

随着全球资产漫灌、通货膨胀的加剧和家庭理财需求的增长，投资基金成为了越来越主流的财产保值方式。

但是，基金公司作为成立、管理该基金的机构，自身往往是不进行销售宣传工作的，更多的是依靠银行、券商和互联网平台进行基金的销售工作。那这三者之间，都有什么优势劣势，今天将几个重点给大家剖析一下，便于大家根据自身实际情况，选择更适合自己的方式。



第一，产品丰富程度

一般情况下，在产品丰富程度上对比上，互联网>券商>银行。

互联网平台，比如支付宝、天天基金网等，本身搭建的是一个产品展示和销售的平台，只要是正规备案的产品，不论该产品以往的热门与否、收益大小、起伏波动如何，在该平台都是可以进行销售的。所以，产品丰富、种类繁多是该平台的特色之

一。

如果你喜欢的基金，在银行和券商那里都没有销售，要么去这类公共互联网平台，要么直接下载该基金公司的APP。

而券商和银行因考虑到监管严格性、自身客户的特性和自身的经营风格，会审查不同的产品，筛选出符合自身利益的产品。

比如说，银行的客户群体，大都是来寻求保本收益的，他们的抗风险能力是非常低的。是不是在银行见过有大爷大妈理财产生了些微亏损，在大厅大吵大闹、寻死觅活、誓不罢休的？反正小黎见过很多次。根本无法给他们解释什么市场有波动，净值有损失。所以银行的理财经理在推荐基金的时候，更多的会推荐偏债型中低风险基金。中高风险的股票型、混合型基金卖他做什么？提成没几个，赔钱要投诉。这也就注定了银行更喜欢代理一些中低风险的产品，当然，该类产品的收益率要偏低。

而券商面对的大部分客户，是来炒股发财的，追求的是高收益。所以券商代理的产品，往往是各类产品中的收益精英，抗风险能力较股票要大，但进攻能力很强，在市场行情好的时候，能大大跑赢同类的基金收益，涨幅居前。



第二，服务专业度差别

就该细分类别，大概率券商>银行>互联网。

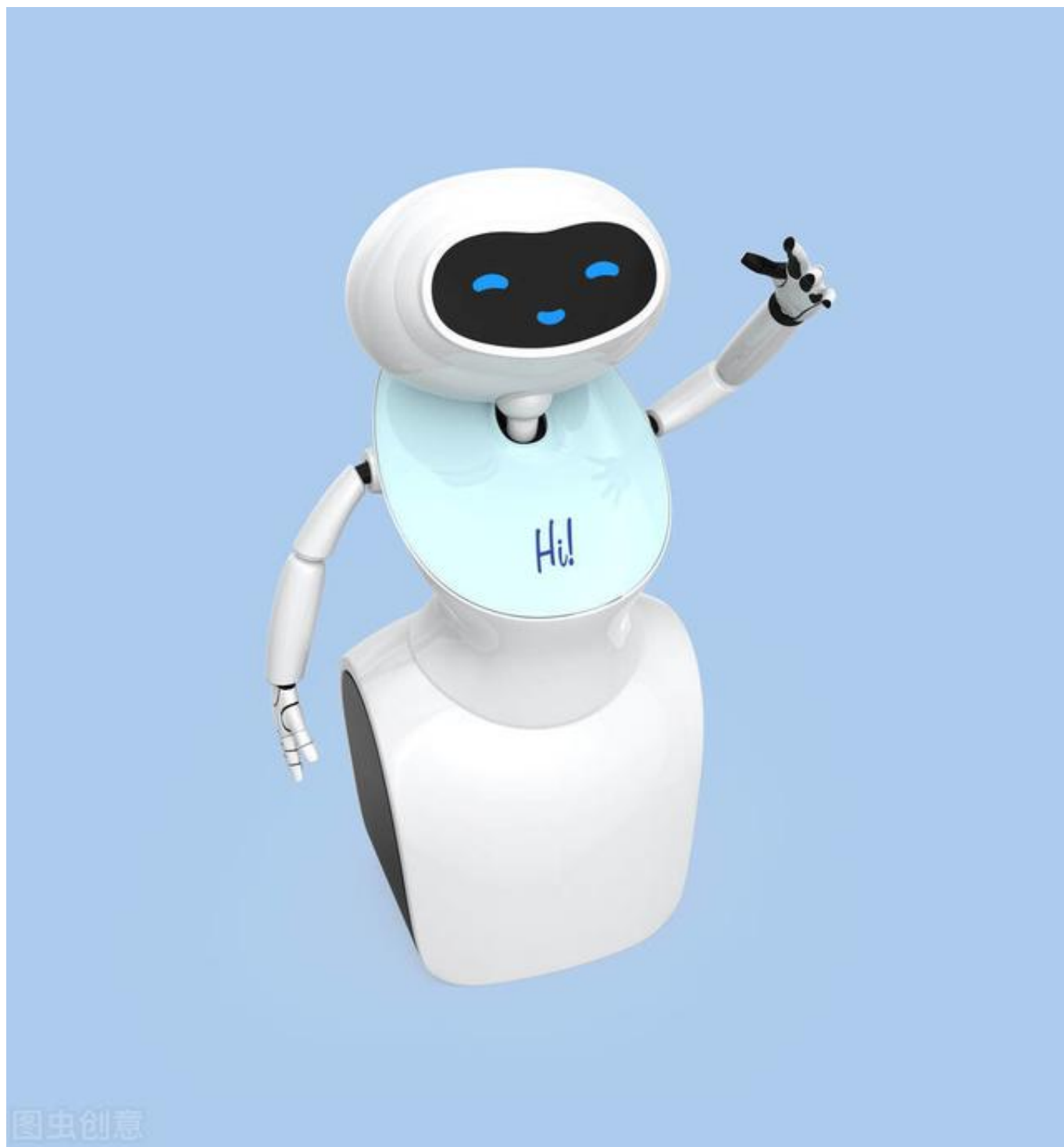
首先，不难理解，基金本质上是股票和债券的组合，特别是收益越高的基金，股票占比越高。对于天天沉浸在股海中不能自拔的券商来说，这是他们的拿手好菜。他们对于行业发展、行业热点、持仓分析、历史业绩和波动率，都能带给客户非常专业的分析，能帮助客户更好的选择几支适合客户自身需求的产品，进行资产的配置和风险对冲，并能给到客户较好的买入和卖出建议，帮助客户锁定收益。

