# I职业操守Professionalism

## I（A）知法knowledge of law

* 只需要知道与工作领域相关的法律，不需要成为法律专家。**---要知道售卖的金融产品+售卖地的法律。**
  + 比如伊斯兰不能出现利息字眼

### 守法

* + 守更为严格的法律
  + 如果发现违法行为，要脱离出来----辞职也在所不惜
  + 情况一：违法行为已经是事实
    - 首先给公司合规部门或上司
    - 如果不受理，再脱离——不一定只能采用辞职方式，比如拒绝研报署名/客户联系
  + 情况二：怀疑违法行为
    - 首先：咨询合规部门或法律部门，但如果得到的回答有误，也不能免责
* 并不必须报告给cfa协会或政府，而是鼓励上报

## I（B）独立和客观independence and objective

* **核心思想：遇到威逼利诱，依旧保持独立**

拒绝也不提供诱惑，披露小恩惠；避免利益冲突的业务，发表客观言论。

### 利诱

* 上市公司给的礼物——主要给分析师
  + 所有贵重礼物不能收。贵重与否是站在客户角度的（g：奢侈宴会，难买门票，古董收藏，业务介绍的承诺）。
  + 一般礼物可以收，但需要披露。
* 客户给的礼物—主要给投资经理
  + 可以看做额外报酬
  + 可以收，要披露给雇主或其他客户。最好事前，且披露细节或及时披露
* 雇主知晓后不同意——不违反独立客观性，但违反--IV（B）额外报酬
* 没披露且收：两者都违反

### 威逼

* 核心：不能受到各方的威胁
* 买方和卖方：分析师不应当收到基金经理的影响
* 雇佣外部第三方基金经理：他们可能在应聘流程中给cfaeri送礼
* 基金经理应聘其他机构管理人：不可给对方机构决策者送礼
* 分析师和投行：业务可能有重叠，同一家机构分析部门和投行部门要建立防火墙：
  + 地理位置
  + 实质上：（领导不要是一个人；分析师报酬不能跟投行业绩一致）
  + 最好不要一起参加路演，但一定要的话，要控制好利益冲突问题
* 业绩分析部门和基金经理
  + 一般按照业绩分配管理规模
  + 基金经理可能威逼利诱业绩分析者
  + 要注意基金经理投资的范围有没有超过原来的风险等级
  + 要注意基金经理披露业绩时，有没有披露全部的基金业绩
* 分析师和上市公司
  + 威胁分析师要好好写研报
  + 分析刊师不能承诺给上市公司一个有利于他们的研报
* 评级机构和目标公司
  + 评级机构不能受到目标公司的威逼利诱
  + 评级机构也存在分析部门和投行部门，需要防火墙
* 付费研报
  + 小公司可能找到分析师付费写报告，这个费用可以收
  + 但跟研究结果挂钩的bonus不能收
* 差旅费
  + 调研差旅安排一般都能接受，但要披露。奢侈差旅安排不可以接受。
  + 协会建议：各家机构自行承担差旅费
    - 让对方公司进行差旅费用报销，不ok
    - 跟金钱形式相关的报销都不可以
* **如果出现利益冲突的公司，可以放在Restricted List：**只陈述事实，不发表观点。
  + 比如基金经理是这家公司董事长亲戚
  + IB与研究在同一家机构下
* 认购
  + 分析师可以参与IPO，要披露事先同意。如果出现**超额认购，不能参加**
  + 分析师**不能参加私募认购**

## I（C）不正当陈述misrepresent

* 与客户沟通时或公开发布，无论什么形式，都不得不正当陈述

多告知；不虚假宣传（资质、服务、业绩）；不滥用他人成果、验证发表、引用原则

### 遗漏重大信息

* 重大信息：影响股价和投资决策的信息
* 应对告诉客户所有关于投资的信息，不需要管客户懂不懂，都要**告知**
* **技术分析的要求：依赖模型投资分析**
  + 应告知所有关于模型的所有输入变量、假设等
  + 如果为了得到结果好，不加入某个变量违反原则
  + 模型得到的结果是观点，不是事实，不能作为事实告诉客户
  + 不同模型可能产生不同结果，不能只选择最好的，而要告诉所有

