

基金经纪人应时而生 法律缺失或将带来金融风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/487/2021_2022__E5_9F_BA_E9_87_91_E7_BB_8F_E7_c33_487021.htm 数以万计的基金经纪人在中国的资本市场上正变得举足轻重，但他们的生存状态仍然鲜为人知。由于缺乏相关的法律监管，这一个特殊群体的背后有可能隐藏着巨大的社会风险 文 本刊实习记者 陈文滔

随着基金品种的推陈出新，基金销售人员呈几何数增长，基金经纪人应运而生。但是你对基金经纪人了解吗？当你把积攒几年甚至几十年的积蓄交到他们手里时，对他们身份的合法性怀疑过吗？对自己投资的法律风险考虑过吗？基金经纪人应时而生，法律缺失或将带来金融风险 截至2007年12月31日，我国已成立的开放式基金合计为307只，总份额首次突破2万亿份，达到20275.65亿份。随着基金品种的增多和规模的日益壮大，以及社会投资意识的不断提高，基金经纪人应运而生，开始在理财市场出现。经纪人，按“辞海”说法，是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。目前广为熟知的是保险经纪人、房地产经纪人和证券经纪人，他们获得法律的认可，有专业的资质考试和专门的管理机构。当前出现的“基金经纪人”，主要的工作内容是为基金代销机构介绍大客户，以提取佣金的方式与基金代销机构分享利益。但在我国的法律中，对“基金经纪人”并未有法律认可，更不用说有专业培训与资质认证了，而中国证监会也没有专门的机构负责对之管理。招商银行一位负责基金业务的高级经理在接受《法人》专访时认为：“迄今为止，中国国内尚未出现基金经纪人这一群体。” 在国外，除了商业银行、证券公

司等基金代销机构以外，还存在大量的第三方基金咨询销售公司。但在国内，对这类专业基金代销机构仍没有放开。受制于政策，很多公司只能是“曲线”进入市场，或者是为基金代销机构介绍大客户并获取佣金，或者是为大客户量身定做理财产品并收取服务费。目前，在第三方投资咨询机构中，仅有天相投资顾问有限公司获得基金销售资格，大多数证券投资咨询机构并没有获得基金代销牌照。故目前这些投资咨询公司、理财顾问等基金销售与咨询机构的存在没有正当的法律依据，无名无分。资本市场的活跃性和风险性在很大程度上决定着其无序性。控制风险、规范管理是监管部门的职责，是保护投资者权益的必要之举。监管内容包括公司设立的批准、业务范围的准入、客户资金的保管等等一系列涉及投资者权益的内容。缺少监管，就意味着法律风险的存在。对于基金经纪人，当前监管层既没有专门的法律与资质认证，也没有专门的人员负责监管。谁能保证投资者购买基金的资金不被违法操作？没有获得牌照的证券投资咨询公司的资质、信誉没有办法得到保障。资本市场本就是一个具有极度诱惑力的场域，这些机构的高管在没有监管的情况下滥用职权、挪用资金不是不可能。根据一位接近监管层的人士透露的信息，目前监管层关于建立专业基金销售机构的办法草稿接近成型，但具体什么时候实施还没有时间表。前景看好，基金经纪人需要法律规范 基金均有募集期，一般自发售之日起不得超过三个月。募集期内如果没有达到募集标准，基金募集即告失败，基金管理人需要承担相应的责任。因此，基金管理人希望基金的销售渠道越多越好。加上我国基金品种日新月异，不断增多，投资者难以清楚了解每支基金的特

点，是否适合自己，需要专业的咨询机构来提供服务。在目前已有的基金代销渠道中，银行的客户群广泛，网点多，信誉好，这是其最大的特点；证券公司证券经纪业务吸引了很多的股民，这部分股民是证券公司基金的主要购买者。但是，证券公司和银行的一大弱点在于，二者采取的都主要是消极销售，缺乏主动性。另外，二者专业性不够。而证券投资咨询公司能提供良好的理财服务，能为客户量体裁衣，组合出最适合投资者的理财产品，恰恰能弥补这些弱点。长城证券的高级经理胡雪梅认为：“银行的理财产品虽然做得越来越好，但相对于专门的理财公司和投资公司，还是有一定差距的。”当前，我国一些理财公司和投资咨询机构常常有上万名大客户，管理几十亿的资产，这些客户有着较大的基金购买需求。上述招商银行的高级经理认为：“这些机构加入基金代销行列是历史的必然，在国外、尤其是美国在这方面已经发展得很成熟了。我相信中国的这些机构也将会不断发展完善。”证券投资咨询公司目前吸引客户的另外一个非常重要的原因还在于，其收取的费用比银行和证券公司都要低。据上述招商银行的高级经理介绍，银行收取的申购费最低也就打四折，但网上一些证券投资咨询公司打的折扣可能更低，这能吸引不少大的投资者。基金经纪人在中国必然会发展起来，这是资本市场的必然产物。但当前相关法律法规和监管的缺失，不仅会给市场带来金融风险，而且将给“无名无分”的基金经纪人的商业运营带来枷锁。因此，基金投资市场的发展需要相关法律与监管的到位。只要监管层的具体办法出台，基金经纪人就能获得一个法律认可的地位，这样能促使其为建立信誉而开展活动。而基金经纪人如果能良性

健康发展，将有利于整个基金行业的发展。中国资本市场经过这几年的培育和成长，已经步入法治轨道。基金经纪业务只有获得法律的认可和监管，方能在资本市场发挥其应有的作用。否则，将会扰乱市场现有的秩序，为投资者带来灾难。我们期待相关的法规早日出台，监管早日到位。（本文来源：全景网络）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