

## 《证券期货投资者适当性管理办法》引广泛关注

## 宁波辖区机构最想告诉投资者什么？

“ 昨日,本报刊发中国证监会发布的《证券期货投资者适当性管理办法》(以下简称《办法》)的相关报道,引起了相关行业及投资者的广泛关注。现在距离7月1日正式实施《办法》仅剩一周,宁波辖区的券商、期货、私募基金等机构落实《办法》工作做得怎么样?大家对《办法》实施有什么想法,最想告诉投资者的一句话是什么?为此,记者就相关问题采访了宁波辖区部分机构。

## 机构最想告诉投资者的一句话是什么

宁波市证券投资基金业协会秘书长谢贯忠最想告诉投资者的一句话是,7月1日《办法》正式实施,一言以蔽之,就是“要把合适的产品卖给合适的投资者,防止风险错配”。

宁聚投资副总经理施薇说,《办法》出台的初衷主要是为了保护投资者,尤其是普通投资者,因此有必要通过适当性管理构筑保护投资者的第一道防线。保障投资者的知情权和选择权,让投资者更了解自己的投资风险等级、

更了解产品,经过深思熟虑、理性决策后选择适合自己的产品。

光大证券浙江分公司总经理满全杰说,落实适当性要求,需要你我双方共同努力,大家应当在了解产品或者服务情况,听取经营机构适当性意见的基础上,根据自身能力审慎决策,独立承担投资风险。

“认清风险,理性投资,保护好自身权益。”永安期货宁波营业部总经理楼蓉城认为,从投资者角度出发思考,作为一名理性的

投资者,任何一项投资的选择都应该是在自身对投资风险有清晰认识的前提下进行,审慎决策,理性投资。

财通证券宁波分公司总经理王维明说,目前,经营机构设计的金融产品或服务是针对某一投资群体,并非适合所有投资者,经营机构在法规规定范围内进行推介或销售,投资者则要提高思想意识,选择适合自己的产品,双方均要履行相应的权利与义务,才能营造健康稳定的金融市场。

## 机构为落实《办法》要求做了哪些工作

《办法》于7月1日正式实施,发布期则是在半年前的2016年12月12日,为了落实《办法》中规定的各项要求,宁波辖区机构早在去年《办法》发布后,就按照要求积极推进相关工作。

今年以来,财通证券宁波分公司指定专门负责的部门及人员,并组织全体员工开展《办法》内部学习,要求下属各分支机构定期对本机构员工开展各业务条线的适当性专项业务培训,切实提高工作人员对落实《办法》工作重要性的认识,真正提升全体员工保护投资者利益的思想意识。同时,制订投资者适当性相关内部制度,包括但不限于限制不匹配销售行为、投资者分类、产品或服务的分级、适当性匹配的具体依据和方法、客户回访检查、评估与销售隔离机制、培训考核、执业规范、监督问责等方面的内控制度。根据公司统一部署,完成分公司及下属分支机构系统改造升级以及双录设备的配备。并指定分公司投教联络员负责牵头下属各分支机构开展以“投资者适当性管理”为主题的宣传活动,做好《办法》正式实施前的宣导。除此之外,宁波分公司还通过专项检查、随机抽查等方式,督促下属各营业部严格执行投资者适当性管理办法的规定,并将检查结果纳入绩效考核。

私募基金宁聚投资则由公司副总担任风控负责人,由专门部门配备专员专职负责该项投资者适当性管理工作,对相关人员进行培训和考核;同时对此项工作由合规稽查人员进行检查和监督;并进一步细化《办法》相关的每一环节的操作流程;专门设置录音录像的签约室,同时APP客户也可以在线录音录像,对规定的环节通过电子设备对业务办理进行全程双录并备份。

浙商证券宁波分公司加强《办法》的培训和学习,并在网络学院中上线“代销金融产品知识能力及适当性管理在线测试”,要求全员通过测试;由总公司层面根据《办法》及交易所、行业协会的实施细则重新修订了《浙商证券投资者适当性管理制度》;公司总部升级了信息系统,经过前期测试,目前已完成技术系统准备,并进行试运行,在7月1日《办法》实施后进行投资者适当性管理。公司于2016年10月开始研究建设“双录”系统,现已正式上线海康威视“双录”系统。分公司下辖各营业部根据公司要求,在营业场所增加投资者适当性工作独立区域,安排专人、专机进行产品或服务现场办理所需的投资者教育、风险揭示、适当性匹配等告知、警示“双录”操作,做好适当性的留痕工作。辖区总计配备11套“双录”系统。