### 吹牛

* 吹资质：学历、工作经历、证书等不实
  + 建议公司能提供资质清单，定期review
* 吹服务：不能跟客户说提供全套服务
  + 建议金融机构提供服务清单
* 吹业绩
  + 单纯吹：夸大业绩
  + 保证业绩：说保证跟去年业绩收益一致
  + 协会没有要求披露时一定要选取benchmark，但要求应当选取同风险类型/投资风格一致的bench mark
  + 披露流动性不强的产品估值：**不得选取最好的结果，而应展示所有模型的估值金额**
* 打印宣传错误：是ok的不是故意就行。但一发现就一定要纠正，用了两三年不对

### 剽窃

* 用了别人的东西，说明**引用来源，**包括表格、算法、报告
  + 没有引用，就算剽窃。稍作修改，也得引用
* 一定要写清楚引文来源的作者姓名，不得使用“著名分析刊师xx说过”
* 引用某些普通人也知道的指标无需引用，eg:GDP、CPl。但某家金融机构自己创造的指标要引用
  + 金融从业者都知道的概念，不想引用的话要用自己的话解释一遍，不解释也要引用
* 主流媒体信息（报刊杂志）：验证内容是否真实，且**必须注明原出处**，这个主流媒体可写可不写
* 第三方研报：
  + 可以使用，但使用前先验证信息和结论的准确无误；如果有问题，提供给客户后，依旧是违反原则。
  + 要告知客户**研报来源**
* 使用离职同事的研报
  + 公司名义使用的话，不需要再提到该同事
  + 自己**修改更新再以自己名义发布，违反原则**。

## I（D）不正当行为misconduct

### 欺诈Deceitful

* 不仅仅是在本职工作范围内，所有的日常行为也包括----欺骗/欺诈/偷窃
  + 比如参加acca考试作整，也违反

### 不正当行为 Fraud

* 主要规范与本职工作相关的行为
  + 某个职工平时喝酒，不算
  + 但喝酒影响上班时不精神，算
* 个人破产
  + 破产与本职工作无关，比如父母欠债，不算
  + 破产与本职工作相关，比如违反规则被证监会罚破产，算
* 没有做详尽的尽职调查违反两条
* 不要监用欺诈的准则，建议
  + 公司建立一些规则制度
  + 建立违规行为清单
  + 雇佣时要看职工是否有欺诈经历

# II 资本市场诚信Integrity of capital markets

## II（A）重大非公开信息Martial nonpublic information：

内幕信息自己不能使用内幕信息，同时也不能给它人用，另外没有阻止内幕消息的泄露也是违反

### 内幕信息的判断标准

* + 消息的来源可靠
    - 一般来自于公司高管、董事会成员、审计会计、高管的亲戚等；
    - 来自于竞争对手往往不可靠
  + 影响重大——影响股价和投资判断：
    - 公司相关：公司销售、产品、高管变动、审计、破产重组、评级调整
    - 宏观相关：降息政策等
    - 大额买单：基金重仓消息
    - **知名**分析师的建议或报告
      * 把未发布的研报内容透露，也是违反内幕信息
    - 行业专家的特定信息：公司新药已经获批的信息
      * **行业常识问题可以**，可以给行业专家一定咨询付费
  + 信息**尚未对外发布**
    - 公司把消息先告知分析师的话，也是non-public的信息
    - 加入投资群中，获得了信息，——只给会员开放，不算public

