



# 中华人民共和国金融行业标准

JR/T 0139—2016

---

## 公司金融顾问

Corporate finance consultant

2016-12-28 发布

2016-12-28 实施

中国人民银行 发布



## 目 次

前言.....	II
引言.....	III
1 范围.....	1
2 术语与定义.....	1
3 公司金融顾问概述.....	2
3.1 公司金融顾问的类别划分.....	2
3.2 公司金融顾问的职业级别.....	2
3.3 角色定位.....	3
4 公司金融顾问服务过程.....	3
4.1 初步接洽.....	3
4.2 制作初步方案.....	3
4.3 与企业客户签约.....	3
4.4 多渠道收集企业信息.....	4
4.5 研究企业财务状况，把握企业发展战略.....	4
4.6 公司金融需求的识别和确认.....	4
4.7 客户风险承受能力评估.....	5
4.8 对接内部、外部资源.....	5
4.9 针对性地开发、组合适合的公司金融产品.....	5
4.10 公司金融顾问服务的成本核算.....	7
4.11 拟定公司金融顾问服务方案，提请客户审核.....	7
4.12 审核通过后，执行公司金融顾问服务方案.....	8
4.13 执行结果反馈与调整.....	8
4.14 客户投诉处理.....	8
5 职业道德.....	9
5.1 总则.....	9
5.2 公司金融顾问的职业道德.....	9
6 职业能力.....	10
6.1 基本能力.....	10
6.2 专业知识.....	10
6.3 能力认证.....	10
6.4 考试认证.....	11
6.5 能力提升条件.....	11
附录 A（资料性附录） 公司金融顾问服务流程.....	13
参考文献.....	14

## 前 言

本标准依据GB/T 1.1—2009给出的规则起草。

本标准由中国金融教育发展基金会提出。

本标准由全国金融标准化技术委员会（SAC/TC 180）归口。

本标准负责起草单位：中国金融教育发展基金会、清华大学五道口金融学院、发展改革委培训中心。

本标准参与起草单位：中国人民银行、中国证券监督管理委员会、国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行、中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国交通银行、中国人民保险集团股份有限公司、中国人寿保险（集团）公司、中信证券股份有限公司、清控道口教育科技（北京）股份有限公司、北京东方京融教育科技股份有限公司。

本标准主要起草人：张衢、魏迎宁、贾秋彤、刘志鹏、吕奎、刘永涛、占卫华、王华东、李晓勇、刘洋、杜聪、葛志明、李爽、夏天、刘德忠、李鹏、陈振锋、王振、王晓明、元峰、谭诺、陈琨。

## 引 言

在经济全球化的过程中，伴随着我国资本市场逐步开放、企业投融资工具发展国际化和产业结构调整升级，国际化的资本市场在生产资料配置、技术和人力资源配置，以及产业链分工中的作用越来越大，金融智力服务对实体经济的发展也日显重要，企业尤其是中小企业对企业投资、融资、金融规划服务等公司金融需求剧增，凸显出培养适应市场经济发展需要的公司金融顾问服务人才的必要性和紧迫性。

为规范我国公司金融顾问行业的职业要求，本标准遵循了相关行业技术规程的要求，既保证了标准的规范化，又体现了标准以职业活动为导向、以职业能力为核心的特点，具有前瞻性、灵活性和实用性，可以促进金融智力进一步服务于实体经济，同时又可以满足相关从业人员常规培训、认证和就业工作的需要。本标准贯彻将有效提升我国公司金融从业人员队伍建设，促进行业的健康发展，意义深远。

本标准对公司金融顾问的服务范围、工作内容、能力要求、知识水平及其职业道德要求均予以规范。本标准可为职业教育、职业培训和职业能力水平评价提供科学、规范的依据及有效的管理和指导依据，同时也可客观反映现阶段本行业知识和技能的发展水平，以及对专业人员的相关要求。

贯彻本标准有利于促进我国实体经济更高效地对接金融服务、对接资本市场，提升其以投资、融资为核心的公司金融管理水平，进而促进企业转型升级，提升企业应对全球经济、金融市场变化的能力。



# 公司金融顾问

## 1 范围

本标准规定了公司金融顾问服务过程，提出了公司金融顾问的职业道德、职业能力水平等方面的要求，规范了公司金融顾问为企业提供公司金融顾问服务的一般服务或委托关系。

本标准适用于所有类型的公司金融顾问，不考虑其所处职业、行业的状态。

## 2 术语与定义

下列术语和定义适用于本文件。

### 2.1

**公司金融顾问** corporate finance consultant (CFC)

依托于各类金融机构或经批准设立的独立金融咨询服务机构，运用自身具备的专业知识和技能，为企业提供投资、融资及金融规划等咨询服务，并获得直接和间接报酬的人员。

注：1. 公司金融顾问根据企业的财务状况、经营需求以及与企业生命周期相匹配的金融规划目标，选择不同的投资、融资方式和金融工具，运用金融风险管理的理论、方法和技能，结合企业战略发展方向，以及不同区域的经济、财政税收、金融等方面的政策，地方性或行业性法律法规，协助企业完成短、中、长期金融规划，提供全面、综合的公司金融咨询服务。

2. 经批准设立的独立金融咨询服务机构是经行政主管部门依据法律法规批准，独立于银行、证券、保险等金融机构，可以从事投资、融资及金融规划等咨询服务业务，不代表任何一家金融机构的金融咨询服务型企业，是独立法人单位。独立金融咨询服务机构可简称为独立机构。

