



POLITYKA ZARZĄDZANIA KONFLIKTAMI INTERESÓW

TeleTrade - DJ International Consulting Ltd

Czerwiec 2018

1. Wstęp

1.1. Zgodnie z ustawą 144 (I) z 2007 r. I ustawą 87 (I) / 2017 r. Spółka jest zobowiązana do podjęcia wszelkich uzasadnionych kroków w celu wykrycia i uniknięcia konfliktów interesów. Firma zobowiązuje się działać w sposób uczciwy, sprawiedliwy i profesjonalny oraz w najlepszym interesie swoich Klientów i przestrzegać w szczególności zasad określonych w powyższych przepisach przy świadczeniu usług inwestycyjnych i innych usług dodatkowych związanych z takimi usługami inwestycyjnymi.

1.2. Spółka podaje w tym miejscu podsumowanie polityki, którą prowadzimy w celu zarządzania konfliktami interesów w odniesieniu do obowiązków, które jesteśmy winni naszym Klientom.

2. Zakres

2.1. Polityka ma zastosowanie do wszystkich jej dyrektorów, pracowników, wszelkich osób bezpośrednio lub pośrednio związanych ze Spółką (zwanymi dalej „osobami powiązanymi”) i odnosi się do wszystkich interakcji ze wszystkimi Klientami. Celem tej polityki jest wdrożenie procedury identyfikowania, zarządzania, kontrolowania w razie potrzeby ujawniania konfliktu interesów w związku z jego działalnością oraz ograniczania ryzyka niekorzystnej sytuacji klienta, odpowiedzialności prawnej, cenzury regulacyjnej lub szkód w interesach handlowych Spółki. Firma zapewnia, że zawsze interes Klienta leży w interesie Spółki i / lub jej pracowników.

3. Identyfikacja konfliktów interesów

3.1. W celu zidentyfikowania rodzajów konfliktów interesów, które powstają w trakcie świadczenia usług inwestycyjnych i pomocniczych lub ich kombinacji, a których istnienie może zaszkodzić interesom Klienta, Spółka bierze pod uwagę, czy Firma lub odpowiednia osoba, znajduje się w którejkolwiek z następujących sytuacji, czy to w wyniku świadczenia usług inwestycyjnych, pomocniczych lub działalności inwestycyjnej, czy też:

(a) Spółka lub odpowiednia osoba prawdopodobnie osiągnie zysk finansowy lub uniknie strat finansowych na koszt Klienta;

(b) Firma lub odpowiednia osoba ma interes w wyniku usługi świadczonej Klientowi lub transakcji przeprowadzonej w imieniu Klienta, co różni się od interesu Klienta w tym wyniku;

(c) Spółka lub odpowiednia osoba ma motywację finansową lub inną, aby faworyzować interes innej osoby Klient lub grup Klientów nad interesami Klienta;

(d) Firma lub odpowiednia osoba uczestniczy w tej samej działalności co Klient;

(e) Firma lub odpowiednia osoba otrzymuje lub otrzyma od osoby innej niż Klient nakłanianie w związku z usługą świadczoną na rzecz Klienta, w formie środków pieniężnych, towarów lub usług, innych niż standardowa prowizja lub opłata za ta usługa.

3.2. Spółka będzie prowadzi i regularnie aktualizować zapisy dotyczące rodzajów inwestycji lub usług pomocniczych lub działalności inwestycyjnej prowadzonej przez lub w imieniu Spółki, w których występuje konflikt interesów wiążący się z istotnym ryzykiem naruszenia interesów jednego lub większej liczby klientów powstały lub, w przypadku trwającej usługi lub działalności które mogą powstać.

3.3. Określając okoliczności, które stanowią lub mogą powodować konflikt interesów, pociągający za sobą istotne ryzyko naruszenia interesów jednego lub więcej klientów, ważne jest, aby dla celów niniejszej Polityki zwrócić uwagę, że Spółka i / lub jej podmioty stowarzyszone i / lub jej dyrektorzy i / lub jej pracownicy nie angażują się w działalność w zakresie doradztwa inwestycyjnego, obrotu prawami własności, zarządzania portfelem i działalności w zakresie finansowania przedsiębiorstw; w tym gwarantowanie lub sprzedaż w ramach oferty papierów wartościowych oraz doradztwo w zakresie fuzji i przejęć, chyba że odrębna umowa stanowi inaczej.

