

Политика в отношении конфликтов интересов

FOREX CLUB INTERNATIONAL LLC

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. ВВЕДЕНИЕ	3
2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛИТИКИ	3
3. КРИТЕРИИ ВЫЯВЛЕНИЯ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ	3
4. ВЫЯВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ	4
5. ПРОЦЕДУРЫ И СРЕДСТВА КОНТРОЛЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ	5
6. СОГЛАСИЕ КЛИЕНТА	6
7. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ	6
8. ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛИТИКУ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	6

1. ВВЕДЕНИЕ

- 1.1. Настоящая Политика в отношении конфликтов интересов («Политика») описывает порядок, в соответствии с которым FOREX CLUB INTERNATIONAL LLC (далее – «Компания», «мы», «нас»), где это применимо, выявляет, регулирует, смягчает или контролирует любые возможные конфликты интересов, которые могут возникнуть в ходе ваших деловых отношений с нами.
- 1.2. Компания стремится действовать честно, справедливо, профессионально и в интересах своих Клиентов.
- 1.3. Цель данного документа – изложить подход Компании к выявлению и регулированию конфликтов интересов, которые могут возникнуть в ходе её обычной деловой деятельности. Кроме того, в данном документе определены обстоятельства, которые могут привести к конфликту интересов.

2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛИТИКИ

- 2.1. Данная Политика распространяется на всех директоров, сотрудников и любых лиц, прямо или косвенно связанных с Компанией (далее – «Связанные лица»), и применяется ко всем взаимодействиям со всеми Клиентами.

3. КРИТЕРИИ ВЫЯВЛЕНИЯ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ

- 3.1. Когда Компания совершает сделки/операции с Клиентом, Компания (или ассоциированное или иное лицо, связанное с Компанией) может иметь существенный интерес, отношения или договорённости в отношении соответствующей Операции или которые противоречат интересам Клиента. Настоящим Компания определяет и раскрывает ряд ситуаций и обстоятельств, которые могут привести к конфликту интересов и потенциально, но не обязательно, нанести ущерб интересам одного или нескольких Клиентов.
- 3.2. В целях выявления типов конфликтов интересов, которые могут возникнуть в ходе оказания услуг и существование которых может нанести ущерб интересам Клиента, Компания в качестве минимального критерия рассматривает вопрос о том, находится ли Компания, Связанное лицо или лицо, будь то в случае оказания услуг или инвестиционной деятельности или иным образом, прямо или косвенно связанным управлением с Компанией, в любой из следующих противоречивых ситуаций:

- 3.2.1. Компания или Связанное лицо имеет интерес в отношении услуги, оказанной Клиенту, или сделки, совершённой от имени Клиента, который отличается по итогу от интереса Клиента.
- 3.2.2. Компания или Связанное лицо имеет финансовый или иной стимул благоприятствовать интересам другого Клиента или группы Клиентов в противовес интересам рассматриваемого Клиента.
- 3.2.3. Компания или Связанное лицо занимается тем же бизнесом, что и Клиент.
- 3.2.4. Компания или Связанное лицо получает или будет получать от лица, не Клиента, поощрение в отношении услуги, предоставляемой данному Клиенту, в виде денежных средств, товаров или услуг, отличных от стандартной комиссии или платы за данную услугу.

4. ВЫЯВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ

- 4.1. Хотя не представляется возможным точно определить или создать исчерпывающий список всех соответствующих конфликтов интересов, которые могут возникнуть, учитывая текущий характер, масштаб и сложность бизнеса Компании, следующий список включает обстоятельства, которые представляют собой или могут привести к конфликту интересов, влекущему за собой существенный риск нанесения ущерба интересам одного или нескольких Клиентов в результате оказания услуг:
 - 4.1.1. Компания может быть заинтересована в максимизации объёмов сделок с целью увеличения комиссионного дохода, что противоречит личной цели Клиента, заключающейся в минимизации затрат по сделкам.
 - 4.1.2. Компания может оказывать другие услуги ассоциированным лицам или другим Клиентам Компании, которые могут иметь интересы в Финансовых инструментах или Базовых активах, противоречащие или конкурирующие с интересами Клиента.
 - 4.1.3. Компания может получить финансовую выгоду или избежать финансовых потерь за счёт Клиента.
 - 4.1.4. Бонусная система Компании может премировать своих сотрудников на основании объёма торговли Клиента и т. д.
 - 4.1.5. Компания может выплачивать вознаграждения третьим лицам или получать от них вознаграждения в связи с привлечением новых Клиентов или торговой активностью Клиентов.
 - 4.1.6. Любая рыночная информация, обучение и обсуждения возможных рыночных тенденций не должны рассматриваться как торговые/инвестиционные рекомендации. Клиент обязан самостоятельно проводить анализ рынка перед открытием любых позиций.

