

中国证券投资基金业协会统计显示，截至2021年5月底，目前全市场公募开放式证券投资基金数量达6972只，基金规模17.13万亿份，基金资产净值20.23万亿元；封闭式基金为1089只，规模2.48万亿份，资产净值2.67万亿元。

面对数量如此众多的公募基金，选择何种渠道购买更划算？金牛理财网分析师宫曼琳介绍，公募基金的销售分为直销和代销。直销是由基金公司自己销售，代销则是由商业银行、证券公司、第三方网络销售平台等其他机构代为销售。

过去数十年里，商业银行一直是基金销售的主力军。投资者买基金喜欢往商业银行跑，因为银行给人一贯的印象是安全可靠，在银行买出错的概率起码比较低。在银行买基金，确实有不少优点，比如支付便捷，对于资金在银行理财里周转的人比较方便。但银行只是担任代销的角色，投资者购买到的基金，并非由银行发行，盈亏实际上与银行无关，基金的申购费也没有明显优势。正常情况下，在银行购买基金都需要1.5%的申购费，就算打了8折，也还需要1.2%。而且购买和赎回都需要通过银行进行操作。换言之，投资者买卖基金的钱，不论流入流出多少次都必须走银行的渠道。

同银行一样，证券公司也会与基金公司合作，代销基金产品。如果投资者有股票账户，一般可以直接通过证券交易账户购买ETF分级基金或者LOF基金。购买方式与买股票一样，输入基金代码即可搜索购买。需要注意的是，投资者在购买场内基金时，与买股票的性质一样，都不需要支付申购费和赎回费，也不需要支付印花税，但需要支付券商佣金。

直接到基金公司官方网站、官方APP或者直销柜台购买基金，也是很多投资者买基金的方式。这种方式一般没有中间商赚差价，基金申购费自然可做到相对优惠，搞促销时甚至可以0费率申购。缺点是基金公司的销售渠道一般只发售自家的产品，在产品选择上会受到限制，流程也相对繁琐。

随着移动互联网的快速发展，投资理财的手机端平台也应运而生并日渐丰富。如支付宝、微信理财通、天天基金网、好买基金网等第三方基金销售平台不断做大做强。同样是代销基金，相比起银行和证券公司，第三方理财平台购买基金的优势是产品丰富、费率相对较低，股票型、混合型、债券型、指数型等各类型基金均有出售。不过这类平台往往营销广告较多，对投资者选基金有一定的干扰。

平安证券基金研究团队执行总经理贾志认为，商业银行和第三方代销机构在基金代销方面体现出明显不同的特点。银行客户数量少，但认购能力高，而第三方代销机构客户数量多，认购能力较低。这与银行以服务高净值客户为主，而第三方机构大多是普通客户有关，再考虑第三方机构难以在短时间内大幅增加客户数量或者提高客户认购能力的情况，银行渠道在基金代销体系中的主导地位短期内不会被颠覆。

宫曼琳认为，目前公募基金公司直销（包括其官网、微信、APP）在费率上有优势，不过目前第三方平台的费率也比较低，基本购买费率1折左右。从购买的便捷程度而言，选择代销平台相对便捷，代销平台中银行和券商的费率较高，第三方平台的费率较低。目前几类买卖基金的渠道可谓各有所长，投资者可深入了解，选择适合自己的基金交易渠道。

“商业银行和第三方基金代销机构的目标客户群体有所区分，当下的利益冲突尚未达到不可调和的状态。但随着年轻投资者成长为高净值客户，如果第三方代销机构能为高净值客户提供更专业的服务，满足其个性化需求，则第三方机构在未来有可能取代银行成为基金代销业务的主导者，形成以第三方机构为主、银行为辅，券商和基金直销作为补充的基金销售格局。”贾志说。（记者周琳）

来源：经济日报