Konflikt interesów może powstać między następującymi stronami:

- a) Pomiędzy klientem a firmą
- b) Pomiędzy dwoma klientami Spółki
- c) Pomiędzy Spółką a jej pracownikami
- d) Pomiędzy klientem Spółki a pracownikiem lub kierownikiem Spółki
- e) Między działami firmy

3.4. W przypadku zidentyfikowania konfliktów odpowiedzialny urzędnik określi, w jaki sposób konflikt będzie zapobiegany lub zarządzany. Jeśli odpowiedzialny urzędnik uzna, że procedury nie są wystarczające do zapewnienia, z uzasadnioną pewnością, że ryzyko szkody dla interesów klienta zostanie uniemożliwione, Spółka ujawni klientowi ogólny charakter i / lub źródła konfliktu interesów przed podjęciem działalności dla klienta.

4. Procedury i kontrole zarządzania konfliktami interesów

4.1. Ogólnie rzecz biorąc, procedury i kontrole, którymi kieruje się Spółka w celu zarządzania zidentyfikowanymi konfliktami interesów, obejmują następujące środki:

a) skuteczne procedury zapobiegania lub kontroli wymiany informacji między odpowiednimi osobami zaangażowanymi w działania wiążące się z ryzykiem konfliktu interesów, w przypadku gdy wymiana tych informacji może zaszkodzić interesom jednego lub większej liczby klientów;

(b) oddzielny nadzór nad odpowiednimi osobami, których główne funkcje obejmują prowadzenie działalności w imieniu lub świadczenie usług na rzecz Klientów, których interesy mogą być sprzeczne, lub którzy w inny sposób reprezentują różne interesy, które mogą powodować konflikty, w tym interesy Spółki;

(c) zniesienie jakiegokolwiek bezpośredniego związku między wynagrodzeniem odpowiednich osób zaangażowanych głównie w jedną działalność a wynagrodzeniem lub dochodami generowanymi przez różne odpowiednie osoby zaangażowane głównie w inną działalność, w przypadku gdy może wystąpić konflikt interesów w stosunku do tych osób zajęcia;

(d) środki mające na celu uniemożliwienie lub ograniczenie jakiegokolwiek osobie niewłaściwego wpływu na sposób, w jaki dana osoba wykonuje inwestycje lub usługi dodatkowe lub działalność;

(e) Polityka „konieczności wiedzy” regulująca rozpowszechnianie poufnych lub wewnętrznych informacji w Spółce;

(f) „chińskie mury” ograniczające przepływ poufnych i wewnętrznych informacji w Spółce oraz fizyczny oddział

- (g) Procedury regulujące dostęp do danych elektronicznych;
- (h) Rozdzielenie obowiązków, które mogą powodować konflikty interesów, jeżeli są prowadzone przez tę samą osobę;
- (i) Wymogi dotyczące prowadzenia rachunku osobistego mające zastosowanie do odpowiednich osób w odniesieniu do ich własnych inwestycji;
- (l) Polityka mająca na celu ograniczenie konfliktu interesów wynikającego z dawania i otrzymywania zachęt;
- (m) Utworzenie wewnętrznego działu ds. zgodności w celu monitorowania i zgłaszania spraw Zarządowi Spółki;
- (n) Powołanie audytora wewnętrznego w celu zapewnienia, że utrzymywane są odpowiednie systemy i kontrole oraz raportowanie do Zarządu Spółki;
- (o) Ustanowienie zasady „czterech oczu” w nadzorowaniu działalności Spółki;
- (p) Spółka zobowiązuje się również do bieżącego monitorowania działalności biznesowej w celu zapewnienia odpowiedniej kontroli wewnętrznej.

