

上海中正达广基金销售有限公司

销售适用性管理制度

为了规范上海中正达广基金销售有限公司（以下简称“公司”）销售基金业务，确保基金和相关产品销售的适用性，加强投资者教育，依据《证券投资基金法》、《证券投资基金销售管理办法》、《证券投资基金销售适用性指导意见》、《证券期货投资者适当性管理办法》及其他法律法规，公司基本管理制度制定本规定。

一、基金销售适用性制度总则

（一）规范基金销售行为，确保基金和相关产品销售的适用性，加强投资者教育，促进证券投资基金市场健康发展。

（二）在销售基金和相关产品的过程中，注重根据基金投资人的风险承受能力销售不同风险等级的产品，把合适的产品卖给合适的基金投资人。

（三）建立健全基金销售适用性管理制度，做好销售人员的业务培训工作，加强对基金销售行为的管理，降低因销售过程中产品错配而导致的基金投资人投诉风险。

（四）使用的基金销售业务信息管理平台支持基金销售适用性在基金销售中的运用。

二、基金销售适用性制度的实施原则

（一）投资人利益优先原则。当公司或基金销售人员的利益与基金投资人的利益发生冲突时，应当优先保障基金投资人的合法利益。

（二）全面性原则。公司将基金销售适用性作为内部控制的重要组成部分，将基金销售适用性贯穿于基金销售的各个业务环节，对基金管理人（或产品发起人，下同）、基金产品（或基金相关产品，下同）和基金投资人都要了解并做出全面的评价。

（三）客观性原则。公司应当建立科学合理的方法，设置必要的标准和流程，保证基金销售适用性的实施。对基金管理人、基金产品和基金投资人的调查和评

价，应当做到客观准确，并作为基金销售人员向基金投资人推介合适基金产品的重要依据。

(四) 及时性原则。公司根据实际情况应当及时更新基金产品的风险评价和基金投资人的风险承受能力。

三、对销售基金的管理人进行审慎调查

(一) 在选择销售基金产品时，应当对基金管理人进行审慎调查并做出评价，了解基金管理人的诚信状况、经营管理能力、投资管理能力和内部控制情况，并将调查结果作为是否销售该基金管理人的基金产品或销售后是否向基金投资人推介该基金管理人的重要依据之一。

(二) 开展审慎调查时应当优先根据被调查方公开披露的信息进行；接受被调查方提供的非公开信息时，应当对信息的适当性实施尽职甄别。

四、对销售基金产品进行风险评价

(一) 基金产品风险评价结果应当作为公司向基金投资人推介基金产品的重要依据之一。

(二) 基金产品风险评价应当以基金产品风险等级来具体反映，主要包括低风险产品、中低风险产品、中风险产品、中高风险产品和高风险产品五个风险等级。

(三) 基金产品风险评价主要依据以下因素：

1. 流动性；
2. 到期时限；
3. 到期时限；
4. 结构复杂性；
5. 投资单位产品的最低金额；
6. 投资方向、投资范围和投资比例；
7. 历史规模和持仓比例；
8. 募集方式；
9. 发行人等相关主体的信用状况；
10. 同类产品过往业绩；
11. 基金成立以来有无行为发生；

12. 其他因素。

(四) 公司应当定期对基金产品风险评价的结果进行更新，将过往的评价结果作为历史记录保存。

(五) 由公司投资咨询部制定科学实用的基金产品评价方法。

五、完成基金投资人风险承受能力调查和评价

(一) 完善基金投资人身份认证程序，核实基金投资人身份的合法合规，履行反洗钱法律义务。

(二) 建立基金投资人调查制度，制定科学完整的调查方法和作业流程，规定清晰合理的作业流程，对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价。

