

Provided by
Academy of Professional Accounting (APA)

基金从业资格考试

科目一：基金法律法规、职业道德与业务规范
第十二讲：教材（下册）第21章 --- 题目串讲

Lecturer: HangJian

欢迎加入ACCAspace基金从业考
试QQ群：364480357
主讲老师微信号：czhj1220516





21.1 基金客户的分类

1. 销售机构进行市场细分后，必须有足够的业务量，以保证销售机构在扣除经营成本和营销费用后，现在或未来能够获取一定的利润。这属于市场细分（ ）的要求。

A. 利润原则 B. 识别原则 C. 可测原则 D. 易入原则

2. 在确定目标市场与投资者方面，基金销售机构面临的重要问题之一就是分析投资者的真实需求，其中不包括投资者的（ ）。

A. 教育背景 B. 投资规模
C. 风险偏好 D. 对投资资金流动性和安全性的要求



21.1基金客户的分类

3. ()是指在目标市场中寻找有基金投资需求、有投资能力、有一定的风险承受能力、有可能购买或者再次购买基金的客户。

- A. 明确目标客户市场 B. 市场细分
C. 客户寻找 D. 客户介绍

4. 营销人员在开发客户中运用最多的方法是 ()。

- A. 介绍法 B. 陌生拜访法
C. 缘故法 D. 广告宣传法



21.1 基金客户的分类

5. 下列不属于基金份额持有人权利的是（ ）。
- A. 分享基金投资收益
 - B. 查阅基金财产管理业务活动的公开披露资料
 - C. 确定基金收益分配方案
 - D. 按规定要求召开基金份额持有人大会
6. 关于基金投资人员利用非公开信息进行基金投资，以下表述错误的是（ ）。
- A. 该行为违反了保护基金持有人利益的基本原则
 - B. 该行为属于个人道德风险，基金公司并不承担责任
 - C. 市场存在信息不对称导致掌握更多信息的一方能够以此牟利
 - D. 缺乏有效的内部控制使未公开信息的利用更为方便



21.1 基金客户的分类

7. 个人投资者和机构投资者的不同点不包括（ ）

- A. 投资来源
- B. 投资目标
- C. 投资方向
- D. 投资本质

8. 基金投资人承担的义务不包括（ ）。

- A. 缴纳基金认购款项及规定费用
- B. 承担基金亏损或终止的无限责任
- C. 在封闭式基金存续期间，不得要求赎回基金份额
- D. 不从事任何有损基金及其他基金投资人合法权益的活动



21.1 基金客户的分类

9. 基金销售市场细分的原则中，（ ）是指完成市场细分后，销售机构有能力向某一细分市场提供其所需的基金产品和服务的原则，即该细分市场是易于开发、便于进入的。

- A. 可测原则
- B. 易入原则
- C. 识别原则
- D. 成长原则

10. 基金销售目标客户市场细分的“利润原则”是指（ ）。

- A. 市场规模不断扩大，市场容量会稳步增长并可能引申更多营销机会
- B. 足够的业务量，保证营销机构在现在或未来能够获取一定利润
- C. 客户数量、销售规模、购买潜力等量化指标
- D. 易于开发便于进入



21.2 基金销售机构

1. () 是指每个细分市场有明显的区分标准，让销售机构能够清楚地认识不同细分市场的客户差异，提供个性化的产品和服务，以确保营销策略具有针对性。

A. 易入原则 B. 可测原则 C. 成长原则 D. 识别原则

2. 随着基金销售市场状况和外部环境的改变，各类基金销售机构在未来发展方向上呈现的趋势不包括 ()

A. 提升服务的层次化 B. 提升服务的综合化
C. 提升服务的专业化 D. 深度挖掘互联网销售的效能



21.2 基金销售机构

3. 从事基金销售业务的商业银行，应向（ ）进行注册并取得相应资格。

- A. 工商登记注册所在地的中国证监会派出机构
- B. 中国银监会
- C. 中国证监会
- D. 基金管理公司所在地的中国证监会派出机构

4. 关于基金销售的准入条件，错误的是（ ）。

- A. 具有健全的治理结构、完善的内部控制和风险管理制度，并得到有效执行
- B. 制定了完善的业务流程、销售人员执业操守、应急处理措施等基金销售业务管理制度
- C. 基金销售机构应制定投资风险管理制度
- D. 有符合法律法规要求的反洗钱内部控制制度