### 2.2

**机构公司金融顾问** institutional corporate finance consultant

供职于银行、证券、保险、基金公司等各类金融机构，为企业等机构客户提供投资、融资、财务顾问等公司金融顾问服务的各类金融机构的内部专业人员。

### 2.3

**独立公司金融顾问** independent corporate finance consultant

供职于经批准设立的独立金融咨询服务机构，并代表该机构，向企业等机构客户提供投资、融资、财务顾问等公司金融顾问服务的专业人员。

### 2.4

**公司金融顾问服务** service of corporate financial consultant

公司金融顾问根据企业的实际情况，结合其所处的行业及当前经济、金融形势，通过研究分析，在对未来发展趋势做出判断的基础上，为企业开展的针对其希望在未来某个时点或某个阶段达到的，可量化为一定财务结果的公司金融目标，所提供的咨询规划服务，包括但不限于：融资筹划、投资筹划、金融风险管理、税收筹划、财务优化、金融战略规划及实施步骤建议。

## 2.5

### 公司金融产品开发 R&D of corporate finance product

根据所掌握的企业详细信息及企业所处的生命周期的阶段性特点，综合对企业战略发展方向和企业可预期的财务状况的研究，结合不同区域的产业、税收等行业性、地方性政策，以及相关法律法规的规定，比较不同的投资、融资渠道和方式的成本，有效管理金融风险的方法和技能，为企业开发和设计符合企业金融规划目标的金融产品、工具和解决方案。

## 2.6

### 公司金融产品的识别 identification of corporate finance product

公司金融顾问根据企业客户自身的风险承受能力和企业金融规划目标，结合其财务状况及其他情况，运用不同的金融工具，将以投资、融资、金融风险管理等为目标的公司金融产品与客户的总体综合情况进行匹配。

## 2.7

### 公司金融产品的销售 sale of corporate finance product

公司金融顾问代表商业银行、证券公司、保险公司、基金公司等金融机构或独立金融咨询服务机构将其机构开发设计的金融产品，或经批准在其所供职机构销售的其他机构开发设计的金融产品向企业等机构客户进行宣传推介、销售、办理申购、赎回等交易行为。

## 2.8

### 企业客户 corporate customer

公司金融顾问服务的企业等机构客户。

注：企业客户一般也直接称为客户或企业。

## 3 公司金融顾问概述

### 3.1 公司金融顾问的类别划分

公司金融顾问划分为两类：机构公司金融顾问和独立公司金融顾问。本标准适用于上述两类公司金融顾问。

该两类公司金融顾问均可以为企业提供综合性的或某一类的公司金融服务，或就企业某一类的公司金融需求提供专项规划咨询服务。

### 3.2 公司金融顾问的职业级别

公司金融顾问分为三个级别：助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）、资深公司金融顾问（高级）。对助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）、资深公司金融顾问（高级）的能力要求依次递进，高级别公司金融顾问的要求涵盖了低级别公司金融顾问的要求。

### 3.3 角色定位

公司金融顾问是为企业提供投、融资等综合金融服务的专业人员，其角色涵盖了：

- a) 战略诊断者——针对企业客户的发展战略通过宏观、行业分析，提出可行性建议；
- b) 投资、融资筹划建议者——按照企业客户的投融资需求、财务规划和资金状况，为其提供投资、融资建议；
- c) 金融风险管理解决方案提供者——熟悉所在领域金融监管政策，能够有效识别、防范监管风险，有效帮助企业客户管理利率、汇率等各类潜在的金融风险，提供综合金融风险管理解决方案；
- d) 税收筹划建议者——结合国家税收政策、法律法规，为企业客户税收筹划提供建议；
- e) 财务优化顾问方案提供者——根据企业客户的财务状况，为企业客户定制最优化的财务顾问方案；
- f) 企业金融规划顾问——在前述角色的基础上，综合企业客户信息和内外部经济因素，从金融支持可行性角度，指导企业制定中长期发展规划，定位战略发展目标、规划投融资方案并优化企业资本结构，在企业客户可承受的风险水平内使资产保值、增值。

## 4 公司金融顾问服务过程

### 4.1 初步接洽

与企业客户会谈和沟通，运用会谈技巧，初步掌握客户的信息与投资、融资等公司金融规划活动需求的意向。

### 4.2 制作初步方案

通过对企业客户需求进行分析，公司金融顾问应结合其所供职的机构所能提供的公司金融产品、金融服务，为客户制作公司金融顾问服务的初步方案，听取客户的反馈意见；并能分析客户对初步方案的反馈意见，对合理的意见予以接纳并修改方案，对不合理的意见，可以给出专业解释、解答。初步方案的内容应包括但不限于：

- a) 对客户基本情况分析；
- b) 对客户所处行业、经济周期的判断；
- c) 对客户金融规划或咨询目标的定性判断；
- d) 对客户金融规划或目标的主要建议；
- e) 可提供的金融服务的主要内容及可能存在的风险提示；
- f) 该方案的预期效果；
- g) 服务团队介绍及初步测算的服务费用、价格。

