

## 基金銷售渠道 - 優勢大檢閱

基金投資在香港日漸普及，而購買基金的方法亦十分方便，主要途徑包括銀行、保險公司或直接到基金公司購買等。但是很多投資者也有同樣的疑問：不同的基金銷售渠道有什麼分別？會不會經某一個渠道購買更為“著數”呢？

基金公會將會一連兩期，邀請 3 位資深的業內人士：Citibank 環球個人銀行服務投資業務總監連錦東先生、怡富資產管理零售業務及客戶服務總監謝佩蘭小姐，以及友邦保險投資連繫壽險部高級經理陳德軒先生，為大家解答這方面的疑問。

(連：連錦東；謝：謝佩蘭；陳：陳德軒)

**問：請簡單地介紹一下基金公司、銀行及保險公司銷售基金的情況。**

謝：基金公司的職責是為投資者管理資產，至於基金的分銷工作主要是交由中介人(分銷商)進行。中介人是基金公司的合作夥伴，當中包括銀行、保險公司和獨立投資顧問等，通過他們的分銷網絡，基金產品可以更有效地介紹給不同階層的投資者。此外，部份基金公司亦設有銷售中心。以怡富為例，我們設有客戶理財中心銷售怡富自己的基金產品，配合快捷方便的互聯網系統，以及電話理財中心為投資者提供妥善的售前售後服務。

連：銀行是基金公司的合作夥伴，在基金銷售過程中扮演中介人的角色。我們的目標是為客戶提供一站式的投資理財服務，主要銷售途徑包括龐大的分行網絡、電話理財中心，以及通過互聯網為客戶提供全面的投資及市場資訊等。

陳：保險公司主要是透過公司旗下的營業顧問及保險經紀進行銷售活動。以友邦為例，我們現約有 9000 位營業顧問及保險經紀為客戶進行財務分析，按客戶需要提供不同的傳統及投資壽險產品介紹。在投資產品方面，保險公司經銷的投資相連壽險計劃，當中包含了保險與基金投資的元素。這類計劃除了基金投資外，亦提供身故賠償及一系列附加契約，為客戶帶來更全面的保障。例如免付保費附加契約，便可以幫助投保人/投資者在某些特定情況下，如受保人完全及永久殘廢，由保險公司代為繳付餘下的保險費用。

**問：投資者到基金公司一般只可以買到基金公司自己旗下的基金，會否有趨勢基金公司同時代售其他基金公司的基金呢？**

謝：香港的基金公司一般只發售自己公司的基金。由於銀行或保險公司在代售基金的時候，會從不同基金公司中挑選他們認為適合的基金，所以他們一般不會發售某一間基金公司的所有基金產品。以怡富為例，我們的銷售中心專注提供怡富所有的基金產品(約 50 隻)，當中可能有部份不會出現在我們的合作夥伴，例如 Citibank 及友邦保險的基金候選名單之上。所以如果投資者認同某一間基金公司的品牌，直接到該基金公司的銷售中心自然可以更全面地了解到該基金公司的背景及產品資料。此外，基金公司的強項是管理資

產，所以投資者直接到基金公司選購基金亦可以較容易地掌握到基金公司的投資管理方法及市場展望等資料。然而，其他地方(例如台灣)亦開始有基金公司代售其他基金公司的基金，但我們暫時未見到香港有這個趨勢出現。當然，我們亦不抹煞這個可能性，但相信可能會是一個較長遠的發展方向。

連：這個發展會很視乎個別基金公司的業務發展策略。現時，大多數的基金銷售都是經過中介人進行。其實，銀行及保險公司在分銷基金方面擁有一定的優勢。我們擁有固定的客戶群，有經驗豐富的客戶經理與客戶保持緊密的接觸，通過處理客戶的日常財務事宜，可以瞭解到他們的整體財務需要，從而為客戶介紹合適的基金產品。為了配合客戶全面理財的需要，除了基金之外，銀行亦提供其他的投資選擇，包括外匯、債券、股票及保險產品等。雖然銀行的業務策略與基金公司不盡相同，但兩者可以互相配合，透過合作分工達致理想的協同效果。

**問：中介人(例如銀行及保險公司)，是以什麼準則從市場上的基金公司挑選不同的基金呢？**

連：不同的中介人均設有自己挑選基金的一套方法。Citibank 主要透過兩個方法挑選基金。首先，我們會按不同的基金類別，就 3、5、7 年以及在不同的經濟周期(包括升市或跌市)下的回報表現，與市場指標 (benchmark)及同類基金(peer group)作比較。此外，我們亦會參考專業基金評級機構所公佈的基金評級資料作為選擇基金的準則，並會就所挑選的基金作每季度的檢討。目前，Citibank 代售約 500 隻香港證監會認可基金產品，合作的基金公司共有 19 間。

