

发文：中国证券业协会

日期：2008-04-21

各基金销售机构：

为规范基金销售人员的销售行为，提高基金销售人员的执业水准，我会制定了《中国证券业协会证券投资基金销售人员执业守则》，并经四届二次理事会审议通过，现予以发布，请遵照执行。

二〇〇八年四月二十一日

## 中国证券业协会证券投资基金销售人员执业守则

### 第一章 总 则

第一条 为加强证券投资基金（以下简称基金）销售的自律管理，规范基金销售人员的销售行为，提高基金销售人员的执业水准，根据《中华人民共和国证券投资基金法》和中国证监会《证券投资基金销售管理办法》等法律法规以及中国证券业协会（以下简称协会）的有关规定，制定本守则。

第二条 本守则所称基金销售人员是指基金管理公司、基金管理公司委托的基金代销机构中从事宣传推介基金、发售基金份额、办理基金份额申购和赎回等相关活动的人员。

基金销售人员应当遵守本守则。

### 第二章 基本业务素质与职业道德规范

第三条 基金销售人员应当具备从事基金销售活动所必需的法律法规、金融、财务等专业知识和技能，并根据有关规定取得协会认可的证券从业资格。

第四条 基金销售人员应当与所在机构签订正式的劳动合同或其它形式的基金销售聘任合同。

第五条 基金销售人员应当熟悉所推介基金的基金合同、招募说明书、发行公告、产品特征，以及基金销售业务流程。

第六条 基金销售人员应当自觉遵守法律法规和所在机构的业务制度，忠于职守，规范服务，自觉维护所在机构及行业的声誉，保护投资者的合法权益。

第七条 基金销售人员从事基金销售活动，应当遵循以下原则：

（一）勤勉尽职原则。基金销售人员应当本着对投资者高度负责的态度执业，认真履行各项职责。

(二) 诚实守信原则。基金销售人员应当忠实于投资者，以诚实和公正的态度并以合法的方式执业，如实告知投资者可能影响其利益的重要情况。

(三) 投资者利益优先原则。基金销售人员应将投资者的利益置于个人及所在机构的利益之上。

第八条 基金销售人员不得从事与其所在机构及投资者的合法利益相冲突的活动或法律法规禁止从事的其他业务。

第九条 基金销售人员应当热爱本职工作，努力钻研业务，积极参加所在机构和协会举办的业务培训，每年参加培训的时间不少于协会对证券从业人员后续职业培训的要求。

### 第三章 基金销售人员行为规范

第十条 基金销售人员在与投资者交往中应热情诚恳，稳重大方，语言和行为举止文明礼貌。

第十一条 基金销售人员在向投资者推介基金时应首先自我介绍并出示基金销售人员身份证明及从业资格证明。

第十二条 基金销售人员在向投资者推介基金时应征得投资者的同意，如投资者不愿或不便接受推介，基金销售人员应尊重投资者的意愿。

第十三条 基金销售人员在向投资者进行基金宣传推介和销售服务时，应公平对待投资者。

第十四条 基金销售人员对基金产品的陈述、介绍和宣传，应当与基金合同、招募说明书等相符，不得进行虚假或误导性陈述，或者出现重大遗漏。

第十五条 基金销售人员在陈述所推介基金或同一基金管理人管理的其他基金的过往业绩时，应当客观、全面、准确，并提供业绩信息的原始出处，不得片面夸大过往业绩，也不得预测所推介基金的未来业绩。

第十六条 基金销售人员应向投资者表明，所推介基金的过往业绩并不预示其未来表现，同一基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成所推介基金业绩表现的保证。

第十七条 基金销售人员对其所在机构和基金产品进行宣传应符合中国证监会和其它部门的相关规定。

第十八条 基金销售人员分发或公布的基金宣传推介材料应为基金管理公司或基金代销机构统一制作的材料。

第十九条 基金销售人员应当引导投资者到基金管理公司、基金代销机构的销售网点、网上交易系统或其它经监管部门核准的合法渠道办理开户、基金认购、申购、赎回等业务手续，不

