

附件 3:

证券业“以客户为单位”的洗钱风险管控机制建设规范研究

【摘要】中国人民银行在《法人金融机构洗钱和恐怖融资风险管理指引》(银反洗发[2018]19 号)中提出“以客户为单位”的管理逻辑，而证券行业暂未真正落地。究其原因，是行业存在“重经纪，轻非经纪”的普遍情况，券商对非经纪业务洗钱风险认识不足，客户认定不精准，进而难以实施有效的风险管控措施，导致非经纪业务管控薄弱，整体风险管理不全面，缺乏“以客户为单位”管控体系。为应对上述问题，亟需围绕证券行业非经纪业务洗钱风险、客户尽职调查对象、数据管理展开研究，构建有效的洗钱风险管理体系。

关键词：证券行业洗钱风险；非经纪业务；以客户为单位；客户尽职调查；反洗钱数据管理

正文

一、引言

（一）行业背景

当前，证券行业金融机构持续推进反洗钱工作仍然面临着严峻的国内外新形势。

1. FATF 第五轮互评估挑战

根据 FATF 互评估指引内容，第五轮互评估仍然会关注证券、保险等非银行金融机构的反洗钱能力。在 FATF 40 项合规性和 11 项有效性评估范围中，“对反洗钱义务机构的监管”（IO3）和“预防措施”（IO4）的要求尤为关键，强调义务机构应基于“风险为本”的原则有效开展洗钱风险管理工作。而我国在第四轮互评估中 IO3 为中等有效，IO4 评价为低度有效，“以客户为单位”的管控模式的建立，对于提高我国在新一轮互评估中的表现至关重要。

2. 新反洗钱法发布

2024 年 11 月，新反洗钱法正式颁布，在尽职调查方面，要求金融机构原先的客户身份识别动作，不再仅仅是按照操作规程履行完“必要动作”即可，更需要充分识别机构各类业务的洗钱风险，从而有效开展后续尽职调查工作。故证券公司充分识别经纪业务与非经纪业务的固有洗钱风险，是开展“以客户为单位”洗钱风险管理的必要条件。

3. 证券业“以客户为单位”的管理要求暂未完全落地

近年来资本市场活跃的资金行为伴随关联交易、利益输送、非法资金注入等潜在风险，证券行业面临的洗钱风险日益严峻。经纪业务是证券业传统业务，洗钱风险管控机制已

相对成熟；而非经纪业务多元复杂，其洗钱风险探索不足，相应的监测和管控手段薄弱。证券行业在整体洗钱风险管控上存在“重经纪，轻非经纪”的问题，即券商机构多数将反洗钱履职重点投入到经纪业务客户，对非经纪业务的洗钱风险管理对象暂未统一，未将非经纪业务客户与经纪业务客户实现统一维度进行洗钱风险管控，未真正实现“以客户为单位”的洗钱风险管理。

（二）证券行业履职痛点

为进一步探究当前证券行业在“以客户为单位”的管理中面临的挑战，课题组围绕非经纪业务的管理，组织并开展了广泛的行业调研，向超过 70 家券商收集了反洗钱管理情况。

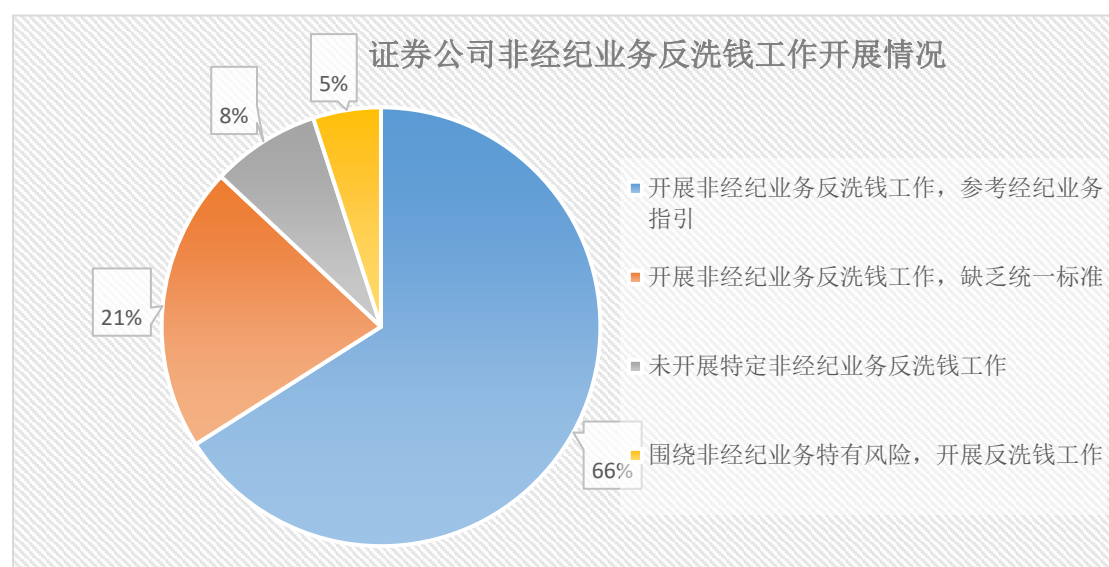


图 1：证券公司非经纪业务反洗钱工作开展情况

经过调研，课题组发现证券公司存在以下痛点：

一是目前证券行业缺乏对非经纪业务洗钱固有风险的统一认识，各业务的潜在洗钱风险点挖掘不足：如投行、托

管等业务中涉及哪些洗钱风险，业务流程哪些环节可能存在被洗钱分子利用。

二是目前证券行业非经纪业务反洗钱履职暂未统一，各券商机构根据自己对相关法律法规的理解开展反洗钱工作，行业暂未形成反洗钱管理中客户尽职调查对象和管控措施的统一。如投行承销保荐业务，融资端是否应作为“客户”纳入洗钱风险管理，对此类参与者的洗钱风险管控要求是什么，都有待提升行业统一认识。

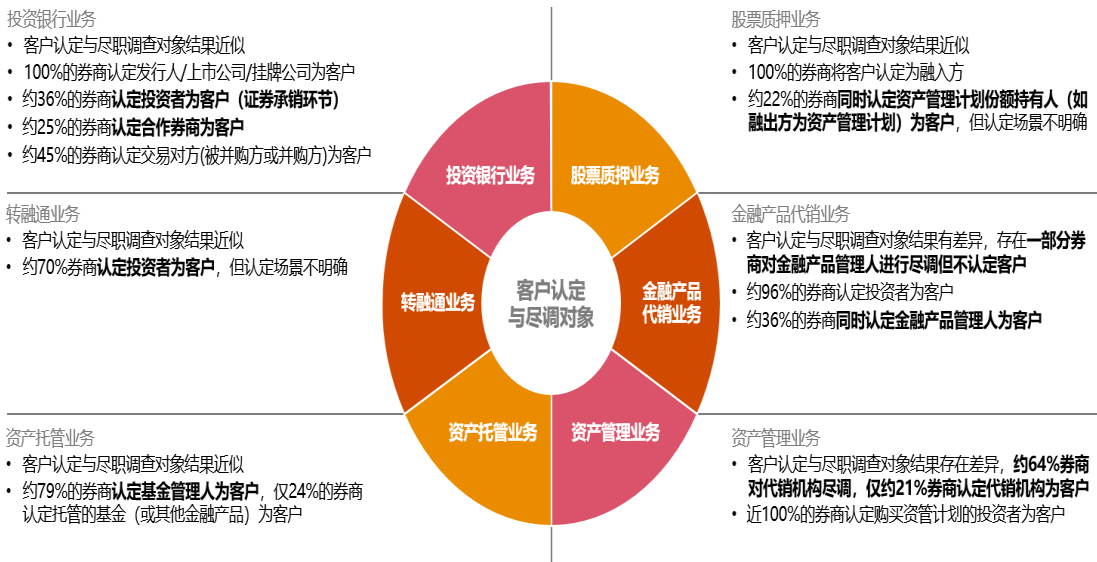


图 2：客户尽职调查对象同业调研

三是多数券商机构都存在分系统管理经纪业务客户与非经纪业务客户的问题，在反洗钱管控环节，包括客户尽职调查、客户风险评级、异常交易监测等工作都各自分开进行，客户数据未能实现归集和统一管理，从而导致“以客户为单位”管理要求难以实现。

（三） 研究目标

基于行业背景和调研分析结果，此次课题的研究目标将重点聚焦于反洗钱维度下，非经纪业务的客户是谁、风险在哪、如何管理，以及经纪业务与非经纪业务在实现“以客户为单位”管理体系的落地过程中数据如何整合这几方面，并旨围绕上述问题在对以下几方面展开研究：

1. 客户认定和固有风险

课题组把非经纪业务的客户认定和洗钱固有风险点作为研究目标，解决洗钱风险管理中“客户是谁”以及“风险在哪”两大问题：在客户认定研究方面，课题组详细分析了业务流程和业务参与方特征，总结归纳出一套客户认定的方法论，并通过该方法论给出非经纪业务的客户认定建议；在固有风险研究方面，课题组将基于“案例特征化”的研究思路，通过收集法院、检察院、证监会等相关单位发布的证券业洗钱或上游犯罪案例以及国内外洗钱相关执法和行政案例，总结作案手法并提炼风险点，形成各类非经纪业务固有风险，解决“风险在哪”的问题。

2. 反洗钱管控

基于非经纪业务的客户和洗钱固有风险的研究，课题组进一步将各业务应建立的洗钱风险管控要求作为研究对象，解决“如何管理”的问题，分别探索不同业务开展洗钱风险管理应当建立的管理措施，具体包括：

客户尽职调查：针对各业务涉及的洗钱风险，在业务准入期和持续期应涵盖的客户尽职调查管控要点。

可疑交易监测：通过研究非经纪业务的固有洗钱风险，

设计非经纪业务可疑交易监测模型，填补当前行业在部分非经纪业务可疑交易监测指标模型方面的空白。

客户洗钱风险评级：当前多数券商的客户风险评级模型仅涵盖了经纪业务的洗钱风险，课题组将在非经纪业务洗钱风险研究的基础上，围绕非经纪业务的洗钱风险点设计相应的客户风险评级指标并纳入现有客户风险评级模型，形成一套涵盖经纪业务和非经纪业务风险特征的以客户为维度的风险评级模型。

名单筛查：当前多数券商的名单筛查对象仅涵盖了部分业务相关主体，客户对象不统一的同时对于部分业务关联方、交易对手等相关主体的名单筛查工作缺失。课题组在非经纪业务洗钱风险研究的基础上，提出将其他存在风险的关联对象纳入名单筛查的建议。

业务管控：除了上述管控措施以外，应当结合洗钱风险的识别情况和业务特性嵌入相适应的管控措施，主要体现于客户类管控和账户类管控。

3. 反洗钱数据管理

在研究非经纪业务的固有风险和管控措施后，课题组将研究经纪业务与非经纪业务系统的数据整合，包含过程中涉及数据规范建议、数据质量评估规则等，为券商机构落地“以客户为单位”管理体系的数据要求提供参考。

（四）研究意义与价值

该课题根据当前反洗钱工作的国际国内形势，结合证券行业履职现状，充分评估业务开展实际，展开了多维度多层次的探索研究，能够在以下几方面实现重要意义。

1. 解决非经纪业务风险管理盲点

当前适用于证券行业的特定反洗钱法规和指引包括《证券公司反洗钱工作指引》(中证协发【2014】72号)、《证券期货业反洗钱工作实施办法》等,然而这些规定对非经纪业务的覆盖相对较少,依据课题组的广泛有效调研,非经纪业务部分业务在反洗钱管理中,包括客户认定、固有风险识别、风险管控手段都存在较多盲点,各机构关于上述内容认知并不统一。

本课题将行业标准建设作为研究目标,旨在帮助统一行业在非经纪业务洗钱风险管理中的认识,减少行业关于不同业务洗钱风险管理的争议,帮助行业规范洗钱风险管控措施,减少因为理解不足导致履职失效;同时固有风险的挖掘和相应管控措施的设计,也将有利于各券商全面提升履职有效性,完善部分业务管控措施,以降低整体证券行业的固有洗钱风险水平。

2. 全面提升证券业履职有效性

非经纪业务风险和措施的研究,补足了当前证券行业非经纪业务有效管控;客户风险评级模型的设计,完善了“以客户为单位”整体洗钱风险评级标准;客户中心平台的搭建,提供了“以客户为单位”全面管控的系统探索;作业流程和监测模型的设计,“以客户为单位”管控措施的建立提供了参考。

3. 提高反洗钱数据质量,提供规范文件参考

数据是开展反洗钱履职工作的重要基础,目前证券行业适用的反洗钱数据指引为《中国人民银行关于印发证券期货

《保险机构反洗钱执法检查数据提取接口规范的通知》（银发〔2019〕63号），该接口规范主要包含经纪业务数据要求。

数据规范建设作为研究目标之一，能够有效补充现有监管文件对数据规范的要求，为金融机构全面实施各类业务的风险识别和监测提供必要的数据建议；

数据质量评估规则的设计，为券商机构提供了一套数据校验规则，夯实了券商机构的数据基础，提升数据质量，进而促进管控措施的有效落地。

二、研究方法

（一）研究对象

在本课题中，课题组将证券行业作为研究对象，其中在理论方面，非经纪业务的客户认定、洗钱风险及其管控薄弱环节为研究重点；在实践方面，为搭建同一客户平台，经纪业务的客户数据与非经纪业务的客户数据在整合过程中，其涉及的数据规范、流程和标准则为研究重点。

