服务有两种类型：一是单纯的买卖服务；二是买卖服务与投资咨询服务。从国外情况看，各国采用的销售渠道有所不同，美国销售渠道最为丰富。 以下是美国、英国、日本基金销售渠道的分布情况：基金销售渠道美国英国日本直接销售39%37%1% 代理销售证券公司36% -99%银行12%--保险公司5% 15% - 投资顾问7% 30% - 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](http://www.100test.com)