## 对行业规范、投资者自我保护有哪些现实意义

浙商证券宁波分公司总经理吴志明认为,以往的适当性制度都是交易所和行业协会制定,此次证监会统一了适当性管理制度,明确了适当性管理要求,将投资者适当性提高到一个新的高度,有利于整个证券期货行业以及投资者共同推进适当性管理的实施,建立起保护投资者合法权益的第一道防线。而投资者适当性制度实际上是通过投资产品的分级对投资者进行分层管理。由于不同层级的客户有着不同的投资习惯和特征,投资者分层有利于改变过去同质竞争的格局,使得同一层级中金融产品的提供者更加集中,金融产品

的消费者更加均衡,从而促进资本市场的有效竞争和改进服务。以客户为中心,是现代金融服务的必然趋势,而客户分层则是前提。因为只有分层之后,才能准确把握不同层级客户的需求,并根据各自特性,提供个性化的产品,选择不同的营销方式。对投资者分层以后,不仅有利于改进产品和服务,也有利于提高创新的针对性和效率。

满全杰表示,《办法》对于行业经营机构的适当性管理的依据、原则和流程进行了细化规定,从而推动行业经营的规范化,维护行业市场秩序;投资者也将接受更全面、

更准确的资质评估、产品介绍和风险提示,获得更多的思考空间和时间,有助于其做出更客观理性的投资选择,在保护投资者权利的同时也为投资者的自我保护提供了条件。

施薇认为,《办法》的出台非常及时和必要,也是我国资本市场成熟的表现。一个成熟的私募基金行业不仅需要业绩优异的“明星”,更需要遵纪守法、恪尽职守的“管家”。随着一系列私募基金行业监管法规的出台,监管趋于“全”“严”“细”,将有利于私募行业的优胜劣汰,有利于改善目前私募行业良莠不齐的局面。

## 相关链接

## 证券营业部适当性管理严重不足 被暂停代销金融产品6个月

近期,一家证券营业部在销售私募基金产品时,客户周某在产品《风险承受能力调查问卷》中填报“投资经验(10年以上)”,但实际在该营业部开户时间不足1年。营业部简单依赖客户自行勾选的选项,未对上述明显矛盾的信息予以关注,也未对客户真实投资经验进行进一步确认核实。营业部未尽到充分了解客户的义务,投资者背景调查流于形式。

再者,客户周某年龄较大(购买产品时勾选年龄“60岁以上”),在该营业部开立证券账户以来仅有一次10万元基金投资记录,未有过买卖股票等其他投资经验,

而该营业部推荐其购买某专项资产管理计划,属于较为复杂的金融产品,最低认购规模为100万元,明显高于该营业部所掌握的投资者周某投资能力和日常交易额。该营业部未根据对客户风险状况的基本判断,为客户推荐与其风险承受能力相匹配的金融产品。

此外,该营业部对客户周某风险承受能力的评估所使用的资产管理人提供的《风险承受能力调查表》等材料,主观性较强,客观性与针对性不足,不能够全面客观反映投资者周某真实的风险承受能力。该问卷共10题,其中6道均为

情景假设等主观性较强的选择题,导致客户只需勾选高分选项,即可获评“积极型”评价结果,无法真正起到审慎判断客户风险承受能力的作用。对客户的风险承受能力评估体系不够完善。

上述情况反映出该营业部在投资者适当性管理方面存在严重不足,违反了《证券公司监督管理条例》第二十九条的规定。当地证监局根据《证券公司监督管理条例》第七十条规定,决定暂停该营业部开展代销金融产品业务6个月,期限到期且经检查验收后,营业部方可继续开展代销金融产品业务。

记者 张寅

## 《办法》网络有奖知识竞赛邀您参加

《证券期货投资者适当性管理办法》与每一位投资者密切相关。6月24日至7月1日期间,本报将联合有关部门举办《办法》网络有奖知识竞赛活动,《宁波晚报》官微及宁波都市报系理财资讯平台“值说吧”公众号将作为此次赛事的组织平台。广大读者及机构可以关注这两个公众号参与此次活动。

竞赛活动分普通投资者和机构参与两个版本。宁波晚报官微和“值说吧”将于24日推送与《办法》有关的知识介绍及竞赛活动页面。竞赛将根据《办法》内容随机生成共十道单选题和判断题,答题成绩将按答对率和答题时间进行综合排名。活动结束后,成绩进入前500名的参与者,将获得

话费奖励。

宁波辖区各类证券期货经营机构和私募基金管理人参与活动请遵照相关行业协会文件要求。

