

■ “证券行业文化建设高管谈”专栏

行稳方能致远

——证券行业文化建设之我见

□江海证券有限公司总裁 董力臣

依法合规经营 推动证券业高质量发展

证券业在过去二三十年的快速发展过程中，除了依靠筚路蓝缕、披荆斩棘的探索精神外，守住底线、合规经营也是确保证券业健康发展的重要前提。金融业作为以规则和契约精神为导向的市场，法规健全、合规守约才能行稳致远。因此依法合规经营是证券业长期健康发展的基础，脱离依法合规，一切的发展和创新都是无源之水、无本之木。具体而言，现阶段证券行业依法合规发展主要体现在以下几个方面：

（一）贯彻落实新证券法

证券法的修订，作为证券行业顶层设计的一次变革，对证券行业必将带来深远的影响。一方面，证券公司作为承销商的主体责任被进一步压紧压实，一旦发行人信息披露存在违法行为，保荐人及承销商中的直接责任人也将承担连带赔偿责任；另一方面，证券公司资管业务的法律性质和法律适用也得到进一步厘清，监管进一步强化。对证券行业而言，过去业务野蛮生长，以事业部和团队为单位各自为战的粗放发展方式将一去不复返，证券公司在承销保荐过程中的主体责任进一步强化，对证券公司内部控制、风险管理都提出了更高的要求。根据新证券法的要求强化内控管理，夯实主体责任，优化业务流程，做到守土有责、守土尽责，是证券行业的迫切要求。

（二）建立健全行业合规和风控体系

没有规矩不能成方圆，证券行业的健康发展需要健全的合规和风控体系作为前提和保障。近10年来证券行业经历了快速发展，但合规和风控体系的发展及制度体系的完善依然相对滞后，与业务的发展相比存在一定差距，这也导致了监管盲区的产生、监管套利的频发和风险事件的出现。随着资管新规及其配套政策的落地执行，证券行业合规和风控体系建设也开始进入快车道。对各家证券公司而言，深入贯彻落实监管要求，强化内控体系建设，压实合规风控主体责任，筑牢风险防范火墙，才能真正为业务的发展保驾护航。

（三）行业创新以依法合规为前提

不可否认，我国证券行业的发展史，就是一部开拓创新史，自始至终都伴随着证券行业广大从业人员的艰苦创新与奋斗求索；证券行业的不断开拓创新也实实在在地推动了行业的快速发展，并且有效地支持了实体经济的融资需

求，为中国经济的腾飞作出了重要贡献。但我们也必须承认，在证券行业创新发展的过程中，存在许多打政策“擦边球”的违规行为和利用不同类别机构监管尺度差异采取的“通道”等监管套利行为，从长远看积累了金融风险，不利于系统性金融风险的防范。因此，未来证券行业仍需继续鼓励创新，但在创新的同时，一定要将合法合规作为业务创新的第一准绳。

坚持诚实守信 恪守职业操守

人无信不立，做人如此，行业发展亦是如此。证券行业作为资本市场中介服务行业，信誉和口碑是立身之本。因此，任何一家机构想要做大做强，坚持诚信经营、杜绝弄虚作假都是前提和必要条件。而对证券行业广大从业人员而言，坚持诚实守信就是要恪守职业道德，勤勉尽责，不弄虚作假，坚守契约精神，不传播内幕消息。

（一）树立诚信意识

自古以来，诚信都是各行各业的立身之本、财富之源。证券行业作为资本市场的中介服务机构，从主承销商的角度而言，无论是对发行人、监管机构，还是对投资者，只有做到勤勉尽责，充分信息披露，才能够真正抹平市场的信息不对称，推动市场的公平正义和健康发展。从资管机构的角度而言，只有坚持以客户为中心，敬畏和遵守契约精神，牢记“受人之托，代人理财”的行业宗旨，不向客户许诺保本保收益，不做违背客户投资范围限制的投资行为，才能在符合监管要求的同时建立与客户的长期合作共赢关系。

（二）牢记职业操守

对证券行业从业人员而言，与业务能力相比，职业道德和职业操守也同等重要，甚至更为重要。

因为方向比道路更关键，业务能力只能让人把事情做好，而职业操守才能真正让人做对的事。牢记和践行职业操守，就是要求证券从业者在日常工作中时刻提醒自己什么该做，什么不该做；什么能说，什么不能说。在时刻与利益打交道的行业里，只有始终保持初心，不忘使命，心有敬畏，才能有所为而有所不为，做合格的证券从业者。

坚持专业精神 提升服务能力

（一）专业性是证券行业安身立命的保证

证券业作为资本市场中介服务行业，专业性是证券行业在资本市场安身立命、获得客户认可和信任的保证。在与银行、保险业相比，渠道、资本均处于劣势的背景下，证券行业之所以能够在资本市场优化资源配置、支持实体经济发展中发挥不可替代的重要作用，专业性是最为重要的原因。

近年来，随着证券行业竞争日趋激烈，“通道”“委外”“机构客户”等低门槛领域的同质化竞争日趋白热化，价格战的倾向日趋明显，这一方面降低了行业盈利能力，不利于行业的可持续发展；另一方面各家券商都热衷于低附加值的快速扩张路径，对行业整体的创新能力和良性发展生态带来负面影响。随着监管的逐渐收紧和市场竞争的加剧，单纯依赖过去低附加值业务快速扩张的时代已经过去，未来证券行业的竞争将进一步聚焦于差异化竞争和专业性竞争，产品创新能力、主动管理能力、风险控制能力、大类资产择时和配置能力等专业化能力将成为各家券商竞争的焦点，行业的竞争也将由同质化竞争转向差异化竞争，由低附加值业务竞争转向高附加值业务竞争。只有拥有差异化特色，在某一领域存在