### 4.3 与企业客户签约

在初步方案获得企业客户的确认后，经所供职机构同意，公司金融顾问可与企业客户签署顾问服务或劳务合同。公司金融顾问在与企业客户签约时，应清楚地介绍服务内容。

公司金融顾问不得以个人身份与企业客户签订公司金融顾问服务或劳务合同，不得以个人名义向客户收取服务费用。

公司金融顾问一般应根据业务实际情况向企业客户提供以下书面材料：

- a) 所能提供的金融顾问服务的范围。
- b) 公司金融顾问团队成员的简历、资质、工作经验以及既往业绩。
- c) 宣传材料，指商业银行、证券、保险、基金等金融机构以及独立机构为宣传推介公司金融产品和服务向客户分发或者公布，使客户可以获得的书面、电子或其他介质的信息，包括但不限于：宣传单、手册、信函、视频等面向客户的宣传资料；电话、传真、短信、邮件、互联网等通讯资料；报纸、海报、电子显示屏等以及其他音像、通讯资料；其他相关资料。
- d) 销售文件，包括但不限于：金融产品销售协议书、金融产品说明书、风险揭示书、客户权益须知；经客户法定代表人或获得授权的负责人、承办人签字确认的销售文件，商业银行、证券、保险、基金等金融机构及独立机构和客户双方均应留存。
- e) 正式的公司金融顾问服务或劳务合同，包括所提供的具体服务内容、服务方式、服务期间的报酬给付安排及费用标准、合同期限、违约责任、保密条款、联系方式、工作进度安排等。

#### 4.4 多渠道收集企业信息

公司金融顾问应深入调研，在合理合法的范围内，广泛收集宏观经济、金融、法律及同业等相关的信息，多渠道收集企业全方位信息，并保护企业信息安全。企业信息主要来源于：

- a) 客户直接提交的相关资料。如公司章程、主要股东及负责人资料、发展历史、财务报表、法律文本、账目单据、重大事项文件等。
- b) 公司金融顾问通过间接方法收集的信息。收集方法包括但不限于：随机访谈、问卷调查、媒体监督、行业协会调查、专业机构调查、上下游企业调查，以及水、电、运输、海关、税务等相关单位的关联数据调查。

#### 4.5 研究企业财务状况，把握企业发展战略

对4.4中收集的信息进行充分研究。

结合宏观经济背景以及行业生命周期分析的信息，研究企业产品、技术、市场状况与发展能力，立足企业的内部资料，在收集资料以后，对这些资料进行提炼、汇总，然后采用沃尔评分法、杜邦分析法、经济增加值（EVA）等相关财务分析方法，深入诊断企业的财务现状。就企业资本结构（含管理层期权安排、员工持股计划）、企业法人治理结构设计以及信息披露规范等企业制度的合规性、合理性进行核实。

根据对财务状况的研究，确定企业现行制订的发展战略是否合理，必要时应向企业客户提出公司金融顾问服务的专业意见，解释企业客户发展战略与财务状况的不匹配，并给出合适的建议。

#### 4.6 公司金融需求的识别和确认

在4.4企业信息收集和4.5对企业信息充分研究的基础上，公司金融顾问应结合4.1中的企业客户需求意向，对企业客户的公司金融需求进行识别和确认：

- a) 分析企业所处的企业生命周期的阶段，比较该阶段中各种融资方式的优劣，确认企业的融资方式；确认为企业提供融资前的前期辅导工作；根据企业战略发展需要和成本分析考量，确认企业其他的公司金融活动。
- b) 在把握好流动性、盈利性、风险性的基础上，按照风险分散的原则，发挥企业金融投资与实业投资的优点，为实现企业资产的保值与增值，确认企业的金融投资和实业投资的需求，尤其是重大投资、收购、关联交易等活动。

- c) 在符合国家法律及税收法规的前提下,为实现企业财务目标,选择企业经济利益最大化的纳税方案,确认对企业的组织形式、采购活动、生产活动、销售活动、企业融资、企业投资、企业利润分配、资产重组等各具体事项进行税收筹划。
- d) 根据企业的预期目标与风险偏好程度、客观制约条件与机会,识别企业的优势、劣势、机会、挑战等。识别企业的金融风险管理能力与发展目标之间存在的不协调,综合考虑成本—收益—风险,确认需管理的金融风险种类,以及金融风险对企业可能造成的冲击所产生的风险管理应对需求。
- e) 针对企业所持有的金融产品、大宗商品的风险对冲需求,可以利用期货合约及相关衍生品,对冲企业风险,锁定收益。

#### 4.7 客户风险承受能力评估

在企业客户首次进行投资、融资等公司金融活动时,应对客户风险承受能力进行评估,制定统一的客户风险承受能力评估书。风险承受能力评估依据应包括但不限于企业财务状况、融资情况、投资目的、收益预期、风险偏好、流动性要求、风险认识以及风险损失承受程度等,遵循风险与收益相匹配的原则,防止客户从事与其风险承受能力不相符合的公司金融活动。

风险与收益相匹配原则,指公司金融顾问只能建议客户从事风险评级等于或低于其风险承受能力评级的公司金融活动;完成评估客户风险承受能力后,将风险承受能力评估结果告知客户,并由客户签名确认后留存。

首次风险承受能力评估后,定期或不定期地采用现场或网络的形式对客户进行风险承受能力持续评估。对超过一年未进行风险承受能力评估或发生可能影响其风险承受能力事件的客户,再次从事公司金融活动前,应采用现场或网络的形式评估其风险承受能力,评估结果应当由客户签名确认;如未进行或未完成风险承受能力评估,不建议企业客户开展相应的投、融资活动;在交付客户法定代表人或获得授权的负责人、承办人签名确认的客户风险承受能力评估书中明确提示,如客户出现可能影响其自身风险承受能力的情形后,再次从事投、融资活动前,应主动要求公司金融顾问或相关机构对其进行风险承受能力评估。