5. Konflikty osobiste

5.1. Możliwość, że działania lub decyzje pracownika mogą zostać naruszone z powodu rzeczywistej lub potencjalnej rozbieżności między interesami Spółki lub między nimi, interesy Spółki i / lub osobiste interesy pracownika jest wspólnym czynnikiem wielu sytuacji konfliktu interesów. Firma stara się podać przykłady obszarów, w których pracownik może napotkać konflikt interesów i szczegóły dotyczące polityki Spółki w odniesieniu do każdego z nich.

a) Zewnętrzne interesy biznesowe: Pracownicy powinni unikać innych działań związanych z zatrudnieniem lub działalnością gospodarczą, w tym osobistych inwestycji, które kolidują z ich obowiązkami wobec Spółki, dzielą ich lojalność lub tworzą lub wydają się stwarzać konflikt interesów. Każdy pracownik powinien niezwłocznie zgłosić każdą sytuację lub transakcję związaną z faktycznym lub potencjalnym konfliktem interesów do pracownika z Działu Prawnego, który z kolei zgłosi się do zarządu. Po ustaleniu, czy konflikt istnieje lub jest szkodliwy, pracownik powinien rozwiązać wszystkie takie zewnętrzne interesy biznesowe, chyba że zostanie udzielone zezwolenie na kontynuowanie przez pracownika z Działu Prawnego.

b) Zainteresowanie konkurentami, członkami lub dostawcami: Z wyjątkiem uprzedniej pisemnej zgody Specjalisty z Działu Prawnego, żaden pracownik ani członek jego najbliższej rodziny nie może być pracownikiem, urzędnikiem, dyrektorem lub powiernikiem lub nie ma żadnego istotnego udziału w lub relacji biznesowej z konkurentem, członkiem lub dostawcą Spółki, które mogłyby stworzyć podzieloną lojalność. Członkowie najbliższej rodziny oznaczają (a) każdego małżonka, dzieci, rodziców lub rodzeństwo lub (b) każdego krewnego, do którego wsparcia pracownik przyczynia się bezpośrednio lub pośrednio i który dzieli gospodarstwo domowe pracownika.

c) Przyjmowanie prezentów i / lub zachęt: Żaden pracownik ani członek jego najbliższej rodziny nie powinien zabiegać ani przyjmować od nikogo, kto prowadzi interesy lub konkuruje ze Spółką o jakiegokolwiek odszkodowanie, dar pieniężny (lub równoważny), znaczący prezent, pożyczkę, formy rozrywki (w tym między innymi posiłki, imprezy sportowe i imprezy koncertowe i teatralne), zachęta, w tym prowizja od opłat lub inne znaczące korzyści niepieniężne. Po otrzymaniu upominku lub zachęty od osoby trzeciej wszyscy pracownicy muszą natychmiast zgłosić ten fakt odpowiedzialnemu pracownikowi, który prowadzi rejestruje takie prezenty i / lub zachęty. Wszelkie otrzymane prezenty należy niezwłocznie dostarczyć do odpowiedniego pracownika. Odpowiedzialny pracownik uzna, według własnego uznania, określi, czy prezent może lub powinien być przechowywany przez pracownika lub zwrócony dawcy.

d) Udziały w transakcjach: Żaden pracownik ani członek jego najbliższej rodziny nie angażuje się w żadną transakcję z udziałem Spółki, jeśli pracownik lub członek jego najbliższej rodziny ma istotny interes w transakcji lub może skorzystać bezpośrednio lub pośrednio z transakcji (inne niż poprzez zwykłe wynagrodzenie pracownika), z wyjątkiem przypadków wyraźnie określonych na piśmie przez Specjalistę z Działu Prawnego. Żaden pracownik nie może nabywać ani czerpać osobistych korzyści ani czerpać zysków z jakichkolwiek możliwości biznesowych lub inwestycji, na które zwraca uwagę w związku z jego powiązaniem ze Spółką i których wie, że Spółka może w uzasadniony sposób oczekiwać uczestnictwa lub mieć interes, bez uprzedniego ujawnienia na piśmie wszystkich istotnych faktów Spółce, w tym oferowania Spółce możliwości i otrzymania specjalnego pisemnego upoważnienia od Specjalisty z Działu Prawnego. Wszyscy dyrektorzy i pracownicy są zobowiązani powiadomić specjalistę z Działu Prawnego o wszelkich zewnętrznych interesach biznesowych.

