

如何選擇基金銷售渠道

銀行為客戶提供一站式的投資理財服務，除了代理不同基金公司的產品外，亦提供其他投資選擇（如外匯、債券、股票等）；保險公司經銷包含保險與基金投資元素的投資相連壽險計劃，通過保險顧問為客戶提供貼身的理財服務；基金公司的銷售中心專注發售自己公司的基金，客戶可以詳盡地了解到該基金公司的不同產品、投資管理方法及市場展望等資料。三個渠道各有特色，投資者應該如何選擇呢？

今期我們繼續與 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討論這方面的話題。

連：連錦東；謝：謝佩蘭；陳：陳德軒

問： 除了財務分析及資產分佈建議外，你們還會為客戶提供什麼服務？

陳： 我們的銷售服務並不止於交易完成的一刻，售後服務亦是銷售過程中不可或缺的一環。由於個人需要會按不同的人生階段而改變，例如結婚或生育，所以客戶的投資目標及風險承受能力亦會因此而不斷更改。一般而言，我們建議客戶最少每年為投資組合進行一次檢討。

連： 基金價格會隨市況波動而不斷變化。整體投資組合市值可能會變高或變低，而投資於不同類型基金的比重亦會隨之改變。這些改變會對投資組合的風險水平、增長潛力、以至能否達致投資目標帶來直接影響，所以我們建議投資者定期為投資進行檢討。以 CitiGold 客戶為例，我們會每季為他們提供一份「財富組合分析」報告，清楚列出財資組合的增值表現，從而建議客戶是否需要進行組合重組及提供不同的重組方案。

謝： 無論基金公司、銀行及保險公司均十分著意強化售後服務。我們除了提供 24 小時的電話理財服務外，客戶亦可以透過互聯網，隨時在世界各地檢閱投資組合的最新情況或基金價格。在檢討投資組合方面，現時市場已有一些可以自動重組資產比例分佈的基金出現，為投資者提供多一項方便的選擇。

問： 各銷售渠道在提供基金資訊上有什麼特色？例如在 911 事件後，你們為基金投資者提供什麼服務呢？

謝： 在一些對金融市場有重大影響的事件發生時(如 911)，基金公司會第一時間知道事件會否對基金運作(如買賣及交收程序)造成影響，但我們亦會儘快將這些資料通知各分銷商，所以在這個層面上，不同的銷售渠道並沒有多大的分別。然而，若投資者希望在突發事件發生後儘快了解基金經理或公司對事件的看法及對後市展望等，基金公司當然可以提供全面及快捷的資訊。但我必須強調基金公司仍會儘量向分銷商發放這些資料。所以我個

人認為，不同分銷渠道所提供的基金資訊並沒有明顯的差別。

連：作為基金的分銷商，在突發事件發生後我們會儘快和各基金公司聯繫，確保基金的買賣及交收程序可以順利進行。在 911 事件後，我們著意向投資者解釋有關基金買賣的安排及做一些穩定投資者情緒的工作。我們會給予投資者不同的參考意見，目的是幫助他們以客觀和理性的態度分析市場情況，以及處理自己的投資，從而避免恐慌性拋售的出現。

陳：保險公司方面，由於投資相連壽險計劃以中長線投資期為主，所以突發事件對我們的影響相對較溫和。在 911 事件後，我們定期將最新資訊發放於營業顧問專用的網頁上，以助他們能更有效地獲取訊息。同時，我們亦會透過各區域總監或營業經理將重要資訊傳遞至各營業階層，再由他們向客戶解釋有關安排及最新發展情況。

問：以購買基金的費用而言，各個渠道又有沒有分別呢？直接到基金公司購買基金，費用會否較經其他中介人購買為低？

謝：如先前所述，無論銀行、保險公司或基金公司都會為基金投資者提供完善的售前售後服務，所以我們都需要收取費用彌補這方面的支出。再加上中介人是基金公司的合作夥伴，基金的分銷工作很大程度上是透過他們進行，所以並不存在直接到基金公司購買基金，費用會否較其他中介人低的情況。當然，不同的分銷商及基金公司亦會視乎與個別客戶的關係及交易金額，或配合銷售活動而在銷售費用上給予某些特定的優惠，但這只涉及個別公司的經營策略，與整體銷售渠道無關。

連：購買基金的費用主要是指首次認購費，這是各銷售渠道為投資者提供銷售服務所收取的費用。基本上無論經那個渠道購買基金都需要繳付這項費用，例如客戶經銀行購買基金，銀行會收取首次認購費；倘若到基金公司購買基金，基金公司亦會同樣收取這項費用。

陳：我們最近推出的投資相連壽險計劃絕大部份基金均不設有買賣差額價，惟設有每月行政費用(只適用於月供計劃)。其實收費的原則並無改變，只是模式上有所不同。

問：有人說 5%的首次認購費(以一般股票基金而言)已經明存實亡，其實為投資者提供認購費優惠是否已經十分普遍？

連：這要視乎個別中介人所提供的服務範圍。例如市面上有一些節扣經紀(discount broker)提供較大的認購費優惠，但投資者必須明白他們只是單純提供一個基金買賣平台，當中並不包括其他增值或售前售後服務。對比投資者可以在銀行、保險公司及基金公司得到的全面投資理財服務，包括財務分析、資產分佈及投資組合建議、投資檢討以至完善的服務支援系統等，都是節扣經紀無可比擬的。

謝：我並不贊成以費用優惠吸引投資者購買基金。一直以來，我們都強調與客戶建立長遠關係的重要性，我們希望為客戶提供合適的財務建議，透過基金投資為他們增值財富及完成不同的投資目標。

問：有些組合式的投資產品(例如投資相連壽險)只列出一個整體收費比率，投資者會覺得較難比較。你們有什麼意見呢？

陳：相對部分保險公司只列出一個整體收費比率，我們會詳列每項費用的細則以供投資者參考和比較。

謝：以傳統的基金產品而言，費用不離首次認購費、管理年費、或部份基金公司收取的表現費及贖回費，加上證監會在基金收費準則及披露要求上均設有明確指引，所以收費結構相對清楚簡單。反而，現時市場上有不少結構性產品出現，當中一般涉及較多的收費項目，所以投資者可能會覺得較為複雜。但最重要是清楚列出各項收費，增加透明度並確保不會有胡亂收費的情況出現。

問：基金由各類不同的金融機構分銷，會否在監管上出現不統一的情況呢？

連：基金銷售活動屬證監會的監管範疇，而一般的銀行業務則由金融管理局負責監管，所以銀行銷售基金是由證監會及金融管理局共同監管的。負責銷售基金的同事都領有證監會的證券交易牌照。此外，銀行內部亦設有監察部門，確保基金銷售活動符合內部監察程序及監管機構的要求。

陳：保險公司經銷的投資相連壽險計劃受到證監會監管，所有投資相連壽險計劃必須得到證監會認可才可向公眾發售，證監會亦會批核所有有關的銷售文件。而保險從業員必須考獲投資相連長期保險考試(保險中介人考試)，才可銷售投資相連壽險產品。此外，部分保險從業員亦領有認可的相關牌照，可就客戶的個人需要及情況給予投資方面的建議。為了不斷提高服務質數，保險公司積極鼓勵保險從業員考取財務策劃師(CFP)的資格。以友邦保險為例，我們便為旗下從業員提供財務策劃師課程，致力為客戶提供更高的服務質素。

香港投資基金公會

網址：www.hkifa.org.hk

電郵：hkifa@hkifa.org.hk