



## CHÍNH SÁCH GIẢI QUYẾT MÂU THUẪN LỢI ÍCH

### 1. Giới thiệu

Gulf Brokers Ltd. (“Công ty”) cung cấp cho quý vị (Khách hàng hoặc Khách hàng tiềm năng của chúng tôi) Chính sách Giải quyết Mâu thuẫn Lợi ích này (“Chính sách”) theo Luật Chứng khoán năm 2007 được sửa đổi tại bất kỳ thời điểm nào (“Luật”), theo chính sách này Công ty phải thực hiện tất cả các biện pháp hợp lý nhằm phát hiện và ngăn chặn các mâu thuẫn lợi ích.

Công ty luôn nỗ lực hành động trung thực, công bằng và chuyên nghiệp đảm bảo lợi ích tối đa cho khách hàng của Công ty và Công ty chúng tôi, nói riêng, luôn tuân thủ theo các nguyên tắc quy định trong các văn bản pháp lý nêu trên khi cung cấp các dịch vụ đầu tư và các dịch vụ phụ trợ khác.

Chính sách này nêu các phương pháp xác định và quản lý mâu thuẫn lợi ích khi phát sinh trong các hoạt động kinh doanh thông thường được Công ty áp dụng. Ngoài ra, chính sách này còn xác định các tình huống có thể phát sinh mâu thuẫn lợi ích.

### 2. Phạm vi

Chính sách này áp dụng cho tất cả giám đốc, nhân viên, cá nhân trực tiếp hay gián tiếp liên quan đến Công ty (Sau đây gọi là “Những người liên quan”) và ám chỉ tất cả các mối quan hệ qua lại với Khách hàng.

### 3. Tiêu chí xác định mâu thuẫn lợi ích

Khi Công ty giao dịch với Khách hàng hoặc Đại diện của Khách hàng, Công ty, công ty liên kết hoặc một số cá nhân khác liên quan đến Công ty có thể có lợi ích, mối quan hệ hoặc thỏa thuận đáng kể gắn liền với giao dịch liên quan hoặc lợi ích, mối quan hệ hoặc thỏa thuận này mâu thuẫn với lợi ích của Khách hàng. Công ty sẽ xác định và công bố các tình huống và trường hợp có thể phát sinh mâu thuẫn lợi ích và tiềm ẩn mâu thuẫn lợi ích nhưng không gây bất lợi cho lợi ích của một hay nhiều khách hàng.



Nhằm mục đích xác định các loại mâu thuẫn lợi ích có thể phát sinh khi cung cấp các dịch vụ đầu tư và sự tồn tại của các mâu thuẫn này có thể gây tổn thất cho lợi ích của Khách hàng, Công ty có tính đến, dù Công ty hoặc người liên quan, gặp một trong các tình huống sau, dù phát sinh từ cung cấp dịch vụ tài chính hoạt động đầu tư hay bất kỳ hoạt động nào khác:

- (a) Công ty hoặc người liên quan có thể thu được lợi nhuận tài chính, hoặc tránh lỗ tài chính, với chi phí tính cho Khách hàng;
- (b) Công ty hoặc người liên quan có được lợi ích từ kết quả dịch vụ cung cấp cho Khách hàng hoặc một giao dịch được thực hiện thay mặt Khách hàng và lợi ích này riêng biệt với lợi ích của Khách hàng từ kết quả dịch vụ này;
- (c) Công ty hoặc người liên quan có ưu đãi tài chính hoặc ưu đãi khác ưu tiên lợi ích của Khách hàng khác hoặc một nhóm Khách hàng hơn so với Khách hàng này;
- (d) Công ty hoặc người liên quan triển khai các hoạt động kinh doanh tương tự với Khách hàng;
- (e) Công ty hoặc người liên quan nhận hoặc sẽ nhận các ưu đãi bằng tiền, hàng hóa hoặc dịch vụ liên quan đến dịch vụ cung cấp cho Khách hàng ngoại trừ hoa hồng hoặc phí dịch vụ chuẩn từ một người khác ngoài Khách hàng.

