



HONG KONG MONETARY AUTHORITY
香港金融管理局



SECURITIES AND
FUTURES COMMISSION
證券及期貨事務監察委員會

2017年11月24日

金管局與證監會就金融集團的利益衝突管理進行聯合檢視

本通函就同一金融集團銷售自家產品¹可能產生的潛在利益衝突，與中介人²分享所觀察到的主要事項及良好手法。

利益衝突是香港金融管理局（**金管局**）和證券及期貨事務監察委員會（**證監會**）的主要監管重點。在香港，金融集團透過其轄下的註冊機構及持牌法團經營的業務，由研發及管理金融產品到向客戶分銷這些產品等。利益衝突可能在中介人的日常運作中產生³。因此，識別和管理利益衝突對保障客戶利益至為重要。主要來說，就算利益衝突無法避免，中介人亦應以維護客戶最佳利益的方式行事⁴，披露潛在的衝突，及採取一切合理步驟確保客戶獲得公平對待⁵。具體而言，中介人在就自家產品向客戶作出推介、招攬或代表客戶作出委託投資決策時，應考慮客戶的利益。

為了評估與利益衝突有關的管控措施的有效性，金管局與證監會對同一金融集團內的中介人的自家產品銷售活動進行聯合主題檢視。該聯合主題檢視的範圍包括交易指示的執行、產品盡職審查、銷售過程、委託帳戶的管理、管理層的監察、管控及監督。檢視結果顯示，雖然中介人普遍已設立處理利益衝突的政策和程序，但亦有一些主要範疇仍值得中介人進一步關注。詳情載於附件。我們已要求有關的中介人就所識別的問題進行糾正。

中介人的高級管理層應注意，他們在確保維持適當的操守標準及遵守恰當的政策和程序方面，承擔首要責任。他們應就識別和管理自家產品銷售可能產生的潛在利益衝突，對有關的管控措施的穩健性和有效性作出全面檢討，並確保中介人遵守《操守準則》第 9 項一般原則及《內部監控指引》⁶第 1 部的相關監管規定。我們亦鼓勵中介人採納良好而適用的手法，以便在進行受規管活動時，於集團的整體層面管理潛在利益衝突。

¹ 自家產品是指由同一金融集團內不同公司研發及分銷的各類投資產品，包括但不限於結構性產品和投資基金。

² 按照《證券及期貨條例》（第 571 章）附表 1 的定義，“中介人”指持牌法團或註冊機構。

³ 例如，註冊機構及／或相關公司向其客戶提供財富管理及／或私人銀行相關服務，而持牌法團及／或相關公司向註冊機構及／或相關公司提供資產管理相關服務以及執行交易指示和投資銀行方面的服務。

⁴ 《證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人操守準則》（“《操守準則》”）第 1 項一般原則。

⁵ 《操守準則》第 6 項一般原則及第 10.1 段。

⁶ 《適用於證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人的管理、監督及內部監控指引》。

如對本通函的內容有任何疑問，請致電 2878 1903 聯絡金管局銀行操守部的潘寶儀女士，或 2231 1751 聯絡證監會中介機構監察科的陳義義女士。

香港金融管理局
銀行操守部

證券及期貨事務監察委員會
中介機構部中介機構監察科

連附件

完

SFO/IS/045/2017

聯合檢視所觀察到的主要事項及良好手法

1. 交易指示的執行及相關披露事宜

- 就某些結構性產品交易而言，一些中介人只會選擇其相關公司作為對手方，但沒有向客戶充分披露有關安排。我們進一步注意到，有些客戶交易指示並沒有以較好的當前價格予以執行。
- 一些中介人規定其職員在為客戶執行某些投資產品的交易指示時，須取得不同市場參與者的報價。然而，我們發現某中介人的職員若基於個人的評估認為有關內部報價屬合理，便無須遵守此規定。在其他個案中，職員須在其內部系統中輸入所獲取的報價，以便管控部門能夠查核交易指示是否以其所能取得的最佳條件執行。但是，我們發現：
 - (i) 中介人並沒有就如何評估內部報價與其他市場參與者的報價相比是否合理，給予職員任何指引；及
 - (ii) 職員並沒有在其內部系統中正確地輸入不同市場參與者的報價，而這可能會影響管控部門的審查工作。

良好手法的例子

- 某中介人實施相關的政策和程序，以規定職員須將內部報價與其他市場參與者的報價進行比較。
- 調派一個獨立小組對利益衝突相關政策是否獲得有效執行，展開具體的主題檢視。

監管機構的預期標準

中介人應注意，在代表客戶或與客戶進行交易時，應依據《操守準則》第 3.2 段的規定，以其所能取得的最佳條件替客戶執行交易指示。中介人應實施適當的管控和監察措施，以確保其訂立的政策和程序獲得遵守，包括要求職員取得及比較外部市場參與者的報價。如沒有取得外部報價或外部報價欠奉，中介人應向客戶充分披露此事實。中介人應依據《操守準則》第 8.3 段的規定，就金錢和非金錢收益以及與產品發行人的聯繫⁷作出相關披露。

此外，中介人應披露與客戶或代表客戶進行的交易中的重大利益，並採取一切合理步驟確保客戶得到公平對待，及以遵循《操守準則》第 10.1 段的方式行事；包括定期檢視資料披露情況，並向職員提供適當程度的培訓和指引。中介人應制訂有效的管控措施，以確保向客戶充分披露其銷售集團內自家產品時可能產生的利益衝突。