21.2基金销售机构

5. 基金管理人变更基金份额登记机构的，应当在变更前将变更方案报（ ）备案。

- A. 基金业协会
- B. 中国证监会
- C. 工商注册所在地中国证监会派出机构
- D. 证券业协会

6. 商业银行从事基金销售业务的，应当向（ ）进行注册并取得相应的资格。

- A. 中国证监会
- B. 中国基金业协会
- C. 中国证券业协会
- D. 工商注册登记所在地的中国证监会派出机构



21.2 基金销售机构

7. 基金销售机构的职责范围中要求，与销售业务有关的其他资料自业务发生当年起至少保存（ ）年。

A. 5 B. 10 C. 15 D. 20

8. 下列不属于基金销售机构职责范围的是（ ）。

- A. 签订销售协议，明确权利与义务
- B. 基金管理人应制定业务规则并监督实施
- C. 严格销售管理
- D. 禁止提前发行



21.2 基金销售机构

9. 基金销售机构应检测客户现金收支或款项划转情况，在发现有可疑交易或者行为时，在其发生后（ ）个工作日内，向中国反洗钱监测分析中心报告。

A. 3 B. 5 C. 10 D. 15

10. 基金销售的（ ）要求从投资人的需要和实际承受能力出发，向投资人销售合适的产品。

A. 规范性 B. 专业性 C. 服务性 D. 适用性



21.2 基金销售机构

11. 下列关于基金销售行为的说法中，错误的是（ ）。

- A. 基金销售机构不得采取抽奖的方式销售基金
- B. 基金销售机构可以采取送基金份额的方式销售基金
- C. 基金销售机构按照基金合同和招募说明书的约定向投资人收取销售费用
- D. 基金销售机构不以排挤竞争对手为目的，而压低基金的收费标准。

12. 发现有可疑交易或者行为时，在其发生后（ ）个工作日内，向中国反洗钱监测分析中心报告。

- A. 3 B. 5 C. 10 D. 15



21.2 基金销售机构

13. 2012年2月，A证券公司上海市北京东路营业部的个别人员在销售B基金管理公司某债券基金过程中，承诺客户该产品预期收益率7%。对于这种行为，下列说法正确的是（ ）。

- A. 这一行为是有利于投资者的，是符合有关法律
- B. 这一行为是对投资者的保障，降低了投资者的投资风险
- C. 这一行为是对投资者的保障，但却是违法的行为
- D. 这一行为是对投资者的误导，有损其在所在机构和基金业的声誉

14. 下列符合基金管理人、基金销售机构档案管理制度的是（ ）。

- A. 客户身份资料自业务关系发生当年起至少保存15年
- B. 客户身份资料自业务关系结束当年起至少保存15年
- C. 与销售业务有关的其他资料自业务关系结束当年起至少保存15年
- D. 与销售业务有关的其他资料自业务发生当年起至少保存25年



21.2 基金销售机构

15. 基金销售机构办理基金销售业务，应当由基金销售机构与（ ）签订书面销售协议，明确双方的权利和义务。

A. 基金客户 B. 基金管理人 C. 基金托管人 D. 监管机构

16. 下列关于基金份额登记机构职责的叙述中，错误的是（ ）。

A. 建立并管理投资者基金份额账户 B. 负责基金份额的登记
C. 代理发放红利 D. 按照科学的投资组合原理进行投资决策



21.3 基金销售机构的销售理论、方式与策略

1. 以下不属于我国证券投资基金销售渠道的是（ ）。
A. 保险公司 B. 基金管理公司直销中心
C. 证券公司 D. 商业银行

2. 下列关于基金销售的直销和代销两种方式，描述错误的是（ ）。
A. 直销方式仅销售一家基金公司的产品
B. 代销机构往往同时销售多家基金公司的产品
C. 代销方式下，销售队伍进行基金销售活动，专业性更强
D. 代销机构的营业网点数量众多，受众范围广



21.3 基金销售机构的销售理论、方式与策略

3. 负责基金销售的基金管理人应取得 ()

- A. 基金销售业务资格 B. 基金从业资格
- C. 基金销售管理资格 D. 基金投资管理资格

4. 基金销售机构在销售基金和相关产品时，应根据投资者的风险承受能力销售不同风险等级的产品。这体现的是4Ps理论的 ()。

- A. 规范性 B. 持续性 C. 适用性 D. 服务性

5. 基金的营销组合策略不包括 ()。

- A. 价格策略 B. 人员策略 C. 促销策略 D. 人员策略



21.3 基金销售机构的销售理论、方式与策略

6. 下列不属于促销策略的是（ ）。

- A. 派发各种宣传材料
- B. 基金产品推介会
- C. 费率打折
- D. 设计费用优惠政策

7. 基金市场营销的特点正确的是（ ）

- A. 综合性和交叉性
- B. 实践性和应用性
- C. 管理性和经营性
- D. 持续性和适用性



21.3 基金销售机构的销售理论、方式与策略

8. 下列关于基金市场营销的说法，错误的是（ ）。
- A. 市场营销不同于有形产品营销
 - B. 强调销售服务的持续性
 - C. 基金市场营销的意义体现于基金募集阶段
 - D. 在服务过程中，注重与客户的关系，保证服务的质量

ACCAspace

Professional Accounting Education

Provided by
Academy of Professional Accounting (APA)



Thank You!

