elefin

Tóm tắt
Chính sách Xung đột Lợi ích



Bản Tóm tắt Chính sách Xung đột Lợi ích này trình bày các cơ chế được Elefin duy trì nhằm nhận diện, quản lý và công bố các xung đột lợi ích phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình.

1. MỤC ĐÍCH CỦA CHÍNH SÁCH

1.1. Elefin ("Công ty") đã thiết lập, thực hiện và duy trì chính sách xung đột lợi ích nhằm nhận diện, quản lý và công bố các xung đột có thể phát sinh trong quá trình tiến hành hoạt động kinh doanh của mình.

1.2. Bản Tóm tắt Chính sách Xung đột Lợi ích này ("Chính sách") nêu khái quát các cơ chế được Công ty duy trì để quản lý xung đột lợi ích liên quan đến các nghĩa vụ mà Công ty có đối với khách hàng. Phiên bản đầy đủ của Chính sách Xung đột Lợi ích có thể được cung cấp theo yêu cầu.

2. KHI NÀO XUNG ĐỘT CÓ THỂ PHÁT SINH

2.1. Xung đột lợi ích có thể phát sinh khi Công ty, một bên liên kết hoặc một người có liên quan:

- có khả năng thu được lợi ích tài chính hoặc tránh được tổn thất tài chính mà khách hàng phải gánh chịu;
- có lợi ích trong kết quả của một dịch vụ hoặc giao dịch khác với lợi ích của khách hàng đối với kết quả đó;
- có động cơ ưu tiên một khách hàng hoặc một nhóm khách hàng hơn khách hàng hoặc nhóm khách hàng khác;
- tiến hành cùng loại hình kinh doanh với khách hàng; hoặc
- nhận hoặc trả hoa hồng, lợi ích hoặc khoản khuyến khích khác liên quan đến một dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

2.2. Các tình huống chủ yếu có thể làm phát sinh xung đột bao gồm khi:

- Công ty thực hiện hoặc thu xếp các vị thế của khách hàng mà trong đó Công ty, một bên liên kết hoặc một người có liên quan có lợi ích trọng yếu trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Công ty sử dụng các đơn vị liên kết trong việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng; hoặc
- Công ty trả hoặc nhận lợi ích, hoa hồng hoặc thù lao khác từ bên thứ ba liên quan đến các vị thế của khách hàng.

3. BIỆN PHÁP QUẢN LÝ XUNG ĐỘT

3.1. Công ty duy trì các quy trình và biện pháp kiểm soát nhằm ngăn ngừa hoặc quản lý xung đột lợi ích. Các biện pháp này bao gồm nhưng không giới hạn ở:

- quy trình ngăn ngừa hoặc kiểm soát việc trao đổi thông tin giữa những người tham gia vào các hoạt động có rủi ro xung đột;
- rào cản thông tin, bao gồm "bức tường Trung Hoa" (Chinese walls), nhằm hạn chế việc tiếp cận thông tin bảo mật;
- phân tách nhiệm vụ trong trường hợp việc tham gia đồng thời hoặc liên tiếp có thể làm suy giảm việc quản lý xung đột một cách phù hợp;
- yêu cầu những người có liên quan công bố các xung đột lợi ích thực tế hoặc tiềm ẩn;
- đào tạo giúp nhân viên nhận diện, ngăn ngừa và quản lý xung đột;
- các biện pháp kiểm soát tự động được thiết kế nhằm giảm rủi ro do lỗi của con người hoặc sự can thiệp không phù hợp;
- kiểm soát chất lượng, giám sát và rà soát an ninh;
- quy trình chống hối lộ, chống tham nhũng và tố giác sai phạm;
- hạn chế hoặc cấm các hoạt động có thể làm phát sinh xung đột không thể quản lý được; và
- công bố cho khách hàng trong trường hợp một xung đột không thể được ngăn ngừa hoàn toàn hoặc quản lý một cách thỏa đáng.

4. XÁC NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

4.1. Bằng việc ký kết Thỏa thuận Khách hàng, khách hàng xác nhận rằng xung đột lợi ích có thể phát sinh hoặc tồn tại và đồng ý để Công ty hành động bất chấp các xung đột đó, tùy thuộc vào các cơ chế quản lý xung đột của Công ty.