（二）研究设计

“以客户为单位”的洗钱风险管控机制建设研究工作具体研究设计如下：

1. 同业调研

为识别行业痛点，明确研究目标和研究意义，课题组对行业开展了两轮全面且深入的调研，调研方法采用问卷的方式，主要围绕各券商对非经纪业务的管理为重点：

首先，课题组通过渠道开展问卷调研，由人民银行安徽省分行协助，以正式工作函方式下发《证券业洗钱风险管理现状调查问卷》，向超过 70 家券商收集了各家券商非经纪

业务的反洗钱管理情况，涉及反洗钱工作覆盖面、特殊非经纪业务客户认定等方面。

其次，为了进一步了解证券公司反洗钱履职情况，由中国证券监督管理委员会安徽监管局协助，课题组进一步向注册地在北京、上海、深圳的多家证券公司发起更加针对性的问卷调研和访谈，从客户尽职调查、客户风险评级、黑名单筛查以及可疑监测等细分模块，了解证券公司当前履职安排和风险管控中存在的困难挑战。

2. 信息收集

为保障研究目标中关于客户认定和固有风险标准的客观性和准确性，课题组收集了大量国内外证券行业洗钱风险案例、监管政策及行业指引等，并对其中信息进行整理和归纳，以保证最终标准符合行业一般认知，并可体现业务的真实风险。

3. 组建客户中心平台

为确认“以客户为单位”的管理体系以及相关标准最终可落地，课题组在华安证券内部已构建了一套“客户中心”系统平台，并按照研究目标中的反洗钱数据标准，将券商各业务系统下的全体客户数据整合纳入“客户中心”并开展数据治理，从而验证本次课题所搭建的数据标准建议以及其他相关管控标准建议是否可做到真正落地，其中具体研究方法包括：

客户数据治理：在数据范围标准确定后，课题组通过打通包括反洗钱系统和各业务系统在内的各应用系统实现跨系统的数据整合，集中汇集数据。接着，根据字段来源设定

准入和同步规则，对客户数据进行识别、归并和清洗，解决不同业务线间的数据隔离问题。

以客户中心为核心的数据整合：课题组按主题分类客户数据，将反洗钱系统客户信息清洗转换模式从单一经纪来源升级为客户中心输出模式，以涵盖非经纪业务客户数据。

数据持续治理：重构客户信息展示界面和模型计算处置流程，明确数据质量检查的场景和范围，制定数据质量检查规则，以持续提升数据的准确性和实用性，为业务决策提供坚实的数据支持。

4. 科技探索

课题组在确定可实践后，通过客户中心系统平台，进一步探索科技能力在证券反洗钱领域的应用，包括机器学习算法在可疑监测领域的探索和反洗钱管理可视化探索。

（三） 分析方法

在本次课题开展过程中，课题组主要借助调查研究法、文献分析法、案例研究法、归纳总结法等分析方法综合开展研究，贯穿洗钱特征和业务场景分析，系统建设和数据治理和管控措施落地多项工作。

1. 调查研究法

通过设计问卷、访谈提纲等形式收集、了解同业再非经纪业务的客户认定、风险分析、管控措施和统一客户管理现状方面的定性数据和实践经验，并利用统计分析技术对问卷反馈情况进行数据分析、归纳总结，深入研究证券行业洗钱风险管理痛难点。

2. 文献分析法

通过收集并查阅大量文献，基于行业规范、监管规定及学者相关理论和观点定义客户概念，明确客户认定的研究方法论，深入探讨各非经纪业务场景中的客户认定重难点。

3. 案例研究法

围绕识别各非经纪业务洗钱风险点的研究主题，收集、整理境内外证券行业案例，通过对不法分子利用非经纪业务洗钱的手法、利用的业务洗钱风险特征进行深入和全面的考察，进行探索性分析，并在此基础上对洗钱风险点进行总结和提炼。

4. 归纳总结法

通过收集、提炼数据规范性文件、监管文件的原文关键字，梳理、分析各业务系统涉及数据字段，对证券行业涉及数据字段进行分类和组织，建立反洗钱数据字段清单，并以此为基础研究数据字段和质量核验规则，从而提升数据质量。

5. 机器学习建模法

通过尝试先进的机器学习算法来落地风险管控和监测拟尝试通过利用监督学习技术，如集成算法、XGBOOST，系统可以从历史交易数据中学习并预测可疑活动。同时尝试无监督学习算法，例如孤立森林，聚类分析，帮助在无明确标签的情况下找到孤立的量化点，发现异常交易模式。从而提高检测的准确性和效率。

三、研究结果

（一）客户认定和固有风险

1. 客户认定

首先，课题组通过大量搜集词典、参考文献、国内外业

务监管法规及通用实践等信息来源并归纳总结，以业务为单位形成了一套反洗钱管理下的客户认定逻辑。其次，并运用认定逻辑提出了对三十余项业务的认定结果，明晰了在洗钱风险管理工作中，券商应围绕谁开展相关管理工作。

1. 认定逻辑

客户认定逻辑包括判断建立业务关系方式（见表 1）和判断业务相关方（见表 2）两个步骤。通过两个步骤结论的叠加，判定最终客户对象。客户是指在为获得产品和服务(业务相关方为产品服务接受方)，在证券公司开户、与证券公司签订协议或建立业务关系的自然人、法人、非法人组织等。

客户对象的判定逻辑第一步骤是需要满足通过以下几种方式建立业务关系：

业务关系	定义
签订协议	就开展该业务与公司签订业务协议，明确双方权利和义务，包括但不限于保荐协议、承销协议、代销协议、产品合同等；
开立账户	就开展该业务在公司开立账户，包括但不限于证券账户、基金账户、资金账户等，用于记录其持有的金融产品，或存放用于购买金融产品的资金；
一次性金融服务	根据《金融机构客户尽职调查和客户身份资料及交易记录保存管理办法》，银行的一次性金融服务指的是为不在本机构开立账户的客户 提供现金汇款、现钞兑换、票据兑付、实物贵金属买卖、销售各类金融产品等服务。参考此划分逻辑，证券业的一次性金融服务指的是不在本机构开户、不与本机构签订协议，且本次业

	务办理完成后，其与本机构也不存在其他可预期的持续性商业关系的服务。
--	-----------------------------------

表 1：建立业务关系方式

客户对象的判定逻辑第二步骤，明确与公司建立业务关系的相关方后，参考业务法规指引中的业务相关方表述，对业务相关方按以下逻辑进行分类。并基于客户的目的是为获取金融产品或服务，将产品服务接受方认定为客户。

业务相关方	定义
产品服务接收方	金融产品的购买方或金融服务的接受方，即公司向其提供金融产品或服务， 最终定义为客户
业务合作方	通过委托或代理安排向客户销售金融产品或提供金融服务的第三方
交易对手	参与金融交易，金融机构或客户的另一方
产品服务提供方	为证券公司提供金融产品或服务的自然人、法人、非法人组织等

表 2：认定逻辑——业务相关方

II. 认定结果

本课题研究理清了客户认定逻辑，对 9 大类业务下 43 种相关方依次进行了客户认定的分析，最终有 25 种相关方认定为客户。

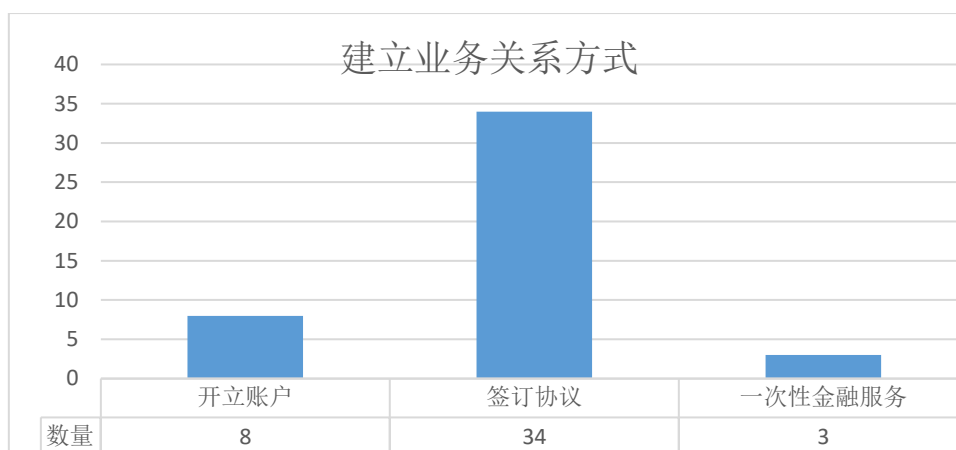


图 3：非经纪业务 - 建立业务关系方式分布

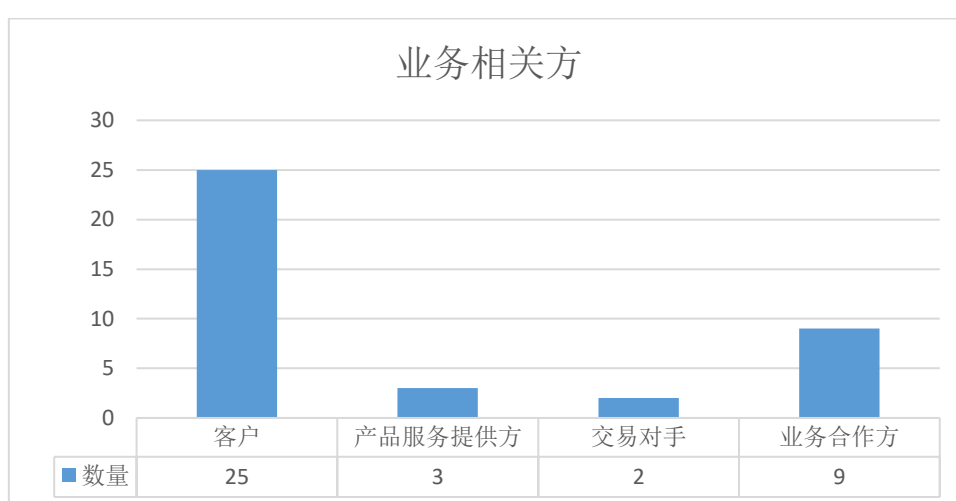


图 4：非经纪业务 - 业务相关方分布

为进一步阐述客户对象认定逻辑和结果，以下针对信用业务的客户认定过程做详细说明：

业务场景	业务角色	1.业务关系方式	2.业务相关方	客户认定结论和依据
股票质押	融入方	签订协议 开立账户	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司是为融入方提供股票质押服务前，需与其签订《股票质押回购交易业务协议》（简称“《业务协议》”），明确告知相关权利、义务和风险。融入方在通过股票质押融入资金前，需已在证券公司开立普通证券账户（不包括客户信用证券账户、融券专用证券账户、证券公司客户信用担保证券账户等），存有拟质押的证券，并在证券公司指定的商业银行开立融入资金专用账户，存放融入资金或拟归还资金，监测实际资金用途是否与约定相符。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司为融

				入方提供包括股票质押式回购交易申报、交易明细查询、违约处置等服务。 综上所述，融入方就获得股票质押服务与证券公司签订业务协议，股票质押业务的客户应为融入方，包括机构和自然人。
	融出方（证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户）	签订协议	交易对手	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，融出方方面，如融出方为证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户，证券公司需与资产管理子公司及融入方签订三方业务协议。 其次，从业务服务对象的角度来看，融出方方面，如融出方为集合资产管理计划或定向资产管理计划客户，其没有接受证券公司提供的股票质押服务，而是接受证券公司（或其资产管理子公司）提供的资产管理服务，其服务性质归属于资产管理业务。 综上所述，融出方（证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户）未获得股票质押服务。
融资融券	投资者	开立账户 签订协议	产品服务 接受方	是。从建立业务关系方式的角度来看，投资者（借入方）办理融资融券业务前，需在证券公司开立信用证券账户，并且与证券公司签订融资融券业务合同。 从业务服务对象的角度来看，投资者（借入方）接受证券公司出借的资金或证券，开展证券交易。 综上所述，投资者（借入方）就获得融资融券服务在证券公司开立账户并与其签订业务协议，故融资融券业务的客户为投资者（借入方），主要包括机构投资者（包括基金管理公司、银行、保险公司等金融机构，或其发行/管理的金融产品）和个人投资者（覆盖从普通投资者到高净值客户的广泛范围）。
	存管银行	签订协议	产品服务 提供方	否。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司与存管银行和投资者签订客户信用资金存管协议，存管银行根据投资者的申请，为其开立信用资金账户。 从业务服务对象的角度来看，存管银行为证券公司提供三方存管服务，不属于融资融券业务服务的对象。
	中国结算	签订协议	产品服务 提供方	否。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司作为结算参与人，与中国结算签订结算协议，明确双方权利义务。 从业务服务对象的角度来看，中国结算为证券公司提供交易结算服务，不属于融资融券业务服务的对象。
转融资 / 转融券	证金公司	签订协议	产品服务 提供方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司在证券金融公司为证券公司提供转融通服务前，需与其签订转融通业务合同，明确双方权利、义务以及相关事项。证券公司提交开户申请后，证券金融公司需为证券公司开立转融通担保证券明细账户和转融通担保资金明细账户。