#### 4.8 对接内部、外部资源

公司金融顾问应在对企业客户的公司金融需求确认并进行风险承受能力评估后,确认顾问所在机构能够对接内部资源直接为客户提供的顾问服务以及需要整合外部资源间接为客户提供的顾问服务:

- a) 将客户需求确认结果和风险承受能力评估结果发给内部需要协助的部门;
- b) 必要时,可以组建服务小组,并确定内部定价原则;
- c) 协调内部各项资源无法完成的公司金融需求,应形成整合机制寻找外部资源进行合作;
- d) 建议在该机制中设置多家比较、多重因素比较的内容,至少应包括:服务质量、价格、响应速度等。

代表独立机构执业的公司金融顾问则应在确认企业客户需求后,对机构自身已有的资源进行公正、客观的综合评价并将评估结果如实报告给企业客户,以确保为企业客户提供符合需求、完善的金融顾问服务。

#### 4.9 针对性地开发、组合适合的公司金融产品

公司金融顾问按照中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会等监管部门发布的关于规范商业银行、证券公司、保险公司、基金公司等金融机构开展金融业务的规定,针对企业客户的需求,开发合适企业需求的公司金融产品。实现每个公司金融产品与所投资资产(标的物)或融资目的相对应,做到每个产品单独管理。

从防范系统性风险的角度出发，引导企业客户审慎经营、规范推进公司金融业务创新。完善信息披露制度，对公司金融产品发行、存续和到期等过程中涉及的资金投向、风险评级、客户收益等信息，及时、准确、完整地进行披露，提高产品透明度，理清与企业投资者、投资资产之间的权责关系，同时尊重公司金融产品契约本身的严肃性。

匹配收益与风险。对公司金融产品的开发，考量风险收益分担的合理性，对风险溢价的量化应明确计算依据，所使用的测算数据和计算过程应真实或具备普遍公认性，并使用客户能理解的方式予以介绍，不得隐瞒或故意夸大、省略。首先单独核算金融产品，作为平衡风险和收益的基础；其次平衡风险与收益，体现高风险高收益、低风险低收益的原则。设计合理的收益和损失分配机制，根据自身经营和风险管理能力审慎开展业务。

管理表外金融产品风险。掌握风险计量，根据业务真实属性和风险状况，及时、足额计提资本和风险准备。同时建立和健全表内、表外业务及金融行业跨界合作的风险管理制度，确立“防火墙”，避免表外业务风险的跨市场、交叉性传染。

公司金融产品风险评级结果以风险等级体现，由低到高至少包括五个等级，并根据实际情况进一步细分。从低到高的顺序依次为：保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型。

对公司金融产品进行风险评级的依据应当包括但不限于以下因素：

- a) 公司金融产品投资范围、投资资产种类和投资比例；
- b) 公司金融产品期限、成本、收益测算；
- c) 开发设计的同类公司金融产品既往业绩；
- d) 公司金融产品运营过程中存在的各类风险。

按企业客户的金融规划目标，可将公司金融产品或工具划分为现金管理产品、中间业务产品、投资性金融产品、套期保值产品，以及信贷、票据等融资产品。按满足企业客户业务需求的角度，可将公司金融产品或工具归类为日常现金流增值管理类业务、闲置资金增值管理类业务，以及主营业务的外部风险对冲类业务、融资模式和技术创新业务等。

日常现金流增值管理类业务，主要通过组合账户管理、收付款、资金汇划、理财等，协助企业管理账户和流动资金头寸，高效归集、调剂内部资金，加强资金保值增值，以提高资金流动性、提升财务管理水平。以提高理财收益为目标，基于企业正常的业务运作需求从事日常现金流增值管理活动，协助企业客户形成统一管理和调度的集团资金管理体系，运用各币种现金池等技术方法整合集团业务体系内的分散金融资源，有效降低日常债务规模，从而降低总体财务成本。

闲置资金增值管理类业务，主要包括中间业务和投资性公司金融产品。前者指商业银行、证券公司、保险公司、基金公司或经行业行政管理部门批准开展此类业务的独立机构，以中间人身份为企业客户办理代理和顾问事项、提供金融顾问服务。如代理债券、基金销售，投资于风险较低、收益稳定的债券。此类产品相对风险较低，收益不高但有保障，有利于企业客户以银行、证券、保险、基金公司为中介进行投资。后者指企业客户以提高短期闲置资金收益率为目标的产品，分为固定收益类、保本类和非保本浮动收益类等，企业客户将资金委托给金融机构或经批准开展此类业务的独立机构，由该机构选择投资对象。此类产品要求企业客户投入的是闲置资金，在金融顾问规划设计中要求平衡提高收益能力和速动能力。在事前进行具有前瞻性的流动性风险测算，在预留足够日常经营活动所需安全现金流的基础上开展此类金融顾问业务。

主营业务外部风险对冲类业务，主要指以套期保值为目的的金融产品。关注全球衍生产品市场存在的活跃、大规模的投机资金，巨大的、较大的波动性风险，从稳健角度出发进行适当投资，对冲或缩窄利率与汇率的价格波动区间，保持主业获利能力少受可预期的影响。

除传统的信贷融资、票据融资等融资模式外，公司金融顾问应积极探索和开展融资模式和技术创新业务，主要指运用公司金融新产品、新模式、新技术、新工具为企业客户发展筹集资金而发行金融产品，以拓宽企业客户直接融资渠道，扩大直接融资比例，探索公司金融顾问业务服务实体经济。根据对所掌