### 选择性披露

* + 分析师不可以选择性的将重大的非公开信息公布给几个特定的人
  + 但知名分析师的研报可以只给付费用户看
* 社交媒体：关于涉及重大非公开信息的消息·在信息发布给公众之前，某人提前获得了这个信息，不可以提前通过社交媒体或传统媒体发布出去
* 对于兼并收购、股票债券发行、信用评级等业务中，业务中获得的信息不可以泄露
* **马赛克理论Mosaic theory**
  + **Nonpublic且material的信息不可以使用，其他可以**
  + 重大公开信息+非重大非公开——写研报ok

## II（B）： Market manipulation市场操纵

### 基于市场信息操纵

* 散布关于公司和市场环境的谣言，误导投资者

### 基于交易手段操纵——虚增交易量，扭曲价格

* 股票对敲交易：自己账户之间倒来倒去，造成股票交易活跃的假象
* 期货衍生品的逼仓交易：签订期货合约，同时买光市场上的实物货物；等到到期时对手方只能被迫用高价买我手上的货物来履约。
* 不属于的
  + 执行特定的交易策略：对冲交易的一买一卖是基金本来的策略——卖空、大宗交易、套利
  + 避税为目的的一买一卖：年底交税，只有实际亏损才可以抵税，所以基金经理年底卖出亏损股票，下年初再买回来。但需要披露
  + 以提高交易量为目的：新发行的产品，期货交易所跟期货会员达成协议，交易量达到一定数量会有折扣。但需要将相关内容披露给所有相关主体

# III对于客户的职责Duties to Clients

只要后面四个小准则违反，都会违反都第一条——对客户忠诚

## III A:Loyalty、prudence and care

* 客户信息没有**保密**，没有投适合客户的**产品**
* **受托责任**：分析师、基金经理、理财顾问这些直接给客户提供投资建议的，要承担客户的受托责任fiduciary duties。
  + 但交易员只是操作者，对客户不用承担受托责任，但应当帮助客户选择合适的时机
  + 交易员和基金经理职责混合情况时：只在做资产配置时有受托责任。

### 客户分类情况——判断谁是最终受益人

1. 个人投资者
2. 最终受益人：
   1. 养老金——最终受益人是**公司的员工**，所以实际上客户就是员工而不是公司。

* 如果代为聘请基金经理的**CFO让基金经理进行操作买卖，是不正确的**。
  1. 信托——要看**最终受益人**，比如马爸爸放了一笔钱用于支付儿子的生活费，那么客户是儿子

1. 集合投资工具——eg基金：

* 不用按照每个客户的需要，只需要按照设立时的投资指令操作就行

1. 投资大众：

* 写研报的卖方，如果是给大众，那么客户就是大众

### 帮客户做投资

* 投资推荐与交易，必须和客户的目标和**状况相匹配**。
* 要关注会员和考生或其雇主公司与客户的利益冲突，尽量**避免利益冲突**。如果不能避免，应向客户披露利益冲突。
* 严格按照**客户IPS**进行产品投资，投适合客户的产品。
  + 适合？：不能站在单个产品的风险来看，而应当的投资组合的角度做出投资决策——不能说因为衍生品风险高就不投，可能可以起到hedge risk的作用
* 若会员因向客户推荐其他公司或个人的产品或服务时收到好处费，应事**先向客户披露**。
* 从客户总体的投资组合的角度做出投资决策。这里的总体投资组合包括客户的所有财产，如不动产、证券和实业等

### “软美元”（soft dollar）或“软佣金”（soft commission）

* 投资经理通常在外选择执行交易的经纪人（broker），并向其支付佣金。
  + ——因为佣金相当于是客户支付的
* broker为了拿下单子给投资经理好处：实实在在的钱不能收
* **soft dollar（一些除钱以外的好处）**：就要**看这些好处是否有利于客户**，有利于就可以收。Eg：broker给基金经理一个数据库，帮助未来分析。
  + 选择broker的标准：交易执行（best trade execution）+适合客户投资风格+交易费最合理（best transaction costs）。

