

#24家银行2019年共赚4390亿#

上了热搜！

( 银行真滴是太有钱了呀 )



一直以来银行都是很多人挤破脑袋都想要进的金融行业。银行也是公认的工作稳定待遇好。

银行除了要通过招聘考试和拿下银行从业证之外。还有一个证书也是必不可少的，那就是基金从业证！

为什么说进入银行也需要一本基金从业证？

就在前不久，证券时报报导：工行、招行、平安银行三家成为首批拿到基金投顾试点的银行。

现在大多数的商业银行基本都有基金业务想从事基金工作，没有基金从业资格证是不行的。上面这三家银行先拿到了投顾试点，想必对基金从业人员的的需求也会大大增加。

大咖罗的一位在银行工作的朋友和我分享他的经历。在银行做大堂经历2年，积攒下来了一些稳定的客户。转岗做了理财经理之后，对基金产品也不太了解，客户在询问时也是一知半解，只能眼看着客户被别人拉走。实在是气不过，所以他也决定去考了基金从业！

## 1.相关规定

依据《证券投资基金销售管理办法》(证监会令第91号)第十条规定：商业银行申请基金销售业务资格，应当具备下列条件：公司负责基金销售业务的部门取得基金从

业资格的人员不低于该部门员工人数的1/2，负责基金销售业务的部门管理人员取得基金从业资格、国有商业银行、在华外资法人银行、取得基金从业资格人员不少于30人、公司主要分支机构基金销售业务负责人取得基金从业资格、农村商业银行、城市商业银行、股份制商业银行以及邮政储蓄银行、取得基金从业资格人员不少于20人。

还规定了，宣传推介基金的人员、基金销售信息管理平台系统运营维护人员、从事基金销售业务的人员应当取得基金销售业务资格。

可见这是一种职场竞争力，拥有这个证书间接的帮助所属银行拓展了业务。

## 2、提升自我

随着中国金融行业的迅速发展和金融业牌照的开放，除了传统的基金公司、私募机构、证券公司和银行下的基金部门、越来越多的保险机构、资产评估机构、证券公司、农村商业银行、城市商业银行、股份制商业银行以及邮政储蓄银行，甚至互联网公司都获得了基金销售牌照，允许开展基金销售业务。

随之而来的，当然就是行业对从业人员的筛选，基金相关行业的从业人员都需要具备基金从业资格。

就银行从业人员来说，本身就具备一定的金融基础知识，并且对这些知识的实践运用有一定的了解，拿到基金从业资格证并不是一件十分困难的事情，而且多个证书使自己的金融知识体系更加完备，从而多一份竞争实力，何乐而不为呢？