

证券投资基金销售适用性指导意见

第一章 总则

第一条 为了规范基金销售机构的销售行为，确保基金和相关产品销售适用性，提示投资风险，促进证券投资基金市场健康发展，依据《证券投资基金法》、《证券投资基金销售管理办法》及其他法律法规制定本指导意见。

第二条 本指导意见所称基金销售机构，是指依法办理基金份额的发售、申购和赎回的基金管理人以及取得基金代销业务资格的其他机构。

第三条 基金销售适用性是指基金销售机构在销售基金和相关产品的过程中，注重根据基金投资人的风险承受能力销售不同风险等级的产品，把合适的产品卖给合适的基金投资人。

第四条 基金销售机构应当参照本指导意见，建立健全基金销售适用性管理制度，做好销售人员的业务培训工作，加强对基金销售行为的管理，加大对基金投资人的风险提示，降低因销售过程中产品错配而导致的基金投资人投诉风险。

第五条 基金销售机构使用的基金销售业务信息管理平台应当支持基金销售适用性在基金销售中的运用。

第二章 基金销售适用性的指导原则和管理制度

第六条 基金销售机构在实施基金销售适用性的过程中应当遵循以下指导原则：

（一）投资人利益优先原则。当基金销售机构或基金销售人员的利益与基金投资人的利益发生冲突时，应当优先保障基金投资人的合法利益。

（二）全面性原则。基金销售机构应当将基金销售适用性作为内部控制的组成部分，将基金销售适用性贯穿于基金销售的各个业务环节，对基金管理人（或产品发起人，下同）、基金产品（或基金相关产品，下同）和基金投资人都要了解并做出评价。

（三）客观性原则。基金销售机构应当建立科学合理的方法，设置必要的标准和流程，保证基金销售适用性的实施。对基金管理人、基金产品和基金投资人的调查和评价，应当尽力做到客观准确，并作为基金销售人员向基金投资人推介合适基金产品的重要依据。

（四）及时性原则。基金产品的风险评价和基金投资人的风险承受能力评价应当根据实际情况及时更新。

第七条 基金销售机构建立基金销售适用性管理制度，应当至少包括以下内容：

（一）对基金管理人进行审慎调查的方式和方法；

（二）对基金产品的风险等级进行设置、对基金产品进行风险评价的方式或方法；

（三）对基金投资人风险承受能力进行调查和评价的方式和方法；

（四）对基金产品和基金投资人进行匹配的方法。

第三章 审慎调查

第八条 基金代销机构选择代销基金产品，应当对基金管理人进行审慎调查并做出评价；基金管理人在选择基金代销机构时，为确保基金销售适用性的贯彻实施，应当对基金代销机构进行审慎调查。

第九条 基金代销机构通过对基金管理人进行审慎调查，了解基金管理人的诚信状况、经营管理能力、投资管理能力和内部控制情况，并可将调查结果作为是否代销该基金管理人的基金产品或是否向基金投资人优先推介该基金管理人的重要依据。

第十条 基金管理人通过对基金代销机构进行审慎调查，了解基金代销机构的内部控制情况、信息管理平台建设、账户管理制度、销售人员能力和持续营销能力，并可将调查结果作为选择基金代销机构的重要依据。

第十一条 开展审慎调查应当优先根据被调查方公开披露的信息进行；接受被调查方提供的非公开信息使用的，必须对信息的适当性实施尽职甄别。

第四章 基金产品风险评价

第十二条 对基金产品的风险评价，可以由基金销售机构的特定部门完成，也可以由第三方的基金评级与评价机构提供。

由基金评级与评价机构提供基金产品风险评价服务的，基金销售机构应当要求服务方提供基金产品风险评价方法及其说明。

第十三条 基金产品风险评价结果应当作为基金销售机构向基金投资人推介基金产品的重要依据。

第十四条 基金产品风险评价以基金产品的风险等级来具体反映，基金产品风险应当至少包括以下三个等级：

（一）低风险等级；

（二）中风险等级；

（三）高风险等级。

基金销售机构可以根据实际情况在前款所列等级的基础上进一步进行风险细分。

第十五条 基金产品风险评价应当至少依据以下四个因素：

（一）基金招募说明书所明示的投资方向、投资范围和投资比例；

（二）基金的历史规模和持仓比例；

（三）基金的过往业绩及基金净值的历史波动程度；

(四) 基金成立以来有无违规行为发生。

第十六条 基金销售机构所使用的基金产品风险评价方法及其说明应当通过适当途径向基金投资人公开。

第十七条 基金产品风险评价的结果应当定期更新，过往的评价结果应当作为历史记录保存。

第五章 基金投资人风险承受能力调查和评价

第十八条 基金销售机构应当建立基金投资人调查制度，制定科学合理的调查方法和清晰有效的作业流程，对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价。

