

银行卖基金:重债券、看业绩、顾 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/486/2021\\_2022\\_\\_E9\\_93\\_B6\\_E8\\_A1\\_8C\\_E5\\_8D\\_96\\_E5\\_c33\\_486980.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E9_93_B6_E8_A1_8C_E5_8D_96_E5_c33_486980.htm)

29只新基金和一些拆分和持续营销的老基金，银行销售渠道将再现去年基金发行热时的拥挤状况。由于基金密集发行，一只基金若要取得更好的募集规模，争取客户终端的支持显得更加重要。重点推债券基金“从去年年底开始，我们给客户举办的一季度投资沙龙上，就建议适度减少股票投资，把部分基金赎回获利了结。所以今年我们在向客户推荐产品时，不会特别推荐股票型基金和QDII基金。如果投资者自己对基金特别有兴趣，我们会提醒风险。”某股份制银行零售业务负责人告诉《第一财经日报》。由于整体市场环境的变化，一度在银行非常热销的股票基金、QDII基金、申购新股类理财产品都因为收益率的下降，由去年的投资“宠儿”变成了“不太受欢迎”。光大银行上海分行零售业务部副总经理赵志敏对本报记者表示，按照银监会统一要求，客户在银行进行个人理财投资前，都被要求填写一份风险测试问卷。根据问卷，银行将客户分为投机、进取、稳健、平衡和谨慎五大类型，每一类型的客户对应的基金产品也不一样，银行的客户经理会对其进行不同类型的产品推荐。“假如测试出来这个客户是非常谨慎的，我们不会向他推荐股票基金的产品。”一般情况下，银行方面不会根据投资品种来划分客户经理的职责，所以无论是各类型的基金，还是券商集合理财产品，又或是银行自己的理财品种，都是由同一客户经理来向客户推荐。所以市场的走势会很大影响到银行零售方面的态度。许多银行都表示

，“不确定性”是今年整个市场的风格，销售的重点将放在稳健的固定收益类的产品上，所以债券基金相对股票基金来说，会更多地得到银行的推荐。自家基金获适当“照顾”根据《第一财经日报》的了解，银行会对同一股东旗下的基金“同行”，在诸如销售档期、柜面广告以及客户推荐上予以适当“照顾”。目前工、农、中、建、交五大国有银行，以及招商银行(行情股吧)、浦发银行(行情股吧)、民生银行(行情股吧)等股份制银行都有自己的所谓“银行系”基金公司。光大保德信、华夏基金、中信基金等基金尽管直接股东中不是银行，但同一大股东旗下的光大银行、中信银行(行情股吧)仍然会给予渠道支持。银行不看回佣选基金“但这并不意味着，上述基金就能在渠道中绝对处于优势。因为大多数的基金公司都是与多家银行建立合作关系。”一家国有银行零售银行部门人士表示，“基金给银行的回佣在业内是非常透明的，比如股票型基金略高，债券基金、货币基金略低，遇到多只基金同时发行难免有档期问题。银行方面不是从佣金方面来选择基金，而是看这只基金的表现和这家公司的品牌。”目前基金公司与合作银行的合作是从总行由上至下进行，有新基金发行时，基金公司会为银行进行客户经理方面的培训，基金经理也会通过视频会议或者电话会议的方式向渠道银行的零售部门解释投资策略。假如只是基金持续营销活动，基金公司会把产品资料传递给银行。“单从基金方面的推介，无法成为银行推荐基金的理由，因为基金肯定只会说自己好，不会说缺点。”赵志敏解释说。网点多的银行更容易得到基金公司的青睐，而网点偏少的中小型银行得到基金公司的资源却比较少。赵志敏表示，银行给客户推荐的基金

主要看以下几个方面：一是机构对这家公司的评级，以及与这家公司同类基金的业绩表现；二看风格是否稳定，假如一家公司某一股票型基金业绩非常出色，但另一股票型基金却业绩排在倒数几位，此类公司的投研部门可能内部合作性不够好，不会重点推荐；三是看基金的内控，假如该基金因为违规操作受到过查处，银行也不会推荐；四是不提倡明星基金经理，假如某只基金以明星基金经理为卖点，反而会劝客户慎重考虑。据了解，网点众多的工行等大银行会根据基金公司的投资业绩和市场美誉度等综合指标，选择合作伙伴，而一些投资业绩很差的基金公司则被列入了“黑名单”。总体而言，银行方面更喜欢诚信、整体投研实力强、有长远规划的基金公司。“有的公司只为了扩大规模，不断拆分、分红，搞持续营销，这样的基金只看短期效益，事实上是伤害老持有人的利益的。而有的基金公司就比较负责，即便净值已经很高，但也坚持不分红，不分拆。银行当然会向客户推荐后者。”小而新的基金难获认可 按照银行对基金的一些默认的选择原则，在今年这样的震荡市中，银行会更倾向于向客户推荐一些有历史业绩为参考依据的基金。不少银行理财顾问的共同观点是：假如推荐的是新基金，基金公司经历过牛市和熊市考验才更容易向客户推荐。“过去两年市场涨得太好，看不出基金好坏。”在这样一种情况下，银行渠道自然而然将向一些大基金公司倾斜，而2006年才成立的一些新基金公司，以及旗下只有一两只基金的公司，要获得银行的认可相对艰难。“好公司的好基金大家都想代销，强势的银行挑基金，强势的基金挑银行。小基金要想获得银行更多的支持，只有踏踏实实地把业绩做好。”赵志敏解释道。（本文

来源：第一财经日报) 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)