### 代理投票（Proxy voting）

* 基金经理**代表客户行使股票表决权**，代表客户的利益
* 去之前要考虑参加成本和收益（benefit-cost analysis），并将分析内容及遵循的规章制度都披露给客户
  + Cost：去股东大会举办地的差旅费和相关调查研究费用
  + Benefit：比如并购方案会大幅影响股价

## III B:公平对待Fair dealing

* 会员和考生在提供投资分析、做投资建议、采取投资决策或是其他活动的时候**要公平、客观地对待所有的客户。**
* 公平（fair）≠平等（equal）——可以提供更深度和个性化的投资服务

### 投资建议：

* 做出了新的投资建议，先电话给大客户沟通，再跟小客户说——**时间差是不可以的**
* 但先一并邮件通知，然后给大客户当面解释——**服务差异是ok的**。可以根据客户额外支付的报酬提供更深度和个性化的投资服务，但是必须披露这个服务的安排且不能够对其他客户产生负面影响。
* **即使客户同意不平等，也违反**
* 投资建议发生改变：改变也应同时告诉所有客户。但客户执意违反建议可以尊重他们帮助执行，但最好留有书面记录防止未来纠纷。
* 进行与建议相反的操作决策，应当及时提醒

### 投资行为：做投资时

* **多个投资账户**，投资分配
  + 股票很难买到（发生oversubscribed）。不应当按照账户规模分配，而应当根据订单规模分配（**order size**）。
  + 可以取整并满足最小认购规模来进行分配。
  + 分配规则要披露给客户
* 家庭成员账户
  + 除了**夫妻的账户视为自己账户**，家庭其他成员付费让帮忙操作，视为普通客户。
  + **为了避嫌**，最后才分配给家庭成员，**是不正确的——没有一视同仁**

## III（C）适合性Suitability

要给客户投适合的产品

不合适的产品即使让客户获利，也违反

**（一）个人客户**

1. 充分了解客户——投资**目标**（收益风险）+投资**限制**（时间、税、流动性、法律、特殊要求）

* 仅仅跟客户聊了十分钟，不够

1. 记录客户要求在IPS，给客户配置适合的资产。

* 大类投资或限制资产要写IPS。IPS**记录年龄健康情况**

1. 根据已经写好的IPS进行投资操作

* 是否适合，不是从单个产品看，而是投资组合。比如衍生品，但可以作为hedge风险。
* 由于客户的风险承受能力、投资目标和限制并不是一成不变的，**要至少每年对客户的状况进行重新评估，并更新IPS**——IPS至少每年更新一次
  + 客户出现重大改变，**立刻更新IPS，再进行投资——顺序不可以反**
* 客户找我们**做一个不适合他的投资**——（1）先跟他解释并拒绝（2）客户如果继续坚持，**需要书面确认。**
  + 如果这笔投资对客户投资组合影响不大，与以上一致；
  + 如果这笔投资对投资组合影响很大，可能说明客户状态发生改变，需要更新IPS;如果拒绝更新IPS,考虑终止投顾关系

1. **管理基金类产品**

类似于余额宝，不需要关注每个客户的需求，只对整个基金负责，根据基金投资指令操作即可。

## III（D）performance presentation业绩陈述

* 跟客户沟通基金业绩时，要公正、准确、完整，也就是不能有任何不正当陈述。
  + 不正当陈述：遗漏重大信息、吹牛、剽窃
  + 所以**违法III（D）就违反I（C）不正当陈述**
* 单纯吹——过去一年20%，说每年20%
* 保证业绩——保证每年能获得20%