				其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司就转融通业务而言无业务服务对象，其接受证券金融公司提供的转融通服务。 因此，证券公司无建立业务关系的业务服务对象，故不认定客户。
转融通证券出借	证金公司	签订协议	业务合作方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司作为出借人需与证券金融公司签订转融通业务合同。对于约定申报，证券金融公司根据交易所成交数据进行多边净额结算方式进行清算交收，对于非约定申报，证券金融公司根据交易所成交数据，将证券从出借人证券账户划转至证券金融公司转融通专用证券账户。 其次，从业务服务对象角度来看，证券公司没有对证券金融公司提供服务，因此无业务服务对象。 因此，证券公司作为出借人时，不认定客户。
转融通证券出借代理	投资者	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司需与投资者及证券金融公司签订三方业务协议。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为出借代理机构，为投资者提供证券出借代理服务，因此服务对象为投资者。 因此，转融通证券出借代理业务的客户应为投资者，主要包括机构投资者。

表 3：客户认定结果——以信用业务为示例

2. 固有风险分析

1. 分析过程

课题组基于前期对各证券业务大类的流程梳理和洗钱风险分析结果，创建了一套从业务定义与概念、业务特性分析、信息/资金链路分析、相关洗钱或上游犯罪案例分析到洗钱风险穿透分析，完整梳理业务洗钱风险的方法。

业务定义与概念：诠释业务边界和业务特征，明确该类业务与其他业务在性质上的区分，避免与其他业务产生交叉。

业务特性：明确业务流程中涉及的账户类型、业务是否可持续（非一次性业务）以及业务相关关联方的定义，以辅助从账户侧、关联方侧等维度判断需要关注的风险点，避免

遗漏。

信息/资金链路：将各类业务按流程为颗粒度进行拆解，并以流程为单位，还原出业务关键流程环节。

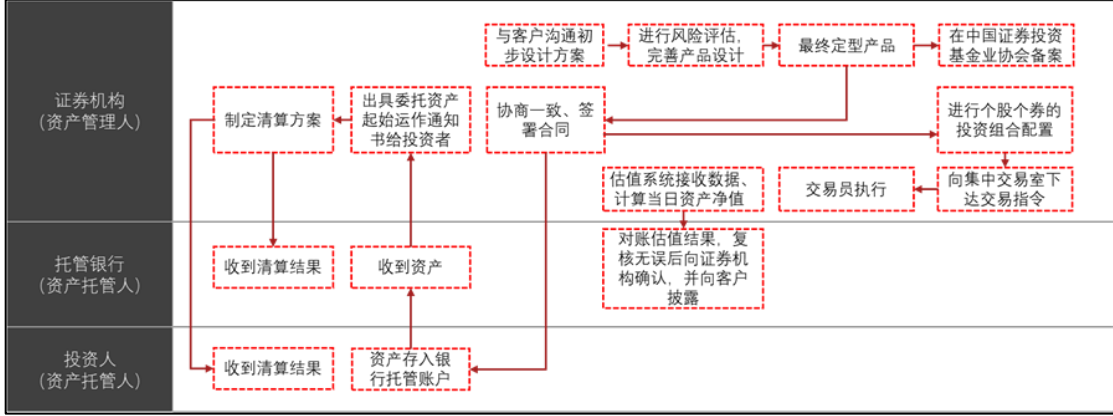


图 5：业务重点梳理——以单一资产业务为例

然后，识别各流程步骤涉及的资金流进出方向，将资金链路从流程中再剥离出来，资金链路中是否涉及可转移、可匿名、可跨境等风险特征，分析并识别出业务在不同流程中可能存在的洗钱风险。

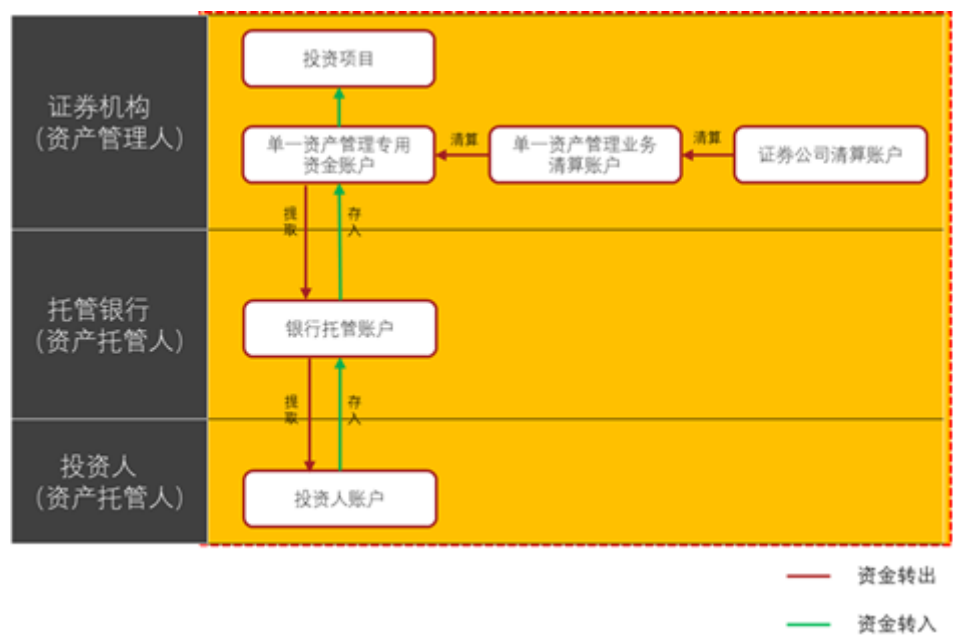


图 6：业务重点梳理——以单一资产业务为例

相关洗钱或上游犯罪案例：通过对案例库的分析，作为信息/资金链路的补充判断和证明。补充资金链路分析过程中可能遗漏的洗钱风险点，证明资金链路分析出的相关风险点在真实案例中的实践情况和具体洗钱手法。

课题组基于上述已收集的案例库信息，通过将各案例信息做字段处理，即把收集案例所涉及的地域、业务类型、涉罪类型等信息单独提取，建立了一套证券行业的反洗钱案例库，可有效提高洗钱案例检索效率，并帮助行业通过案例库快速匹配证券业务与洗钱案例的关联性，识别业务的洗钱风险点。课题组将持续维护案例库，丰富案例收集来源，包括扩大案例时间范围、补充收集境外权威机构发布案例等，致力于保障案例的全面性和时效性，供业内分享。

II. 分析结果

课题组为识别业务固有风险，课题组通过收集法院、检察院等司法机关近三年发布的证券业违法违规案例（包括刑事判决书、刑事起诉书等），筛选出证券业洗钱或上游犯罪案例超 100 个，同时收集证监会总局及地方局近三年发布的行政处罚决定书，共筛选相关案例超 700 个，汇总形成证券业洗钱或上游犯罪的案例库，为洗钱风险分析工作提供扎实的信息支撑。

其次，项目组目前已完成了针对非经纪业务主要 9 大类¹的洗钱风险研究工作，发现 114 个证券行业洗钱风险点。

¹ 非经纪业务主要大类包括：金融产品代销业务、投行业务、信用业务、证券投资基金投资咨询业务、资产管理业务、资产托管与外包服务业务、做市业务、自营业务、其他非交易服务类业务

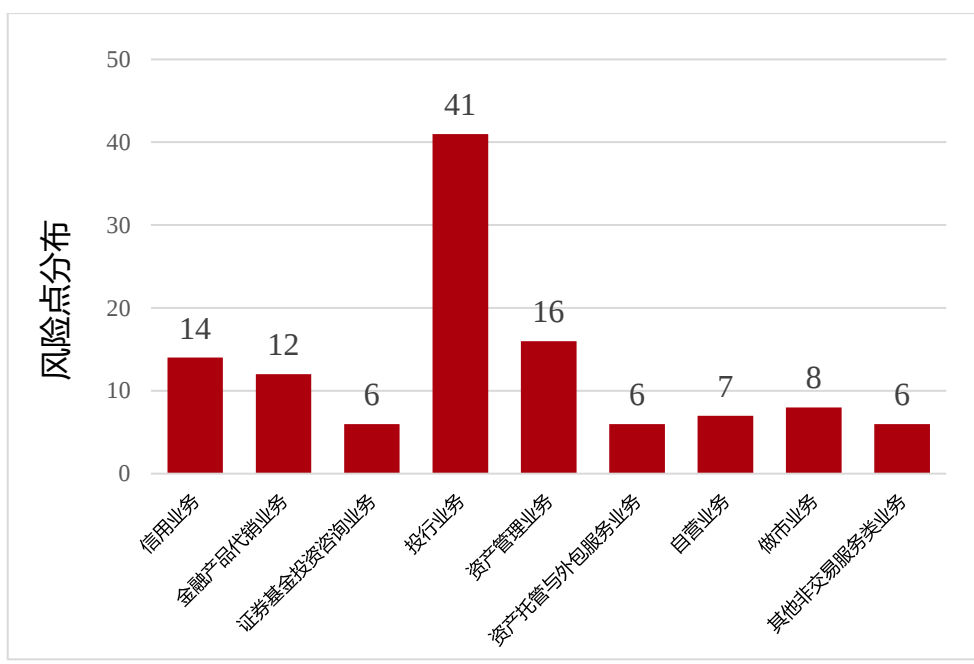


图 7：非经纪业务风险点分布

以投行为例，共涉及 41 个风险点。风险点按照业务相关角色分为发行人(6 类)、投资者(2 类)以及证券公司(2 类)。

业务	相关方	业务小类	业务流程	风险点
投资银行	发行人	IPO、债券发行、并购重组业务、成长企业融资业务	注入混同 - 发行、上市、并购交易执行阶段 退出 - 上市后持续督导、后续管理阶段	非法资金注入(融资方)- 将融资方非法资金混同入资本市场，并通过退出进行清洗。 混同方式包括： 1) 发行人进行有偿证券(股或债)的上市或发行 2) 并购股权转让给上市公司 退出方式包括： 1) 发行人在相关市场(股或债)进行买卖 2) 并购后出售股权达到股权套现目的。

		IPO、债券发行、并购重组业务、再融资业务、成长企业融资业务、区域性股权市场业务	注入混同 - 发行、上市、并购交易执行阶段	造假欺诈达到资质, 诈骗资方资金 - 发行人通过财务粉饰, 虚增收入、利润、资产或虚减成本、费用、负债等方式, 或隐瞒债务、诉讼等重要事实, 营造良好经营情况, 非法吸引资金注入并通过买卖退出将欺诈的资金套现
		IPO、债券发行、再融资业务	上市后持续督导、后续管理阶段	非法使用募集资金 - 未按照原有约定范围(如招股或募集说明书)违规使用融资资金, 投资非法虚假项目, 或投向高风险国家或地区
		IPO、并购重组业务、再融资业务、成长企业融资业务	上市发行前后	内幕交易、利益输送风险 - 泄露内幕信息, 间接协助他人进行内幕交易, 如在定增或上市前突入, 后再退出获得大量收益或达到利益转移的目的。
		IPO、债券发行、再融资业务、成长企业融资业务	上市发行前后和持续督导阶段	操纵股价风险(散布虚假消息、不记成本买入) - 为抬高价格, 通过散布虚假信息或实际控制他人账户大额买入本公司股票, 不计成本, 以操纵股价。
		IPO、债券发行、再融资业务、成长企业融资业务	立项和准备阶段	利用代持混淆资金来源和受益方 - 第三方代理持有有价证券, 代持双方往往通过协议进行一系列交易安排, 模糊真正受益人。
	投资者	IPO、债券发行、再融资业务、区域性股权市场业务	承销阶段	非法资金注入(投资方资金) - 投资方非法资金混同入资本市场, 并通过退出进行清洗, 较易发生在非公开市场发行, 网下配售等环节
		IPO、债券发行、再融资业务、区域性股权市场业务	承销阶段	违规自融或利益输送风险 - 具有实质关联的融资方和投资方, 通过投资产品户, 并以产品户作为投资者, 提升了穿透难度难以识别最终控制和受益人, 或选择再融资等关联方核查不严格等业务环节, 躲避投资环节时关联关系核查, 造成将自己投资自己的违规“自融”现象, 或通过此方式达到潜在利益输送关系进行资金转移。

	证 券 公 司	IPO、债券发行、并购重组业务、再融资业务、成长企业融资业务、区域性股权市场业务	发行、上市、并购交易执行阶段、承销阶段、	证券公司收受贿赂，协助欺诈发行、欺诈上市、非法集资，协助通过虚假宣传等方式诱导投资者认购，实际投资者认购款项进入发行人个人账户或对外转移。
		IPO、债券发行、并购重组业务、再融资业务、成长企业融资业务、区域性股权市场业务		员工涉及内幕交易、利益输送：证券公司员工可能向他人泄露并购重组内幕信息，间接协助他人进行内幕交易，或直接实际控制他人账户进行内幕交易。在拟上市公司改制辅导和保荐上市过程中，从业人员利用职务便利及所获取信息的优势为自身进行利益输送，即利用他人代持拟上市公司股份。

表 4：非经纪业务风险点——以投行业务为例

（二）反洗钱管控措施

课题组进一步根据业务各流程中涉及的洗钱风险及其特征，区分业务参与方（客户或其他关联方），在**客户尽职调查、可疑监测、客户风险评级、名单筛查以及业务管控**五个板块形成与固有风险相互映射的管控措施，以辅助提升全业务的控制有效性。

