

POLITYKA ZARZĄDZANIA KONFLIKTEM INTERESÓW ADMIRAL MARKETS UK LTD

Obowiązuje od 30.01.2018

1. Wprowadzenie

1.1 Zgodnie z Zasadami FCA dla Biznesu, Zasada 8 (Konflikt interesów) zobowiązuje Admiral Markets UK Ltd ("Firma") do należytego poszanowania interesów każdego klienta i sprawiedliwego zarządzania konfliktami interesów, zarówno wewnętrznymi, między sobą i grupą, do której należy oraz jej klientami, a także między klientem a innym klientem. Konkretnie zasady postępowania w przypadku konfliktu interesów można znaleźć w ramach Senior Management Arrangements, Systems and Controls (SYSC), które znajdują się w SYSC 10.1 i kolejnych.

1.2 Dodatkowo Firma bierze pod rozwagę następujące zasady FCA:

- Zasada 1. Uczciwość: Firma musi prowadzić działalność w sposób uczciwy.
- Zasada 2. Umiejętność, troska i staranność: Firma musi prowadzić działalność z należytą fachowością, starannością i pracowitością.
- Zasada 3. Zarządzanie i kontrola: Firma musi dołożyć należytej staranności, aby organizować i kontrolować swoje sprawy w sposób odpowiedzialny i skuteczny, z odpowiednimi systemami zarządzania ryzykiem.
- Zasada 6. Interesy klientów: Firma musi zwracać należytą uwagę na interesy swoich klientów i traktować je sprawiedliwie.

1.3 Firma wydaje niniejszą Politykę Zarządzania Konfliktem Interesów ("Polityka") w wyżej opisanych celach oraz w celu spełnienia szczególnych wymagań dotyczących konfliktu interesów określonych w 8 Zasadzie FCA dla Biznesu w rozdziałach 4 (Ogólne Wymagania Organizacyjne) i

10 (Konflikty Interesów) w księdze Senior Management Arrangements, Systems and Controls FCA (SYSC) oraz specyficznymi wymogami dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych ("MiFID II").

1.4 SYSC 4 i SYSC 10 wymagają ustanowienia skutecznych ram dla identyfikowania, zapobiegania, kontrolowania i przeglądu konfliktów interesów oraz wdrażania i utrzymywania skutecznej polityki w zakresie konfliktu interesów, która byłaby proporcjonalna do charakteru, skali i złożoności jej działalności. Conduct of Business Sourcebook (COBS) oraz Instrukcja FCA osobno określają szczegółowe zasady regulujące zakup towarów i usług za pomocą pieniędzy klientów oraz alokację możliwości inwestycyjnych pomiędzy klientami, z których każdy podlega właściwym regułom zarządzania konfliktami interesów.

1.5 Dyrektywa MiFID i SYSC 10 zobowiązuje Firmę do utrzymywania i prowadzenia skutecznych ustaleń administracyjnych w celu podjęcia wszelkich odpowiednich kroków w celu identyfikacji, monitorowania, zarządzania i zapobiegania konfliktom interesów między firmami, ich menedżerami, pracownikami i agentami lub osobami bezpośrednio lub pośrednio z nimi powiązanymi przez kontrolę i ich klientów lub między jednym a drugim klientem, które powstają w trakcie świadczenia jakichkolwiek usług inwestycyjnych i pomocniczych lub ich kombinacji, w tym spowodowanych przez otrzymanie zachęty od stron trzecich lub przez własne wynagrodzenie lub struktury motywacyjne.

1.6 Celem Polityki Zarządzania Konfliktem Interesów jest:

- określenie wszelkich potencjalnych okoliczności, które mogą prowadzić do konfliktu interesów oraz które stanowią istotne ryzyko naruszenia interesów klienta;
- ustanowienie odpowiednich mechanizmów i systemów do zarządzania tymi konfliktami;
- utrzymywanie systemów w celu zapobiegania rzeczywistej szkodzie dla interesów klienta poprzez zidentyfikowane konflikty.

2. Czym jest konflikt interesów?

2.1 Konflikt interesów pojawia się w sytuacjach, gdy Firma lub dowolny członek grupy firm, do której należy Firma lub jakikolwiek odpowiedni pracownik:

- może odnieść korzyści finansowe lub uniknąć strat finansowych na koszt klienta;

- ma interes w wyniku usługi świadczonej klientowi lub transakcji przeprowadzanej w imieniu klienta, który różni się od interesu klienta;
- ma motywację finansową lub inną, aby faworyzować interes innego klienta lub grupy klientów w stosunku do interesów klienta;
- prowadzi tę samą działalność, co klient; lub'
- otrzymuje (lub otrzyma) od osoby innej niż klient, propozycję w odniesieniu do usługi świadczonej klientowi, w formie pieniędzy, towarów lub usług, innych niż standardowa prowizja lub opłata za tę usługę.

