

基金有哪些销售渠道,介绍现有的三个销售渠道 PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/430/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_87\\_91\\_E6\\_9C\\_89\\_E5\\_c49\\_430298.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/430/2021_2022__E5_9F_BA_E9_87_91_E6_9C_89_E5_c49_430298.htm) 目前基金销售主要有三个渠道, 即基金公司直销中心、银行代销网点、证券公司代销网点。各个渠道认购基金的优缺点: 1、基金公司直销中心: 优点是可以通过网上交易实现开户、认(申)购、赎回等手续办理, 享受交易手续费优惠, 不受时间地点的限制; 缺点是客户购买多家基金公司产品的时候需要在多家基金公司办理相关手续, 投资管理比较复杂。另外, 需要投资者有相应设备和上网条件, 具备较强网络知识和运用能力。2、银行网点代销: 优点是银行网点众多, 存取款方便; 缺点是每个银行网点代销的基金公司产品有限, 一般以新基金为主; 投资者办理手续需要往返网点。交易费率一般没有优惠。3、证券公司代销: 优点是证券公司一般都代销大多数基金公司产品, 可选择面较广泛, 证券公司客户经理具备专业投资能力, 能够提供良好分析建议, 通过证券公司网上交易、电话委托可以实现基金的各种交易手续; 资金存取通过银证转账进行, 可以将证券、基金等多种产品结合在一个账户管理。相比以上两种交易方式, 它的最大优势是封闭式基金的交易, 银行和网上直销是不能进行封闭式基金的交易。缺点是证券公司网点较银行网点少, 首次办理业务需要到证券公司网点。(新报记者王伟) 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)