6. Postępowania dotyczące handlu

6.1. Traderzy zatrudnieni przez Spółkę w zakresie świadczenia usług na własny rachunek lub tzw. Portfolio Managerów muszą przestrzegać wysokich standardów etycznych i zawodowych oraz przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów i regulacji. Niezastosowanie się przez handlowców do przestrzegania pisemnych zasad firmy może skutkować działaniami dyscyplinarnymi.

6.2. Rejestracja i licencjonowanie: Wszyscy traderzy muszą być odpowiednio licencjonowani i zarejestrowani w publicznym rejestrze właściwego organu regulacyjnego, CySEC. Wszyscy traderzy muszą być odpowiednio wykwalifikowani. Bezpośredni przełożony traderów musi zapewnić, że odpowiednie rejestracje zostały wprowadzone zgodnie z wymaganiami na zezwolenie na późniejszy trading przez pracownika.

6.3. Limity handlowe: traderzy nie mogą przekraczać limitów handlowych bez uprzedniej akceptacji ustnej ich bezpośredniego przełożonego, który będzie prowadził pisemny zapis takich zatwierdzeń.

6.4. Ujawnianie potwierdzeń: Potwierdzenie transakcji musi ujawniać możliwości handlowe (agencja lub zleceniodawca).

6.5. Informacje poufne / Wykorzystywanie informacji poufnych: traderzy mogą kontaktować się z istotnymi informacjami niepublicznymi za pośrednictwem swoich rówieśników u innych brokerów / dealerów lub za pośrednictwem innych środków lub źródeł. Traderzy muszą znać przepisy dotyczące:

- Przekazywanie istotnych informacji niepublicznych, czy to dla zysku, czy nie, innym profesjonalistom lub członkom.
- Handel istotnymi informacjami niepublicznymi lub zachęcanie innych do tego.

6.6. Poufność transakcji: transakcje firmy i jej klientów oraz tożsamość tych klientów są poufne i nie mogą być udostępniane żadnym podmiotom zewnętrznym, w tym innym traderom, mogą być udostępniane wewnątrz firmy tylko na zasadzie niezbędnej wiedzy lub zgodnie z obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi.

6.7. Front-running: Front-running to zakup lub sprzedaż zabezpieczenia przed transakcją w tym samym lub powiązanim zabezpieczeniu w oczekiwaniu na korzyść. Znajomość takich zleceń można uznać za posiadanie istotnych informacji niepublicznych. W ten sposób front-running nie tylko narusza ograniczenia regulacyjne, ale ma również potencjał naruszenia przepisów dotyczących wykorzystywania informacji poufnych. Traderzy nie mogą handlować na kontach zastrzeżonych, osobistych, względnych lub klientach, gdy taki trading oferuje potencjalne korzyści wynikające ze znajomości zlecenia z góry. Bezpośredni przełożony tradera dokona przeglądu wszystkich kont osobistych traderów pod kątem front-run.

6.8. Nieprawidłowa współpraca działań tradingowych: traderzy nie mogą współpracować z innymi podmiotami gospodarczymi w zakresie tych samych papierów wartościowych w jakikolwiek sposób manipulacyjny. Traderom zabrania się zastraszania, nękania, wymuszania lub w inny sposób nakłaniania innych traderów do dostosowywania się, lub w inny sposób manipulowania rynkami. Używanie gróźb, wulgaryzmy lub obraźliwego języka w prowadzeniu działalności jest zabronione. Wszelkie raporty o możliwym nieprzestrzeganiu tej polityki będą badane niezwłocznie.

