

Chính sách xung đột lợi ích

1. Giới thiệu

HTFX VU Limited là một công ty được thành lập và đăng ký tại Vanuatu dưới số đăng ký 700650, có địa chỉ đăng ký tại Law Partners House, Kumul Highway, Port Vila, Vanuatu (sau đây gọi là "Công ty").

2. Tổng quan

Công ty đã thiết lập Chính sách xung đột lợi ích (sau đây gọi là "Chính sách") nhằm cố gắng thực hiện tất cả các biện pháp hợp lý để xác định các xung đột lợi ích giữa chính Công ty, bao gồm các quản lý, nhân viên và đại lý liên kết, hoặc bất kỳ người nào có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty thông qua quyền kiểm soát và khách hàng hoặc giữa một khách hàng và khách hàng khác phát sinh trong quá trình cung cấp các dịch vụ đầu tư và dịch vụ không chính yếu hoặc sự kết hợp của chúng.

Công ty cam kết hành động trung thực, công bằng và chuyên nghiệp và trong lợi ích tốt nhất của Khách hàng và tuân thủ các luật và quy định liên quan khi cung cấp dịch vụ đầu tư và các dịch vụ phụ liên quan khác đến dịch vụ đầu tư đó.

Công ty duy trì và vận hành các sắp xếp tổ chức và hành chính hiệu quả nhằm thực hiện tất cả các biện pháp hợp lý nhằm ngăn chặn và quản lý các xung đột lợi ích có thể phát sinh trong quá trình cung cấp các dịch vụ đầu tư hoặc phụ trợ, nhằm tránh ảnh hưởng xấu đến lợi ích của khách hàng.

3. Phạm vi

Chính sách áp dụng cho tất cả các giám đốc, nhân viên của Công ty, bất kỳ người nào có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty (sau đây gọi là "Các cá nhân liên quan") và áp dụng cho việc cung cấp tất cả các dịch vụ đầu tư và phụ trợ cho tất cả khách hàng.

Công ty sẽ thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để xác định, quản lý, ngăn chặn và/hoặc tiết lộ bất kỳ xung đột lợi ích nào trong tổ chức của mình, với khách hàng và giữa các khách hàng, nhằm tránh ảnh hưởng xấu đến lợi ích của khách hàng.

Công ty sẽ định rõ, đo lường và quản lý các rủi ro có thể phát sinh từ xung đột lợi ích liên quan đến dịch vụ đầu tư của mình. Hội đồng quản trị và Trưởng phòng tuân thủ sẽ thực hiện chức năng này phối hợp với nhân viên và các quan chức cấp cao của các phòng ban khác nhau của Công ty.

4. Xác định xung đột lợi ích

4.1. Tổng quan

Cụ thể, Công ty xác định xung đột lợi ích là bất kỳ tình huống nào mà Công ty hoặc một cá nhân có thể tận dụng tư cách chuyên nghiệp hoặc chức vụ chính thức một cách nào đó để thu lợi ích doanh nghiệp hoặc cá nhân. Các tình huống có thể xảy ra xung đột lợi ích bao gồm như sau:

- a. Công ty hoặc cá nhân liên quan, hoặc người có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty thông qua quyền kiểm soát, có khả năng thu lợi ích tài chính hoặc tránh mất mát tài chính, trên tài khoản của khách hàng.

