**深圳亿库资本管理有限公司**

**合格投资者审核制度**

**第一章 总则**

第一条 为规范公司对合格投资者的审核管理，切实履行合格投资者制度，根据相关法律法规及《公司章程》，特制定本制度。

第二条 本制度所称合格投资者，是指具备相应风险识别能力和风险承担能力，投资于单只私募基金的金额不低于100万元且符合下列相关标准的单位和个人：①净资产不低于1000万元的单位；②金融资产不低于300万元或者最近3年个人年均收入不低于50万元的个人。

第三条 下列投资者视为合格投资者：①社会保障基金、企业年金等养老基金，慈善基金等社会公益基金；②依法设立并在基金业协会备案的投资计划；③投资于所管理私募基金的私募基金管理人及其从业人员；④中国证监会规定的其他投资者。

第四条 公司的产品销售及客户服务人员，均应遵守本制度。

**第二章 法定规则**

第五条 依据《私募投资基金监督管理暂行办法》，私募基金管理人自行销售私募基金的，应当采取问卷调查等方式，对投资者的风险识别能力和风险承担能力进行评估，由投资者书面承诺符合合格投资者条件；应当制作风险揭示书，由投资者签字确认。

第六条 私募基金管理人委托销售机构销售私募基金的，私募基金销售机构应当采取前款规定的评估、确认等措施。

第七条 投资者风险识别能力和承担能力问卷及风险揭示书的内容与格式指引，参照基金业协会标准制定。

第八条 私募基金管理人自行销售或者委托销售机构销售私募基金，应当自行或者委托第三方机构对私募基金进行风险评级，向风险识别能力和风险承担能力相匹配的投资者推介私募基金。

第九条 遵守基金业协会制定的相关合格投资者审核规则。

**第三章 合格投资者调查工作原则**

第十条 通过合法途径公开宣传私募基金管理人的品牌、发展战略、投资策略以及由中国基金业协会公示的已备案私募基金的基本信息。确保前述信息真实、准确、完整，且不得包含基金产品的推介内容。

第十一条 向特定对象推介私募基金，未经特定对象调查程序，不向任何人推介私募基金。

第十二条 在向投资者推介私募基金之前采取问卷调查等方式履行特定对象调查程序，对投资者风险识别能力和风险承担能力进行评估，投资者签字承诺其符合合格投资者标准。投资者的评估结果有效期最长不得超过3 年，逾期需重新进行投资者风险评估。投资者风险承担能力发生重大变化时，可主动申请对自身风险承担能力进行重新评估。

第十三条 设计投资者风险调查问卷时建立科学有效的评估方法，确保问卷结果与投资者的风险识别能力和风险承担能力相匹配。调查问卷主要内容包括但不限于以下方面：①投资者基本信息，其中个人投资者基本信息包括身份信息、年龄、学历、职业、联系方式等信息；机构投资者基本信息包括工商登记中的必备信息、联系方式等信息；②财务状况，其中个人投资者财务状况包括金融资产状况、最近三年个人年均收入、收入中可用于金融投资的比例等信息；机构投资者财务状况包括净资产状况等信息；③投资知识，包括金融法律法规、投资市场和产品情况、对私募基金风险的了解程度、参加专业培训情况等信息；④投资经验，包括投资期限、实际投资产品类型、投资金融产品的数量、参与投资的金融市场情况等；⑤风险偏好，包括投资目的、风险厌恶程度、计划投资期限、投资出现波动时的焦虑状态等。对投资者上述信息的获取应以投资者自愿为前提。

第十四条 通过互联网媒介在线向投资者推介私募基金时，设置在线特定对象调查程序，投资者承诺其符合合格投资者标准。前述认定程序包括但不限于：①投资者如实填报真实身份信息及联系方式；②募集机构应通过验证码等有效方式核实用户的注册信息；③投资者阅读并同意募集机构的网络服务协议；④投资者阅读并确认其自身符合《暂行办法》第三章关于合格投资者的规定；⑤投资者在线填写风险识别能力和风险承担能力调查问卷；⑥募集机构根据调查问卷及其评估方法在线确认投资者的风险识别能力和风险承担能力。

第十五条 在完成私募基金风险揭示后，投资者应当向募集机构提供金融资产证明文件，募集机构应当审查其是否符合合格投资者条件。

第十六条 在完成合格投资者确认程序后，募集机构给予投资者不少于24小时的投资冷静期，冷静期自基金合同签署完毕且投资者交纳认购基金的款项后起算。

第十七条 在投资者签署基金合同后，指令本机构的非基金推介业务人员以录音电话、电邮等适当方式进行回访，回访过程不得出现诱导性陈述，须客观确认合格投资者的身份及投资决定。未经回访确认，私募基金管理人不得签署基金合同。基金合同中约定，经回访确认程序的合同方可生效。

