

不同基金销售渠道的优劣势：我国开放式基金销售的渠道有哪些？谈谈你对自己未来的投资理财计划。-股识吧

一、为什么商业银行目前是我国基金销售的主渠道

- 1、商业银行完全具备基金销售的主体条件和客观优势，2、商业银行的渠道优势和目标群体是基金销售的重要资源。
- 3、商业银行具备基金发展的政策优势和专业条件。

二、买卖基金的渠道主要有三个，它们各个优缺点怎么样的？

买基金主要有3种途径，按照申购认购手续费的高低排列分别是：1、在银行柜台申购，比较方便省事安全，缺点是付出的手续费用最多，一般不打折！2、在证券公司申购，可开基金账户申购，也可开股东账户申购，由于竞争关系，手续费基本会打折，缺点是不像银行网点那么多，一般只有大一点的城市才有证券公司。3、在基金公司的网站申购，需要提前办好银行卡并开通网上银行，在网页上申请开通基金账户。操作略繁琐一些，不过手续费基本都打折，而且比较低4折左右。

三、二级市场买卖基金比起直销网或其他渠道申购赎回有哪些优点

二级市场交易基金产品，费用低一些。
简单方便，有证券账户即可交易，而且是实时交易。
速度快，成交也快。
申购就麻烦一些了，但是有时候费率相差无几，但是过程繁琐。
就算网银交易也没有二级市场交易灵活。

四、私募基金的销售渠道有哪些

展开全部私募基金的四大销售渠道：第一种，私募自行销售。

这类销售方式一般适合那些号召力大、市场影响力强的私募基金管理人，比如拥有明星私募基金经理、业绩突出产品、券商明星分析师等的私募。

第二种，经纪商销售。

这类经纪商包括证券公司及期货公司等，他们一方面对投顾比较熟悉和有信心，另一方面还能通过销售私募产品获取一定的佣金收入、通道收入及服务收入，同时提升结算量、规模存量等业绩，因此经纪商跟各大私募有着比较强烈的合作意愿。

第三种，第三方平台销售。

第三方平台都是专业的私募产品销售机构，因此有着其他渠道无法比拟的几大优势：拥有各类风险收益偏好不同的高净值客户，因此可以根据客户的实际需求提供更加匹配的产品，另外还能在法律允许的范围内，借助平台及合作方的力量为私募基金向合格投资者开展一定程度的宣传。

第四种，银行销售。

银行不仅自身拥有强大的资金池，同时还拥有强大的高净值客户资源。

所以保收益型结构化产品的优先资金一般都可以直接对接银行资金池的资金，银行的高净值客户对银行信任度高，因此银行在推荐私募产品时具有得天独厚的信任优势。

五、我国开放式基金销售的渠道有哪些？谈谈你对自己未来的投资理财计划。

这个问题很适合我回来，呵呵！分为两种：1、直销（基金公司网站直销、或者是基金公司开设的理财中心购买）2.代销（银行渠道购买、银行网站购买、证券公司购买）我认为基金定投是一个比较好的理财方式，正所谓积小财成大富、聚沙成塔！每月定投不超过你工资的20%。

定投十年，年化收益率大部分在18%左右

参考文档

[下载：不同基金销售渠道的优劣势.pdf](#)

[《股票交易中午盘中休息一般多久》](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：不同基金销售渠道的优劣势.doc](#)

[更多关于《不同基金销售渠道的优劣势》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/75633193.html>