⁷ 依據《操守準則》第 8.3A(a)(ii)段的規定，持牌人或註冊人應在訂立交易前或訂立交易時，向客戶披露其與產品發行人的聯繫。

2. 產品盡職審查

- 在產品盡職審查方面，某中介人沒有設立足夠的政策及程序，以規管在銷售自家產品時可能產生的利益衝突之評估。
- 在沒有任何獨立評估的情況下，某中介人依賴其相關公司（第三方管理基金的競爭對手）⁸對某些第三方管理基金進行產品盡職審查。

監管機構的預期標準

在向客戶招攬投資或推介自家產品前，中介人應對該等產品有透徹的了解。中介人可視乎情況，考慮相關公司所進行的盡職審查工作，但他們應制訂適當的政策和程序，確保已進行充分及獨立的評估以識別是否存在偏袒。有關的評估亦應在妥善考慮實際或潛在利益衝突的情況下作出，同時顧及適用的監管規定及其他情況。評估實際或潛在利益衝突的機制應屬合理，並同時顧及所有相關因素，例如產品發行人與分銷商的關係及因分銷自家產品而獲得的利益。

作為產品盡職審查程序的一環，相關管控部門應確保利益衝突得到充分識別和評估。同時，產品盡職審查結果應由高級管理層批核，並應就有關產品盡職審查工作備存妥善的文件紀錄。

3. 銷售程序及委託投資組合管理

- 有些自家產品被劃分為不同的類別，若交易金額超過中介人預先釐定的門檻，某些類別的費用及收費便會較低。然而，我們注意到某中介人在招攬有關產品之特定類別時，沒有向客戶披露他們可投資另一費用及收費較低的類別。這些客戶最終支付了較高的費用與收費。
- 在委託投資組合管理的授權方面，我們注意到涉及的投資組合包含了對自家產品的巨額投資，但卻沒有足夠的監控工具或措施，以確保：
 - (i) 在選擇自家產品時遵循內部指引；
 - (ii) 充分地披露投資自家產品的策略或做法；及
 - (iii) 委託管理的投資組合整體所承受的風險（包括自家產品的選擇）與跟客戶協定的投資策略及預期風險貫徹一致。

良好手法的例子

- 某中介人規定職員恰當地向客戶披露該中介人對內部管理策略的取向，並向客戶提供可剔除由該中介人的集團公司管理或發行的某些投資產品的選擇。
- 在客戶的月結單披露內部管理與第三方管理策略的投資配置比例，以協助客戶了解該中介人在相關交易的重大利益。

⁸ 例如，持牌法團及／或相關公司提供資產管理相關服務；同時註冊機構及／或相關公司依賴持牌法團及／或相關公司對某些第三方基金進行的產品盡職審查。該中介人表示，他們設立這一安排是因為(a)註冊機構及／或相關公司的職員不具備對資產管理公司及其管理的基金進行盡職審查的才能和知識；(b)持牌法團及／或相關公司的職員擁有廣泛的資產管理知識。

監管機構的預期標準

中介人應實施適當的政策和程序以確保客戶得到公平的對待，及妥善處理、監督和向客戶披露在銷售自家產品及透過委託帳戶投資有關產品時的實際或潛在利益衝突，並確保中介人遵循《操守準則》第 6 項一般原則及第 10.1 段。

在向客戶提供建議方面，中介人應採取措施以確保他們就自家及第三方的產品向客戶作出的招攬或建議在任何情況下均屬合理，並已考慮中介人獲得的所有客戶資料。根據《操守準則》第 2.2 段，中介人亦應確保在交易或向客戶提供建議的一般過程，及就所收取的費用、差價或收費而言，都應該在公平、合理及誠信的情況下行事的。

在委託管理的模式方面，中介人應確保自家及第三方產品的選擇與跟客戶協定的投資策略及預期風險貫徹一致。中介人應充分及清楚地展示，他們顧及客戶的個別情況後，已適當地考慮應否以第三方產品來代替自家產品。

4. 管理層的監察、管控及監督

- 一些中介人的管控及監督機制尚有不足之處，如下：
 - (i) 沒有足夠的政策及程序，以處理在銷售自家產品時的利益衝突；
 - (ii) 沒有清楚界定利益衝突及職員在甚麼情況下應向管理層上報有關事宜；及
 - (iii) 對衝突相關事宜進行的定期檢視有所不足。
- 管控部門（包括合規及內部稽核）的職能範圍似乎未有足夠地涵蓋識別因銷售自家產品及在中介人及／或其相關公司是唯一選定的交易對手的情況下執行交易指示而產生的實際或潛在利益衝突。
- 有些中介人沒有提供培訓，讓職員具備有關處理因銷售自家產品而產生的利益衝突的足夠知識。

良好手法的例子

- 某中介人訂立了有關利益衝突的書面指引並列出應注意的事項及情境，以協助識別實際或潛在的利益衝突。
- 將利益衝突納入年度風險評估內的常規項目，並訂明特定的檢查程序以確保有效地追蹤及評估具潛在利益衝突的業務活動的風險。

監管機構的預期標準

中介人應注意，管理層的有效監察以及管控和監督，應涵蓋因分銷自家產品而產生的事宜，特別是與利益衝突相關的情況。

為確保內部監控的穩健性及內部指引能有效地實施，並遵循適用的監管規定，中介人應不時檢討其手法、管控和監督，並在適當時候作出優化，包括但不限於：

- (i) 就銷售自家產品所產生的利益衝突訂立恰當的政策及程序；
- (ii) 檢討管控部門（如合規及內部稽核部門）進行監督的範圍、涵蓋事項及頻密程度，以評估利益衝突是否恰當地獲得處理、監督及管理；及
- (iii) 提供定期的培訓及指導以確保職員具備足夠知識及技能處理在銷售自家產品時的實際或潛在利益衝突及其他有關事宜。