

## 1. Wprowadzenie

Niniejsza Polityka przeciwdziałania konfliktom interesów („Polityka”) jest przekazana Klientowi (lub potencjalnemu klientowi) zgodnie z ustawą nr 87(I)/2017 o usługach i działalności inwestycyjnej oraz rynkach regulowanych z 2017 roku („Ustawa”), która zastąpiła Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej nr 2014/65/EU w sprawie rynków instrumentów finansowych („Dyrektywa MiFID II”) w prawie krajowym z dnia 15 maja 2014 roku, zgodnie z którą spółka Forex TB Limited („Spółka”) jest zobowiązana do podjęcia wszelkich stosowanych działań, aby wykrywać konflikty interesów i unikać ich.

Spółka jest zobowiązana, aby działać uczciwie, sprawiedliwie i profesjonalnie oraz w najlepszym interesie swoich klientów, a także do przestrzegania, w szczególności, zasad określonych w powyższej Ustawie podczas świadczenia usług inwestycyjnych i innych usług pomocniczych z nimi związanych.

Celem niniejszego dokumentu jest określenie podejścia Spółki do identyfikowania i zarządzania konfliktami interesów, które mogą powstać w wyniku zwykłego toku jej czynności biznesowych. W dodatku niniejszy dokument identyfikuje okoliczności, które mogą wywołać konflikt interesów.

## 2. Zakres

Niniejsza Polityka ma zastosowanie do wszystkich dyrektorów, pracowników, wspólników oraz jakichkolwiek osób pośrednio lub bezpośrednio związanych ze Spółką (zwanymi dalej „osobami powiązаныmi”) i odnosi się do wszelkich interakcji ze wszystkimi Klientami.

## 3. Kryteria identyfikowania konfliktów interesów

W celu identyfikowania rodzajów konfliktów interesów, które mogą powstać w trakcie świadczenia usług inwestycyjnych i pomocniczych lub zbioru takich usług i których wystąpienie może zaszkodzić interesom Klienta, Spółka uwzględnia, w ramach minimalnych kryteriów, kwestię tego, czy Spółka lub istotna osoba lub osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana stosunkiem kontroli ze Spółką znajduje się w jakiegokolwiek z następujących sytuacji, czy w wyniku świadczenia usług inwestycyjnych lub pomocniczych albo działalności inwestycyjnej lub jakiegokolwiek innej:

- (a) Spółka lub istotna osoba ma interes w określonym wyniku usługi świadczonej na rzecz Klienta albo transakcji przeprowadzanej w jego imieniu, który to interes jest rozbieżny z jego interesem;
- (b) Spółka lub istotna osoba podlega motywowaniu finansowemu lub innego rodzaju zachętom na rzecz innego Klienta lub grupy Klientów wbrew jego interesom;
- (c) Spółka lub istotna osoba otrzymuje lub otrzyma od osoby innej niż określony Klient, w związku z usługą świadczoną na rzecz tego Klienta, zachętę w postaci środków

pieniężnych, dóbr materialnych lub usług innych niż standardowa prowizja lub opłata za wspomnianą usługę;

- (d) Spółka lub osoba powiązana prowadzi taką samą działalność, jak Klient;
- (e) Spółka świadczy usługę Klientowi, a wspomniana Spółka lub inny członek należący do tej samej grupy spółek ma istotny interes w tej transakcji;
- (f) Spółka pełni rolę pośrednika dla klienta w odniesieniu do transakcji, w których inny członek należący do tej samej grupy spółek pełni rolę zleceniodawcy;
- (g) Zostaje zawarta transakcja w zakresie instrumentów finansowych, z której Spółka lub inny członek należący do tej samej grupy spółek może czerpać korzyści z prowizji, opłaty lub korzyści niepieniężnej pozostającej do zapłaty przez osobę inną niż Klient;
- (h) Spółka może mieć pośredni interes w transakcji, podczas gdy inny członek należący do tej samej grupy spółek może mieć bezpośredni interes w tej samej transakcji;

#### **4. Identyfikowanie konfliktów interesów**

Podczas kontaktów Spółki z Klientem Spółka, współpracownik lub jakakolwiek inna osoba powiązana ze Spółką może mieć interes, utrzymywać relację lub porozumienie, które jest istotne w związku z omawianą transakcją lub pozostaje w konflikcie z interesem Klienta. Podczas gdy dokładne zdefiniowanie lub utworzenie wyczerpującego spisu wszystkich istotnych konfliktów interesów, które mogą powstać, nie jest możliwe, zgodnie z obecnym charakterem, skalą i stopniem złożoności działalności Spółki, do takich przykładów należą okoliczności, które stanowią lub mogą spowodować konflikt interesów związany z istotnym ryzykiem uszczerbku dla interesów jednego Klienta lub większej liczby klientów w wyniku świadczenia usług inwestycyjnych:

- (a) Spółka może mieć interes w maksymalizacji wielkości transakcji w celu zwiększenia przychodów z prowizji, co jest niezgodne z osobistym celem Klienta, jakim jest minimalizacja kosztów transakcji;
- (b) System premii pieniężnych Spółki może przyznać jej pracownikom premię w oparciu o wielkość transakcji itd.;
- (c) Spółka może otrzymywać lub płacić zachęty na rzecz lub od osób trzecich w związku z polecaniem nowych klientów lub transakcji klientów;
- (d) Spółka może korzystać z pomocy podmiotów, które należą do tej samej grupy spółek co system wykonywania zleceń (zobacz poniżej);

4.1. W stosowanych przypadkach, zgodnie z obecnym charakterem, skalą i stopniem złożoności działalności grupy, do takich przykładów należą okoliczności, które stanowią lub mogą spowodować konflikt interesów związany z istotnym ryzykiem uszczerbku dla interesów jednego Klienta lub większej liczby klientów. Spółka może:

- (a) zawierać transakcje, w których ona sama lub inny członek należący do tej samej grupy spółek ma pośredni lub bezpośredni istotny interes, który może być w potencjalnym konflikcie z obowiązkiem Spółki względem jej klientów;
- (b) korzystać z pomocy innego członka należącego do tej samej grupy spółek w celu dokonywania wpłat, realizowania i rozliczania transakcji;
- (c) zawierać transakcje w zakresie papierów wartościowych, z której Spółka lub inny członek

należący do tej samej grupy spółek może czerpać korzyści z prowizji lub opłaty pozostającej do zapłaty przez osobę inną niż Klient i/lub Spółki lub innego członka należącego do tej samej grupy spółek, który może również otrzymać wynagrodzenie od kontrahenta za każdą taką transakcję;

- (d) realizować zlecenia klientów za pośrednictwem podmiotów należących do tej samej grupy spółek, w przypadku których przychody wspomnianych podmiotów w dużej mierze pochodzą ze strat handlowych Klienta;

*Należy zauważyć, że powyższe okoliczności, które stanowią lub mogą spowodować konflikt interesów, niekoniecznie są szkodliwe dla interesów klientów.*

## **5. Procedury i środki kontroli służące do zarządzania konfliktami interesów**

Ogólnie rzecz biorąc, procedury i wymagania, których przestrzega Spółka w celu zarządzania rozpoznanymi konfliktami interesów, obejmują m.in. następujące działania:

- (a) obowiązujące procedury mające na celu zapobieganie lub kontrolę procesu wymiany informacji pomiędzy istotnymi osobami zaangażowanymi w działania związane z ryzykiem powstania konfliktu interesów, podczas którego wymiana wspomnianych informacji może zaszkodzić interesom jednemu lub więcej Klientów;
- (b) specjalny nadzór nad istotnymi osobami, których głównym zajęciem jest świadczenie usług Klientom lub prowadzenie działań w ich imieniu, których interes może być zagrożony, lub którzy w inny sposób reprezentują interesy, które mogą być zagrożone, wliczając w to interesy Spółki;
- (c) usunięcie wszelkich bezpośrednich powiązań między wynagrodzeniem odpowiednich osób zaangażowanych głównie w jedno działanie a wynagrodzeniem różnych odpowiednich osób zaangażowanych głównie w inne działanie lub przychodem generowanym przez takie osoby, w przypadku gdy w związku z takimi działaniami może powstać konflikt interesów;
- (d) podjęcie środków w celu zapobiegania lub ograniczenia jakiegokolwiek osobie możliwości wywierania niewłaściwego wpływu na sposób, w jaki istotna osoba świadczy usługi inwestycyjne lub pomocnicze;
- (e) polityka mająca na celu ograniczenie konfliktów interesów, które powstają w wyniku wręczania i otrzymywania zachęt;
- (f) reguły chińskiego muru ograniczające przepływ informacji poufnych oraz wewnętrznych w obrębie Spółki oraz fizyczne odseparowanie działów;
- (g) procedury regulujące dostęp do dokumentów elektronicznych;
- (h) podział obowiązków, które mogą spowodować konflikt interesów, jeśli są wykonywane przez tę samą osobę;
- (i) zakaz wobec kierownictwa i pracowników Spółki w zakresie prowadzenia spraw poza Spółką, które stoją w sprzeczności z interesem Spółki bez uprzedniej zgody udzielonej przez Radę Dyrektorów Spółki;
- (j) ustanowienie Działu zgodności wewnątrz Spółki do monitorowania i raportowania w powyższych sprawach do Rady Dyrektorów Spółki;
- (k) polityka „musisz wiedzieć” regulująca rozpowszechnianie poufnych lub wewnętrznych

informacji w Spółce;