1. 客户尽职调查

客户尽职调查方面，区分准入和存续期间，基于业务流程和特点设计尽职调查管控规则 53 条，细分 6 大类业务。

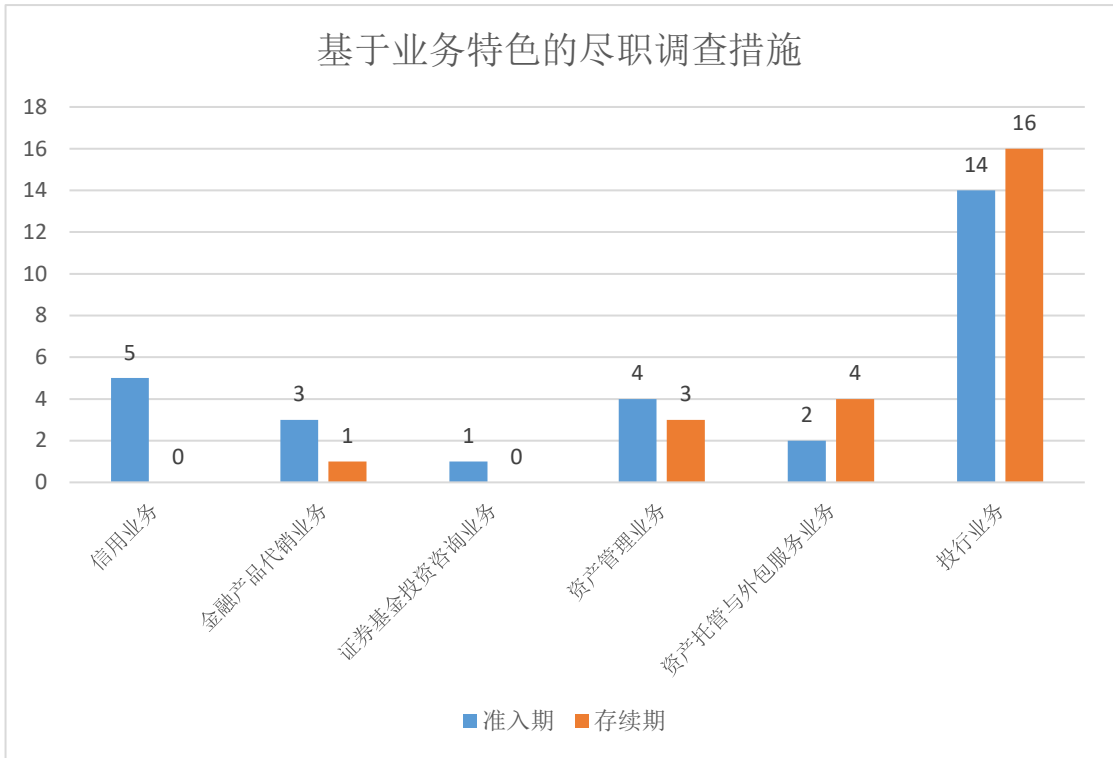


图 8： 准入期和存续期的尽职调查措施分布

其中准入阶段的尽职调查措施示例如下：

业务	关联方	风险	尽职调查措施
融资融券	投资者	投资者可能提供来源不合法的担保物，如证券公司审核不严，可能使投资者原本来源不合法的证券或其他资产通过融资融券业务实现合法清洗。	在投资者提交 担保物时 ，如其提供除可充抵保证金证券之外的其他证券、不动产、股权等资产作为担保物， 了解其不使用可充抵保证金证券的理由 ，收集相关 证明材料 ，并利用 官方渠道或问询相关单位进行验证 。
转融通及证券出借业务	投资者	投资者可能为实现定增套利，参与转融通证券出借业务，将标的证券转移给关联实体或套利合作方，让其进行融券卖出，提前锁定与非公开发行股票折扣价之间的价差收益，违反“限售股不得融券”等要求。	在客户准入阶段，如客户申请转融通证券出借约定申报， 应了解其参与的目的，是否存在将标的证券转移给关联实体或套利合作方的可能 。
集合资产管理业务	投资者	可能存在利用资产管理计划与股票质押业务的关系，通过其自身或关联公司清洗非法资金。	及时获取 股票质押业务对融入方与资产管理计划份额持有人的关联关系核查结果 ，如发现存在重合或关联关系，且无合理理由，则禁止开展业务。
基金托管业务	基金管理人	基金管理人利用产品进行非法集资、金融诈骗等，通过伪造财务数据、贸易合同等方式设计内容虚假的私募基金产品，并通	在管理人准入环节： 1、确保基金管理人及其拟托管的基金产品在 证券基金业协会登记备案 ； 2、了解基金管理人 股东背景 、

业务	关联方	风险	尽职调查措施
融资融券	投资者	投资者可能提供来源不合法的担保物，如证券公司审核不严，可能使投资者原本来源不合法的证券或其他资产通过融资融券业务实现合法清洗。	在投资者提交 担保物时 ，如其提供除可充抵保证金证券之外的其他证券、不动产、股权等资产作为担保物， 了解其不使用可充抵保证金证券的理由 ，收集相关 证明材料 ，并利用 官方渠道或问询相关单位进行验证 。
转融通及证券出借业务	投资者	投资者可能为实现定增套利，参与转融通证券出借业务，将标的证券转移给关联实体或套利合作方，让其进行融券卖出，提前锁定与非公开发行股票折扣价之间的价差收益，违反“限售股不得融券”等要求。	在客户准入阶段，如客户申请转融通证券出借约定申报， 应了解其参与的目的，是否存在将标的证券转移给关联实体或套利合作方的可能 。
集合资产管理业务	投资者	可能存在利用资产管理计划与股票质押业务的关系，通过其自身或关联公司清洗非法资金。	及时获取 股票质押业务对融入方与资产管理计划份额持有人的关联关系核查结果 ，如发现存在重合或关联关系，且无合理理由，则禁止开展业务。
		过不具备销售资质的公司销售产品，销售过程中夸大宣传、虚假陈述。	注册资本、经营状况、发行产品情况、风险管理能力等 ； 3、核查基金产品的 投资安排、风险收益特征、风险管控措施 是否透明明确。

表 5 – 准入阶段的尽职调查措施示例

其中存续阶段的尽职调查措施示例如下：

业务	关联方	风险	尽职调查措施
股票质押	投资者	融入方在获得融入资金后，未按规定范围使用融入资金，将融入资金非法挪用或转移，用于个人消费，或用于洗钱上游犯罪活动。	存续期内，对融入方经营、财务、对外担保、诉讼等情况进行跟踪，监测融入方实际资金用途，关注融入资金专用账户的资金流向是否合理： 1. 用于项目投资的，收集项目介绍和投资规模证明材料，审查项目是否存在虚假信息； 2. 用于为融入方提供流动性的，收集其资产负债结构、收入情况等财务信息，关注融入资金是否划转至本公司（或上游供应商等业务关联方）账户； 3. 用于融入方并购业务的，了解融入资金是否划转至并购对象，关注融入方的并购背景和目的是否合理。
基金托管业务	基金管理人	通过篡改合同条款等方式非法汇集投资者资金，或未按约定设立共管账户和履行投资决策程序，擅自改变资金用途，将资金挪用至私人账户用于投资或消费，或转移至其他基金账户用于	在募集阶段，关注托管账户是否按时足额收到投资者认购款项，认购款项是否达到募集规模。 在审查资金划转指令时，要求管理人出具产品合同等证明材料，并核对以下信息：

业务	关联方	风险	尽职调查措施
股票质押	投资者	融入方在获得融入资金后，未按规定范围使用融入资金，将融入资金非法挪用或转移，用于个人消费，或用于洗钱上游犯罪活动。	存续期内，对融入方经营、财务、对外担保、诉讼等情况进行跟踪，监测融入方实际资金用途，关注融入资金专用账户的资金流向是否合理： 1. 用于项目投资的，收集项目介绍和投资规模证明材料，审查项目是否存在虚假信息； 2. 用于为融入方提供流动性的，收集其资产负债结构、收入情况等财务信息，关注融入资金是否划转至本公司（或上游供应商等业务关联方）账户； 3. 用于融入方并购业务的，了解融入资金是否划转至并购对象，关注融入方的并购背景和目的是否合理。
		偿还投资者资金。	1.场内投资交易指令：核对日期、金额、收款账号等要素； 2.场外投资指令：审核划款指令及其合同的合法合规性，核对合同中的收款账户与管理人资金划转收款账户是否一致。

表 6 – 存续阶段的尽职调查措施示例

2. 可疑交易监测

在可疑交易监测方面，课题组根据前期调研梳理出的非经纪业务洗钱风险特征，开发设计涉及信用、代销、投行、资管、投顾、衍生品、托管、固定收益八大类非经纪业务，合计接近 100 个可疑监测指标。目前，这些监测指标已经正式投入使用，而投行业务的监测则通过融入日常尽职调查的方式进行，有效地解决了行业内对非经纪业务可疑监测覆盖不足的问题。

业务类型	规则描述
信用业务	普通账户转入一定量大额资产后申请开通融资融券账户，并获取千万以上授信额度，后期持续增加授信额度，通过杠杆获得资金
信用业务(股票质押)	频繁的办理股票质押回购业务并多次提前偿还融入资金
债券投资	频繁的大量申报并撤销投资指令
衍生品	交易对手的交易流水与其注册资本不匹配
资产管理业务	个人客户持有集合资管产品规模与其职业明显不匹配
金融产品代销业务	公募基金代销客户短期内大量申购赎回，且赎回净值低于申购净值
资产管理业务	集合资管客户短期内频繁申请转让大量资管计划份额
资产管理业务	机构客户参与单一资产管理计划，其关联公司在短期内通过股票质押回购从同一单一资产管理计划融入资金
投顾业务	投顾客户的费用超过一定正常值，且短期内退费至第三方

表 7：部分业务可疑交易监测规则示例

3. 客户洗钱风险评级

在客户风险评级方面，课题组设计了统一客户风险评级模型以及配套的系统流转模式，在地域、客户、行业、业务

四大风险评级子项指标中纳入非经纪业务洗钱风险点，新增 20 余项非经纪业务相关指标，并梳理明确各风险评级指标的接入数据，与客户中心数据形成有效映射。

风险子项	指标名称	指标逻辑
非面对面 办理业务	代销业务-大额网上 交易	评估期内发生过 5 个交易日内网上申购赎回 代销金融产品的交易金额 $\geq$ 2000 万（个人）， 或 5 个交易日内网上申购赎回代销金融产品 的交易金额 $\geq$ 5000 万（机构）
频繁交易 异常	投顾业务-大额前端 费用	投顾费用超过阈值（单位：元）
	托管业务-净值波动 异常	阈值（单位：天）时间内净值波动超过倍数
	代销业务-频繁非交 易过户	基金代销客户在一定时间周期内非交易过户 频繁且涉及金额较大
	代销业务-频繁份额 转让	基金代销客户在一定时间周期内频繁申请转 让大量基金份额
	信用业务-账户融资 融券	同一个交易日内关联账户间买入和融券卖出 同一证券的价格偏离度达到一定倍数，且累 计交易达到一定金额

表 8：部分非经纪业务相关的新增客户风险指标示例

统一的客户风险评级模型替代了以往手工统一客户风险等级的工作模式，一方面接入非经纪业务相关评级指标，丰富了客户风险评级模型的场景，提升监测有效性，使客户风险评级结果更精准反映了券商内客户当前全量业务的开展情况，另一方面评级模型整合了非经纪业务系统与经纪业务系统的数据，也有效避免了过去同一客户不同洗钱风险等级的问题，促进证券业在客户风险评级也实现“以客户为单位”的管控效果。

4. 名单筛查

名单筛查方面，根据各洗钱风险点的可疑行为，研究筛查应包括三种不同类型对象：客户及其关联人（受益所有人、法定代表人、控股股东）；交易对手以及投资标的。具体筛查对象的适用业务类型详见下表。

筛查对象	适用业务类型
客户及其关联人（受益所有人、法定代表人、控股股东）	金融产品代销业务、投行业务、信用业务、证券投资基金投资咨询业务、资产管理业务、资产托管与外包服务业务、其他非交易服务类业务
交易对手	自营业务、做市业务
投资标的	股权投资类业务

表 9：名单筛查-筛查对象

筛查名单类型应当重点关注：涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查；涉及贪污、贿赂、侵占资产、挪用资产、欺诈发行等洗钱上游犯罪；涉及经营异常名录信息或严重违法失信企业；涉及交易所或股转公司协查，或被司法机关查询、冻结、扣划；被基金业协会取消私募基金管理人资格或列入疑似失联机构；涉嫌人行、证监会等监管单位发布的假名、冒名账户。

5. 业务管控

除了上述管控措施，课题组针对不同业务特点设计了 5 类客户类管控和 4 类账户类管控。

客户类管控	阶段	描述
禁止准入	准入期	在准入前，发现潜在客户涉及重大违法违规行为或高度怀疑客户涉及洗钱风险点，或有制裁风险

终止关系	存续期	在存续期间,发现客户涉及重大违法违规行为或高度怀疑客户涉及洗钱风险点,或有制裁风险
禁止办理高风险新业务 (如办理融资融券、股票质押、股票期权、贵金属代理等)	存续期	涉及高风险客户或其他高风险场景
高管审批	准入期或存续期	涉及高风险客户准入、高风险业务或其他高风险场景
降低融资额度	准入期或存续期	适用于融资类业务