第十九条 在对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价前，基金销售机构应当执行基金投资人身份认证程序，核查基金投资人的投资资格，切实履行反洗钱等法律义务。

第二十条 基金投资人评价应以基金投资人的风险承受能力类型来具体反映，应当至少包括以下三个类型：

(一) 保守型;

(二) 稳健型;

(三) 积极型。

基金销售机构可以根据实际情况在前款所列类型的基础上进一步进行风险承受能力细分。

第二十一条 基金销售机构应当在基金投资人首次开立基金交易账户时或首次购买基金产品前对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价;对已经购买了基金产品的基金投资人,基金销售机构也应当追溯调查、评价该基金投资人的风险承受能力。

基金投资人放弃接受调查的,基金销售机构应当通过其他合理的规则或方法评价该基金投资人的风险承受能力。

第二十二条 基金销售机构可以采用当面、信函、网络或对已有的客户信息进行分析等方式对基金投资人的风险承受能力进行调查,并向基金投资人及时反馈评价的结果。

第二十三条 对基金投资人进行风险承受能力调查,应当从调查结果中至少了解到基金投资人的以下情况:

(一) 投资目的;

- (二) 投资期限;
- (三) 投资经验;
- (四) 财务状况;
- (五) 短期风险承受水平;
- (六) 长期风险承受水平。

第二十四条 采用问卷等进行调查的,基金销售机构应当制定统一的问卷格式,同时应当在问卷的显著位置提示基金投资人在基金购买过程中注意核对自己的风险承受能力和基金产品风险的匹配情况。

第二十五条 基金销售机构调查和评价基金投资人的风险承受能力的方法及其说明应当通过适当途径向基金投资人公开。

第二十六条 基金销售机构应当定期或不定期地提示基金投资人重新接受风险承受能力调查,也可以通过已有客户信息进行分析的方式更新对基金投资人的评价;过往的评价结果应当作为历史记录保存。

第六章 基金销售适用性的实施保障

第二十七条 基金销售机构应当通过内部控制保障基金销售适用性在基金销售各个业务环节的实施。

第二十八条 基金销售机构总部应当负责制定与基金销售适用性相关的制度和程序，建立销售的基金产品池，在销售业务信息管理平台中建设并维护与基金销售适用性相关的功能模块。

基金销售机构分支机构应当在总部的指导和管理下实施与基金销售适用性相关的制度和程序。

第二十九条 基金销售机构应当就基金销售适用性的理论和实践对基金销售人员实行专题培训。

第三十条 基金销售机构应当制定基金产品和基金投资人匹配的方法，在销售过程中由销售业务信息平台完成基金产品风险和基金投资人风险承受能力的匹配检验。

匹配方法至少应当在基金产品的风险等级和基金投资人的风险承受能力类型之间建立合理的对应关系，同时在建立对应关系的基础上将基金产品风险超越基金投资人风险承受能力的情况定义为风险不匹配。

第三十一条 基金销售机构应当在基金认购或申购申请中加入基金投资人意愿声明内容，对于基金投资人主动认购或申购的基金

产品风险超越基金投资人风险承受能力的情况，要求基金投资人在认购或申购基金的同时进行确认，并在销售业务信息管理平台上记录基金投资人的确认信息。

第三十二条 禁止基金销售机构违背基金投资人意愿向基金投资人销售与基金投资人风险承受能力不匹配的产品。

第七章 附则

第三十三条 中国证监会及其派出机构在对基金销售活动进行现场检查时，有权对与基金销售适用性相关的制度建设、推广实施、信息处理和历史记录等进行询问或检查，发现存在问题的，可以对基金销售机构进行必要的指导。

中国证券业协会有权对基金销售适用性的执行情况进行自律管理。

第三十四条 基金管理人、已取得基金代销业务资格的机构及拟申请基金代销业务资格的机构，均应当按照本指导意见的要求制定基金销售适用性的长期推行计划，在本指导意见实施后逐步达到各项要求。

第三十五条 本指导意见自发布之日起实施。