细节点：**准确+完整**

* 沟通时应当沟通**所有的**历史基金业绩，包括那些已经终止的产品
* **不可以**只披露那个收益最高的给客户——**cherry picking**；而应当根据所有投资组合的业绩进行加权平均计算
* 路演宣传时，可以进行简单披露，但一定要告诉在哪获得相信详细内容的渠道
* 建议性准则——全球投资业绩准则GIPS，可以选择是否遵守，但公司**如果宣传遵守，那么披露格式要保持一致，且全公司所有部门都要遵守**
* 充分披露业绩的方方面面：
  + 模拟业绩可以使用，但需要**充分披露；**
  + **在之前工作的公司的投资业绩，也可以用于新公司宣传**，要**披露清楚在哪家公司和具体工作内容**。
  + 业绩衡量指标很多，一定要跟客户说明衡量的方式

## III（E）保密性原则Preservation of confidentiality

所有客户的信息都要保密——包括客户名字

**介绍客户给另外的客户认识，不可以**

四个例外

1. 客户有违法行为——客户进行内幕交易或市场操纵，有协会来调查，可以给协会披露。
   * 但如果当地法律规定即使违法也不得披露，就不可以披露。比如：瑞士银行
2. 如果当地法律法规要求披露客户相关信息，披露就不属于违反
   * 一般是监管机构，也不会向公众披露
3. 客户**授权**进行部分信息的披露
4. 服务于同一个客户的**同事之间可以不用保密**

* 通过电子化平台或社交媒体获得的客户信息，也**需要保密并不能宣传**。

# IV对于雇主的职责Duties to employers

只要违反后面两条，都违法忠诚原则

## IV（A）忠诚Loyalty

* 员工必须把**雇主的利益置于个人利益之前**，不能损害雇主的利益，但不要求个人私生活置于工作之后
* 所以雇主应当明确公司和员工双方的责任和义务，应提供一个良好的工作环境和健全的薪酬体系/激励机制。

1. **在职时**

* 业余爱好ok，但不能影响本职工作——包括工作效率和工作时长
  + 上班时间不应当做与本职无关的事情
* 在职期间不能从事与雇主**竞争**的业务Independent practice
* **一般只要是金融行业相关的所有工作都不可以——无论是工作时间还是业余时间**。
* 但只要**雇主同意我**从事与雇主**竞争的业务**，也可以
* Eg：雇主只有mutual fund，我开对冲基金，违反。
* 与雇主有**潜在利益冲突**：无论额外兼职是否获得报酬，必须事先向雇主披露兼职的内容（type of service）、兼职的持续时间（duration of service）、兼职所获得的报酬（compensation）。，并征得雇主的书面同意（written consent））才行。
* 与雇主无潜在利益冲突的普通兼职，不属于自行执业，无需向届主披露。但要注意额外兼职是否影响工作状态。
* 在职期间提前找下一份工作，是可以的。但需要**利用业余时间去找工作，在外派过程中偷偷面试不可以**
* 还没有离职时，需要为雇主利益着想：不得盗取商业机密、保密信息、客户信息，不能在离职前招揽原雇主的客户

1. **离职后**

* 除了知识和经验，原雇主的任何东西都不能带走，除非原雇主同意。
* 遵守《竞业协议》，但需要注意**签竞业协议就要给予相应的竞业补偿**
* 原雇主的**客户名单——任何形式都不能带走。**
  + 只要原雇主没有规定不能以任何方式联系，**可以通过public信息而不是之前的客户名单，去联系客户**
* 即使是原雇主没有使用的内容（eg：**未发表的研报），也不可以带走**

细节：

* 社交平台：时刻注意对雇主忠诚不损害雇主利益，建议使用工作账户——所属权是公司
* 在职揭发：发现公司在做假账，向证监会举报雇主——不违反，只要是为了公众利益
* 雇佣类型：**无论什么类型的员工**：全职/兼职/外聘，**都一样要对雇主忠诚**

## IV（B）额外报酬 additional compensation arrangement

* 额外报酬：客户支付给我们正常报酬以外的与本职工作相关的其他报酬或好处
  + 正常报酬：base+年终+销售提成+期权/股利+过节福利
  + 额外报酬不一定全是现金形式，比如豪华旅游、健身房卡、邀请做独立董事
* 除非得到所有相关方（主要是雇主）的书面许可，不得接受有可能导致与雇主利益冲突的礼物、好处、补偿或报酬
  + 来不及征得同意时，需要**事后披露**