- b. Công ty hoặc cá nhân liên quan, hoặc người có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty thông qua quyền kiểm soát, có lợi ích trong kết quả của dịch vụ được cung cấp cho khách hàng, hoặc giao dịch được thực hiện thay mặt khách hàng, khác với lợi ích của khách hàng đối với kết quả đó.
- c. Công ty hoặc cá nhân liên quan, hoặc người có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty thông qua quyền kiểm soát, có động cơ tài chính hoặc động cơ khác để ưu tiên lợi ích của một khách hàng hoặc nhóm khách hàng khác trên lợi ích của khách hàng.
- d. Công ty hoặc cá nhân liên quan, hoặc người có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến Công ty thông qua quyền kiểm soát, hoạt động trong cùng một ngành kinh doanh như khách hàng.
- e. Công ty hoặc một người liên quan, hoặc một người trực tiếp hoặc gián tiếp liên kết với Công ty bằng cách kiểm soát, nhận hoặc sẽ nhận từ một người khác ngoài khách hàng một sự kích thích liên quan đến dịch vụ được cung cấp cho khách hàng, dưới hình thức tiền, hàng hoá hoặc dịch vụ, ngoại trừ hoa hồng hoặc phí tiêu chuẩn cho dịch vụ đó.

Người liên quan đến Công ty có nghĩa là bất kỳ một trong những người sau đây:

- a) một thành viên của hội đồng quản trị, đối tác hoặc tương đương, quản lý hoặc đại lý liên kết của Công ty;
- b) một thành viên của hội đồng quản trị, đối tác hoặc tương đương, hoặc quản lý của bất kỳ đại lý liên kết nào của Công ty;
- c) một nhân viên của Công ty hoặc của một đại lý liên kết của Công ty, cũng như bất kỳ cá nhân nào khác có dịch vụ được đặt sẵn và được kiểm soát bởi Công ty hoặc một đại lý liên kết của Công ty tham gia vào việc cung cấp dịch vụ đầu tư của Công ty hoặc/ và thực hiện các hoạt động đầu tư.
- d) một cá nhân tự nhiên trực tiếp tham gia vào việc cung cấp dịch vụ cho Công ty hoặc đại lý liên kết của nó dưới một thỏa thuận giao nhượng để mục đích cung cấp dịch vụ đầu tư hoặc/ và thực hiện các hoạt động đầu tư của Công ty.

Các bên liên quan nếu xảy ra xung đột lợi ích có thể là Công ty, nhân viên hoặc khách hàng của nó. Cụ thể hơn, xung đột lợi ích có thể xảy ra giữa các bên sau đây:

- a. Giữa khách hàng và Công ty.
- b. Giữa hai khách hàng của Công ty.
- c. Giữa Công ty và nhân viên của nó.
- d. Giữa một khách hàng của Công ty và một nhân viên/quản lý của Công ty.
- e. Giữa các phòng ban của công ty.

Xung đột lợi ích có thể xảy ra trong một số tình huống, ví dụ:

- Công ty có khả năng chịu thiệt hại tài chính tổng thể hoặc tránh thiệt hại tài chính bằng cách thực hiện đơn đặt hàng cụ thể của khách hàng.
- Công ty có khả năng duy trì lợi nhuận tổng thể bằng cách không thực hiện đơn đặt hàng cụ thể của khách hàng.
- Thị trường di chuyển theo hướng của một điểm/thời điểm khi thực hiện lệnh của khách hàng sẽ dẫn đến tổn thất tài chính cho Công ty.

4.2. Ví dụ về Xung đột lợi ích

Trong khi không thể xác định chính xác hoặc tạo ra một danh sách toàn diện của tất cả các mâu thuẫn lợi ích có liên quan có thể phát sinh, theo tính chất hiện tại, quy mô và phức tạp của hoạt động kinh doanh của Công ty,

Danh sách dưới đây bao gồm các tình huống mà có thể tạo ra hoặc dẫn đến một mâu thuẫn lợi ích có nguy cơ gây thiệt hại về lợi ích của một hoặc nhiều Khách hàng, do việc cung cấp dịch vụ đầu tư:

- a. Công ty có thể phù hợp đơn đặt hàng của Khách hàng với đơn đặt hàng của một Khách hàng khác bằng cách hành động thay mặt cho Khách hàng khác cũng như thay mặt cho Khách hàng;
- b. Công ty có thể nhận hoặc thanh toán các khoản khuyến khích cho hoặc từ bên thứ ba do việc giới thiệu Khách hàng mới hoặc giao dịch của Khách hàng;
- c. Công ty, nhân viên của nó và các cá nhân pháp lý liên quan có thể thiết lập, thay đổi hoặc chấm dứt các vị trí trong chứng

khoán, ngoại hối, CFD hoặc các công cụ tài chính khác được bảo hiểm bởi một đề xuất đầu tư hoặc lời khuyên.
d. Công ty có thể quan tâm đến việc tối đa hóa khối lượng giao dịch để tăng doanh thu hoa hồng của mình.

không nhất quán với mục tiêu cá nhân của Khách hàng là giảm thiểu chi phí giao dịch.

e. Chương trình thưởng của Công ty có thể trao thưởng cho nhân viên dựa trên khối lượng giao dịch v.v.

g. Công ty hoặc một người liên quan có quyền lợi trong kết quả của dịch vụ cung cấp cho Khách hàng hoặc giao dịch được thực hiện thay mặt cho Khách hàng, mà khác biệt với quyền lợi của Khách hàng trong đó.

kết quả;

f. Công ty hoặc một người liên quan có lợi ích tài chính hoặc khác để ưu ái lợi ích của một Khách hàng hoặc nhóm Khách hàng khác hơn lợi ích của Khách hàng;

4.3. Quy trình và Kiểm soát để Quản lý Xung đột Lợi ích

Nhìn chung, các quy trình và biện pháp kiểm soát mà Công ty tuân thủ để quản lý các mâu thuẫn lợi ích đã xác định bao gồm các biện pháp sau (danh sách không phải là toàn diện):

a. Công ty tiến hành theo dõi liên tục các hoạt động kinh doanh để đảm bảo rằng các kiểm soát nội bộ là phù hợp;

b. Các quy trình hiệu quả để ngăn chặn hoặc kiểm soát việc trao đổi thông tin giữa các cá nhân liên quan tham gia vào các hoạt động liên quan đến rủi ro xung đột lợi ích nơi việc trao đổi thông tin đó có thể gây hại cho lợi ích của một hoặc nhiều Khách hàng;

c. Công ty duy trì một Bộ phận Tuân thủ Độc lập để theo dõi và báo cáo bất kỳ tình huống xung đột lợi ích nào có thể xảy ra đến Hội đồng Quản trị;

d. Bổ nhiệm một Kiểm toán viên nội bộ để đảm bảo tính phù hợp và hiệu quả của các hệ thống và kiểm soát được sử dụng bởi Công ty và báo cáo cho Hội đồng Quản trị.

e. Quy trình quản lý truy cập vào dữ liệu điện tử;

f. Thiết lập và duy trì nguyên tắc "bốn mắt" để giám sát và giám định các hoạt động của Công ty;

g. Thiết lập các bức tường Trung Quốc và sự phân chia vật lý giữa các bộ phận khác nhau của Công ty để hạn chế sự lưu thông thông tin mật trong Công ty;

h. Phân chia nhiệm vụ có thể gây ra xung đột lợi ích nếu được thực hiện bởi cùng một cá nhân.

i. Nhân viên của Công ty được đào tạo, hướng dẫn và hướng dẫn phù hợp về việc quản lý xung đột lợi ích;

j. Nhân viên của Công ty phải tuân thủ bí mật chuyên môn và thông tin mật chỉ được chia sẻ nếu cần thiết cho việc thực hiện một nhiệm vụ.

k. Chính sách "cần biết" quản lý việc phổ biến thông tin bí mật hoặc nội bộ trong Công ty.