#### **4. Xác định mâu thuẫn lợi ích**

Rất không khả thi khi muốn xác định chính xác hoặc tạo ra một danh sách đầy đủ các mâu thuẫn lợi ích liên quan có thể phát sinh tùy theo bản chất, quy mô và tính chất phức tạp của các hoạt động của Công ty, danh sách dưới đây bao gồm các tình huống cấu thành hoặc có thể phát sinh mâu thuẫn lợi ích gây ra rủi ro tổn thất đáng kể đến lợi ích của một hay nhiều Khách hàng, khi cung cấp các dịch vụ đầu tư:

- (a) Công ty có thể thông báo và cung cấp các dịch vụ khác cho các công ty liên kết hoặc Khách hàng khác của Công ty mà được hưởng lợi ích trong các Công cụ Tài chính hoặc Tài sản Cơ sở nhưng lợi ích này mâu thuẫn hoặc cạnh tranh với lợi ích của Khách hàng;
- (b) Công ty có thể có lợi ích khi tối đa hóa khối lượng giao dịch để tăng doanh thu từ hoa hồng mà không phù hợp với mục tiêu cá nhân của Khách hàng là tối giản hóa các chi phí giao dịch;



- (c) Công ty có thể nhận hoa hồng và/hoặc ưu đãi từ nhà cung cấp thanh khoản khi truyền lệnh của Khách hàng;
- (d) Nhân viên Công ty có thể được hưởng lương thưởng theo chế độ thưởng cho nhân viên của Công ty tùy theo kết quả tài chính của Công ty liên kết/kết hợp với khối lượng giao dịch của Khách hàng;
- (e) Công ty có thể nhận hoặc chi trả các khoản ưu đãi cho hoặc từ các bên thứ ba do giới thiệu Khách hàng mới hoặc giao dịch của Khách hàng. Để biết thêm thông tin chi tiết về chế độ giới thiệu và các khoản ưu đãi được nhận, vui lòng nhấp chuột tại đây;
- (f) Công ty hoặc người liên quan có được lợi ích từ kết quả dịch vụ cung cấp cho Khách hàng hoặc một giao dịch được thực hiện thay mặt Khách hàng và lợi ích này riêng biệt với lợi ích của Khách hàng từ kết quả dịch vụ này;
- (g) Công ty hoặc người liên quan có ưu đãi tài chính hoặc ưu đãi khác ưu tiên lợi ích của Khách hàng khác hoặc một nhóm Khách hàng hơn so với Khách hàng này;
- (h) Công ty hoặc người liên quan triển khai các hoạt động kinh doanh tương tự với Khách hàng;
- (i) Công ty có thể có các mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp sản phẩm/tổ chức tài chính là bên thứ ba mà có thể chi trả thù lao cho Công ty dưới hình thức ưu đãi/hoa hồng/phí và Công ty có thể ưu tiên đề xuất một bên hơn so với một bên khác nếu ưu đãi/hoa hồng/phí do bên đó chi trả cao hơn;
- (j) Chúng tôi có thể bồi thường cho các nhà cung cấp chiến lược bị các khách hàng khác sao chép theo số lượng thuê bao đăng ký tại các nhà cung cấp đó.

## **5. Quy trình và Kiểm soát Quản lý các Mâu thuẫn Lợi ích**

Thông thường, quy trình và kiểm soát quản lý các mâu thuẫn lợi ích được xác định do Công ty tuân thủ bao gồm các biện pháp dưới đây (danh sách chưa đầy đủ):

- (a) Công ty cam kết giám sát liên tục các hoạt động kinh doanh để đảm bảo kiểm soát nội bộ phù hợp.