**第四章 客户情况的了解细则**

第十八条 客户情况了解分为潜在客户基本信息收集、客户沟通后信息收集及业务开展后客户信息收集三部分。

(一) 对于机构类潜在客户的基本信息收集内容包括但不限于以下:

1、财务状况或渠道客户资源；

2、投资状况或以往同类业务开展情况或潜在投资实力；

3、股东背景 ；

4、相关联系人 ；

5、其它相关信息 。

客户沟通后信息收集的方式主要是通过电话、上门拜访等沟通方式, 了解客户的投资意愿、资金实力、风险承受能力、投资偏好等信息, 有针对性地提供投资方案。

(二) 对于机构类潜在客户, 沟通中需要了解的信息包括但不限于以下内容:

1、客户的真实财务状况；

2、客户现有的投资状况；

3、股东背景；

4、相关联系人及业务决策人及决策流程；

5、客户的委托资产来源；

6、客户的风险承受能力；

7、其它相关信息。

(三) 对于个人潜在客户, 沟通中需要了解的信息包括但不限于以下:

1、家庭财务状况；

2、以往投资经历或现有投资状况；

3、委托资产的来源；

4、风险承受能力；

5、其他相关信息。

**第五章 客户风险承受能力及委托资产来源的判断及识别**

第十九条 在与潜在客户进行沟通时必须对客户的风险承受能力进行评估。对潜在客户风险评估采用定量与定性相结合的原则进行。

第二十条 对于潜在机构客户, 须采用机构客户风险调查问卷对客户进行风险评估。机构客户风险调查问卷填写者必须为该机构具有投资决策权的人员。

第二十一条 进行潜在机构客户风险承受能力评估时, 须与该机构投资决策者进行有关风险承受能力的沟通, 必须掌握包括但不限于以下内容:

1、该机构的盈利情况;

2、拟投资金额的来源及其占该机构净资产的比例, 以及流动性需求;

3、企业投资经验调查、其原有的或未来的投资理念或想法;

4、对于未来的收益率预期;

5、对于拟投资的产品的了解程度;

6、对于拟投资的市场的风险来源的了解程度;

7、资产委托的期限要求;

8、对于可能的投资损失的承受极限。

第二十二条 对于潜在个人客户, 特定客户资产管理相关工作人员须采用个人客户风险调查问卷对客户(本人填写)进行风险评估。

第二十三条 在进行潜在个人客户风险承受能力评估时, 还须与该潜在客户进行有关风险承受能力的沟通, 必须掌握包括但不限于以下内容:

1、家庭基本情况及抚养负担;

2、家庭受教育程度;

3、拟投资金额的来源及其占家庭总资产的比例, 以及流动性需求;

4、个人投资经验调查、其原有的或未来的投资理念;

5、对拟投资的市场和产品的了解程度;

6、对未来的收益率预期;

7、资产委托的期限要求;

8、对于可能的投资损失的承受极限。

第二十四条 公司业务部门向客户提供的投资产品方案必须与其风险评估报告结果相符, 严禁诱导客户接受与其风险承受能力不符的产品方案。

第二十五条 公司须指定专门人员对客户委托资产来源做尽职调查, 业务部门人员必须将该客户情况及时向上级主管汇报。在与客户签署特定客户资产管理合同时, 必须要求客户对其委托资产来源进行说明, 对其委托资产的合法性作出书面承诺。

第二十六条 特定客户资产委托人必须以自有名义参与该资产管理业务, 公司不得接受客户非法汇集他人资金参与特定客户资产管理业务。

**第六章 接受客户的咨询或对客户开展营销**

第二十七条 公司在对客户提供有关产品咨询、宣传服务时, 所提供的信息必须真实、准确, 与资产管理合同和资产管理计划相符, 不得出现虚假、误导性陈述或者重大遗漏, 也不得夸大或者片面性宣传产品。

第二十八条 服务过程中, 服务人员应对委托人的资金能力、金融投资经验和投资目的进行充分了解, 并充分揭示管理、运用委托财产进行投资可能面临的风险, 使资产委托人充分理解相关权利、义务及所承担的费用情况, 在愿意承担相应投资风险和费用的情况下进行投资。

**第七章 客户信息的记录与管理**

第二十九条 公司应对特定客户的信息做好记录, 并不断完善客户资料。在售后服务的过程中, 尽力跟踪了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力, 评估客户的财务状况, 以便根据客户的个人情况做好售后服务和风险揭示。

**第八章 附则**

第三十条 公司将根据法律法规的变化、上级主管机关的要求或公司经营管理的需要，及时对该制度做出相应的调整，调整内容另行公布。

第三十一条 本制度由本公司负责解释和修订，并自公布之日起实施。

 深圳亿库资本管理有限公司

2016年6月2日