Eg：客户送我健身房卡，答谢我投资投的好

* 没有披露就接受——违法I（B）独立客观性准则+违法额外报酬准则；
* 披露没批准但接收了——违法额外报酬准则
* 应当披露+得到雇主同意。建议书面报告上司礼物内容和送礼方，让合规部门跟客户沟通。
* 兼职员工也一样，需要遵守。

## IV（C）上司的责任responsibility of supervisor

* 管理者必须采取合理的努力以监督下属，**确保下属**遵守有关法律、法规、条例以及CFA道德操守以及职业行为准则。
* 三个积极：积极预防、积极发现、积极制止

### 第一：积极预防——制度建设：

* + 上司应尽最大努力促成公司建立充分、合理的管理合规制度。制度必须成文，并广泛告知所有相关人员，督促其遵循，形成有效监督体系。
  + 需要定期对规章制度进行review，看一下是否适合最新的法律法规和公司当期的运营情况
  + 建立制度之后，要定期给属下员工培训。给予激励和惩罚。
  + **如果属下违法法律法规，是因为我们监管不力或没健全制度，也不能免责**
  + **由于我们建立了完善的制度，下属犯错，我们不违反**。但由于制度不健全，我也脱不了干系。
* **晋升：**如果我发现公司的风控制度不完善，我可以拒绝晋升，避免监管者会承担的风险——不违反对雇主忠诚。

### 第二：积极发现——主动监察：

* + 积极对下属工作行为进行检查，避免发生违法行为。
  + 一般定期检查，但如果公司要求了每周看，而我嫌麻烦只每月看，违反

### 第三：积极制止

* + 立即制止，并有惩罚措施确保员工不再犯错误——例如调岗或者扣奖金。
    - **仅口头警告不行**
* 去度假，把监管职责委托给副手是可以的；但由于我们设计的制度不健全，**我们即使在休假也不能逃脱责任**

# V 投资分析、建议和行动Investment Analysis，Recommendation，and Actions

## V（A）尽职调查Diligence and reasonable basis

* 要求：在进行投资分析、提出投资建议、采取投资行动的时候，要做到谨慎、独立、全面。
* 投资分析应当做到**全面分析——所以推荐股票也得是全部的股票中选**
  + 任何投资都有损失的风险——通过分析应当尽可能减少非预期的损失风险。
  + 对于所有来源的资料都要做全面分析和研究，尽可能提供最终建议的相关支持信息和资料

### 第三方研报

* + 做投资分析时可以使用别人的研报，但不能告诉是自己写的——违反I（C）不正当陈述；**使用别人的内容都要引用**
  + 直接使用第三方**研报**，即使第三方进行了尽职调查，我们也应该对研报内容进行尽职调查——1.确定研报来源；2.对研报信息和数据内容真实性进行核查；3.检查研报的假设和分析过程，时效性，评估最终建议的合理性
  + **选研报供应商也应评估**，并根据规章制度定期持续对研报和数据提供方审查

### 团队研究报告

* + 建议和结论**代表团队整体意见**，不是个人意见。
    - 有不同意见，但服从其他人意见去签字不去认真分析其他人的信息，就签字了，违反。
    - 如果发现分析逻辑是正确且依据合理，但是因为使用的模型不同，而**导致结论不同。可以选择签字或不签字**
  + 一旦团队意见出具，**个人不得跟客户沟通与之相悖的内容**

### 选择外部第三方专家和broker

* + 要像选产品一样，选择业务**能力强最适合客户**的第三方。涉及聘用外部投资顾问时，**必须审查该投资顾问的：**
* 道德操守；
* 合规和内控程序与制度；
* 投资业绩质量；
* 投资流程及是否遵循投资策略