Powyższe przykłady nie są jednak wyczerpujące i przedstawiają tylko te okoliczności, w których władze oczekują, że może dojść do konfliktu (i że w związku z tym Firma zwróci na nie należyłą uwagę). W związku z tym każda analiza konfliktu interesów powinna być stosowana obiektywnie i szeroko, aby zapewnić najlepszy możliwy rezultat dla klienta.

2.2 Firma dąży do zidentyfikowania konfliktów interesów istniejących w swojej działalności i wprowadza środki, które uważa za odpowiednie dla danego konfliktu, w celu monitorowania, zarządzania i kontrolowania potencjalnego wpływu tych konfliktów na klienta. Zidentyfikowane konflikty występują:

- pomiędzy klientami o interesach sprzecznych;
- między klientami a Firmą lub gdy ich indywidualne interesy w konkretnym przypadku mogą być różne;
- między interesami osobistymi personelu Firmy lub członków jej grupy a interesami Firmy lub jej klientów, których interesy mogą być różne.

2.3 Charakter działalności Firmy jest taki, że istnieje bardzo ograniczony potencjał konfliktu interesów między personelem a interesami klienta. Firma zapewnia dostęp do internetowej platformy transakcyjnej i świadczy wyłącznie usługi transakcyjne OTC "wyłącznie egzekucyjne". Nie podejmuje transakcji na własny rachunek oraz w zakresie corporate finance, w których mogą pojawić się potencjalne konflikty. Klienci handlują poprzez Internet z Firmą, działającą we wszystkich kontaktach z klientami na podstawie odpowiedniego brokera głównego. Transakcje zawierane są przez Firmę na zasadzie back to back z dostawcą płynności - Admiral Markets AS.

2.4 Firma przyjęła szereg wewnętrznych zasad i procedur, często określonych w podręczniku Compliance, w celu zarządzania rozpoznanymi konfliktami interesów. Będą one przedmiotem normalnych procesów monitorowania i audytu Firmy.

2.5 Firma dąży do tego, aby wykonywanie wielu funkcji przez odpowiednie osoby umożliwiała tym osobom wykonywanie określonych funkcji w sposób rzetelny, uczciwy i profesjonalny. Poniżej przedstawiamy nasze zasady dotyczące rozdziału obowiązków w Firmie i zapobiegania konfliktom interesów. Firma jest świadoma, że efektywny podział obowiązków jest ważnym elementem wewnętrznej kontroli firmy w kontekście ostrożnościowym. W szczególności pomaga upewnić się, że nikt nie posiada całkowitej swobody, w angażowaniu aktywów Firmy lub zaciąganiu zobowiązań w jej imieniu. Podział obowiązków pomaga również zapewnić, że organ zarządzający Firmy otrzymuje obiektywne i dokładne informacje na temat wyników finansowych, ryzyka, na jakie narażona jest Firma i adekwatności swoich systemów.

2.6 Firma zapewnia, że na ogół, żadna osoba nie ma nieograniczonego prawa do wykonywania wszystkich następujących zadań:

- zainicjowania transakcji;
- zobowiązania firmy;
- dokonywania płatności; i
- rozliczania ich.

2.7 W przypadku, gdy Firma nie jest w stanie zapewnić całkowitego rozdzielania obowiązków ze względu na ograniczoną liczbę pracowników, stosuje odpowiednie kontrole kompensacyjne, w tym częstą kontrolę obszaru przez odpowiednich kierowników wyższego szczebla.

2.8 Firma zapewnia, że odpowiednie osoby są świadome procedur, które muszą być przestrzegane w celu prawidłowego wykonywania obowiązków.

3. Zarządzanie konfliktami

3.1 Środki służące rozwiązywaniu konfliktów mają na celu zapewnienie, aby odpowiednie osoby zaangażowane w różne aspekty działalności Firmy, związane z konfliktem interesów, prowadziły te działania na poziomie niezależności, stosownym do wielkości i działalności Firmy oraz grupy, do której należy oraz do istotności ryzyka szkodenia interesom klientów.