比较优势的机构才能走得更远，而执念于低附加值扩张战略的机构则终将被市场淘汰。

（二）服务能力是差异化竞争的关键

证券行业归根到底依然是服务行业，服务能力的竞争就成为机构间优胜劣汰的关键。与传统服务业相比，证券行业的服务能力更多突出专业性、针对性、实时性和独立性。专业性体现在证券行业提供的更多是针对发行人和投资者的专业化服务，服务内容包括保荐、承销、咨询、资管、经纪等方方面面，都需要专业化的体系架构、团队和知识技能作支撑；专业性也决定了证券服务的差异性和不可替代性，是各机构的核心竞争力所在。针对性体现在证券行业的服务大多针对不同发行人和投资者的不同需求，提供定制化和差异化的服务；针对不同客户的不同需求提供最适合的服务形式和内容。实时性体现在证券行业所提供的服务都建立在特定时间点的市场环境、监管要求、宏观背景、投资者偏好、客户需求等因素基础上，服务内容只在特定的时间点有效，脱离了特定的环境和背景，结论可能大相径庭，因此并不具有普适性。独立性体现在证券行业提供的服务大多是中介类服务，保持中立和客观的立场是诚信经营的要求，也是职业操守所在。

坚持稳健经营 促进健康发展

行稳方能致远，对证券行业而言更是如此。回顾历史，国内外证券公司违规经营、盲目扩张、风控不力最终导致企业由盛而衰，甚至导致系统性金融风险 and 全球性金融危机的案例不在少数。在当今世界金融联系日益紧密、经济金融形势日趋复杂的背景下，保持我国金融行业，尤其是证

交银理财有限责任公司成立一周年以来——

积极服务国家战略 深入推进转型发展

2019年6月13日，交银理财在陆家嘴论坛期间揭牌。一年间，交银理

财积极服务国家战略，先后发行“中证交银理财长三角指数”和“中证交银理财粤港澳大湾区指数”，分别聚焦国家“长三角一体化战略”和“粤港澳大湾区战略”。

一年间，交银理财深入推进转型

发展，在不断推进老产品净值化转型的同时，积极推进符合资管新规要求的新产品发行。



引领转型：实现业内“三个第一”

资管新规发布以来，商业银行纷纷踏上资管业务转型之路。按照国家有关部门发布的《商业银行理财业务管理办法》和《商业银行理财子公司管理办法》，过渡期结束后，商业银行将不再开展理财业务，全部转由理财子公司开展理财业务。

作为改革的产物，交银理财承担着转型发展的重任。短短一年内，如何从依托母行到独立经营？

交银理财率先踏上转型发展之路，实现了业内“三个第一”。

第一批开业的银行理财子公司。在资管新规颁布后，交通银行就开始筹划发起理财子公司。2019年1月4日，交银理财获国家有关部门批准筹建，5月28日获批开业，5月30日获得金融经营许可证，6月13日正式揭牌。从申请筹建到揭牌成立，短短半年间，交银理财成国内首批批准开业的银行理财子公司。

第一款符合资管新规的理财产品。揭牌不满一个月，8月8日，“交银理财稳享一年定开1号”顺

利发行。这不仅是交银理财自身发行的首只产品，也是全国银行理财子公司中按照资管新规成立的首款产品，对于理财子公司开展业务具有重要的标杆意义。

第一家采取委托模式处理存量理财业务的理财子公司。理财子公司设立的关键，在于能否顺利处置存量理财业务。与先期开业的理财子公司不同，交行选择了一条不同的道路——通过“委托”模式来处理存量的理财业务。过渡期结束之前，母行保留资管中心，统筹管理全行理财业务，同时将理财业务日常运营管理职能委托给理财子

公司，承担监督理财子公司尽责履职的职能。

这样的好处是显而易见的，一方面可以满足监管关于理财子公司与母行风险隔离的要求；另一方面不会因为“双线运行”导致人、财、物等资源重复配置。

“三个第一”，帮助交银理财迈开了转型发展的坚实一步。

成长源泉：上海基因+改革基因

“作为有着‘上海基因’与‘改革基因’的国有大型银行，交

就具有标杆意义。在上海国际金融中心“6+1”格局中，建设全球资产管理中心是其中的重要目标。2019年发布的《上海国际金融中心建设行动计划》也指出，要集聚和发展一批具有重要市场影响力的资产管理机构，建设全球资产管理中心。“上海本地已经聚集了资管生态圈里的各类机构，我们选择落户上海，不仅希望丰富这个生态圈，更希望为资管中心建设添一把力。”交通银行业务总监、交银理财董事长涂宏这样解读道。

揭牌3个月后，交银理财主办“全球资管建设高峰论坛”。30余家国际知名资产管理机构，与银行、证券、保险、信托、基金行业的80余家金融机构，共同参与到当天上海建设国际资管中心的讨论中。

不仅为上海搭建资产管理的高级别论坛，交银理财在产品发行中也体现出了“海派特色”。在交银理财首批设计的六款产品中，“科创投资”和“上海要素市场”主题产品与申城发展的脉搏紧密相连。

过去的一年，交银理财的努力获得了社会各界的认可。公司先后获得中国银行理财业务工作突出贡献奖、全国理财信息登记工作杰出单位奖、中国封闭式净值型银行理财产品君鼎奖、中国责任投资最佳资产管理机构奖……

展望未来，周万阜表示，2020年交银理财产品规模计划达到11000亿元（含受托管理总行的存量理财产品）。他希望交银理财能不断深入转型发展，努力成为交银集团财富管理头雁，通过凸显财富管理特色，努力实现风险与收益的平衡，让优质产品和服务惠及更多客户，创造更大价值。