### 量化模型

* 量化模型的**使用者**：并不要求其成为建模的专家，但至少应对模型的基本假设、局限性以及如何运用模型做出决策**有所了解**。——需要反复检验模型结果
* 量化模型的**开发者：**
  + 责任更重大所以要求更高。必须了解模型各方面的知识和技能，还有适用的金融产品。
  + 需要确保用到数据的来源、期限、有效性准确无误，才能输入模型。在推广模型前必须**充分测试确保适用性**，尤其是注意极端市场状况下的可能结果范围。

### 热门股票清单

* + 投资理财顾问只给客户推荐热门股票清单，而不深入研究。——违反尽职调查V（A）和适合性IIIC原则
  + 如果从全市场股票分析并推荐，有一些正好是热门股票清单里的——很OK
  + 如果只从热门股票清单中分析并推荐——违反V（A）

## V（B）与客户沟通Communication with client

* 与客户沟通要全面，禁止遗漏任何信息。**违反V（B）就违反了不正当陈述（Misrepresentation）**
* 内容：作为金融从业人员，在给客户做投资分析时，投资的形式、原则、分析过程、模型、产品的风险限制、组合构建等等会对投资产生重要影响的因素，都要详细全面的告知客户。
  + 因为客户是小白，不告诉专业内容——不可以。听不听得懂是他们的事
  + 用到第三方专家，要告知客户，也要披露相关费用
    - 披露：确保提供高质量服务+让投资者了解我们如何实现投资目标
  + 研报中重点分析影响投资结果的，**简要覆盖不太重要的——ok的**

### 有重大改变时（不单是投资决策，还包括股价信息）

* 都要**第一时间立即告知所有**客户。比如投资经理变更
* 尤其需要披露投资的风险和限制（有可能产生的损失）
  + 风险：杠杆投资、市场相关、复杂金融产品
  + 限制：流动性、规模——比如VC产品有锁定期
* 要做到**事前披露**，不能因为现在没有发生风险就不告知
* 定期更新确认风险和限制

### 区分事实和观点

* 事实：历史情况
* 观点：预测，主观认为
* 不能将观点说成是事实去告诉客户，**注意用词“expect等**”
  + 量化分析得到的结果都是个人观点——因为假设本身就有很多主观性

### 沟通形式：

* 不限于邮件，短信，电话，软件平台。
* 如果使用新的沟通平台，需要**确保所有客户**都能接受了解到
* 可以以简短形式沟通，但同时需要告诉如何获得完整信息。

## V（C）记录保存Record retention

* 做投资所有用到的资料、数据、模型都要留下记录，以备事后检验。
  + 形式不限，纸质和电子版都可以。——但建议两种都去保存一下
  + 无论什么形式、什么渠道获取都要保存——比如社交媒体。

### 保存年限：——这里没有必须按照“更严格”

* + 如果有相关法律和公司规定，则以法律和公司规定为准（可以不足7年），可以不考虑CFA要求
  + 若没有相关法律或公司规定，协会**推荐**记录至少保留7年；

### 保存的记录为公司财产，未经雇主允许，在离职时不可以带走；

* 离职后，在新公司使用或带走原雇主的模型、研报、文件等记录，既违反了IV（A）Loyalty，也违反了V（C）Record Retention；
* 没有带走研报本身，但**使用记忆使用研报建议**，在新公司使用——也是**违反V（C）**
* 如果想使用模型，**要用public信息，重新建模和重新撰写研报**。

# VI利益冲突Conflicts of Interest

## VI（A）disclosure of conflicts冲突披露

所有利益冲突的内容都要 完整、充分、公平的**披露**给所有客户和雇主

### 最好的做法：避免利益冲突的发生。

* **只要影响利益**，就可能违反VI（A）利益冲突准则
  + 比如老板是上市公司高管亲戚，我就不写这家公司的研报了——但现实中很难做到
* 只要**清晰完成的披露利益冲突**，就不违反这条准则
  + 利益冲突的具体内容需要更新
  + 可以把利益冲突的公司，放在限制性清单，只写他们的事实不写观点——不再建议