5. ПРОЦЕДУРЫ И СРЕДСТВА КОНТРОЛЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ

- 5.1. В целом, процедуры и средства контроля, которые использует Компания для управления выявленными конфликтами интересов, включают следующие меры (данный список не является исчерпывающим):
 - 5.1.1. Постоянный мониторинг Компанией деловой активности для обеспечения надлежащего внутреннего контроля.
 - 5.1.2. Эффективные процедуры Компании по предотвращению или контролю обмена информацией между Связанными лицами, занимающимися деятельностью, сопряженной с риском возникновения конфликта интересов, когда обмен такой информацией может нанести ущерб интересам одного или нескольких Клиентов.
 - 5.1.3. Отдельный надзор за Связанными лицами, чьи основные функции включают предоставление услуг Клиентам, чьи интересы могут противоречить друг другу, или которые иным образом представляют различные интересы, которые могут противоречить друг другу, включая интересы Компании.
 - 5.1.4. Меры по предотвращению или ограничению осуществления любым лицом ненадлежащего влияния на то, как Связанное лицо оказывает инвестиционные услуги, вспомогательные услуги или осуществляет какую-либо деятельность.
 - 5.1.5. Меры по предотвращению или контролю одновременного или последовательного участия Связанного лица в отдельных инвестиционных услугах, если такое участие может помешать надлежащему управлению конфликтами интересов.
 - 5.1.6. Политика, направленная на ограничение конфликта интересов, возникающего в результате предоставления и получения стимулов.
 - 5.1.7. Информационные барьеры, ограничивающие поток конфиденциальной и внутренней информации внутри компании, и физическое разделение отделов.
 - 5.1.8. Процедуры, регулирующие доступ к электронным данным.
 - 5.1.9. Разделение обязанностей, выполнение которых одним и тем же лицом может привести к конфликту интересов.
 - 5.1.10. Требования по ведению личных счетов, применимые к Связанным лицам в отношении их собственных инвестиций.
 - 5.1.11. Запрет должностным лицам и сотрудникам Компании иметь внешние деловые интересы, противоречащие интересам Компании, без предварительного согласия Компании.
 - 5.1.12. Политика в отношении минимальной необходимой осведомленности, регулирующая распространение конфиденциальной или внутренней информации в Компании.

6. СОГЛАСИЕ КЛИЕНТА

- 6.1. Заключая Клиентское соглашение с Компанией, Клиент даёт согласие на применение к нему данной Политики. Кроме того, Клиент соглашается и уполномочивает Компанию вести дела с Клиентом любым способом, который Компания считает уместным, несмотря на любой конфликт интересов или наличие существенной заинтересованности в Торговой операции, без предварительного уведомления Клиента.
- 6.2. В случае, если Компания не может разрешить ситуацию, связанную с конфликтом интересов, она информирует об этом Клиента.

7. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

- 7.1. Если в ходе деловых отношений с Клиентом или группой Клиентов организационные или административные мероприятия/меры не являются достаточными для предотвращения или регулирования конфликта интересов, связанного с данным Клиентом или группой Клиентов, Компания обязуется раскрыть информацию о конфликте интересов до начала дальнейших деловых отношений с Клиентом или группой Клиентов.

8. ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛИТИКУ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- 8.1. Компания оставляет за собой право пересматривать и/или изменять свою Политику и договоренности, когда сочтёт это целесообразным в соответствии с условиями Клиентского соглашения между Компанией и Клиентом.