(三) 以基金投资人的风险承受能力类型来具体反映，由低到高排序归类为五个类型，投资人风险承受能力与基金风险等级匹配规则表如下：

基金产品		客户类型				
风险等级	基金名称	保守型	稳健型	平衡性	积极型	进取型
高风险		×	×	×	×	✓
中高风险		×	×	×	✓	✓
中等风险		×	×	✓	✓	✓
中低风险		×	✓	✓	✓	✓
低风险		✓	✓	✓	✓	✓

(四) 公司设计的风险偏好调查问卷表，从投资人年龄阶段、投资风险产品经验、目前持有投资产品类型、风险品资产在金融资产的占比、愿意承受的投资波动度、每月家庭收入中用作投资或储蓄的占比、愿意接受的投资年期、储备的应急流动性资金相当于多少个月所负担家庭开支等问题，对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价，并向基金投资人及时反馈评价的结果。

(五)在基金投资人首次开立基金账户时或首次购买基金产品前,公司都应当对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价,风险评测问卷有效期为一年,有效期满将对客户的风险偏好重新进行评估。

(六)采用网上或对已有的客户信息进行分析等方式对基金投资人的风险承受能力进行调查。

对基金投资人风险承受能力的评价结果以电子的方式及时反馈给基金投资人。

(七)对基金投资人进行风险承受能力调查时,主要了解基金投资人的以下情况:

1. 自然人的姓名、住址、职业、年龄、联系方式,法人或者其他组织的名称、注册地址、办公地址、性质、资质及经营范围等基本信息;
2. 收入来源和数额、资产、债务等财务状况;
3. 收入来源和数额、资产、债务等财务状况;
4. 投资目的、投资期限、品种、期望收益等投资目标;
5. 风险偏好及可承受的损失;
6. 诚信记录;
7. 实际控制投资者的自然人和交易的实际受益人;
8. 法律法规、自律规则规定的投资者准入要求相关信息;
9. 其他必要信息。

(八)公司采用问卷等进行调查时,应当使用统一的问卷格式,同时在问卷的显著位置提示基金投资人在基金购买过程中注意核对自己的风险承受能力和基金产品风险的匹配情况。

(九)公司应当定期提示基金投资人,包括已经购买了基金产品的基金投资人,通过前台业务系统,更新完成其风险承受能力的调查和评价,并将此作为基金投资人继续进行投资的必要前提;公司应当将过往的评价结果作为历史记录保存。

(十)制定简明、实用的基金投资人风险承受能力调查和评价方法。

六、基金销售适用性的实施保障

(一)公司通过内部控制保障基金销售适用性在基金销售各个业务环节的实施。

(二) 公司渠道与机构业务部、投资者关系部、运营管理部、风控与合规部、产品研发中心共同负责制定和基金销售适用性相关的制度和程序,建立销售的基金产品池,在销售业务信息管理平台中建设并维护和基金销售适用性相关的功能模块。

(三) 公司应当就基金销售适用性的理论和实践定期或不定期对基金销售人员实行专题培训。

(四) 公司制定基金产品和基金投资人匹配的方法,根据投资人风险承受能力与基金风险等级匹配规则表,完成基金产品风险等级和基金投资人风险承受能力的匹配,并作为基金销售人员向基金投资人推介合适基金产品的重要依据。

(五) 公司应当在基金投资人认购或申购基金申请中加入基金投资人意愿声明内容,对于65岁及以上的合格投资者判定为特殊人群,为保护其合法权益,公司决定不开放购买R3及以上风险的私募、资管类产品。同时,为确保客户投资风险与其风险承受能力相匹配,私募及资管类产品不得跨风险等级购买。

(六) 禁止公司和个人违背基金投资人意愿向基金投资人强行销售与基金投资人风险承受能力不匹配的产品。

(七) 公司应当具有足够的熟悉证券投资基金业务的专业人员,从事基金销售业务的管理人员全部取得了基金从业资格。公司基金销售系统应当达到销售基金的条件,适合全面推行销售业务。

七、附则

本制度由公司负责制定及解释,经公司总经办批准并公布之日起实施。

上海中正达广基金销售有限公司

二零二三年七月三十一日