握的企业信息及其所处的生命周期阶段性特点,综合对企业战略发展方向和企业可预期的财务状况的研究,结合不同区域的产业政策、税收政策以及相关的法律、法规等,比较不同的投资、融资渠道和方式的成本,运用不同金融工具和有效管理金融风险的方法和技能,为企业客户开发和设计与其金融规划目标相匹配的公司金融产品和工具,以满足企业客户对金融交易活动的需求,提高企业资金利用效率,进而提高企业财务收益。

#### 4.10 公司金融顾问服务的成本核算

公司金融顾问应在公司金融顾问规划服务方案完成前,对顾问的服务成本进行核算,包括内部成本核算和需要外部资源对接时的外部成本核算,并在成本核算的基础上形成报价,列入公司金融顾问规划服务方案:

- a) 应形成一个总的报价给予客户,而不应只基于顾问所在的部门或分行/分公司所能提供的顾问服务,做出的成本核算。
- b) 该报价应含有各主要项目的报价,但各单项报价,尤其是外部资源形成合作后的报价,应注意不得高于企业客户单独请求该项服务的报价。
- c) 该报价应区分顾问服务报酬、顾问服务期间产生衣食住行等方面的费用,同时,可列明在顾问服务期间为防止发生人身意外等意外风险而产生的保险费用支付方及支付方式。
- d) 给予客户的报价,可以按期间或按次/比例收取约定的报酬,也可以按照顾问服务项目的进度分期支付。
- e) 顾问服务的报酬支付,应设置中止或终止条款,并根据中止或终止条款的触发条件,按比例或按项目进度计算成本与报酬;对提前完成、超额完成或低成本完成顾问服务目标的,经客户同意,可设置额外的激励条款。
- f) 应区分客户的需求,形成不同层次的备选方案和成本核算。

#### 4.11 拟定公司金融顾问服务方案,提请客户审核

为企业客户定制金融顾问服务初步方案,提交客户的相关部门按其内部规定流程进行初审、复审及修改,直至方案获得通过。公司金融顾问应发挥其专业技能,谈判、决策能力和信息资源等优势,始终把企业客户利益摆在首要位置。

应在整体方案形成的初始,阶段性任务的开始、中间、完成期间,以及整体方案形成的中间、结束前,均应时常提示企业客户,公司金融活动有风险,投资、融资决策时应谨慎。公司金融活动既往业绩不代表其未来表现,不能保证新一轮公司金融活动业绩表现。如使用模拟数据提供顾问服务,应注明是模拟数据。

涉及成本/收益率或收益区间的数,应向企业客户提供科学、合理的测算依据和方式,提醒客户“测算成本或收益不等于实际成本或收益,应谨慎融资或投资”。如不能提供科学、合理的测算依据和方式,则公司金融顾问服务宣传销售文本中不得出现收益率或收益区间等类似表述。向企业客户提供测算依据和方式应简明、清晰,不使用小概率事件误导客户。如企业客户进行融资类活动,特别是已经格式化、规模化的融资类金融活动时,应提醒企业客户注意与其财务状况及真实资金需求相匹配,不能因资金成本低而误导客户先借入资金,再考虑如何运用,同时提示客户关注附加条件的风险和还款期限、本息支付方式等融资条件。使用规范的方法计算融资成本、规划融资周期,将计算过程和结果,简明、清晰地展示给客户,不使用小概率事件等误导企业客户忽视违约风险等责任。根据对所掌握的企业客户信息及企业客户所处的生命周期特点,综合对企业战略发展方向和企业可预期的财务状况的研究,为企业客户选择和推荐适合企业风险承受能力的公司金融顾问服务方案。真实、准确、合理地表述公司金融活动的成本或收益,明确提出公司金融活动或项目是否适合于客户,并向客户明示参与该类公司金融活动的区间上限。

公司金融顾问在顾问服务方案中不应向企业客户推荐无市场分析预测、无风险管控预案、无风险评级，以及不能独立测算的投资、融资产品和工具，不得销售风险收益严重不对称的，含有复杂金融衍生工具的金融产品。在向企业客户推荐金融工具的过程中，不得推荐任何无条件、明显超越市场合理范围的低成本融资或高收益的金融工具。不得违反国家相关政策，不得将金融产品与其他条件进行强制性搭配销售。公司金融顾问在顾问服务方案中向企业客户推荐融资类金融产品时，应根据产品的特征，全面了解企业的短、中、长期战略规划，结合宏观和产业经济形势，着重了解与产品匹配的、相应期间的企业财务状况，尤其是现金流和负债比率等相应情况，充分揭示风险后再推荐，不应向无融资需求或相应期无融资需要的企业客户推荐。不得错误使用计算公式、方法进行融资决策分析，进而严重超出企业客户真实资金需求推荐客户进行融资，不应误导、诱导企业客户获得资金后不合理使用，加息后再借给其他企业使用。

#### 4.12 审核通过后，执行公司金融顾问服务方案

4.11中的公司金融顾问服务方案通过客户审核后，公司金融顾问应视市场行情及宏观、微观经济环境选择执行时间点及执行备选方案。必要时，可选择执行公司金融顾问服务方案所产生的变量与客户的风险承受能力等多因子，建立动态的测试模型进行跟踪观察，为客户的金融规划及金融目标的实现提供预警和观察参考。