得接受投资者的现金，不得以个人名义接受投资者的款项。

第二十条 基金销售人员在为投资者办理基金开户手续时，应严格遵守《证券投资基金销售机构内部控制指导意见》的有关规定，并注意如下事项：

- （一）有效识别投资者身份；
- （二）向投资者提供《投资人权益须知》；
- （三）向投资者介绍基金销售业务流程、收费标准及方式、投诉渠道等；
- （四）了解投资者的投资目标、风险承受能力、投资期限和流动性要求。

第二十一条 基金销售人员应根据投资者的目标和风险承受能力推荐基金品种，并客观介绍基金的风险收益特征，明确提示投资者注意投资基金的风险。

第二十二条 基金销售人员应当按照基金合同、招募说明书以及基金销售业务规则的规定为投资者办理基金认购、申购、赎回等业务，不得擅自更改投资者的交易指令，无正当理由不得拒绝投资者的交易要求。

第二十三条 基金销售人员获得投资者提供的开户资料和基金交易等相关资料后，应及时交所在机构建档保管，并依法为投资者保守秘密，不得泄露投资者买卖、持有基金份额的信息及其它相关信息。

第二十四条 基金销售人员在向投资者办理基金销售业务时，应当按照基金合同、招募说明书和发行公告等销售法律文件的规定代扣或收取相关费用，不得收取其他额外费用，也不得对不同投资者违规收取不同费率的费用。

第二十五条 基金销售人员应当积极为投资者提供售后服务，回访投资者，解答投资者的疑问。

第二十六条 基金销售人员应当耐心倾听投资者的意见、建议和要求，并根据投资者的合理意见改进工作，如有需要应立即向所在机构报告。

第二十七条 基金销售人员应当自觉避免其个人及其所在机构的利益与投资者的利益冲突，当无法避免时，应当确保投资者的利益优先。

第二十八条 基金销售人员从事基金销售活动，不得有下列情形：

- （一） 在销售活动中为自己或他人牟取不正当利益；
- （二） 违规向他人提供基金未公开的信息；
- （三） 诋毁其它基金、销售机构或销售人员；
- （四） 散布虚假信息，扰乱市场秩序；
- （五） 同意或默许他人以其本人或所在机构的名义从事基金销售业务；

- (六) 违规接收投资者全权委托，直接代理客户进行基金认购、申购、赎回等交易；
- (七) 违规对投资者做出盈亏承诺，或与投资者以口头或书面形式约定利益分成或亏损分担；
- (八) 承诺利用基金资产进行利益输送；
- (九) 以帐外暗中给予他人财物或利益，或接受他人给予的财物或利益等形式进行商业贿赂；
- (十) 挪用投资者的交易资金或基金份额；
- (十一) 从事其它任何可能有损其所在机构和基金业声誉的行为。

#### 第四章 管理和监督

第二十九条 基金管理公司、基金代销机构应当根据《证券投资基金销售机构内部控制指导意见》的要求，建立健全并有效执行基金销售业务制度和基金销售人员招聘、培训和管理制度，加强对基金销售人员的日常管理。

第三十条 基金管理公司、基金代销机构向基金销售人员提供的统一宣传资料，应符合《证券投资基金销售管理办法》和《关于证券投资基金宣传推介材料监管事项的补充规定》的规定，并已按有关规定向中国证监会备案。

第三十一条 基金管理公司、基金代销机构应按照《证券投资基金销售适用性指导意见》的要求实施基金销售适用性管理制度，为基金销售人员向投资者推介合适的基金产品提供依据。

第三十二条 基金管理公司、基金代销机构应当在明显位置公布基金销售网点、有关负责人、联系方式、投诉电话等信息，并及时、妥善处理投资者对本机构基金销售人员的投诉。

第三十三条 协会根据本守则对基金销售人员的销售行为进行监督和检查。

第三十四条 基金销售人员违反本守则，其所在机构应予以相应处分，并将处分情况报送协会；情节严重的，协会可按相关自律规定予以纪律处分；违反法律法规的，报中国证监会处理。

#### 第五章 附则

第三十五条 本守则由协会负责解释。

第三十六条 本守则自发布之日起施行。