3.2 Firma stosuje szereg technik organizacyjnych i administracyjnych w celu zarządzania i moderacji zidentyfikowanych konfliktów, w tym:

- Bariery informacyjne: stosowanie fizycznych i elektronicznych barier w celu zatrzymania i kontrolowania przepływu informacji między określonymi częściami przedsiębiorstwa;
- Szkolenie: wewnętrzne wskazówki i szkolenia są udzielane pracownikom, zapewniając ich znajomość i przestrzeganie Zasad FCA dla Firm i polityki Firmy oraz sposobów rozpoznawania konfliktów interesów i zarządzania nimi;
- Zgłaszanie i eskalacja: od pracowników wymaga się rozważenia konfliktu interesów oraz odpowiedzialności Firmy w odniesieniu do nich samych podczas wykonywania swoich obowiązków. W przypadku stwierdzenia faktycznego lub potencjalnego konfliktu interesów, należy o tym powiadomić Dział Zgodności Firmy, który weźmie pod uwagę taki faktyczny lub potencjalny konflikt w świetle niniejszej Polityki i zadziała wobec niego w sposób adekwatny;
- Prowadzenie dokumentacji: Rejestr Konfliktów jest aktualnym zapisem zidentyfikowanych konfliktów interesów i określa techniki łagodzenia każdego konfliktu;
- Dodatkowe zasady Firmy: Firma utrzymuje wiele innych zasad dotyczących konfliktów na wszystkich poziomach w Firmie. Należą do nich: obsługa rachunków osobistych, gościnność korporacyjna i najlepsza realizacja;
- Wynagrodzenie: Wynagrodzenie jest nadzorowane przez Zarząd;
- Ujawnianie informacji: Firma będzie polegać wyłącznie na ujawnieniu konfliktu interesów, jeżeli istniejące ustalenia organizacyjne i administracyjne nie są wystarczające, aby zapewnić, z uzasadnioną pewnością, że ryzyko szkód leżących w interesie klienta zostanie uniemożliwione. Konflikt ten zostanie ujawniony przed podjęciem odpowiedniej działalności inwestycyjnej i szczegółowo określi ogólny charakter lub źródła konfliktu interesów, a także kroki podejmowane w celu ograniczenia tego ryzyka.
- Zarządzanie produktem: konflikty interesów będą traktowane jako część każdego nowego procesu zatwierdzania produktu i jako część bieżących ocen zarządzania produktem, np. w celu zapewnienia przydatności produktu w cyklu życia danego produktu lub usługi;
- Zakaz działalności prowadzącej do konfliktu interesów w sytuacjach, w których konflikt nie może być właściwie zarządzany w interesie klienta.

3.3 Przykłady typów procedur zarządzania konfliktami:

Skuteczne procedury mające na celu zapobieganie lub kontrolę 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. Informacje krążą w oparciu o potrzebę poznania.

Odrębny nadzór nad odpowiednimi osobami, których podstawowe funkcje obejmują wykonywanie czynności w imieniu (lub świadczenie usług) klientów, których interesy mogą być sprzeczne (lub którzy w inny sposób reprezentują różne interesy, które mogą być sprzeczne), w tym interesy Firmy.

W razie potrzeby Firma zarządza również konfliktami interesów poprzez ustanowienie i utrzymywanie wewnętrznych uzgodnień ograniczających przepływ informacji w ramach Firmy. Wymaga to informacji przechowywanych przez osobę w trakcie prowadzenia jednej części naszej działalności, które mają być pominięte (lub nie mogą być używane) przez osoby, dla których działamy w ramach prowadzenia innej części naszej działalności. Takie porozumienie określa się mianem muru chińskiego i może obejmować hierarchiczną separację i fizyczne bariery między działaniami, które mogą powodować konflikt interesów, a tym samym ma na celu zapobieganie wszelkiemu niewłaściwemu przekazywaniu informacji.

W przypadku braku innych środków zarządzania konfliktem lub gdy obowiązujące środki nie pozwalają, zdaniem Firmy, w wystarczającym stopniu chronić interesów klienta, konflikt interesów powinien zostać ujawniony klientowi, aby umożliwić podjęcie świadomej decyzji przez klienta, czy chce kontynuować prowadzenie interesów z Firmą w tej konkretnej sytuacji.

3.4 W przypadku, gdy Firma uważa, że nie jest w stanie zarządzać konfliktem interesów w jakikolwiek inny sposób, może odmówić działania klientowi.

3.5 Firma monitoruje i regularnie ocenia adekwatność i skuteczność swoich systemów, mechanizmów kontroli wewnętrznej i ustaleń dotyczących konfliktu interesów i podejmie odpowiednie środki w celu wdrożenia takich środków, jakie mogą być wymagane.