#### 4.13 执行结果反馈与调整

全程跟踪公司金融顾问服务方案试行效果。收集试行中出现的问题，根据执行结果和意外信息及时迅速调整方案，分析研究后，提出修改、调整方案的建议，并应对比约定实现目标的可预期利益，区分主客观原因的所形成的阻碍，就服务成本与报酬提出修改、调整的建议，经公司金融顾问所在机构形成机构非正式意见，呈送客户的相关对接部门。应按客户内部流程规定提供协助说明，并根据与客户的进一步沟通的情况，形成机构正式意见，呈送客户进行研究、审批。客户同意调整方案后正式实施，再继续跟踪收集相关执行信息。

#### 4.14 客户投诉处理

公司金融顾问所在机构和公司金融顾问的认证管理机构应当建立全面、透明、快捷和有效的客户投诉处理体系，包括但不限于：

- a) 有专门的部门受理和处理企业客户的投诉；
- b) 建立客户投诉处理机制，至少应当包括投诉处理流程、调查程序、解决方案、客户反馈程序、内部反馈程序等；
- c) 为客户提供合理的投诉途径，确保客户了解投诉的途径、方法及程序，采用统一标准，公平和公正地处理投诉；
- d) 向社会公布受理客户投诉的方式，包括电话、邮件、信函以及现场投诉等，并公布投诉处理规则；
- e) 准确记录投诉内容，对所有投诉应当保留记录并存档，对投诉电话应当录音；
- f) 评估客户投诉风险，采取适当措施，及时妥善处理客户的投诉；
- g) 定期根据客户投诉总结相关问题，形成分析报告，及时发现业务风险，完善内控制度。

## 5 职业道德

### 5.1 总则

公司金融顾问的认证管理机构和公司金融顾问的任职机构应为公司金融顾问的职业道德准则遵守情况和持续教育的记录建立电子档案，负责登记、审核和确认其学分以及职业道德纪录，并应在社会公众需要对公司金融顾问的电子档案进行查阅时予以支持。

### 5.2 公司金融顾问的职业道德

#### 5.2.1 守法

公司金融顾问应掌握其提供专业服务领域的法律知识，遵守法律法规，在法律框架内从事经济活动。

#### 5.2.2 独立

公司金融顾问应以自身信誉和知识向企业客户、投资者、资本市场和社会公众等表明，企业的现状、问题和相应的金融规划是基于客户自身情况、利益的考量。披露和公正处理所有利益冲突，不受除客户合法利益以外的其他利益因素所影响。

#### 5.2.3 客观

公司金融顾问力求分析结果来源于实践，有理有据，为客户辨别和分析各种正面的因素与负面的因素，避免局限于个人主观判断和经验揣测，不得编造错误的、欺骗的、不公正的结果，不得发表不能被证实的言论，不得发布可能引起人们误解或者被欺骗的陈述。

#### 5.2.4 公允

公司金融顾问在提供专业服务时，无论所服务的客户的规模、背景、资源，都需遵循公允、适当、正直、诚实的原则，不谋求个人私利，不受任何利益关联者的诱惑，坦率诚实地为客户服务，承担社会责任，承担提供完整准确信息的义务，当遇到已经知道或者应该知道的错误表述时应及时纠正，做到公允交易。

#### 5.2.5 诚信

公司金融顾问需对客户尽责，提供称职的专业服务，并且不断进行知识和技能的增进和补充，应忠实地在最大程度上为客户谋求合法的最大利益。在推荐和提供服务时，其唯一的核心是在客户可承受的风险水平内，使客户的资产保值、增值。

#### 5.2.6 保密

公司金融顾问要对所有客户的资料严格保密：除法律法规规定要求披露的信息外，不得发布或者使用任何与客户有关的私有信息，不得向第三方出售任何客户信息。公司金融顾问应恪守承诺与契约，搜集和使用用于具体目标的信息、履行相关义务，对客户的信息实施有效的保密措施。在取得客户的同意后，才能披露客户及顾问服务过程中的相关信息。

#### 5.2.7 胜任

公司金融顾问应在其专业范围内为客户提供服务，保持业务的专业性。公司金融顾问应能够体现该行业的良好信誉以及为客户服务的能力，为客户提供专业服务时，公司金融顾问不得隐藏其在为客户提供各项服务时的能力局限性。公司金融顾问应承诺继续学习和不断提高专业能力。

### 5.2.8 勤勉尽责

公司金融顾问应该按时全面地为客户提供服务，不应玩忽职守或不适当的延迟其应尽的、专业的工作。公司金融顾问需要运用其专业知识、个人能力、从业经验等，向客户提出有效、尽责、可行的建议和对某项金融活动的评价，且需要详细说明其推荐意见的现有及未来可能的后果。

## 6 职业能力

### 6.1 基本能力

助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）、资深公司金融顾问（高级）均应具备以下基本的的能力要求：

- a) 业务推荐能力：能够通过各种渠道宣传和推广公司金融顾问服务业务；能够通过对社会经济发展趋势的把握，为客户提供有针对性的金融信息。
- b) 分析判断能力：能够运用与企业客户会谈的技巧，清晰有序的介绍服务内容，并表达自己的思考、建议等；能够对企业客户的资产负债表、现金流量表、利润表和投融资情况进行分析，能够对企业发展趋势加以判断和预测。
- c) 沟通协调能力：能够协助企业客户与其他专业的金融机构及其工作人员进行沟通；能够针对客户认知或期望存在的误区，与其进行沟通，帮助其进行调整。
- d) 收集整理能力：能够归纳整理企业客户的事实性信息与判断性信息，能够明确企业客户的金融规划目标。
- e) 计算能力：能够进行财务指标、财务比率、资本成本及其他相关计算。
- f) 文字表达能力：能够运用语言文字阐明观点、意见，将自己的建议与规划、实践经验和决策思想，运用文字表达方式，系统化、科学化、条理化地表达出来。