可能很多客户都不知道，在银行、券商工作，能卖给你理财产品、基金产品的，都是需要持有专业资格证书的，并不是在该类机构上班就可以。特别是券商机构的投资顾问，要求至少证券从业两年以上，相对来说，专业性要高很多。

至于互联网平台的服务，也许在智能机器人哪里？

所以小黎的建议一向是：如果你的资金小于5万，想要做定投学习，对互联网操作非常熟悉，可以选择互联网平台。但如果大于5万，一定要找更专业的投资理财经

理，沟通清楚你的诉求，让他们帮忙给你推荐更好。



第三，产品费率高低

三种渠道内，新基金的申购费率一般都是完全一样的。

对于老牌基金的申购费，互联网平台是最低的，一般是打一折。而有的基金自家有

APP 的，甚至申购费率可以取消。

这是因为互联网平台节省了大量的人力物力，相当于扣除了人工成本。

所以，持有多支基金的专业人士，可以选择支付宝、天天基金等平台，申购费较低，还可以时时看到预估净值。持有单只基金的朋友，可以直接下载该基金公司APP，走零申购费通道。如易方达e钱包。



第四，场内场外买卖

这个词对很多人来说可能比较陌生。小黎只说一下实用案例。

新基金在发行完后，需要在证券市场买入股票、债券等进行资产配置，然后运行炒作去帮咱们基金赚钱。

这中间就存在着：第一，他需要去选择要投资的股票品种；第二，等待股票债券等有合适的价格买入。

那么，中间就至少需要3-6个月的时间。很多基金甚至是封闭几年期，在封闭期内是不允许客户卖出的。那我们中间缺钱了怎么办呢？

有的这类基金在成立完之后，会选择在证券市场上市，意思是该基金可以像买卖股票一样进行买卖。这时候，你手里处于封闭期卖不掉的基金，可以来证券账户上卖掉了。

所以，购买新基金的时候，小黎建议还是从证券机构购买。

这样只要你持有的新基金后期上市了，当你急用钱的时候，就可以直接在证券账户上卖出套现。

我是小黎，致力于用最直白的语言，分享投资机会和投资热点，帮你省钱更赚钱。

欢迎

点赞 分享 评论留言