- (l) powołanie wewnętrznego audytora w celu zapewnienia, że właściwe systemy i środki kontroli zostały wprowadzone w Spółce, a także zgłaszania konfliktów do Rady Dyrektorów Spółki;
- (m) wprowadzenie zasady „czterech oczu” w nadzorowaniu działań Spółki;
- (n) podjęcie środków w celu zapobiegania lub ograniczania jednoczesnego lub sekwencyjnego udziału osoby powiązanej w osobnych usługach inwestycyjnych, w przypadku gdy taki udział może zaszkodzić należytemu zarządzaniu konfliktami interesów;
- (o) Spółka zobowiązuje się do prowadzenia stałego monitorowania swojej działalności biznesowej, aby upewnić się, że wewnętrzne środki kontroli są właściwe;
- (p) wprowadzenie Polityki zawierania transakcji osobistych;
- (q) pracownicy mają obowiązek niezwłocznie powiadomić Spółkę w przypadku, gdy zauważają, że ze względu na podjęcie się realizacji określonego zadania/pracy mógł powstać konflikt interesów;
- (r) udzielanie porad/rekomendacji w zakresie transakcji jest zabronione;
- (s) pracownicy mają zakaz przyjmowania prezentów, promocji, zniżek lub jakichkolwiek innych korzyści pieniężnych lub w naturze od Klientów lub osób trzecich, które mogą spowodować konflikty interesów. Prezenty o niskiej wartości mogą być przyjmowane po uzyskaniu zgody od Spółki;
- (t) Działy i osoby prawne należące do tej samej grupy spółek działają w sposób odpowiednio niezależny od siebie;
- (u) pomiędzy różnymi podmiotami/dostawcami usług zleczanych należącymi do tej samej grupy spółek istnieje kontrolowany przepływ informacji, który w przeciwnym wypadku mógłby stanowić konflikt interesów, który może zaszkodzić interesowi Klienta;
- (v) ramy nadzorcze zapewniają odrębny nadzór pracowników różnych podmiotów należących do tej samej grupy spółek, w przypadku gdy, w stosownych przypadkach, konieczne jest sprawiedliwe zarządzanie konfliktami interesów;
- (w) W okolicznościach nie objętych przez powyższe punkty i biorąc pod uwagę charakter sytuacji wystąpienia konfliktu interesów, kierownik działu zgodności i/lub kierownictwo wyższego szczebla podejmie decyzję odnośnie tego, czy zezwolić na przeprowadzenie transakcji, powiadamiając o tym Klienta, czy w ogóle nie zezwolić na jej zawarcie;

## **6. Zgoda klienta**

Zawierając ze Spółką Umowę z klientem obejmującą świadczenie usług inwestycyjnych, Klient wyraża zgodę na to, aby niniejsza Polityka miała względem niego zastosowanie. Ponadto Klient wyraża zgodę i upoważnia Spółkę do postępowania z Klientem w sposób, który uzna za odpowiedni, niezależnie od występowania jakiegokolwiek konfliktu interesów lub istnienia jakiegokolwiek istotnego interesu w transakcji, bez wcześniejszego zawiadomienia Klienta.

W przypadku, gdy Spółka nie jest w stanie poradzić sobie z konfliktem interesów, zwróci się w tej sprawie do Klienta.

## **7. Ujawnianie informacji**

Jeśli w trakcie trwania relacji biznesowej z Klientem lub grupą klientów, obowiązujące ustalenia/środki organizacyjne lub administracyjne są niewystarczające, aby uniknąć lub zarządzać konfliktem interesów dotyczącym wspomnianego Klienta lub grupy klientów, przed podjęciem dalszych działań biznesowych z Klientem lub grupą klientów, Spółka ujawni określony konflikt interesów.

## **8. Zmiany w niniejszej Polityce i informacje dodatkowe**

Spółka zastrzega sobie prawo do sprawdzania i/lub zmiany swojej Polityki i jej postanowień, w każdym przypadku, w którym będzie uważać to za stosowne bez wcześniejszego powiadomienia Klienta.

Jeżeli potrzebujesz dodatkowych informacji i/lub masz jakiegokolwiek pytania na temat konfliktów interesów, skieruj wniosek i/lub pytania na adres [info@forextb.com](mailto:info@forextb.com).