6.9. Handel na kontach osobistych przez pracowników: traderzy i inni odpowiedni pracownicy Spółki (jak szczegółowo opisano) nie mogą handlować na własnych kontach osobistych (ani na żadnym koncie, na którym trader może mieć korzyści) z klientowi Spółki. Traderzy muszą zawsze dawać pierwszeństwo dla zleceń klientów. Pracownikom zabrania się zawierania transakcji osobistych, doradzania lub pozyskiwania do tego innych osób, w przypadku gdy wiąże się to z niewłaściwym wykorzystaniem poufnych informacji wewnętrznych lub klientów lub jeśli koliduje lub może powodować konflikt z obowiązkiem Spółki wobec klienta. Ograniczenie to obejmuje ujawnianie informacji, z wyjątkiem przypadków wymaganych w normalnym toku działalności, w których pracownicy wiedzą lub powinni wiedzieć, że w wyniku ujawnienia osoba, której ujawnienie zostało ujawnione, dokona transakcji, w ramach tej polityki, lub doradzać lub zamawiać inną osobę do tego. Firma jest zobowiązana do zapewnienia, że pracownicy objęci zakresem niniejszej polityki zostaną poinformowani o ograniczeniach dotyczących transakcji osobistych i środkach, które Spółka ustanowiła w związku z transakcjami osobistymi i ujawnianiem.

W szczególności ustalenia w ramach tej polityki mają na celu zapewnienie, że Spółka zostanie niezwłocznie poinformowana o wszelkich osobistych transakcjach zawartych przez pracownika oraz że prowadzona jest rejestracja osobistych transakcji zgłoszonych Spółce, w tym wszelkie upoważnienia lub zakaz w związku z transakcjami.

6.10. Zezwolenie pracownika na transakcje: pracownik ograniczony polityką konfliktu interesów lub polityką osobistych transakcji klienta, w tym członków jego najbliższej rodziny, musi złożyć wniosek, na piśmie lub pocztą elektroniczną, do pracownika z Działu Prawnego i ich bezpośredniego przełożonego, o pozwolenie na wykonanie transakcji osobistej. Pracownik, w tym członek jego najbliższej rodziny, nie mogą dokonywać transakcji osobistych do momentu pisemnego potwierdzenia przez pracownika z Działu Prawnego. W przypadku udzielenia zgody Specjalisty z Działu Prawnego, pozwolenie to jest ważne do siedmiu dni kalendarzowych od momentu złożenia wniosku, chyba że zostanie o tym powiadomione później. Pracownik powinien upewnić się, że po wykonaniu transakcji zgodnie z udzielonym zezwoleniem, potwierdzenie kopii zostanie wysłane do Specjalisty z Działu Prawnego. Jeśli zgoda osoby decyzyjnej z Działu Prawnego nie zostanie udzielona w celu przeprowadzenia transakcji osobistej, Pracownik lub jego najbliższa rodzina nie może wpływać na tę transakcję osobistą. Specjalista z Działu Prawnego może nie podać powodu, dla którego odmówiono zezwolenia, a pracownik nie może ujawnić żadnej innej osobie, że doszło do odmówienia takiej zgody.

6.11. Poradnictwo i udzielanie zezwoleń: Jeśli pracownik lub trader nie mogą dokonać transakcji osobistej, nie mogą:

- Poradzić lub spowodować, aby jakakolwiek inna osoba przystąpiła do takiej transakcji
- Przekazać wszelkich informacji lub opinii jakiegokolwiek innej osobie

6.11. Osobiste transakcje i konflikty interesów: Pracownicy nie mogą podejmować osobistych transakcji w celu zapobieżenia potencjalnym konfliktom interesów między Firmą i jej członkami a Klientami w następujących przypadkach:

a) Odpowiedni pracownicy zaangażowani w świadczenie doradztwa inwestycyjnego, w wyniku których wynikające z tego działania Klienta mogą wpływać na cenę niektórych instrumentów finansowych (np. na rynkach regulowanych i / lub MTF o ograniczonej głębokości rynku), nie mogą dokonywać transakcji na takich instrumentach lub dowolne z jej instrumentów pochodnych i nie wolno im zabiegać ani wywoływać transakcji na takich instrumentach przez żadną z powiązanych osób, w szczególności w odniesieniu do transakcji, które osoby powiązane mają zamiar dokonać przed lub po udzieleniu wspomnianej porady inwestycyjnej;