陳：就友邦保險而言，我們分別以基金的 3 年回報表現及 3 年標準差(standard deviation)，把不同基金公司的基金歸納為高、中、低 3 個風險類別，再按基金的風險調整回報(risk adjusted return)編製基金排位表，並從每個風險類別選取表現較佳而風險相對較低的基金。此外，我們亦會小心考慮基金公司的背景，包括基金經理的經驗、基金公司的規模等作為甄選的準則之一。現時，友邦保險分別和 11 間基金公司合作，提供 61 隻不同類型的基金予投資者選擇。

**問：前線銷售人員是根據什麼準則給予客戶投資建議呢？**

連：我們會採用財務分析的方法，就著個別客戶的投資目標、投資年期、風險承受能力等不同因素，建議客戶選用不同的投資工具。由於銀行提供的投資產品種類繁多，客戶在選擇投資工具方面可以有較大的靈活性，而基金產品就十分適合作為長線投資的工具。通過財務分析，客戶經理會按照每位客戶的獨特情況制定一個投資比重分佈建議，並在不同的資產類別中建議可供選擇的基金，從而併制成一個投資組合建議。在制定建議投資組合的過程中，我們強調只會從主要的資產類別，例如環球股票、環球債券、美國股票、歐洲股票等選取合適的基金，而每一個資產類別亦會提供超過一隻基金供客戶選擇。一般而言，我們不會向客戶推介投資單一市場，例如亞洲的單一國家。

當然，我們亦不會否定部份投資者希望在投資組合內加入這些資產類別以獲取長遠增值的潛力，所以這些單一市場的投資工具，例如單一國家基金，只會放在我們的基金候選名單中供客戶自由選擇。

謝：的確，應否建議投資單一市場是很值得我們關注的。舉個例子，假設台灣市場表現很好，不少投資者均希望投入台灣市場捕捉獲利的機會。對銷售者而言，在火紅的市況下推介台灣基金可說是十分容易的事情，但是要告訴投資者應該什麼時候離場卻十分困難。所以作為一間負責任的金融機構，我們一般都不會作出這些推介。而在銷售過程方面，基金公司跟中介人的做法大致相同。其實，現時所有從事基金銷售活動的公司或個人均同樣面對證監會的要求：須要清楚了解客戶的投資目標、投資經驗、風險取向等。雖然基金公司一般只提供自己公司的基金產品，但銷售人員為客戶進行財務分析及設計投資計劃的時候亦不會單單只推介自己公司的產品。反而，我們會配合客戶的需要，建議把資產分佈於各種合適的投資工具之上。

陳：十分同意之前兩位講者的見解。無論是銀行、基金公司或保險公司，我們在財務策劃的過程中均十分著重給予客戶足夠的空間去選擇適合他們的投資組合。此外，我們亦使用先進的電腦分析軟件及調查問卷為客戶進行財務分析，務求為不同的分析結果提供合適的基金選擇，以配合客戶不同人生階段的投資目標及需要。就我們公司為例，除了之前提到把投資相連壽險計劃中的基金產品分為高、中、低3個風險類別之外，我們亦會按財務分析結果把客戶分類。例如一位保守型的投資者，在我們提供的61隻基金當中，便有超過20隻低風險基金適合及可供其選擇。

問：一般而言，你們的投資建議是否都止於資產比例的分佈，而不會直接推介個別基金？

連：在財務策劃的過程中，我們的角色是幫助及建議客戶就著他們的個別情況制定投資計劃。重點是希望為客戶提供充足的市場資訊，以及給予投資者合適及足夠的投資選擇。至於推介特定基金產品方面，我們明白無論挑選過程如何嚴謹、研究分析如何仔細，這些資料始終是建基於基金的過去表現，而過去有良好表現並不代表將來一定可以保持，所以投資必定涉及風險。由於每個人對風險的取向均不一樣，所以一般而言，我們只會為客戶提供投資選擇，而不會直接向客戶推介特定或個別的基金產品。

分銷渠道(二之一)，下期待續。

香港投資基金公會

網址：[www.hkifa.org.hk](http://www.hkifa.org.hk)

電郵：[hkifa@hkifa.org.hk](mailto:hkifa@hkifa.org.hk)