### 6.2 专业知识

公司金融顾问的专业知识应包括公司金融综合知识、企业税收筹划、企业风险管理、企业融资筹划和企业投资筹划五个模块，不同级别的顾问应具备不同的知识深度要求。

培训内容包括：

- a) 助理公司金融顾问（初级）应接受公司金融综合知识、企业税收筹划、企业风险管理、企业投融资基础四个模块的学习与培训；公司金融顾问（中级）除应接受助理公司金融顾问（初级）的全部知识的学习与培训外，还要求掌握企业融资筹划和企业投资筹划两个模块的全部知识及为客户设计投资、融资等顾问方案的专业知识。
- b) 助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）的学习与培训采取必修与选修内容相结合的方式。
- c) 资深公司金融顾问（高级）除应接受助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）的全部知识内容的学习与培训外，还应提交公司金融顾问服务实践业绩报告，该报告至少应包含其本人主导的一项公司金融顾问服务案例。

### 6.3 能力认证

各商业银行、证券公司、保险公司、基金公司等金融机构及独立机构，可采用或参考6.1中的能力要求，作为公司金融顾问的职业能力水平评价体系。

申请认证助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）者，符合相应条件即可，不要求逐级依次申报。申请认证资深公司金融顾问（高级）者应取得公司金融顾问（中级）能力水平证书并执业满5年以上。

助理公司金融顾问、公司金融顾问、资深公司金融顾问所在机构可按所在机构的培训规章制度要求自行组织培训或由报考人自行选择符合规范的培训机构。

#### 6.4 考试认证

接受培训后，学员可参加相应级别的能力水平认证考试并进行相应级别的认证。参加认证考试的考生，可一次性报考全部科目或选择分科参加考试，但应在2年内完成相应级别指定的全部考试科目（通过的单科成绩保留两年有效），且全部成绩合格（含补考合格），方可申请相应级别的能力水平认证。不同能力水平的从业者对应不同的职业能力水平认证证书，客户有权按照自己的意愿自主选择为其提供公司金融顾问服务的人选，不能独立为客户提供相应水平的金融顾问服务的人员，可提供辅助性服务。

助理公司金融顾问（初级）、公司金融顾问（中级）、资深公司金融顾问（高级）的考试认证方式和考核要求如下：

- a) 在6.2对助理公司金融顾问（初级）要求的专业知识学习与培训范围内进行考核，主要考察考生对基础性、综合性公司金融知识的熟悉、掌握程度，考试采用计算机机考方式。
- b) 取得助理公司金融顾问（初级）能力水平认证且具有公司金融顾问服务的从业经验者，可在报考公司金融顾问（中级）时，免考公司金融顾问（中级）能力水平考试中的公司金融综合知识模块，但应在考试前提交其从事公司金融顾问工作的业绩报告，并将职业道德纳入考核范围。
- c) 直接报考公司金融顾问（中级）能力水平认证考试的考生，应参加6.2中对公司金融顾问（中级）所要求学习与培训的全部专业知识模块的考核，且需提交指定的公司金融顾问服务综合案例分析报告；专业知识考试采用计算机机考方式，公司金融顾问服务综合案例分析报告采用纸质或电子文档的书面形式，考试认证机构另行组织专家委员会或考试委员会对考生提交的书面报告作出合格或不合格的评判。
- d) 考生报考资深公司金融顾问（高级）能力水平认证考试，除参加6.2中对资深公司金融顾问（高级）所要求学习与培训的专业知识考核外，还应参加专业评审，专业评审中应有职业道德的考核内容。考试认证机构另行组织专家委员会或考试委员会进行专业评审，经参加专业评审的委员超过1/2以上（不含本数）同意，即可通过评审，未能通过评审的，在一年内可再次提请一次专业评审，再次评审仍未获得通过的，应重新参加能力水平认证考试。

考试、评审的具体内容由设置能力水平评价的协会或学会等机构按本标准要求设置。如需报行政主管部门审批后方可设置的，则应先报行政主管部门审批。

#### 6.5 能力提升条件

公司金融顾问应具备洞察与应变能力，策划和建议能力，事实与评估能力。资深公司金融顾问（高级）除应具备公司金融顾问（中级）的能力外，还应具备指导与创新能力：

- a) 洞察与应变能力：能够密切关注世界经济、中国经济、区域经济及行业的发展现状、趋势和政策导向；能够根据客观情况及突发情况适时调整公司金融顾问规划服务方案。
- b) 策划和建议能力：能够分析、总结相关金融服务案例；能够设计可作为范本的方案；能够针对他人设计的方案做出分析判断，提出修改意见。
- c) 实施与评估能力：能够指导相关人员开展业务；能够客观评估公司金融顾问服务方案的可行性与实用性，并予以完善；能够针对企业客户的需求与发展目标，独立设计可行性方案和企业理

财报告书：能够根据企业客户意见、他人建议以及实际情况的变化对方案加以适时调整；能够指导协助企业客户实施方案。

- d) 指导与创新能力：资深公司金融顾问（高级）应能够对公司金融顾问从业人员和客户进行业务培训；能够对各种公司金融顾问服务案例进行分析，总结规律及标准，并能创新理财模式；能够对如何规范公司金融顾问服务行业的相关问题提出建设性意见和建议。

