

近期，基金发行持续火爆，成为微博热搜。

面对如此行情，银行等金融机构加足火力销售。“马上开卖一个新基金，又要玩命了。”一位股份行客户经理向中证君感慨道。

不过，近期，监管部门开出几张罚单，直指部分银行代销基金不合规。

业内人士提醒，基金有风险，银行代销应更加规范，注意投资者适当性原则等。

机构抢滩代销业务

据上述股份行客户经理介绍，目前自己正在卖力向客户推荐一只消费主题的权益类基金。这只首发的基金，每个客户经理的任务约在500万元到1000万元。

某城商行支行客户经理向中证君表示：“现在银行都很重视基金代销业务”。该行向客户推荐的基金以“固收+”基金为主，“因为这类基金攻守兼备，今年要降低权益市场收益预期，拿到8%-15%的收益就很不错。”

一位证券公司员工告诉中证君：“销售基金带来的创收比较多，公司给员工的激励也比较强，所以大家都乐意去卖基金”。

期货公司也开始尝试代销基金。某期货公司员工介绍称：“公司正处于转型期，希望能够带来更多利润，而代销基金就是其中的一项重要创收项目。”目前该公司正在主打一款由私募改造的公募基金，希望以该基金打开名气，吸引更多客户。

问题频出引监管注意

基金虽好，但并非适合每一类投资者，也存在不少风险。不过，部分银行的客户经理未充分提示风险。

有客户家属告诉中证君，家里的老人在某股份行理财经理推荐下，定投了多款中高风险的基金，每月定投500元。“老人不懂什么金融知识，不知道银行理财经理是怎么和他介绍的，就这样买了五六只基金。”

中证君在调研过程中发现，不少银行客户经理在销售基金时，介绍情况并不全面。其一般详细介绍基金的过往业绩和基金经理名下其他产品的收益率情况，对产品的投资方向和风险情况一笔带过，甚至常与银行的一些稳健型理财产品类比。此外，

对赎回基金会产生的手续费也很少详细说明。

近期，已经有部分银行因基金代销不合规而接到监管部门的罚单。

1月5日，内蒙古证监局在官网公布《关于对内蒙古银行股份有限公司采取出具警示函行政监管措施的决定》。《决定》显示，内蒙古证监局在2020年12月2日至4日，对内蒙古银行基金销售业务进行了现场检查。

中国证券监督管理委员会
CHINA SECURITIES REGULATORY COMMISSION
内蒙古监管局

证券期货监督管理信息公开目录

索引号:40000895X/2021-00025
发布机构:内蒙古局
名称:关于对内蒙古银行股份有限公司采取出具警示函行政监管措施的决定
文号:【2020】6号

分类:行政监管措施;通知公告
发文日期:2021年01月05日
关键词:

关于对内蒙古银行股份有限公司采取出具警示函行政监管措施的决定

内蒙古银行股份有限公司:

2020年12月2日至4日,我局对你行基金销售业务进行了现场检查,经查,你行存在以下问题:

一、你行部分授权基金销售业务资格网点未匹配具有基金销售资格的业务负责人,违反了《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》(证监会令175号)第八条的规定。

二、你行部分基金从业人员未取得基金从业资格,违反了《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》(证监会令175号)第三十条、《关于实施<公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法>的规定》(证监会公告〔2020〕58号)第十七条的规定。

来源：证监会官网

经查，内蒙古银行存在以下5项违规行为：一是部分授权基金销售业务资格网点未匹配具有基金销售资格的业务负责人；二是部分基金从业人员未取得基金从业资格；三是未对基金销售业务建立有效的灾备系统；四是基金销售业务前台的宣传推介和柜面操作岗位未有效实现相互分离；五是基金销售人员培训记录留痕不全。

内蒙古银行并非首例，据中证君梳理，近年来，广发银行、长春农商银行、乌鲁木齐银行、富滇银行和红塔银行等多家银行都因此被罚。

某大型公募基金市场人士表示，从受罚情况来看，主要以中小银行为主。这其中有两方面原因：一是中小银行代销基金不多、经验不足，合规方面容易存在漏洞；另一方面，可能是部分基金公司在与中小银行合作前，没有进行充分的代销机构审慎调查，因此出现问题。

应多方面提升服务

“银行在基金销售中，过往主要是扮演‘产品超市’的角色，随着时代的发展，其‘专业理财顾问’的角色越发受到重视，即通过专业、优质的服务，为投资者推介合适的产品，做好筛选建议，从而帮助投资者实现其财务目标。”基金业资深人士指出，现阶段银行需要从以下几个方面提升代销业务：

首先，在产品准入方面，对代销产品进行充分的尽调与审核，审慎选择，严控代销产品准入环节；其次，在产品销售方面，严格遵守代销业务销售规范，加强投资者适当性管理，同时加强信息披露和风险揭示，不得采取夸大、虚假宣传等方式误导客户购买产品；再次，对代销流程进行跟踪，提升销售队伍职业素养，加强专业学习，提升合规意识；最后，做好售后服务，建立应急处理机制，及时、准确、完整地向客户披露代销产品运作情况。

一位从事法律的人士表示，银行一是应结合客户的客观风险承受能力和主观风险承受意愿向客户推荐合适的理财产品；二是最好对代销理财产品自主作出风险评级，并着重关注理财产品风险评级在不同监管语境下的转换问题；三是无论客户是否具备经验，都应向其针对性地全面介绍待售理财产品的情况和风险，而不能仅作概括性提示。

编辑：曹帅