

自家产品销售的良好手法

作为一种市场惯例，同一集团下的金融中介机构（即：注册机构和持牌法团）（下称「**中介机构**」）可以自行设和管理自己的金融产品（包括结构性产品和投资基金）（下称「**自家产品**」），并将其分销给客户。虽然这种惯例不会被禁止，但它可能引发利益冲突问题。本解说摘要旨在提醒中介机构（i）遵守监管机构观察所得的良好手法；以及（ii）实施适当的政策和程序，以达致监管机构的预期标准。

关于自家产品交易的良好手法和监管机构的预期标准，请参阅证券及期货事务监察委员会和香港金融管理局在 2017 年 11 月 24 日的发布的关于管理金融集团利益冲突的联合检讨报告（下称「**联合报告**」）。联合报告将良好手法以及监管机构的预期标准分为 4 个不同的范畴，以下为其相关内容的摘录：

1. 订单执行及相关披露

良好手法

- (1) 中介机构在与客户进行结构性产品交易时，如通过选择相关实体作为交易对手，应向客户进行充分披露。
- (2) 中介机构应要求其员工在执行自家产品指令时，从不同的市场参与者获取报价，以确保指令以更好的现行价格执行。
- (3) 中介机构应确保员工将内部报价与其他市场参与者的报价进行比较。
- (4) 中介机构由一个独立部门审查执行利益冲突政策的有效性。

监管机构的预期标准

- (1) 中介机构应根据《证券及期货事务监察委员会持牌人或注册人操守准则》（下称「**操守准则**」）第 3.2 款的规定，以可获得的最佳条款执行客户指令。
- (2) 中介机构应根据操守准则第 8.3 款向客户披露任何金钱或非金钱利益以及与产品发行人的关系。
- (3) 中介机构应根据操守准则第 10.1 款披露与客户或为客户进行的交易中的重大利益。
- (4) 中介机构应实施有效的控制和政策，要求员工获取和比较外部市场参与者的报价。如果没有外部报价，中介机构应向客户作充分披露。
- (5) 应采取有效的控制措施，确保向客户充分披露因销售自家产品而产生的利益冲突。
- (6) 中介机构应就操守准则下的披露要求向员工提供培训和指导。



2. 产品尽职调查

良好手法

- (1) 中介机构执行充分的政策和程序，管理与自家产品销售相关的利益冲突评估。

监管机构的预期标准

- (1) 在向客户推荐或征集投资前，中介机构应充分了解自家产品。
- (2) 中介机构可考虑其相关实体的尽职调查工作，前提是中介机构已制定政策和程序，以确保充分独立地进行评估。
- (3) 尽职调查工作应包括对实际或潜在利益冲突的适当考虑的评估，例如考虑产品发行人和分销商之间的关系以及分销自家产品所获得的利益。
- (4) 尽职调查工作的结论应得到中介机构高级管理层的核准。
- (5) 中介机构应保存适当的产品尽职调查档案。

3. 销售流程和全权投资组织者

良好手法

- (1) 中介机构向客户适当披露其对内部管理策略的偏好，并为客户提供排除中介机构相关实体管理或发行的某些投资产品的选择。
- (2) 中介机构通过在客户月结单表中披露内部管理和第三方管理策略之间的投资分配比例，向客户展示其在相关交易中的重大利益。

监管机构的预期标准

- (1) 中介机构应制定政策和程序，确保公平对待客户，及通过全权委托账户销售或投资自家产品时的任何实际或潜在利益冲突得到合适的关注。
- (2) 根据操守准则第 2.2 款，中介机构应确保在一般交易过程中或向客户提供建议过程中的收费、提价或费用应得到公平合理。
- (3) 就咨询模式而言，中介机构在向客户推荐自家产品和或吸引客户投资之前，应考虑中介机构可获得的客户的所有相关信息。
- (4) 对于全权委托模式，中介机构应确保自家产品的选择符合客户的投资策略和风险预期。同时，应根据客户的个人情况进行选择。

4. 管理监督、控制和监控

良好手法

- (1) 中介机构通过实例为员工建立利益冲突指导，以帮助员工识别实际和潜在的利益冲突。
- (2) 每年进行一次风险评估，以确保在存在潜在利益冲突的业务活动中追踪和评估风险的有效性。

监管机构的预期标准

- (1) 中介机构应实施有效的管理监督、控制和监控，包括自家产品分销过程中出现的问题（如利益冲突）。
- (2) 中介机构应定期审查其内部控制和指导，并加强其实践和控制，具体如下：
 - (i) 就自家产品销售引起的利益冲突制定适当的政策和程序；
 - (ii) 审查合规和内部审计进行监督的范围和频密程度，以评估是否适当解决了利益冲突；
 - (iii) 定期对工作人员进行培训，确保工作人员具备足够的技能和知识，以处理自家产品销售引起的利益冲突。

本解说摘要并非，及不应视作，法律意见。如有任何疑问，请就具体个案咨询法律顾问。

2019年11月11日