附录 A  
(资料性附录)  
公司金融顾问服务流程

图A.1给出了公司金融顾问服务的全部流程。

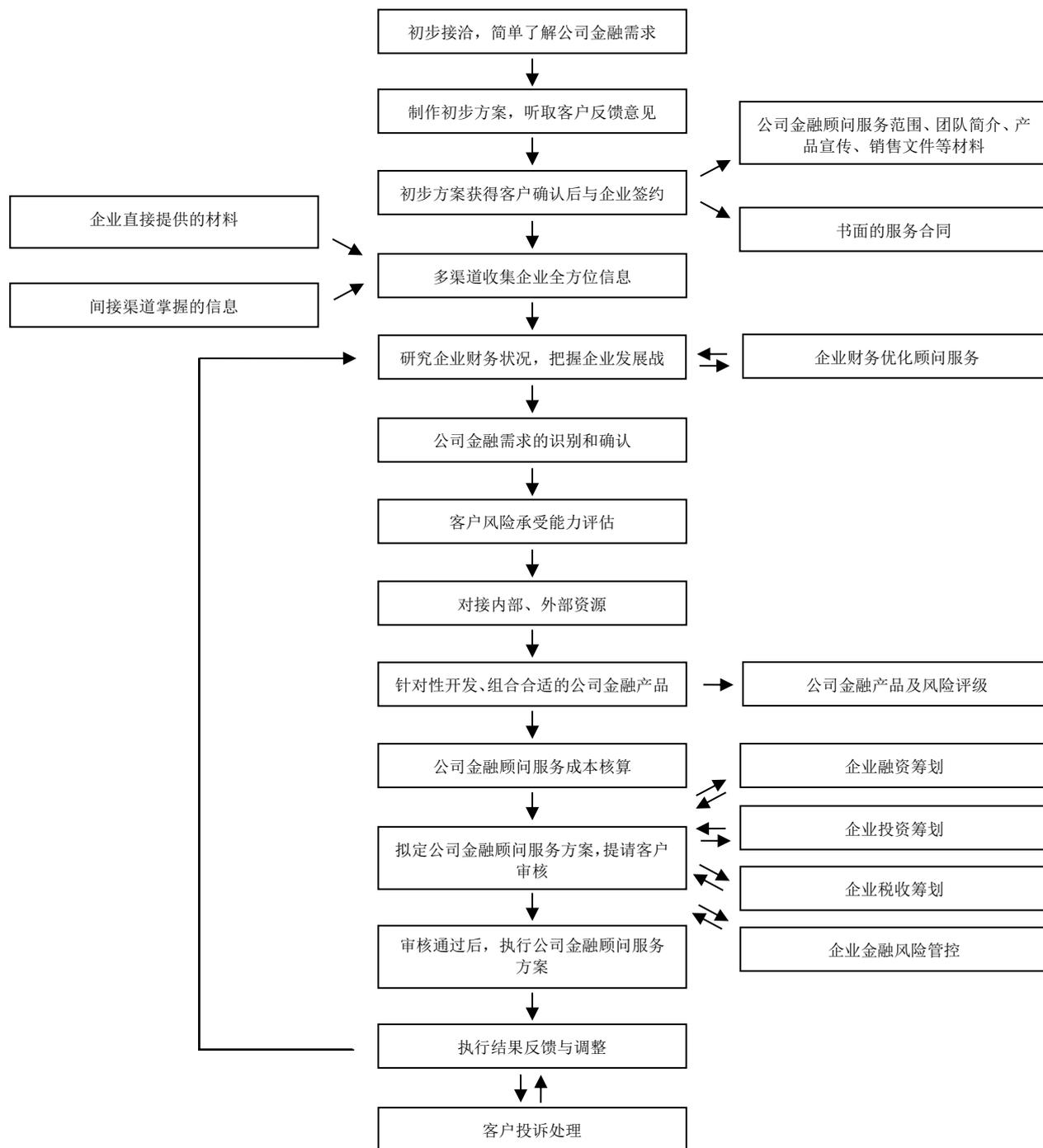


图 A.1 公司金融顾问服务流程

### 参 考 文 献

- [1] GB/T 27024 合格评定人员认证机构通用要求
  - [2] JR/T 0102 银行业产品说明书描述规范
  - [3] 国务院证券委员会. 证券、期货投资咨询管理暂行办法（证委发[1997]96号）. 1997年12月25日.
  - [4] 中国人民银行. 全国银行间债券市场债券交易管理办法（中国人民银行令 第2号）. 2000年4月30日.
  - [5] 中国人民银行. 银行间债券市场债券登记托管结算管理办法（中国人民银行令 第1号）. 2009年3月26日.
  - [6] 中国证券监督管理委员会. 证券投资顾问业务暂行规定（中国证券监督管理委员会公告第27号）. 2010年10月12日.
  - [7] 中国证券监督管理委员会. 期货公司期货投资咨询业务试行办法（中国证券监督管理委员会令 第70号）. 2011年3月23日.
  - [8] 中国银行业监督管理委员会. 商业银行理财产品销售管理办法（中国银行业监督管理委员会令 第5号）. 2011年8月28日.
  - [9] 中华人民共和国证券法（主席令 第14号）. 2014年8月31日.
  - [10] 中国证券监督管理委员会. 证券期货经营机构私募资产管理业务运作管理暂行规定（中国证券监督管理委员会公告13号）. 2016年7月14日.
  - [11] ISO/IEC 17000 合格评定词汇和一般原则
-