

《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规则修订说明

为规范公开募集证券投资基金（以下简称基金）销售行为，着力培育以投资者利益为核心、以长期理性投资为导向的基金市场环境，进一步发挥基金行业增强居民财富效应、支持实体经济发展的功能作用，我会组织修订了《证券投资基金销售管理办法》（证监会令第91号，以下简称《销售办法》）及配套规则。现将主要修订情况说明如下：

一、修订背景

《销售办法》是《证券投资基金法》的基础性配套规则，于2004年首次发布，并于2011年、2013年作了两次修订。《销售办法》自发布实施以来，在规范基金销售业务秩序，保护投资者合法权益等方面发挥了重要作用。近年来，随着资本市场改革的持续深化，基金市场环境发生较大变化，《销售办法》已不能完全适应行业发展需要，需适时予以调整。

本次修订的基本思路是，以保护投资者合法权益为出发点和落脚点，坚持问题和风险导向，坚守资金和交易安全、销售行为合规性底线要求，严格落实销售适当性，着力提升基金销售机构专业服务能力和合规风控水平，强化树立长期理性投资理念，积极培育基金行业良性发展生态。

二、主要修订内容

（一）强化基金销售活动持牌要求，厘清基金销售机构及相关基金服务机构职责边界。明晰基金销售业务内涵外延，以及基金销售机构及相关基金服务机构的履职规范；厘清基金销售机构与非持牌互联网平台合作的业务边界和底线要求，支持基金管理人、基金销售机构规范利用互联网平台拓展客户。

（二）优化基金销售机构准入、退出机制，着力构建进退有序、良性发展的行业生态。调整优化资格注册程序，实行“先批后筹”；整合各类金融机构注册条件，进一步完善独立基金销售机构（以下简称独销机构）及其股东准入要求；根据《证券投资基金法》授权，强化停止业务、吊销牌照等制度安排；借鉴成熟监管经验，对新注册机构引入基金销售业务许可证有效期延续制度（以下简称牌照续展制度），促进基金销售机构规范有序发展。

（三）夯实业务规范与机构管控要求，推动构建以投资者利益为核心、促进长期理性投资的体制机制。充实完善基金销售业务规范，突出强调销售行为底线要求，细化销售费用揭示、客户持续服务等投资者保护与服务要求，推动基金销售机构构建以投资者利益为核心、促进长期理性投资的考核体系；强化私募基金销售业务规范，从产品尽调、风险揭示、利益冲突防范等方面加强风险管控；增设“内部控制与风险管理”专章，要求各类基金销售机构健全与基金销售业务匹配的内部制度。

（四）完善独销机构监管，促进独销机构专业合规稳健发展。完善对独销机构股权管理与内部治理的要求，实施“一参一控”，将独销机构实际控制人纳入监管。强化展业独立性，并在合规风控、分支机构管理、展业范围、自有资金运用等方面提出针对性要求。

为明确规则实施安排，我会同时配套发布了《关于实施〈公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法〉的规定》。此外，为加强对基金宣传推介行为的监管，我会整合并充实原《销售办法》《关于证券投资基金宣传推介材料监管事项的补充规定》（证监会公告〔2008〕2号）的相关监管要求，形成《公开募集证券投资基金宣传推介材料管理暂行规定》一并发布，自2020年10月1日起施行。

三、公开征求意见及采纳情况

公开征求意见期间，共收到126家机构和21名个人的意见。经汇总梳理，逐条研究，我会对合理意见建议均予以吸收采纳，主要涉及以下方面：一是调整独销机构展业范围限制，除公募基金销售外，允许独销机构从事私募证券投资基金销售业务，证监会另有规定的从其规定。二是调整完善独销机构5%以上股东资本实力等要求，完善独销机构控股股东公司治理等要求。三是优化牌照续展制度。对《销售办法》修订发布后新注册机构执行续展安排，并将不予续展主要限定在三类情形，包括不能满足基础展业条件、合规内控严重缺失、未实质开展公募基金销售业务。四是细化完善销售业务规范。推动构建基金销售机构长期考核机制；明确行

业客户维护费收取上限，夯实行业持续发展基础。五是进一步推进简政放权。取消宣传推介材料事前备案要求，改为基金销售机构内部审查并存档备查；将独销机构部分重要事项变更从事前备案调整为事后备案，并加强事中事后监管等。

四、新规实施后的过渡安排

为促进法规平稳落地施行，《实施规定》对规则实施后的部分规范事项给予了足够的过渡期。一是对基金销售机构人员配备、信息技术系统改造或销售文件调整等事项，给予1年过渡期。二是对独销机构业务范围及其他规范事项，给予2年过渡期。其中，独销机构从事法定以外产品销售业务的，在过渡期内，相关产品销售保有规模应当有序压降。