表 10：客户类管控

账户类管控	阶段	描述
限制资金转入转出	存续期	适用于开立资金账户的客户,管控具体可拆分为只入不出,只出不入以及不出不入 涉及金融产品代销业务、资管业务
限制买入/申购/认购/赎回/份额转换	存续期	适用于投资类业务,如资管业务、金融产品代销业务
限制线上交易	准入或存续期	适用于可在线上办理的业务,如资管业务、信用业务、金融产品代销业务
限制非交易过户	准入或存续期	适用于开立基金、理财等账户的客户

表 11：账户类管控

（三）反洗钱数据管理

课题组基于反洗钱履职要求和模块工作,提炼反洗钱数据要素清单,并结合外部监管要求,建立了一套较为完善的反洗钱数据规范。包括:

1. 数据规范建议

课题组首先通过大量查阅,从监管机构、交易所以及

自律协会找到非经纪业务相关的监管制度和接口指引 14 份。

发布文件	发布机构
《证券机构反洗钱执法检查数据提取接口规范（试行）》	中国人民银行
《交易支持平台数据接口规范（V2.2）》	中国中小企业股份转让系统
《上海证券交易所综合业务平台市场参与者接口规格说明书（1.55 版）》	上海证券交易所
《深圳证券交易所 Binary 交易数据接口规范（Ver1.31）》	深圳证券交易所
《深圳证券交易所数据文件交换接口规范（Ver1.39）》	深圳证券交易所
《证券期货业基础数据元规范第 1 部分：基础数据元》	中国证券监督管理委员会
《证券期货业基础数据元规范第 2 部分：基础代码》	中国证券监督管理委员会
《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式第 1 部分：证券》	中国证券监督管理委员会
《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式第 3 部分：基金》	中国证券监督管理委员会
《开放式基金业务数据交换协议》	中国证券登记结算有限责任公司
《上海证券交易所竞价撮合平台市场参与者接口规格说明书》	上海证券交易所
《Ambers 资产管理业务综合报送平台》	中国证券投资基金业协会
《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》	中国证券监督管理委员会
《证券机构反洗钱执法检查数据提取接口规范（试行）》	中国人民银行

表 12：数据监管制度和接口规范

其次，对标反洗钱要求，梳理涉及字段，并结合基于行业实践，基于业务属性、格式、长度、取值规则，进一步梳理得到 229 条反洗钱数据规范建议，为各券商机构检视数据质量提供了参考，亦能为监管监督工作提供支撑。

业务	字段名称	中文名称	类型和长度	相关风险点	填写规则	来源
股票质押	KHBM	客户编码	字符型 (20)		如无客户唯一标识代码则填客户资金账户账号，在单客户多银行模式下，如无客户编码，需填写主资金账户账号	《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式第 1 部分:证券》
股票质押	Market	市场代码	字符型 (2)		值域为：11 沪市、12 深市、13 全国股转交易市场、14 其他	参考《证券机构反洗钱执法检查数据提取接口规范（试行）》
股票质押	HYZTDM	合约状态代码	字符型 (2)	融入方多次申请提前偿还	值域为：01 未到期、02 已到期未了结、03 当日已了结、04 违约处置中、99 其他	《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式第 1 部分:证券》
股票质押	TrdType	业务类别	字符型 (4)	融入方多次申请提前偿还	初始交易、提前购回、到期购回、延期购回、部分购回、部分解除质押	《深圳证券交易所 Binary 交易数据接口规范》
股票质押	ZJYT	资金用途	字符型 (128)	融入资金实际用途与协议约定用途不符	初始交易时必须填写。值域为： 01=生产经营、02=补充流动资金 03=股权类投资、04=债权类投资 05=不动产投资、06=偿还债务	《深圳证券交易所 Binary 交易数据接口规范》

					07=个人消费、99=其他	
股票质押	CSGHRQ	购回交易 交 易 日	字 符 型 (8)	融入方多次申请提前偿还	业务类型为初始交易、提前购回、到期购回、延期购回、部分购回时必须填写。格式为YYYYMMDD	《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式第1部分:证券》

表 13：数据规范建议 – 以股票质押为例

2. 数据质量评估规则

为进一步强化“经纪+非经纪”全量数据的实用性，课题组建立数据质量评估规则库，合计 558 条规则。覆盖了信用、资管、衍生品、投顾等 9 大类业务。该检查规则能为同业券商识别和纠正数据中的误差和不一致性提供参考，确保数据的准确性和可用性，也能在不同反洗钱工作场景中提高数据管理质效。

字段类别	信息项	客户类型	规则名称	规则描述
客户	客户名称	个人	客户名称缺失	“客户名称”为空，如 null, “@N”, “ ”
客户	客户名称	个人	客户名称登记错误 1	“客户名称”长度小于 2 个字符
客户	客户名称	个人	客户名称登记错误 2	“客户证件类型”为港澳居民往来内地通行证或台湾居民往来大陆通行证时，“客户姓名”不满足以下任一情况： 1. “客户姓名”为英文时，仅含英文与空格；

				2. “客户姓名”为中文时，仅含汉字和姓名间隔符“.”
客户	客户名称	个人	客户名称登记错误 3	“客户证件类型”为身份证、临时身份证、港澳台居民居住证或中国护照时，“客户姓名”含有汉字和姓名间隔符“.”外的其他字符
客户	客户号	个人	客户号缺失	“客户号”为空，如 null, “@N”, “ ”
客户	客户性别	个人	客户性别缺失	“客户性别”为空，如 null, “@N”, “ ”
客户	客户性别	个人	证件号码特点与性别不符	证件类型为居民身份证或临时身份证，证件号码为 18 位，性别代码与公民身份号码倒数第二位数字奇偶性不一致（第 17 位数不符合男奇女偶）
客户	客户证件类型	个人	客户证件类型缺失	“客户证件类型”为空，如 null, “@N”, “ ”

表 14：数据规范建议 – 以股票质押为例

（四）科技赋能探索

在初步实现“以客户为单位”的客户数据管理，明确非经纪业务客户认定、洗钱风险特征后，课题组对科技赋能进一步探索，重点研究了机器学习算法、可视化看板在反洗钱领域的适用性和有效性。

1. 机器学习算法在可疑监测领域的探索

基于“案例特征化”、“特征指标化”的思路，结合过

往可疑风险案例的风险特征，课题组尝试通过构建多因子模型增加可疑交易监测模型的准确性和有效性。

课题组从过往案例的客户身份信息、资金交易、行为信息三个维度梳理出共 51 个洗钱风险特征，涵盖经纪业务、信用业务、金融产品代销业务等 7 类业务，并从交易方向、笔数、金额、回溯天数等维度进行深入探索，选取适配特征指标，共计量化指标 388 个。

业务类型	特征
经纪业务	在股票价格大幅上涨前大量买入股票，或大幅下跌前大量卖出股票
信用业务	普通账户转入一定量大额资产后申请开通融资融券账户，并获取千万以上授信额度，后期持续增加授信额度，通过杠杆获得资金
信用业务(股票质押)	频繁的办理股票质押回购业务并多次提前偿还融入资金
债券投资	频繁的大量申报并撤销
衍生品	交易对手的交易流水与其注册资本不匹配
资产管理业务	个人客户持有集合资管产品规模与其职业明显不匹配
金融产品代销业务	公募基金代销客户短期内大量申购赎回，且赎回净值低于申购净值
投顾业务	投顾客户的费用超过一定正常值，且短期内退费至第三方

表 15：非经纪风险特征和指标示例

课题组在此基础上构建可疑交易多因子模型，应用 XGBoost 和孤立森林等机器学习算法到可疑交易监测中。XGBoost 是一种可扩展且高度准确的梯度提升实现，提升树算法的计算能力极限，获得更优的模型结果。XGBoost 时，

树是并行构建的，而不是像 GBDT 那样按顺序构建，提高了模型的计算效率。XGBoost 遵循 level-wise 策略，扫描梯度值并使用这些部分和来评估训练集中每个可分割点的分割质量。获得更好的分类效果。

同时，模型训练保持黑样本不变的情况下多次下采样白样本数据，获得多个训练数据集，降低因为业务或人为抽样导致样本偏移可能。

其次，通过多次训练和融合，降低抽样偶然性，通过模型在模型融合阶段的训练数据集和全量数据上表现对模型进行综合评估，自动选择冠军模型。

结果来看将可疑交易监测模型从简单的规则模型转变为基于机器学习算法的多因子模型在控制波动率以及尾部风险均有显著提升，不但能通过对客户和交易数据的深入分析，进一步提高识别可疑交易的准确性和效率，亦能有效降低计算负担，应对大数据挑战。

2. 反洗钱管理可视化探索

课题组采取“以用促管”的实践策略，同步关注可视化技术在反洗钱工作中的实用性。包含四个视角：工作总览、问题揭示、明细追溯以及检视规则，从而高效定位问题来源，辅助提升反洗钱管理。证券机构可以借鉴本次课题的实践经验，优先解决关键领域的反洗钱管理问题。

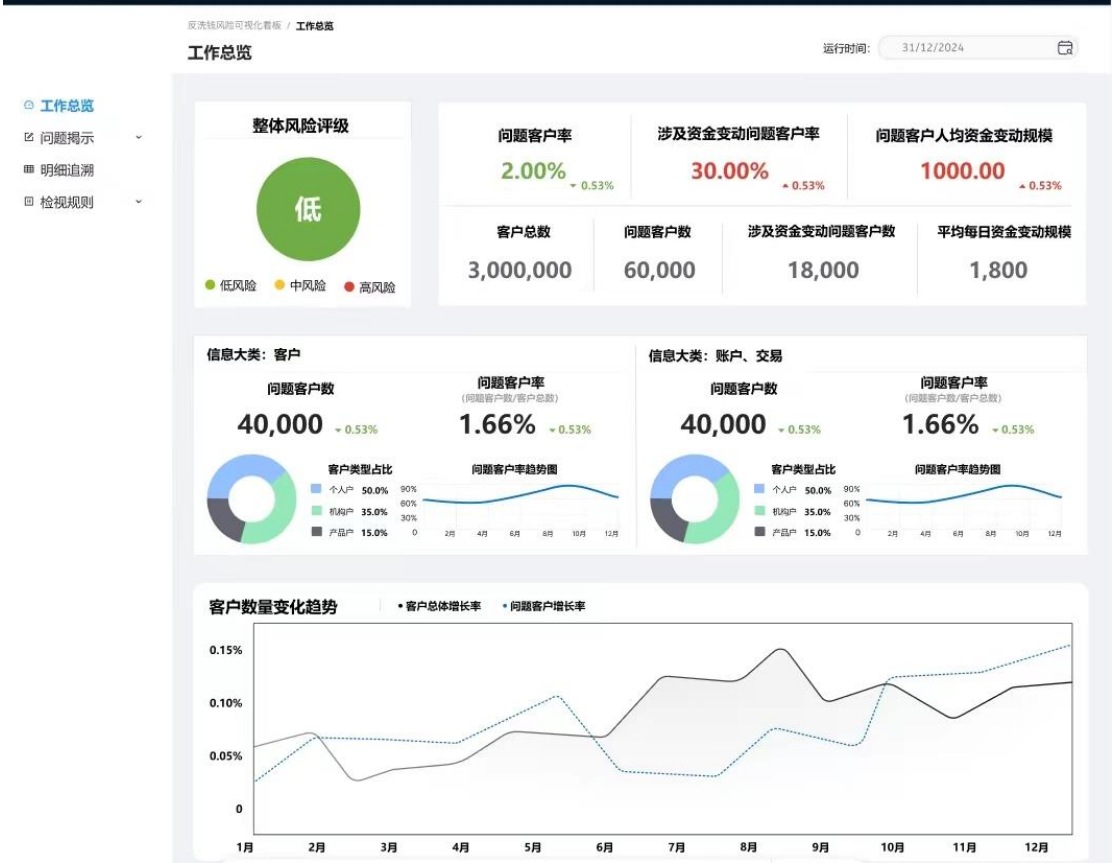


图 9：工作总览视角

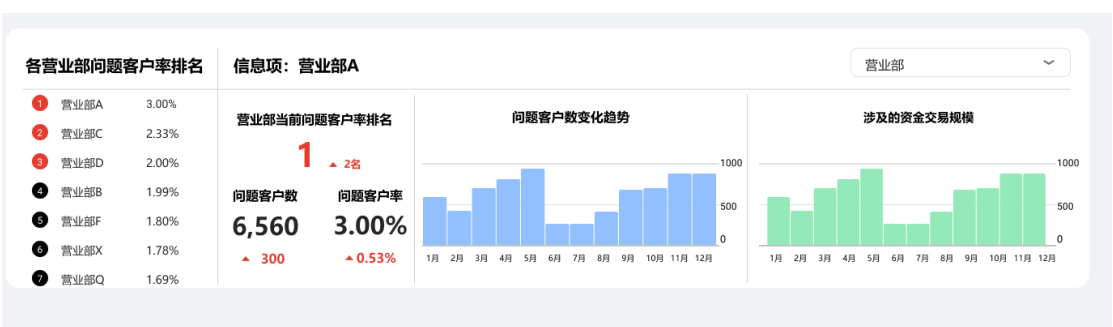


图 10：可视化营业部视图

四、研究结论与建议

（一）研究结论

本课题通过挖掘证券行业洗钱风险、探索不同业务洗钱风险管理对象以及所涉数据字段，为证券行业实现“以客户为单位”的洗钱风险管控机制提供方法论参考和实践经验。此次课题研究有以下结论：

