



李利明：四方面提升理财子公司声誉风险管理水平



文/新浪财经意见领袖专栏作家 李利明



从监管规定及合规要求、母公司风险、合作方风险、消保风险等方面看，理财子公司面临着较大的声誉风险隐患，如果应对处置不当，将会对自身发展造成严重影响。笔者认为，理财子公司在贯彻落实国家政策、满足监管各项要求、依法合规开展经营的基础上，可以从以下四方面提升声誉风险管理能力和水平。

一是在母行的指导下建立声誉风险管理制度体系。银保监会发布的《银行保险机构声誉风险管理办法（试行）》要求，银行保险机构应指导子公司参照母公司声誉风险管理基本原则，建立与自身情况及外部环境相适应的声誉风险治理架构、制度和流程，落实母公司声誉风险管理有关要求，做

好本机构声誉风险的监测、防范和处置工作。理财子公司要根据《银行保险机构声誉风险管理办法（试行）》、母行《声誉风险管理办法》、本公司《公司章程》等制度文件，起草制定公司的声誉风险管理办法，将自身的声誉风险管理纳入母行的声誉风险管理体系，在资源配置、应对指导、避免风险传染等方面实现与母行的共享，并在母行声誉风险管理部门的统筹和帮助下做好自身声誉风险的应对处置工作，尽量避免母行的相关风险事件及声誉风险传染到理财子公司，进而影响自身的业务和经营。

二是将声誉风险管理纳入公司的全面风险管理体系。理财子公司要充分考虑公司的各类风险与声誉风险之间的关系，实现公司董事会、高级管理层及风险管理委员会对声誉风险的有效管理，包括对声誉风险的全流程管理和常态化管理，并从防范化解声誉风险的角度做好公司各项风险的主动管理和应对，包括建立各类风险的声誉风险评估机制、在理财产品设计过程中进行声誉风险审查、声誉风险管理部门参与各类风险事件的应对处置、做好声誉风险信息的监管报告和报送，等等，并且从防范重大声誉事件的角度做好重大风险事件的处置和化解工作。同时，考虑到声誉风险的全机构、全人员、全流程特点，理财子公司应加大对公司高级管理层到普通员工各层面的声誉风险管理培训，增进全体员工的声誉风险意识，从源头上消除各类声誉风险隐患。

三是做好合作方风险的管理。理财子公司与其他银行类金融机构开展产品代销合作时，要建立代销行管理制度，明确合作要求，特别是产品销

售的话术要求，通过开展培训或者宣讲等方式避免代销行的客户经理在产品销售时出现夸大、误导等不当销售甚至欺诈性销售的情形。理财子公司与私募基金、公募基金等机构合作，不能仅仅建立合作方的白名单制度，还要将合作方开发设计的产品纳入公司的风险审查体系，并对合作方的投资项目进行跟踪审查，降低合作方的产品设计风险和投资风险，避免合作方出于自身利益或者其他因素考虑而做出的不当投资甚至投资欺诈。为了防止合作方风险转化为声誉风险，理财子公司要建立合作方风险的化解机制，避免因合作方的行为而导致投资者利益受损，投资者维权而引发声誉风险，或者公司与合作方扯皮诉讼引发媒体关注报道。

四是高度重视金融消费者保护。理财子公司的个人投资者已经超过6000万人，与基民以及股民相比，整体而言他们的风险偏好较低，风险承受能力较弱，理财子公司为了吸引更多的投资者，有意无意的与基金公司进行对标，为了提高理财产品的收益率而提升理财产品的整体风险，所导致的收益波动增加有可能超出投资者的风险承受能力。同时，如前所述，无论是代销还是合作，理财子公司往往不能有效控制产品风险，导致投资者在面对“意料之外”或者“未曾告知”的损失时会采取激烈的措施维

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_27828

