

序言

隨著金融知識的普及與投資管道多元化發展，國人的理財觀念以及風險承受度日趨成熟。在多樣投資理財商品中，共同基金以其投資面廣、獲利與風險相對穩定、以及投資門檻低等特性，不僅成為國人不可或缺的投资理財工具之一，更是銀行、證券及保險等金融業者財富管理的重要業務。

一直以來，推廣正確的基金投資觀念是投信投顧公會的重要使命，多年來我們也持續透過各種宣傳管道教育投資人。然而，在教育投資大眾的同時，更重要的是基金銷售人員的專業素養培育。因為銷售端是一般投資者獲得基金相關訊息最重要的來源，其影響力不容輕忽。

為積極加強銷售人員對基金商品的認識及了解，以提供投資人最適合的投資顧問服務，以及正確的理財觀念，主管機關近幾年要求相關金融業者要落實兩項動作——Know your customers, KYC（認識客戶）及Know your product, KYP（認識產品）。KYC是銷售人員應深入了解客戶的投資能力、投資經驗以及投資需求，從各種客觀條件評估客戶適合哪些類型或商品的投資；KYP則是銷售人員要先瞭解銷售商品，以其專業將商品的投資內容說明清楚，讓客戶充分了解。綜合以上兩件事，就是銷售適當的商品給合適的客戶，同時讓客戶充分了解所購買商品。

為達到這樣的目的，投信投顧公會特別邀集基金業者共同編製《共同基金銷售關鍵資訊——熟知KYC、KYP，與客戶共贏》手冊，本手冊針對在合法金融管道銷售的共同基金產品，做出系統的整理、分類，期望能協助基金銷售人員掌握關鍵資訊，未來即便遇到公司有新產品上架，也能快速對照運用，作好KYC及KYP的工作，降低業務上的風險，保障投資人之權益，並減少相關之投資紛爭。

最後，本手冊能順利完成編製，除了感謝主管機關指導，也衷心感謝所有參與本手冊編製的工作人員，希望本手冊的發行能達到協助基金銷售人員提昇專業服務品質，創造與客戶共贏之效。