一是不同券商对特定业务的客户认定存在不清晰不统一的情况，间接导致反洗钱工作无法抓住重点。此次研究中，认定分析是通过业务特点和流程判断客户，行业内较为一致，因此客户认定的成果可作标准化，能够帮助各家明确反洗钱工作的重心。

二是不同于行业的认知，此次研究发现了非经纪业务存在的风险点，且部分已被洗钱分子利用导致洗钱行为发生。通过此次研究，能够提高行业对于非经纪业务风险点的理解，奠定了开展相应管控措施的基础。

三是此次同业调研发现证券公司在反洗钱管控措施特别是非经纪方面的管控存在缺失。通过此次研究，补充如监测和风险评估模型的指标，明确推动指引了证券公司的履职方向和方法，提升“以客户为单位”的管理能力。

四是由于非经纪业务涉及系统众多，数据复杂，导致管控落地难度高。而此次研究中数据标准明确了涉及的数据要求，促进行业“以客户为单位”管理体系落地。

（二）研究建议

基于上述研究结论，课题组对本次证券业“以客户为单位”的洗钱风险管控机制建设规范研究课题的研究成果有如下建议和展望：

一是建议将研究成果通过证券业协会发布行业指引，规范证券公司反洗钱工作，同时进一步宣传推广相关成果，提高同业认知；

二是建议将研究成果提供给证券经营机构，应用于同业日常洗钱风险管理实践中，通过将部分内容形成证券行业履职标准，进一步统一证券经营机构反洗钱工作意识和效能，完善行业相关风险管理和缓释手段；

三是建议呼吁证券经营机构在内的反洗钱工作者响应国家号召，积极提高政治站位，共同为国家迎接 FATF 第五轮互评估做好准备，提升义务机构预防措施方面的评价(IO4)。

（三）研究标准化

基于当前研究成果，我们认为本次课题研究工作具备标准化条件和基础。

1. 标准化基础

标准具有广泛的适用性，能够适用于行业内的大多数机构。客户认定、分类管控以及数据范围和校验标准具备普适性，业务类型：券商基于业务资格展业，同资格下开展业务服务性质具有相似性，同时涵盖境内券商可获取的所有业务资格；客户类型：境内券商的客户类型较为统一，包括个人、机构、产品。

标准具有高度必要性，券商洗钱风险管理工作缺乏标准。

券商应出具相应标准，以防各家出现标准不统一，存在市场套利空间，客户可能更倾向于选择未将非经纪业务纳入反洗钱管理，或者对非经纪业务反洗钱管理的措施较为简单的证券公司，不利于证券业务反洗钱管理的长久发展。

此次研究是基于当前反洗钱现行有效的监管规则下的探索，充分考量证券业实际、结合履职现状，提出的相关规则细化、深化的建议，拟推进的标准旨在遵循监管要求下进一步规范行业履职，促进证券从业者反洗钱意识，有效提升行业整体风险预防措施水平。

2. 标准化内容

课题组此次在客户认定和固有风险、反洗钱管控措施以及反洗钱数据管理方面均有研究成果，在证券经营机构当中具有普适性和示范性。

随着新反洗钱法的出台，“客户身份识别”升级为“客户尽职调查”，客户尽职调查成为反洗钱管理工作中的重中之重。而开展客户尽职调查工作的前提，是明确洗钱风险管理对象，即识别“谁是客户”。因此，作为当务之急，课题组初步将客户认定部分的研究成果尝试内容标准化，拟定了标准草案，将认定方法、标准和流程详细展开。详见附件四，《证券公司非经纪业务客户认定标准》。

课题负责人	赵万利	华安证券股份有限公司	党委副书记，总经理
课 题 成 员	刘晓东	华安证券股份有限公司	合规总监、 法律合规部总经理
	叶萍萍	华安证券股份有限公司	反洗钱及合规监测中心 负责人
	蒋锴	华安证券股份有限公司	反洗钱及合规监测中心 专员
	王洪娟	华安证券股份有限公司	金融科技部专员
	张艺	华安证券股份有限公司	信息技术部专员
	陈义隆	普华永道管理咨询(上海) 有限公司	总监
	宣飞	中国证券监督管理委员会 安徽监管局	稽查处一级 主任科员
	丁琦琦	中国证券监督管理委员会 安徽监管局	稽查处三级 主任科员
	程璞	中国人民银行安徽省分行	反洗钱处 综合科科长
	黄蓓	中国人民银行安徽省分行	反洗钱处 综合科主任科员



中 华 人 民 共 和 国 X X X X 标 准

XX XXXXX—XXXX
代替

证券公司非经纪业务客户认定标准

Guide of Client Recognition on Non-Securities brokage Business for Securities
Companies

（工作组讨论稿）

XXXX – XX – XX 发布

XXXX – XX – XX 实施

XXX 发 布

目 次

前 言	2
引 言	3
证券公司非经纪业务客户认定标准	4
1 范围	4
2 规范性引用文件	4
3 术语和定义	4
4 客户认定的基本要求	5
4.1 落实监管规定	5
4.2 防止套利空间	5
5 客户认定的标准	5
5.1 业务关系方式	5
5.2 业务相关方类型	6
6 客户认定的流程	6
6.1 明确业务类型	6
6.2 明确建立业务关系方式	6
6.3 明确业务相关方类型	6
A	6
附 录 A 证券公司常见业务客户认定实践	6
A.1 证券公司常见业务客户认定实践	6
A.1.1 信用业务	7
A.1.2 投行业务	10
A.1.3 金融产品代销业务	13
A.1.4 自营业务	15
A.1.5 做市业务	16
A.1.6 证券投资基金投资咨询业务	17
A.1.7 资产管理业务	19
A.1.8 资产托管与外包服务业务	21
参 考 文 献	22

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

本文件由XXXXXX提出。

本文件由XXXXXX归口。

本文件起草单位：华安证券股份有限公司、普华永道管理咨询（上海）有限公司。

本文件主要起草人：赵万利、刘晓东、叶萍萍、蒋锴、王洪娟、张艺、陈义隆、陈卓、宣飞、丁琦琦、程璞、黄蓓。

引 言

近年来，证券行业逐步完善和健全了反洗钱管理工作机制，提升了证券公司合规有效性，保护投资者不受到洗钱行为的侵害。为进一步落地证券公司反洗钱政策，优化反洗钱工作效率，明确洗钱风险管理对象“客户”，本文结合相关规定和证券业当前现状，进一步将客户认定标准化，建立客户认定标准，指导证券公司反洗钱工作有效开展。本文件供会员单位或社会组织自愿采用。

证券公司非经纪业务客户认定标准

1 范围

本文件提供了证券公司非经纪业务客户认定标准，包括认定方法和认定流程，适用于证券公司非经纪客户洗钱风险管理。

本文件适用于中华人民共和国境内证券机构的洗钱风险管理工作。

2 规范性引用文件

下列文件中的内容通过文中的规范性引用而构成本文件必不可少的条款。其中，注日期的引用文件，仅该日期对应的版本适用于本文件；不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

GB/T 42339-2023 金融机构 金融机构风险管理 术语
T/SAC 002-2024 金融机构 证券公司客户回访标准

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

客户 Client

客户是指在为获得产品和服务，在证券公司开户、与证券公司签订协议或建立业务关系的自然人、法人、非法人组织等。

[来源：T/SAC 002-2024，4.1，有修改]

3.2

证券公司 Securities Company

经国务院证券监督管理机构依法批准设立，审查批准而成立的专门经营证券业务的金融机构。

[来源：GB/T 42339-2023，3.5]

3.3

经纪业务 Securities Brokage business

开展证券交易营销，接受投资者委托开立账户，按照客户要求，处理交易指令、办理清算交收等经营性活动。

[来源：证券经纪业务管理办法，有修改]

3.4

非经纪业务 Non-Securities brokage business

非经纪业务即除了经纪业务外，证券公司按照中国证券监督管理委员会许可的相关资质牌照开展的经营性活动。常见非经纪业务包括投资银行承销保荐业务、资产管理业务、金融产品代理销售业务等。

3.5

客户认定 Client Cognizance

客户认定是根据监管机构反洗钱工作履职要求，结合产品业务特点，明确金融机构提供产品和服务的目标对象的判定行为。是金融机构开展客户尽职调查、客户风险评级等洗钱风险管理工作的前提。

4 客户认定的基本要求

4.1 落实监管规定

作为人民银行的义务机构，证券公司落实反洗钱等监管规定，开展客户尽职调查、客户风险评级等反洗钱管理工作。因此，客户认定不仅仅帮助证券公司履职过程中明确履职对象，同时更加明确履职义务，风险为本原则开展洗钱风险管理。

4.2 防止套利空间

客户认定有助于明确证券公司的履职对象，进而统一履职标准，避免不同证券公司的履职尺度不一导致客户倾向于履职标准较低的证券公司，到向于资本市场客户流失，同时为担心客户流水导致出现的不良竞争行为。

5 客户认定的标准

客户是指在为获得产品和服务，在证券公司开户、与证券公司签订协议或建立业务关系的自然人、法人、非法人组织等。客户认定标准首先应明确建立业务关系方式，其次通过判断业务相关方与证券公司的关系，明确建立关系目的是否是为获得证券公司提供的产品或服务。

5.1 业务关系方式

与证券公司建立业务关系的方式有签订协议、开立账户和一次性金融服务。

5.1.1 签订协议

就开展该业务与公司签订业务协议，明确双方权利和义务，包括但不限于保荐协议、承销协议、代销协议、产品合同等。

5.1.2 开立账户

就开展该业务在公司开立账户，包括但不限于证券账户、基金账户、资金账户等，用于记录其持有的金融产品，或存放用于购买金融产品的资金。

5.1.3 一次性金融服务

根据《金融机构客户尽职调查和客户身份资料及交易记录保存管理办法》，银行的一次性金融服务指的是为不在本机构开立账户的客户 提供现金汇款、现钞兑换、票据兑付、实物贵金属买卖、销售各类金融产品等服务。证券公司的一次性金融服务指的是不在本机构开户、不与本机构签订协议，且本次业务办理完成后，其与本机构也不存在其他可预期的持续性商业关系的服务。

5.2 业务相关方类型

业务相关方类型分为产品服务接受方，产品服务提供方，交易对手和业务合作方。

5.2.1 产品服务接收方

金融产品的购买方或金融服务的接受方，即公司向其提供金融产品或服务。

5.2.2 产品服务提供方

为证券公司提供金融产品或服务的自然人、法人、非法人组织等。

5.2.3 交易对手

参与金融交易，金融机构或客户的另一方。

5.2.4 业务合作方

通过委托或代理安排向客户销售金融产品或提供金融服务的第三方。

6 客户认定的流程

客户认定的流程分为明确业务类型、明确建立业务关系方式和明确业务相关方类型。

6.1 明确业务类型

首先，明确需进行客户认定涉及的具体业务类型，明确该类业务下涉及到的相关方。

6.2 明确建立业务关系方式

其次，明确各类相关方是否与证券公司开立账户、签订协议或其他方式建立业务关系。

6.3 明确业务相关方类型

最后，对于建立业务关系的相关方，判断建立证券公司与相关方的关系的目的是否是相关方为获取证券公司提供的产品或服务，即相关方是否是产品业务接受方。证券公司应将产品业务接受方认定为该类业务下的客户。

6.4 最终认定

证券公司应将通过开立账户、签订协议或一次性金融服务的方式建立业务关系的产品业务接受方，认定为该类业务下的客户。

附 录 A

证券公司常见业务客户认定实践

A.1 证券公司常见业务客户认定实践

本部分针对证券公司常见业务，提供客户认定实践供参考。

A.1.1 信用业务

信用业务的部分见表A.1。

表A.1 信用业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
股票质押	股票质押	融入方	签订协议 开立账户	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司在为融入方提供股票质押服务前，需与其签订《股票质押回购交易业务协议》（简称“《业务协议》”），明确告知相关权利、义务和风险。融入方在通过股票质押融入资金前，需已在证券公司开立普通证券账户（不包括客户信用证券账户、融券专用证券账户、证券公司客户信用担保证券账户等），存有拟质押的证券，并在证券公司指定的商业银行开立融入资金专用账户，存放融入资金或拟归还资金，监测实际资金用途是否与约定相符。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司为融入方提供包括股票质押式回购交易申报、交易明细查询、违约处置等服务。 综上所述，融入方就获得股票质押服务与证券公司签订业务协议，股票质押业务的客户应为融入方，包括机构和自然人。
		融出方（证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户）	签订协议	交易对手	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，融出方方面，如融出方为证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户，证券公司需与资产管理子公司及融入方签订三方业务协议。 其次，从业务服务对象的角度来看，融出方方面，如融出方为集合资产管理计划或定向资产管理计划客户，其没有接受证券公司提供的股票质押服务，而是接受证券公司（或其资产管理子公司）提供的资产管理服务，其服务性质归属于资产管理业务。 综上所述，融出方（证券公司资产管理子公司管理的集合资产管理计划或定向资产管理客户）未获得股票质押服务。
融资融券	融资融券	投资者	开立账户 签订协议	产品服务接受方	是。从建立业务关系方式的角度来看，投资者（借入方）办理融资融券业务前，需在证券公司开立信用证券账户，并且与证券公司签订融资融券业务合同。 从业务服务对象的角度来看，投资者（借入方）接受证券公司出借的资金或证券，开展证券交易。 综上所述，投资者（借入方）就获得融资融券服务在证券公司开立账户并与其签订业务协议，故融资融券