- (b) Công ty thực hiện hiệu quả các quy trình ngăn chặn hoặc kiểm soát trao đổi thông tin giữa những Người Liên quan tham gia vào các hoạt động phát sinh một mâu thuẫn lợi ích theo đó việc trao đổi thông tin này có thể phương hại đến lợi ích của một hay nhiều Khách hàng.
- (c) Giám sát riêng những Người Liên quan có các chức năng chính bao gồm cung cấp các dịch vụ cho các Khách hàng có thể mâu thuẫn lợi ích, hoặc cho những người khác đại diện cho các lợi ích khác nhau với khả năng phát sinh mâu thuẫn lợi ích bao gồm cả những người thuộc Công ty.
- (d) Các biện pháp nhằm ngăn chặn hoặc hạn chế bất kỳ người nào gây ảnh hưởng bất hợp lý đến cách thức triển khai dịch vụ của những Người Liên quan.
- (e) Các biện pháp ngăn chặn hoặc kiểm soát sự tham gia đồng thời hoặc liên tiếp vào các dịch vụ đầu tư riêng biệt của một Người Liên quan khi sự tham gia này có thể gây bất lợi cho việc quản lý thích đáng các mâu thuẫn lợi ích.
- (f) Một chính sách được chuẩn bị để hạn chế mâu thuẫn lợi ích phát sinh từ việc cho và nhận các ưu đãi.
- (g) Chinese wall (Bức tường Trung Hoa) hạn chế luồng thông tin bảo mật và nội bộ trong Công ty và các rào chắn vật lý của các phòng ban.
- (h) Các quy trình điều chỉnh việc truy cập thông tin điện tử.
- (i) Phân tách các nhiệm vụ có thể phát sinh mâu thuẫn lợi ích nếu được cùng một người thực hiện.
- (j) Các yêu cầu xử lý tài khoản cá nhân áp dụng cho các quỹ đầu tư của những Người Liên quan.
- (k) Thành lập Phòng Pháp chế để giám sát và báo cáo các vấn đề trên cho Ban giám đốc Công ty.
- (l) Ngăn cấm cán bộ và nhân viên Công ty có lợi ích kinh doanh bên ngoài mâu thuẫn với lợi ích của Công ty mà không có sự đồng ý trước đó của Ban giám đốc Công ty.
- (m) Chính sách “thông tin cần biết” điều chỉnh việc phát tán thông tin bảo mật hoặc nội bộ trong Công ty.



- (n) Bộ nhiệm Kiểm toán Nội bộ để đảm bảo rằng các hệ thống phù hợp và kiểm soát được duy trì và báo cáo cho Ban giám đốc Công ty.
- (o) Xây dựng nguyên tắc “bốn mắt” trong giám sát các hoạt động của Công ty.

## **6. Chấp thuận của Khách hàng**

Khi ký kết Thỏa thuận Dành cho Khách hàng với Công ty để cung cấp các Dịch vụ Đầu tư, Khách hàng phải chấp thuận tuân thủ Chính sách này. Hơn nữa, Khách hàng chấp thuận và ủy quyền cho Công ty thực hiện giao dịch với Khách hàng theo bất kỳ phương thức nào mà Công ty cho là hợp lý mà không có bất kỳ mâu thuẫn lợi ích nào hoặc tồn tại bất kỳ lợi ích đáng kể nào trong một Giao dịch mà không tham khảo ý kiến trước đó của Khách hàng.

Trường hợp Công ty không thể giải quyết một tình huống mâu thuẫn lợi ích, Công ty sẽ chuyển lại cho Khách hàng.

## **7. Công bố Thông tin**

Nếu trong mối quan hệ kinh doanh với một Khách hàng hoặc một nhóm Khách hàng, các thỏa thuận/biện pháp hành chính hoặc tổ chức tại chỗ không đủ để tránh hoặc quản lý một mâu thuẫn lợi ích liên quan đến Khách hàng hoặc nhóm Khách hàng đó, Công ty sẽ công bố mâu thuẫn lợi ích này trước khi tiến hành giao dịch tiếp theo với Khách hàng hoặc nhóm Khách hàng này.

## **8. Sửa đổi Chính sách và Thông tin Bổ sung**

Công ty có quyền xem xét và/hoặc sửa đổi Chính sách và Thỏa thuận của Công ty tại bất kỳ thời điểm nào mà Công ty cho là phù hợp theo các điều khoản của Thỏa thuận Dành cho Khách hàng được ký giữa Công ty và Khách hàng.

Mọi thông tin chi tiết và/hoặc thắc mắc nào về các mâu thuẫn lợi ích, vui lòng chuyển các yêu cầu và/hoặc câu hỏi này đến [support@gulfbrokers.com](mailto:support@gulfbrokers.com).