- b) Odpowiedni pracownicy, którzy są zaangażowani w przyjmowanie i przekazywanie lub wykonywanie zleceń klientów, a zatem mają priorytetowy dostęp do informacji o transakcjach klienta, nie mogą przeprowadzać transakcji w żadnych instrumentach związanych z transakcją klienta, a zatem nie mogą prowadzić działalności handlowej na kontach w Spółce.
- c) Odpowiedni pracownicy zaangażowani w przyjmowanie i przekazywanie lub wykonywanie zleceń klientów na instrumentach finansowych na rynkach regulowanych i / lub MTF o ograniczonej głębokości rynkowej, nie mogą prowadzić rachunków handlowych z dostępem do tych rynków i / lub MTF ani ze Spółką ani poza Spółką.
- d) Odpowiedni pracownicy, którzy są zaangażowani w techniczne wsparcie działań handlowych, a tym samym mają ulepszony dostęp („administratora”) do platform transakcyjnych Spółki, nie mogą prowadzić rachunków handlowych w Spółce.
- e) Odpowiedni pracownicy zaangażowani w działania typu back office, takie jak ustalanie limitów obrotu na kontach klientów, rejestrowanie depozytów i wypłat na rachunkach klientów lub w inny sposób posiadanie dostępu umożliwiającego im zmianę sald klientów w gotówce i / lub instrumentach finansowych, nie jest dozwolone prowadzenie rachunków handlowych w Spółce.
- f) Odpowiedni pracownicy, którzy skutecznie kierują działalnością spółek, nie mogą prowadzić rachunków handlowych ze Spółką na żadnych instrumentach finansowych, w których Spółka działa jako zleceniodawca w kontaktach z posiadaczami rachunków klientów.
- g) Odpowiedni pracownicy zaangażowani w zarządzanie portfelem i doradztwo inwestycyjne nie mogą prowadzić osobistych rachunków handlowych na żadnych instrumentach finansowych, które są kupowane lub sprzedawane przez takie osoby na kontach klientów w trakcie zarządzania portfelem lub polecanie klientom w trakcie doradztwa inwestycyjnego, gdy takie instrumenty są przedmiotem obrotu na rynkach regulowanych i / lub MTF o ograniczonej głębokości rynkowej.
- 6.12. Minimalne okresy pprzetrzymywania pozycji: Dokonywanie transakcji osobistych nie powinno być uważane za krótkoterminową działalność spekulacyjną, a zatem, o ile nie wystąpią trudności ekonomiczne, oczekuje się, że pracownicy i osoby powiązane utrzymają inwestycje przez co najmniej 30 dni, z wyjątkiem inwestycji poza zakresem tej polityki.

7. Zgłaszanie konfliktu interesów

W przypadku podejrzenia jakiegokolwiek konfliktu interesów należy go niezwłocznie zgłosić przełożonemu w celu oceny potencjalnego istotnego ryzyka. Formularz powiadomienia o konflikcie interesów należy przesłać do specjalisty z Działu Prawnego. Inspektor z Działu Prawnego zbada, czy istnieje jakikolwiek konflikt interesów, i poda przyczyny ustaleń i uwzględni je w pliku przechowywanym w celu skierowania do Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

8. Zgłaszanie konfliktu interesów

Podpisując Umowę z Klientem o świadczenie Usług Inwestycyjnych, klient wyraża zgodę na stosowanie tej Polityki wobec niego. Ponadto Klient wyraża zgodę i upoważnia Spółkę do zawierania transakcji z Klientem w dowolny sposób, który Spółka uzna za odpowiedni, bez względu na konflikt interesów lub istnienie jakiegokolwiek istotnego interesu w Transakcji, bez uprzedniego odniesienia do Klienta.

9. Ujawnienie

Gdy Firma zda sobie sprawę z sytuacji, w której konflikt interesów powstaje w trakcie relacji biznesowych z Klientem lub grupą Klientów, Spółka ujawni je klientowi przed podjęciem dalszych działań. Jeśli jednak Spółka uważa, że ujawnienie nie jest wystarczające do zarządzania konfliktem, Spółka może nie kontynuować transakcji.

10. Zmiany polityki

Firma zastrzega sobie prawo do przeglądu i / lub zmiany Polityki i ustaleń, gdy uzna to za stosowne zgodnie z warunkami Umowy z Klientem.

11. Informacje dodatkowe

Jeśli masz jakiegokolwiek pytania dotyczące polityki dotyczącej konfliktu interesów lub chcesz pomóc nam ulepszyć tę politykę, skontaktuj się z nami pod adresem: support@teletrade.eu