					业务的客户为投资者（借入方），主要包括机构投资者（包括基金管理公司、银行、保险公司等金融机构，或其发行/管理的金融产品）和个人投资者（覆盖从普通投资者到高净值客户的广泛范围）。
		存管银行	签订协议	产品服务提供方	否。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司与存管银行和投资者签订客户信用资金存管协议，存管银行根据投资者的申请，为其开立信用资金账户。 从业务服务对象的角度来看，存管银行为证券公司提供三方存管服务，不属于融资融券业务服务的对象。
		中国结算	签订协议	产品服务提供方	否。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司作为结算参与者，与中国结算签订结算协议，明确双方权利义务。 从业务服务对象的角度来看，中国结算为证券公司提供交易结算服务，不属于融资融券业务服务的对象。
转融通	转融资 / 转融券	证金公司	签订协议	产品服务提供方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司在证券金融公司为证券公司提供转融通服务前，需与其签订转融通业务合同，明确双方权利、义务以及相关事项。证券公司提交开户申请后，证券金融公司需为证券公司开立转融通担保资金明细账户和转融通担保资金明细账户。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司就转融通业务而言无业务服务对象，其接受证券金融公司提供的转融通服务。 因此，证券公司无建立业务关系的业务服务对象，故不认定客户。
	转融通证券出借	证金公司	签订协议	业务合作方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司作为出借人需与证券金融公司签订转融通业务合同。对于约定申报，证券金融公司根据交易所成交数据进行多边净额结算方式进行清算交收，对于非约定申报，证券金融公司根据交易所成交数据，将证券从出借人证券账户划转至证券金融公司转融通专用证券账户。 其次，从业务服务对象角度来看，证券公司没有对证券金融公司提供服务，因此无业务服务对象。 因此，证券公司作为出借人时，不认定客户。
	转融通证券出借代理	投资者	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司需与投资者及证券金融公司签订三方业务协议。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为出借代理机构，为投资者提供证券出借代理服务，因此服务对象为投资者。 因此，转融通证券出借代理业务的客户应为投资者，主要包括机构投资者。

XX XXXXX—XXXX

A.1.2 投行业务

投行业务部分见表A.2。

表A.2 投行业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
IPO业务	保荐、辅导、承销	发行人/拟上市公司	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为发行人提供首次公开发行股票上市保荐和承销服务前，需与发行人签订《保荐协议》、《承销协议》，明确双方的权利和义务。 其次，从业务服务对象的角度来看，在保荐环节，证券公司为发行人顺利上市准备招股说明书和其他必要的法律文件、为发行人提供财务顾问和估值服务、处理股票的承销和分配等。 综上所述，发行人就接受承销保荐服务与证券公司签订《保荐协议》、《承销协议》。
	承销、分销	投资者	一次性金融服务	产品服务接受方	是。在承销环节，证券公司为投资者提供一次性金融服务，即新股申购、配售服务，使投资者能够购买证券公司承销的首次公开发行证券。
	分销	主承销商	签订协议	业务合作方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司作为分销商承销新股前，需与主承销商签订《分销协议》，协议中规定分销商的权利和义务，包括分销数量、价格、费用分成等。 其次，从业务服务对象的角度来看，在整个承销环节中，主承销商扮演领导者和协调者的角色，分销商则利用其市场网络和客户资源，协助推广和销售股票，双方通过紧密合作共同推动IPO的成功。因此，主承销商是通过委托或代理安排向投资者销售金融产品或提供金融服务的第三方，是证券公司（分销商）的业务合作方，而不是证券公司的业务服务对象。
债券类业务	承销	发行人/原始权益人	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为发行人提供债券发行和承销服务前，需与发行人签订《承销协议》，明确双方的权利和义务关系，并约定承销基数。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为债券申报发行服务机构，为发行人提供发行债券相关财务顾问服务和承销服务。
	承销、分销	投资者	一次性金融服务	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司承销环节为投资者提供了债券申购和配售等一次性金融服务，投资者无需在证券公司开立账户，亦无需签订协议。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司为投

					投资者提供债券申购和配售等一次性金融服务。
	分销	主 承 销 商 (分销模式下)	签订协议	业务合作方	否。首先,从建立业务关系方式的角度来看,与主承销商签订《分销协议》,协议中规定了分销商参与债券发行的具体条款,包括分销商可以销售的债券数量、价格、佣金费率、销售区域等。 其次,从业务服务对象的角度来看,在整个承销环节中,主承销商负责整体协调债券发行工作,包括定价、组织路演、确定发行条款等,分销商则依据与主承销商签订的分销协议,协助销售债券给投资者,扩大市场覆盖范围,共同推动债券成功发行。由此可知,主承销商是证券公司(分销商)的业务合作方,而不是业务服务的对象。
并 购 重 组 业务	被上市公司聘请为独立财务顾问	上 市 公 司 (如为委托方)	签订协议	产品服务接受方	是。首先,从建立业务关系方式的角度来看,证券公司为上市公司或其他企业提供并购重组服务前,需与其签订《财务顾问协议》,明确证券公司作为财务顾问在并购重组过程中的职责,包括交易估值、方案设计、尽职调查等,并规定双方在合作期间的权利和义务。 其次,从业务服务对象的角度来看,证券公司作为财务顾问为上市公司或其他企业提供专业的财务分析、估值、交易结构设计、尽职调查、风险评估、谈判支持等服务,帮助上市公司或其他企业做出明智的决策,优化交易方案,提高并购重组的成功率。 综上所述,上市公司或其他企业就接受证券公司提供的并购重组服务与证券公司签订《财务顾问协议》,故并购重组业务中证券公司的客户应认定为与其签订财务顾问协议的上市公司或其他企业。
	被其他交易关联方聘请为财务顾问	交易关联方 (如为委托方)	签订协议	产品服务接受方	
再 融 资 业 务	保荐、辅导、承销	发行人/拟上市公司	签订协议	产品服务接受方	是。首先,从建立业务关系方式的角度来看,证券公司为发行人提供再融资服务前,需与其签订《保荐协议》和《承销协议》,明确双方的权利和义务,包括再融资过程中的承销方式、承销费用、募集资金用途、发行规模和价格等。 其次,从业务服务对象的角度来看,证券公司为发行人提供专业的保荐和承销服务,进行全面的尽职调查,以提高发行成功率;通过证券公司的营销网络和专业能力,实现股票或债券的有效定价和广泛分销。
	承销、分销	投资者	一次性金融服务	产品服务接受方	是。从建立业务关系方式的角度来看,证券公司为投资者提供一次性金融服务,即认购协调、订单处理、价格确定和配售服务。
	分销	主 承 销 商 (分销模式下)	签订协议	业务合作方	否。首先,从建立业务关系方式的角度来看,证券公司为发行人提供分销服务前,需与主承销商签订《分销协议》,该协议规定了分销商在承销团中的职责、权利和义务,包括但不限于分销商的配售份额、配售价格、

					分销方式、以及分销过程中应遵守的规则和监管要求。 其次，从业务服务对象的角度来看，在整个承销过程中，主承销商负责协调整个发行承销流程，包括但不限于定价、营销和最终的证券分配。分销商则在承销团中承担一定的销售任务，按照《分销协议》的规定进行承销活动，包括协助推广、销售证券等。由此可知，主承销商是证券公司（分销商）的业务合作方。
成长企业融资业务	财务顾问	（拟）挂牌公司	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为（拟）挂牌公司提供融资服务前，需与（拟）挂牌公司签订《推荐挂牌并持续督导协议书》、《承销协议》，明确挂牌、融资过程中的承销方式、承销费用、募集资金用途、发行规模和价格等，并规定双方在合作期间的权利和义务。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为新三板公司推荐挂牌及证券申报发行服务机构，为（拟）挂牌公司提供专业的财务顾问服务，帮助企业设计融资方案和优化资本结构，进行全面的尽职调查和发行前辅导，以提高发行成功率；通过证券公司的营销网络和专业能力，实现股票或债券的有效定价和广泛分销。 综上所述，（拟）挂牌公司就接受证券公司提供的挂牌、融资服务与证券公司签订《推荐挂牌并持续督导协议书》、《承销协议》，故成长企业融资业务中证券公司的客户应认定为（拟）挂牌公司。
区域性股权市场业务	财务顾问	申请挂牌公司	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为发行人（申请挂牌公司）提供挂牌、融资服务前，需与申请挂牌公司签订《定向发行协议》，明确发行的条款和条件。。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为新四板公司推荐挂牌及股权申报发行服务机构，通过对发行人（申请挂牌公司）进行全面的尽职调查以确保其符合市场挂牌标准，并为发行人（申请挂牌公司）提供必要的资本市场专业辅导，作为专业财务顾问，帮助发行人（申请挂牌公司）设计股票转让方案，同时帮助企业识别和管理资本市场风险。 综上所述，发行人（申请挂牌公司）就接受证券公司提供的挂牌、融资服务与证券公司签订《定向发行协议》，故区域性股权市场业务中证券公司的客户应认定为发行人（申请挂牌公司）。

A.1.3 金融产品代销业务

金融产品代销业务见表A.3。

表A.3 金融产品代销业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
公募基金代销	代理销售	基金管理人（委托人）	签订协议	业务合作方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，基金管理人方面，证券公司在代理销售基金管理人的公募基金产品前，需与基金管理人签订《代销协议》，明确双方的权利和义务。 其次，从业务服务对象的角度来看，基金管理人方面，证券公司作为代销机构提供代理销售平台和服务，基金管理人作为产品提供者负责基金投资运作，双方共同合作为投资者提供专业、合规的基金投资服务，实现投资者资产的保值增值。因此，基金管理人是通过委托或代理安排向投资者销售金融产品或提供金融服务的第三方，是证券公司的业务合作方。
	销售产品	投资者（购买方）	开立账户	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，投资者方面，证券公司为投资者提供公募基金代销服务时，投资者需要在证券公司开立基金账户和资金账户。 其次，从业务服务对象的角度来看，投资者方面，投资者是公募基金产品的购买方以及相关服务的接受方，包括获取关于公募基金的全面信息，如基金的投资策略、风险收益特征、费用结构、历史业绩等关键信息。 综上所述，投资者就接受公募基金代销服务在证券公司开立基金账户和资金账户，故公募基金代销业务的客户应认定为投资者。
私募基金代销	代理销售	基金管理人（委托人）	签订协议	业务合作方	否。首先，从建立业务关系方式的角度来看，基金管理人方面，证券公司需与基金管理人签订《代销协议》，明确双方的权利和义务。 其次，从业务服务对象的角度来看，基金管理人方面，证券公司作为代销机构提供代理销售平台和服务，基金管理人作为产品提供者负责基金投资运作，双方共同合作为投资者提供专业、合规的基金投资服务，实现投资者资产的保值增值。因此，基金管理人是通过委托或代理安排向投资者销售金融产品或提供金融服务的第三方，是证券公司的业务合作方。
	销售产品	投资者（购买方）	开立账户	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，投资者方面，证券公司为投资者提供私募基金代销服务前，投资者需要在证券公司开立资金账户，用于存放和管理投资者现金资金。 其次，从业务服务对象的角度来看，投资者方面，

					投资者是私募基金产品的购买方以及相关服务的接受方，包括获取关于私募基金的全面信息，如基金的投资策略、风险收益特征、费用结构、历史业绩等关键信息。 综上所述，投资者就接受私募基金代销服务在证券公司开立资金账户，故私募基金代销业务的客户应认定为投资者。
收 益 凭 证 发 行 与 销 售 业 务	销售产品	投资者	签订协议、开立 账户	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为投资者提供收益凭证发行与销售服务前，证券公司需与投资者签订《收益凭证认购协议》，明确双方权利和义务。同时，投资者需要在证券公司处开立用于购买收益凭证的基本账户，即普通资金账户，投资者通过该账户进行收益凭证的认购和交易。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为收益凭证发行人的业务服务对象是投资者，其接受证券公司提供的从产品设计、发行准备、申请与审批、产品发行、交易与转让、到期兑付，到后续服务和监管合规的定向发行相关服务。 综上所述，投资者就接受证券公司提供的收益凭证发行与销售服务与证券公司签订《收益凭证认购协议》，故收益凭证发行与销售业务中证券公司的客户应认定为投资者。

A.1.4 自营业务

自营业务见表A.4。

表A.4 自营业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
权益类投资业务	投资交易	/	/	/	首先从业务关系建立方式的角度来看，证券公司的自营权益类投资是通过自有或者依法筹集的资金在交易所席位寻找到合适的交易产品进行直接交易，此外与中国结算签订结算协议。作为结算参与人在中国结算开立证券交收账户和资金交收账户。 其次从业务服务对象的角度来看，证券公司自营业务没有服务对象，而是其接受交易所和中国结算提供的服务。 综上所述，没有符合客户定义的业务关联方，权益类投资业务没有认定客户。
债券投资业务	投资交易	/	/	/	首先，从业务关系建立方式的角度来看，证券公司与中央结算公司、全国银行间同业拆借中心、资金清算银行等服务机构签订了业务协议，接受其提供的托管、结算和信息服务以及资金清算等服务。证券公司作为交易方在中央结算公司开立了债券托管帐户，在资金清算银行开立了清算账户等。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司本身作为投资者，没有服务对象，而是接受中央结算公司、同业中心、清算银行和交易所等机构提供的服务。而交易对手属于债券交易的另一方，不接受证券公司提供的债券投资服务。 综上所述，对于证券公司来说，自营业务中的债券投资业务没有认定客户。
衍生品交易业务	投资交易	交易对手	签订协议	交易对手	否。首先从业务建立方式来看，证券公司的衍生品交易业务是通过自有或者依法筹集的资金在交易所或者银行间和机构间市场寻找到合适的产品进行直接交易。证券公司需和交易对手签署主交易协议和履约保障文件等。 其次从业务服务对象来看，交易对手属于衍生品交易的另一方，不接受证券公司提供的衍生品交易服务。

