

《公募基金销售合规》课程纲要

课程背景：

2022年12月，我国公募基金规模超越26万亿元，公募基金产品数量达到10400个以上，公募基金已经成为居民理财不可或缺的金融工具，商业银行在推动公募基金发展的过程中扮演了极为重要的角色；不可否认，由于公募基金产品具有较高的专业性和波动性，理财经理在销售过程中容易触碰合规政策边缘，导致客户投诉等事项屡屡发生，为了减低或避免给商业银行造成不必要的影响，提升理财经理的合规水平，有针对性研发此课程

课程获益：

1. 理财经理掌握基金销售机构的内部控制具体要求
2. 熟知基金销售材料与宣传中的合规性标准
3. 熟知基金销售费用的制定原则、计算方式和合规要求
4. 掌握基金销售中的禁用语言
5. 熟知基金销售中的保密制度
6. 掌握合规处理客户投诉的专业技能
7. 熟知投资者教育中的合规要求
8. 熟知客户风险等级评估和事先告知方式
9. 掌握基金销售过程中的合规销售语言
10. 掌握基金销售中的反洗钱规定

课纲内容：

第一部分：基金销售机构内部控制要求

1. 合规风控部门对基金销售业务的监督检查
2. 反洗钱内部控制制度
3. 可疑交易监控与记录制度
4. 基金销售人员资格证书管理与持续培训制度
5. 基金销售中的利益冲突防范机制

第二部分：销售费用合规要求

1. 基金销售费用制定原则
2. 基金销售费用范围确定
3. 基金认购费、申购费及赎回费的确定
4. 销售费用公告及披露原则

5. 不低于成本销售原则

第三部分：宣传推介材料合规性要求

1. 宣传材料内容真实性与合规性要求
2. 基金销售中的禁止用语要求
3. 宣传材料审核标准与流程

第四部分：直销业务管理合规性要求

1. 基金销售信息管理平台的合规性要求
2. 基金网上直销的合规性要求
3. 申购、认购与赎回基金份额的合规性要求
4. 第三方平台的资质要求
5. 禁止事项说明

第五部分：基金代销业务管理

1. 基金代销牌照资质要求
2. 基金代销协议必备内容
3. 基金代销机构备案机制
4. 基金代销业务合规流程
5. 代销基金专户产品特别合规要求
6. 强化长期性基金代销考核机制

第六部分：客户服务及投诉处理

1. 客户服务的途径与方式规范
2. 投诉平台的建立标准与处理投诉的机制要求
3. “12386”热线转办投诉的处理要求
4. 投诉处理的流程与投诉定期自查
5. 和解补偿条件与流程

第七部分：客户资料保存与保密

1. 客户资料保存与保密的具体要求
2. 保存内容、保存形式与保存期限
3. 完善保存制度与安全保障措施

第八部分：反不正当竞争与商业贿赂

1. 反不正当竞争与商业贿赂的总体要求
2. 不正当竞争内部控制制度的标准
3. 基金销售中禁止采取的不正当竞争手段
4. 基金销售中的利益输送防范制度

第九部分：投资者恰当性教育

1. 投资者教育的具体形式与内容
2. 投资者恰当性管理的制度要求
3. 投资者信息收集、身份认证与风险承担能力评估
4. 基金投资者分类与恰当性匹配标准
5. 销售基金产品的事先告知
6. 基金产品风险等级划分方式
7. 基金销售行为禁止性规范
8. 投资者恰当性内控管理方式

第十部分：基金销售合规缺失案例

1. 代销基金中的“五大销售违规”处罚案例
2. 理财经理基金销售中被出具警示函案例
3. 基金销售中风险测评与恰当性缺失的处罚案例
4. 基金宣传材料违规被处罚案例

5. 基金销售中使用禁止性语言被处罚案例

6. 理财经理线上客户沟通，违规承诺被处罚案例