### 设计到利益冲突的情况：

* 分析师持股情况——披露个人持股和交易情况
* 跨部门：投行部门要参加定增，或者是做市商；是上市公司大股东/高管/独董
* 个人的亲戚是上市公司高管
* **外部专家咨询费用披露给客户**
* 雇主与分析师的意见相悖——不可以给出与雇主相反的建议
* 客户给基金经理的额外报酬没有披露给雇主——违反：利益冲突、独立客观、额外报酬、对客户忠诚。
* 冲突披露违反时很有可能违反 独立客观性【写研报是否保持】，可能同时违反与客户沟通【披露与否】

## VI（B）交易的优先顺序Priority of transaction

### 核心原则：交易顺序——客户>雇主>自己

* 知道了内幕信息的时候，**也不能为了客户的利益去进行交易**——违反内幕信息准则
* 知道消息后，先自己买入——违反优先顺序准则
* 公开发表了公司增持的研报，过了十分钟自己账户买入——也不行，**一定要等到客户充分反应才能操作自己的账户**。建议公司设置锁定期。
  + 自己的账户：我们是受益人的账户——包括养老金、信托、夫妻账户

### 与公平交易准则对比：

* **交易优先顺序是三个不同的主体；公平交易是客户与客户之间。**
  + Eg：先给爸妈账户交易，再给客户——违反公平交易，注意只有夫妻才是自己

## VI（C）Referral fees介绍费

* 介绍费可以收，但需要披露给客户、潜在客户和雇主
  + 类似于交易的中介费
* 介绍费有可能引起客户怀疑，受了这笔钱才把交易介绍给他
  + 披露好处：了解金融服务内容+评估金融服务真实成本

### 介绍费的披露

* 无论什么情况都要提供给客户；
* 雇主如果事先不知道，这笔就类似于额外报酬；
* 如果这笔费用是公司规则范围内的，不需要额外披露给雇主。

### 注意一定要：

* 事前披露：客户可以了解到服务内容并评估成本，判断是否要购买服务
* 事后披露：可能会让客户感到被蒙蔽
* 需要全面披露：形式、金额、是否与业绩相关

# VII CFA协会

## VII（A）Conduct as members and candidate

### 考试相关内容

* 作弊是不诚信的
* 考试题目是保密的，不得对外泄露考试信息及内容，但可以表达观点
* 只要去问了关于考试内容，就算违反
* 考试结束后不得带走任何考试资料

### 日常行为

* 不得利用职务之便损害CFA协会利益——比如受邀参加命题，泄露考题
* CFA协会的活动——会员不收费，作为志愿者放进去我的朋友
* 作为持证人需要每年提交在职业行为申明（Professional Conduct Statements，PCS），不得有不正当的虚假陈述——被调查不论结果都要报告

## VII（B）如何正确陈述CFA协会

* 不能错误陈述CFA考生、会员和持证人的资格要求。
  + 只能说自己是哪一年通过的CFA I Level，
  + 不能直接说自己是一个CFA——形容词而不是名词
  + 只有在**charterholder时才可以用头衔**印名片，不能写作”CFA,YYS”,可以写作“YYS'，CFA”
    - 不能说自己预期什么时候成为CFA holder——需要考完三级+三年工作经验+有个人陈述和交会费
  + 不能夸大说自己是CFA，保证客户能获得很好的收入
* 不能在网上直接使用Elite CFA署名发布作品，而应当用实名
* **CFA考生**是指已报名注册CFA考试的考生。考生资格有效时间**从考试报名被协会接受开始，到收到考试成绩截止**。注意，如果通过某一级别考试，但却不报名参加下一级别考试，则不能称为CFA考生。