A.1.5 做市业务

做市业务见表A.5。

表A.5 做市业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
新 三 板 做 市 业 务	做市交易	/	/	/	首先，从建立业务关系方式的角度来看，新三板做市业务中，做市商与挂牌公司之间通常不签订直接的业务服务协议，而是遵循全国股转系统的规则和要求进行做市业务，包括通过专用证券账户进行交易和报备。做市商与投资者之间也不需要通过签订协议来进行交易，而是通过为市场提供连续的买卖报价来服务所有市场参与者。 其次，从业务服务对象的角度来看，做市商的主要服务对象是整个市场，而非单一的挂牌公司或投资者。做市商通过提供买卖报价来增强市场的流动性，所有投资者都可以根据做市商的报价进行交易。做市商不直接从挂牌公司或个别投资者那里获得收益，而是通过买卖价差获利，这种收益模式不依赖于与挂牌公司或个别投资者之间的直接服务关系。 综上所述，证券公司（做市商）在新三板做市业务中既不需要与挂牌公司或投资者签订相关协议，也无特定服务对象，故不存在传统意义上的客户。
上 市 基 金 流 动 性 服 务 业 务	做市交易	/	/	/	首先，从建立业务关系方式的角度来看，上市基金流动性服务业务中，做市商与基金管理人之间通常不签订直接的业务服务协议，而是遵循特定交易所的规则和要求进行做市业务，包括按照规定的流动性服务指标为基金产品提供流动性服务。做市商与投资者之间也不需要通过签订协议来进行交易，而是通过为市场提供连续的买卖报价来服务所有市场参与者。 其次，从业务服务对象的角度来看，做市商的主要服务对象是整个市场，而非单一的基金管理人或投资者。做市商通过提供买卖报价来增强市场的流动性，所有投资者都可以根据做市商的报价进行交易。做市商不直接从基金管理人或个别投资者那里获得收益，而是通过买卖价差获利，这种收益模式不依赖于与基金管理人或个别投资者之间的直接服务关系。 综上所述，证券公司（做市商）在上市基金流动性服务业务中既不需要与基金管理人或投资者签订相关协议，也无特定服务对象，故不存在传统意义上的客户。

A.1.6 证券投资基金投资咨询业务

证券投资基金投资咨询业务见表A.6。

表A.6 证券投资基金投资咨询业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
投资顾问业务	提供投资顾问服务	投资者（委托人）	签订协议	产品服务接受方	是。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司与委托人签订投资顾问服务协议，明确双方权利和义务。证券公司一般要求委托人在开通投资顾问业务前开立证券账户，以便跟踪其投资交易情况，推荐合适的投资顾问产品/服务。 从业务服务对象的角度来看，委托人购买和接受证券公司提供的投资顾问产品或服务。 综上所述，委托人就接受投资顾问服务与证券公司签订投资顾问服务协议，故投资顾问业务的客户应认定为委托人，即投资者。
基金投顾业务	提供投资顾问服务 / 代理交易	投资者（委托人）	开立账户 签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为投资者提供基金投资顾问服务前，需与投资者签订《基金投顾服务协议》，明确双方的权利、义务和业务规则。同时，投资者需要在证券公司开立基金交易账户，作为证券公司执行相关交易操作的授权账户，并开立资金账户，用于存放和管理投资者资金。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司为投资者提供综合的基金投资管理服务，包括个性化基金投资建议、交易执行、资产配置和持续的投资组合管理等。 综上所述，投资者就接受基金投顾服务与证券公司签订《基金投顾服务协议》，故基金投顾业务的客户应认定为投资者。
发布研报业务	发布研报	投资者（不包括公众投资者）	签订协议	产品服务接受方	是。从建立业务关系方式的角度来看，在交易佣金模式下，公募基金一般租用证券公司交易单元，与证券公司签订研究服务框架协议，约定服务范围。在固定付费模式下，证券公司会与投资者（主要为机构）签订研究服务协议，约定研究报告的主题。在转移支付模式下，一般没有明确的协议约定等业务关系建立方式，且《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》禁止在2024年7月1日后使用交易佣金向第三方转移支付费用（如使用外部专家咨询、金融终端、研报平台、数据库等费用）。 从业务服务对象的角度来看，发布研报业务为需要了解市场趋势、获取投资建议的投资者服务。 综上所述，投资者就获取研究服务而与证券公司签订研究服务协议，因此证券公司发布研报业务的客户为

					投资者，主要为公募基金等机构投资者。
		同业券商	签订协议	业务合作方	否。从建立业务关系方式的角度来看，在交易佣金模式下，对于私募基金等机构投资者，证券公司一般与其开立证券账户的经纪服务商（同业券商）签订研究协议，研究报告由经纪服务商（同业券商）提供给私募基金等机构客户。 从业务服务对象的角度来看，交易佣金模式下的同业券商获取研究报告后提供给我服务的客户，不属于研报业务的最终服务对象，而是业务合作方，即通过委托或代理安排向客户提供金融服务的第三方。

A.1.7 资产管理业务

资产管理业务见表A.7。

表A.7 资产管理业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
集合资产管理业务	销售资管计划	投资者	开立账户 签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为投资者提供集合资产管理服务前，需与投资者签订《集合资产管理合同》，明确投资者与证券公司之间的权利和义务，包括但不限于投资目标、投资范围、投资策略、风险揭示、费用安排、收益分配等内容。同时，投资者需要在证券公司处开立集合资产管理计划专用证券账户，该账户用于所有与集合资产管理计划相关的证券交易和结算活动，包括证券的买卖、分红、利息收取等。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司通过集合资产管理计划为投资者提供全面的资产管理服务，包括制定和执行投资策略、进行日常的资产配置和风险控制、提供市场分析和投资建议、管理投资组合以实现增值、确保合规性并执行信息披露义务等。 综上所述，投资者就接受证券公司提供的集合资产管理服务与证券公司签订《集合资产管理合同》，故集合资产管理业务中证券公司的客户应认定为投资者。
	委托销售	代销机构	签订协议	业务合作方	否。从建立业务关系方式的角度来看，证券公司会与代销机构签订《代理推广协议》。该协议明确了双方在代理推广过程中的权利和义务，包括推广活动的具体条款、风险控制、信息披露要求以及客户服务等方面的内容。证券公司作为资产管理人，负责集合资产的管理和运作，代销机构则负责集合资产管理计划的推广和销售工作。双方通过签订《代理推广协议》来确立业务合作关系，由此可知，代销机构是证券公司的业务合作方。
单一资产管理业务	销售资管计划	投资者	开立账户 签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为投资者提供单一资产管理服务前，需与投资者签订《资产管理合同》，明确投资者与证券公司之间的权利和义务，包括但不限于投资目标、投资范围、投资策略、风险揭示、费用安排、收益分配、信息披露、合同变更、终止与财产清算等关键条款。同时，投资者需要在证券公司处开立定向资产管理计划专用证券账户，该账户用于存放和管理投资者委托给证券公司进行定向资产管理的资产，专用于执行与定向资产管理合同相关的交易和结算活动。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司通过

					单一资产管理计划为投资者提供高度定制化的资产管理服务，包括但不限于根据投资者的特定需求、风险偏好和投资目标进行投资组合的设计和管理、资产配置、风险控制、市场研究与分析、投资决策的执行以及定期的投资报告和信息披露等。 综上所述，投资者就接受证券公司提供的单一资产管理计划服务与证券公司签订《资产管理合同》，故单一资产管理业务中证券公司的客户应认定为投资者。
资 产 管 理 投 资 顾 问 业 务	投资顾问	资产管理产 品管理人	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为资管产品管理人提供资产管理投资顾问服务前，需与资管产品管理人签订《投资顾问协议》，明确资管产品管理人与证券公司之间的权利和义务，规范双方在投资咨询、资产管理运作、风险控制、信息披露等方面的具体行为。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为投资顾问，为资管产品管理人提供专业的投资分析、资产配置建议、市场趋势预测、投资风险评估与管理、个性化投资策略制定、以及持续的市场监测和投资组合调整等服务，帮助资管产品管理人优化投资组合，提高投资效率，实现风险与收益的平衡。 综上所述，资管产品管理人就接受证券公司提供的资产管理投资顾问服务与证券公司签订《投资顾问协议》，故资产管理投资顾问业务中证券公司的客户应认定为资管产品管理人。

A.1.8 资产托管与外包服务业务

资产托管与外包服务业务见表A.8。

表A.8 资产托管与外包服务业务常见客户认定实践

业务类型	业务场景	业务相关方	业务关系方式	业务相关方类型	客户认定
基金托管业务	托管	基金管理人	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为基金管理人提供基金托管服务前，需与基金管理人签订《基金托管协议》，明确双方的权利和义务，确保基金资产的安全、独立和合规运作，协议内容包括但不限于托管服务的范围、托管职责、资产保管和运作流程、风险控制措施、费用安排等。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为托管机构，为基金管理人提供资产安全保管、投资监督与合规性审查、信息披露与报告、以及投资运作中的风险控制和高效的后台运营支持，保障投资者利益，提升基金运作的专业性与效率。 综上所述，基金管理人就接受证券公司提供的基金托管服务与证券公司签订《基金托管协议》，故基金托管业务中证券公司的客户应认定为基金管理人。
基金运营外包业务	运营外包	基金管理人	签订协议	产品服务接受方	是。首先，从建立业务关系方式的角度来看，证券公司为基金管理人提供基金运营外包服务前，需与基金管理人签订《外包服务协议》，确立和规范双方在基金运营外包服务过程中的合作关系、权利和义务，确保基金运营的效率、合规性及资产安全。 其次，从业务服务对象的角度来看，证券公司作为基金管理人委托的第三方基金运营外包机构，为基金管理人提供销售、销售支付、份额登记、估值核算、信息技术系统等业务的服务。 综上所述，基金管理人就接受证券公司提供的基金运营外包服务与证券公司签订《基金运营外包协议》，故基金运营外包业务中证券公司的客户应认定为基金管理人。

参 考 文 献

- [1] GB/T 42339-2023 金融机构风险管理 术语
- [2] T/SAC 002-2024 证券公司客户回访标准
- [3] 《金融机构客户尽职调查和客户身份资料及交易记录保存管理办法》，中国人民银行等令（2022）第1号
- [4] 《证券公司参与股票质押式回购交易风险管理指引》，（中证协发〔2018〕13号）
- [5] 《证券公司融资融券业务管理办法》，（证监会令第117号）
- [6] 《转融通业务监督管理试行办法（2020年修正）》，（证监会令第177号）
- [7] 《证券公司代销金融产品管理规定（2020年修订）》，（证监会公告〔2020〕20号）
- [8] 《证券投资顾问业务暂行规定（2020年10月修订）》，（证监会公告〔2020〕66号）
- [9] 《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》
- [10] 《证券发行上市保荐业务管理办法（2023年修订）》，（证监会令第207号）
- [11] 《证券发行与承销管理办法（2023年修订）》，（证监会令第208号）
- [12] 《公司债券发行与交易管理办法（2023年修订）》，（证监会令【第222号】）
- [13] 《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》，（证监会令第54号）；
- [14] 《上市公司重大资产重组管理办法（2023年修订）》，（证监会令第214号）
- [15] 《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，（股转公告〔2023〕34号）
- [16] 《北京股权交易中心有限公司标准板股份有限公司挂牌转让业务规则（2022年12月修订）》
- [17] 《证券公司大集合资产管理业务适用〈关于规范金融机构资产管理业务的指导意见〉操作指引》
- [18] 《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法（2023年修订）》，（证监会令第203号）
- [19] 《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法（2023年修订）》，（证监会令第203号）
- [20] 《证券投资基金托管业务管理办法（2020年7月修订）》，（证监会令第172号）
- [21] 《证券公司开展收益凭证业务规范（试行）（征求意见稿）》
- [22] 《发布证券研究报告暂行规定（2020年修订）》，（证监会公告〔2020〕20号）
- [23] 《发布证券研究报告执业规范》，（中证协发〔2020〕76号）
- [24] 《关于转发〈证券公司证券自营业务指引〉加强证券公司自营业务监管的通知》，（证监会机构字〔2005〕126号）
- [25] 《中华人民共和国期货和衍生品法》，（中华人民共和国主席令第一一一号）
- [26] 《全国中小企业股份转让系统做市商做市业务管理细则（试行）》，（股转系统公告〔2019〕141号）
- [27] 《上海证券交易所基金自律监管规则适用指引第2号——上市基金做市业务》
- [28] 证券公司为期货公司提供中间介绍业务试行办法，（2022年修订）
- [29] 《证券投资基金销售结算资金管理暂行规定》，（证监会公告〔2011〕26号）
- [30] 《基金业务外包服务指引（试行）》
- [31] 《证券公司柜台市场管理办法（试行）》，（中证协发〔2014〕137号）