



基金是近两年的理财最火的产品之一，最近就有不少朋友在咨询如何选择购买基金渠道。随着互金的发展，目前可以选择购买的基金渠道繁多。比较常见的渠道有：基金公司直销、券商、银行、第三方互金平台等。各渠道为了争夺客户，也是纷纷打出优惠活动，跟其他渠道相比，显然银行是目前渠道中手续费打折最少的，以我所持有的中欧时代先锋A为例，银行渠道（招商银行）的申购费率为1.5%，第三方平台（支付宝）的申购费率仅为0.15%，相差近10倍，但是对于我来说还是会选择银行渠道来进行基金投资。今天就来说下我的理由：

因为之前受过P2P市场的教训，所以对于渠道平台的安全性就特别的看重。超过10万以上的资金，我基本上就会选择在银行渠道进行投资，而且会选择较大的银行，比如招行、工行。

风险测评是投资前必要的常识，银行渠道这点会做的非常的谨慎。除了第一次投资时测试外，还会定期的进行更新。除此之外，在购买基金产品时，还会进行风险级别对应提示。也就是当你所购买的产品超出你测评时的风险偏好时进行在此确认和提示风险。

基金公司直销也会有很多优惠，除了申购费外，有的管理年费也会打折。但是只能购买一家公司旗下的基金产品，显然种类上满足不了我的需求。

券商是场内基金产品，因为不想开股票账户，所以就没有涉及。

三方平台每家的产品不太相同，有些是自主选择的，有些是跟投类的，大多没有银行渠道品种齐全。

这个是我更加喜欢银行渠道的原因之一。银行渠道是有理财顾问进行服务，会根据当下行情进行产品推荐，而且会在市场波动时候进行风险提示。当资金达到一定额度以上，就会有专属理财经理进行跟踪服务，我的经验是当资金超过100万时，就会定期进行跟踪服务，并且给出投资组合建议。

有专属理财经理的好处还可以适时的对你进行提醒，同时对于一些热销的产品，还可以通过理财经理进行提前预约锁定。这个很重要，一般好的产品都会超额或被秒杀，普通渠道难以及时获知信息和进行提前锁定抢购。

其他平台，更多是AI智能服务给出投资建议或者是产品策略分析，大多是数据算法形成的，而且只有当你主动进行操作时才会呈现。所以对于无暇顾及或者对于操作不熟悉的人来讲，很可能就是享受不到这项功能。更不说帮助抢购热销产品了，基本没有提前预约锁定功能。

1、资金的使用起来会非常方便，不会像其他平台还需要从银行账户转钱。给其他渠道平台转钱也是件费时费事的事情，比如已经选好了投资的时间，发现账户钱不足，转账又有限额就觉得很麻烦了，搞不好还会错过投资时点。

2、操作便捷，现在的银行都有app，从手机上操作即可，操作的界面非常友好。



当然“萝卜白菜大家各有所爱”，基金渠道也是这样的，对于不同的人群会有不同的渠道选择。我会建议以下几类人群更加倾向银行渠道。

- 投资金额数量大的客户，尤其是50万以上的非专职投资人员
- 职场人士，缺少时间研究打理理财产品人员
- 理财小白，初次接触基金投资人员

最后想跟大家说，无论任何基金渠道只是投资辅助的工具，投资本身就是有风险性，大家在投资之前要进行风险测评和投资心理建设。