l. Việc giám sát riêng lẻ các Cá nhân Liên quan có chức năng chính liên quan đến việc thực hiện hoạt động thay mặt hoặc cung cấp dịch vụ cho Khách hàng có thể xảy ra xung đột lợi ích, hoặc đại diện cho các lợi ích khác nhau có thể xảy ra xung đột, bao gồm cả lợi ích của Công ty;

m. Việc loại bỏ bất kỳ liên kết trực tiếp nào giữa việc trả lương cho những người liên quan chủ yếu tham gia vào một hoạt động và việc trả lương cho doanh thu được tạo ra bởi các Cá nhân Liên quan khác chủ yếu tham gia vào một hoạt động khác, nơi một mâu thuẫn lợi ích có thể phát sinh liên quan đến những người đó.

hoạt động;

n. Biện pháp để ngăn chặn hoặc hạn chế bất kỳ cá nhân nào có ảnh hưởng không thích hợp đối với cách mà Một Người Liên Quan thực hiện một dịch vụ đầu tư hoặc hoạt động phụ trợ;

o. Biện pháp để ngăn chặn hoặc kiểm soát sự tham gia đồng thời hoặc tuần tự của một cá nhân liên quan trong các dịch vụ đầu tư hoặc hoạt động phụ trợ riêng biệt khi sự tham gia này có thể làm hại quản lý đúng đắn của các mâu thuẫn lợi ích;

p. Thực hiện yêu cầu giao dịch tài khoản cá nhân áp dụng cho các cá nhân liên quan đối với việc đầu tư của chính họ;

q. Cấm các sĩ quan và nhân viên của Công ty có quyền lợi kinh doanh bên ngoài xung đột với lợi ích của Công ty mà không có sự đồng ý trước của Hội đồng quản trị của Công ty;

r. Chính sách nhằm giới hạn mâu thuẫn lợi ích phát sinh từ việc đưa và nhận lợi ích kích thích.

5. Tiết lộ Mâu thuẫn lợi ích

Khi các biện pháp mà Công ty thực hiện để quản lý mâu thuẫn lợi ích không đủ để đảm bảo, với sự tự tin hợp lý, rằng rủi ro gây thiệt hại cho lợi ích của khách hàng sẽ được ngăn chặn, Công ty tiến hành tiết lộ mâu thuẫn lợi ích cho khách hàng. Trước khi thực hiện giao dịch hoặc cung cấp dịch vụ đầu tư hoặc phụ trợ cho khách hàng, Công ty phải tiết lộ bất kỳ mâu thuẫn lợi ích thực tế hoặc tiềm năng nào cho khách hàng. Tiết lộ sẽ được thực hiện đúng thời gian và bằng phương tiện bền vững và phải bao gồm đủ thông tin chi tiết, dựa trên bản chất của khách hàng, để cho phép khách hàng đưa ra quyết định có thông tin về việc đầu tư hoặc dịch vụ phụ trợ trong ngữ cảnh mà mâu thuẫn lợi ích phát sinh.

Khách hàng sẽ được cơ hội quyết định tiếp tục mối quan hệ với chúng tôi mà không gặp rào cản không hợp lý

6. Sự đồng ý của Khách hàng

Bằng việc ký kết Hợp đồng Khách hàng với Công ty để cung cấp Dịch vụ Đầu tư, Khách hàng đồng ý áp dụng Chính sách này đối với mình. Hơn nữa, Khách hàng đồng ý và ủy quyền cho Công ty để giao dịch với Khách hàng bằng bất kỳ cách nào mà Công ty xem là thích hợp, bất chấp bất kỳ mâu thuẫn lợi ích hoặc sự tồn tại của bất kỳ lợi ích quan trọng nào trong Giao dịch, mà không cần tham khảo trước ý kiến của Khách hàng.

Trong trường hợp Công ty không thể giải quyết tình huống mâu thuẫn lợi ích, Công ty sẽ trở lại với Khách hàng.

7. Sửa đổi/Đánh giá

Công ty có quyền xem xét và/hoặc sửa đổi Chính sách và các sắp xếp của mình khi nó cho rằng điều này là thích hợp theo các điều khoản của Hợp đồng Khách hàng giữa Công ty và Khách hàng.