**基于适当性管理要求对合规管理的思考**

2023年2月28日，《证券经纪业务管理办法》（以下简称《办法》）正式发布施行。作为我国首部证券经纪业务规章，《办法》明确了监管部门对督促证券公司严格遵守办法要求、规范开展证券经纪业务、切实维护市场交易秩序、保护投资者合法利益的态度和决心。也进一步对证券公司的内部风控合规提出了新的要求。

其中，关于适当性管理，《办法》要求证券公司应当将投资者分为普通投资者和专业投资者，并根据投资者的风险承受能力、投资目标和财务状况等因素进一步细化普通投资者的分类，据此为投资者提供适合的产品和服务。同时首次提出了适当性强匹配的要求——如证券公司认为投资者参与相关交易不适当，或者无法判断是否适当的，应当拒绝提供相关服务。

这对证券公司的适当性管理来说，无疑是巨大的挑战。但是细想起来，适当性管理要求强匹配能够更好地保护投资者权益、增强投资者信心、提高行业透明度、促进行业健康发展，对于构建公平、透明、稳定的证券市场具有积极影响。证券公司必须积极响应，职无旁贷。

对于营业部而言是公司直接触达客户的纽带，更需要充分解读制度要求，明确管理原则和操作要求，贯彻企业精神，践行合规理念。

基于此，本文对营业部的适当性管理要求做出以下思考：

1. 加强员工职业行为规范

通过总部、分支机构、营业部开展培训和测试，内容包括但不限于对监管动态、监管案例、业务规则、产品或服务的结构、风险特征、适销对象等进行剖析和解读，加强从业人员对适当性管理要求强匹配的认知。这是大势所趋，也是A股市场规范发展的必经之路，我们要承接好这一历史的交接棒。同时，作为从业人员，我们也有义务和责任，遵循、适应行业的法律法规和公司的规章制度。

另外，也要及时提供并告知员工获取相关宣传资料的路径和内容。对于业务适当性要求的变化，主推产品风险等级匹配的要求，澄海营业部（以下简称“营业部”）相关业务专员都会及时在晨会告知同事，并在工作群转发相关信息，也会建议同事收藏起来方便查阅。同时，对于产品宣传资料，营业部也会将近期主推产品的可公开宣传资料、产品风险等级要求等内容打包放在共享文件夹里，相关销售人员都可以通过各自的办公电脑获取相应的产品信息，推荐给适配的客户。随着公司CRM平台功能的逐步完善，员工获取业务、产品、投资者等信息更加便利快捷，也能在一定程度上协助员工在事前做好产品和服务的风险匹配。

1. 提高投资者防范风险意识

适当性管理设计的主要目的是保护投资者利益，投资者在参与投资交易时，需要保持适当的警醒。做好投资者教育是金融机构义不容辞的事情，除了营业场所的业务信息公示、更新；发送投教短信；滚动播放投教跑马灯等日常工作。营业部也应积极转发、制作相关投教短片、业务常识软文，走进高校、社区、当地企业加强对投资者适当性管理工作的宣传，提高投资者防范风险意识。

同时也要在客户开通业务权限、购买产品时，对投资者提供的材料和相关信息进行了必要的关注与查证，客观介绍产品和服务，充分提示风险，提醒客户认真阅读风险揭示书，如实填写风险测评问卷。在适当性管理要求趋严的监管环境下，投资者教育任重道远。

1. 制定考核制度

为更好的督促从业人员严格执行适当性管理，分支机构应当建立相应的考核细则，将相关从业人员履行适当性职责等情况纳入绩效考核范畴，并设置合适的考核权重，定期开展自查、检查工作，如：检查服务记录留痕是否符合适当性要求，回访客户是否知悉业务或产品结构、风险特征等方式，避免制度流于形式。

合规是帆，坚定企业航行的方向，在奔腾不息的海面上，因时制宜调整航线，朝着更远大的目标前进。警钟长鸣，坚守底线，依法合规，方能行稳致远。

安信证券股份有限公司汕头分公司

（陈衔供稿，联系电话15767712858）

2023年10月31日