

Приложение № 28
к Регламенту обслуживания клиентов
Утверждено Приказом № 01-27
от «28» *октября* 2025 года
Директор ООО «Rioni Capital»
 Бадри Гобечия

ПОЛИТИКА

ценообразования брокерской компании «Rioni Capital»

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ	3
2. ВОЗЛОЖЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И КОНТРОЛЯ.....	3
3. ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	4
4. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ	5
5. РАСКРЫТИЕ РАСХОДОВ И КОМИССИЙ КЛИЕНТАМ.....	5
6. КЛАССИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТАРИФОВ	5
7. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОМИССИЙ	6
8. СКИДКИ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ.....	8
9. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМИССИИ И ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ ЭТОМ КЛИЕНТОВ.....	8
10. ПЕРЕСМОТР И АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	9

1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ

1.1. Область применения.

- 1.1.1.** Настоящая Политика ценообразования в Rioni Capital LLC (далее – Брокер) (далее – «Политика») определяет принципы, подходы, методики и процедуры формирования, изменения и раскрытия тарифов, комиссий и иных вознаграждений (далее – «Комиссии»), взимаемых в Брокере при оказании инвестиционных и сопутствующих услуг Клиентам.
- 1.1.2.** Конкретные размеры Комиссий, примеры расчётов, а также перечень бесплатных и платных услуг устанавливаются в отдельном документе «Тарифы для розничных клиентов» (далее – «Тарифы»). В случае противоречий между Политикой и Тарифами, применяются положения Политики в части принципов и процедур, а Тарифы – в части конкретных ставок.
- 1.1.3.** Общая ответственность за утверждение и пересмотр Политики лежит на Совете Директоров Брокера (или ином уполномоченном органе, определённом Уставом).
- 1.1.4.** Политика распространяется на все структурные подразделения Брокера, участвующие в:
- разработке продуктов и услуг;
 - установлении и пересмотре Комиссий;
 - информировании Клиентов о тарифах и изменениях.
- 1.1.5.** Политика разработана с учетом:
- требований законодательства Грузии, нормативных актов Национального банка Грузии (НБГ) в части защиты прав потребителей финансовых услуг, прозрачности тарифов и недопущения недобросовестной коммерческой практики;
 - лучших международных практик, включая подходы, закреплённые в Директиве ЕС MiFID II в части раскрытия расходов и комиссий перед инвесторами;
 - внутренних документов Брокера (например, Правила оказания услуг, Политика управления рисками, Политика Best Execution и др.)

1.2. Термины и определения, принятые в рамках настоящего Положения:

Accounting Department – Департамент, отвечающий за бухгалтерский учет.

AML Division – Департамент контроля и внутренней отчетности.

Analytical Department – Департамент, отвечающий за аналитику и анализ клиентских потребностей.

IT Department – Департамент информационных технологий или его структурные подразделения, на которые возложена функция поддержания и разработки информационных технологий, а также информационной и технологической безопасности.

Safekeeping Department – Департамент внутреннего учета или его структурные подразделения, на которые возложена функция ведения Внутреннего учета Сделок и Операций с активами.

Trading Desk – это торговое подразделение в Организации, которое включает операции с финансовыми инструментами.

Treasury Department – Казначейство Брокера

Иные термины, специально не определенные настоящим Положением, используются в значениях, установленных Регламентом обслуживания клиентов Организации, Глоссарием Брокера, а также нормативными документами, регулирующими обращение активов и иными нормативными актами Грузии.

2. ВОЗЛОЖЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И КОНТРОЛЯ

2.1. Для соблюдения правил и мер описанных в данной Политике на подразделения Организации накладываются следующие функции:

- 2.1.1.** Accounting Department / Treasury Department – расчёт экономически обоснованных диапазонов Комиссий.

- 2.1.2. Analytical Department / Trading Desk – инициирование изменений тарифов, анализ конкурентной среды и клиентских потребностей, оценка влияния на доходность Брокера.
- 2.1.3. Risk Department – оценка влияния структуры Комиссий на риск-профиль Брокера и клиентов, согласование ставок по маржинальному кредитованию.
- 2.1.4. AML Division – контроль соответствия Комиссий законодательству, требованиям НБГ, а также внутренним политикам по конфликтам интересов, защите потребителей и т.п.
- 2.1.5. Safekeeping Department / IT Department – корректная реализация Тарифов в учётных и операционных системах, контроль корректности расчёта и удержания Комиссий.

3. ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

3.1. Целью настоящей Политики является установление прозрачного, предсказуемого и экономически обоснованного механизма формирования Комиссий, обеспечивающего:

- долгосрочную финансовую устойчивость Брокера;
- конкурентоспособность тарифов на целевых рынках;
- защиту интересов Клиентов, в т.ч. недопущение скрытых или несправедливых платежей;
- соблюдение применимых регуляторных требований.

3.2. При формировании и пересмотре Комиссий Брокер руководствуется следующими принципами:

- 3.2.1. Прозрачность – Клиенту в доступной форме раскрывается структура и состав Комиссий, включая вознаграждения третьих лиц (прайм-брокеры, клиринговые и кастодиальные организации, поставщики маркет-данных и др.).
- 3.2.2. Обоснованность – Комиссии формируются с учётом:
 - прямых и косвенных затрат Брокера;
 - рыночного уровня цен на аналогичные услуги;
 - рисков, связанных с данным видом услуг (кредитный, рыночный, операционный и др.);
 - требований к доходности бизнеса.
- 3.2.3. Отсутствие дискриминации и ущемлений – Клиенты одинаковой категории и с сопоставимыми параметрами (объём операций, профиль риска, используемые услуги) обслуживаются по единым принципам ценообразования; индивидуальные условия допускаются только в рамках критериев, описанных в п.6.3.2. Политики.
- 3.2.4. Соразмерность и справедливость – Комиссии должны соответствовать сложности и ресурсоёмкости услуги, не приводить к непропорциональному обременению Клиента и не создавать скрытых конфликтов интересов.
- 3.2.5. Системность и устойчивость – ценообразование строится на единых методологиях, применимых ко всем продуктовым линиям, с учётом долгосрочной стратегии Брокера.
- 3.2.6. Проверка и Комплаенс-контроль – Комиссии не должны стимулировать практики, противоречащие политике управления рисками, политике по предотвращению конфликта интересов и требованиям регулятора.

3.3. Принцип компенсации расходов третьих сторон:

- 3.3.1. При оказании услуг Брокер использует инфраструктуру третьих лиц (организаторов торгов, клиринговых организаций, кастодианов, банков, прайм-брокеров, провайдеров рыночных данных и иных контрагентов).
- 3.3.2. В зависимости от характера услуги и выбранного режима обслуживания применяются следующие модели учёта и компенсации таких расходов:
 - тариф Брокера включает в себя расходы третьих сторон;
 - тариф Брокера не включает расходы третьих сторон, которые перевыставляются Клиенту в фактическом размере;

- тариф Брокера равен нулю, при этом Клиент компенсирует расходы третьих сторон в полном объеме.

3.3.3. Конкретная применимая модель определяется Регламентом обслуживания клиентов и соответствующими Тарифами.

4. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ

4.1. Настоящая Политика применяется к Комиссиям, взимаемым Брокером по следующим основным группам услуг (перечень может уточняться в Тарифах):

- 4.1.1.** Брокерские услуги по операциям с финансовыми инструментами (акции, облигации, ETF, деривативы и др.) на регулируемых рынках и внебиржевом рынке.
- 4.1.2.** Маржинальное кредитование и иные формы финансирования Клиента под обеспечение ценных бумаг и/или денежных средств.
- 4.1.3.** Кастодиальные и сопутствующие услуги (учёт и хранение активов, обработка корпоративных действий и др.).
- 4.1.4.** Валютно-обменные и конверсионные операции, связанные с инвестиционными услугами.
- 4.1.5.** Информационно-аналитические услуги, доступ к торговым и аналитическим платформам, маркет-данные.
- 4.1.6.** Иные услуги, предусмотренные внутренними документами и лицензией Брокера.

4.2. Политика также регулирует взаимодействие с внешними поставщиками услуг (прайм-брокеры, клиринговые организации, контрагенты по маркет-данным и др.) в части включения их тарифов в итоговые Комиссии Клиента.

5. РАСКРЫТИЕ РАСХОДОВ И КОМИССИЙ КЛИЕНТАМ

5.1. Брокер обеспечивает Клиентам предоставление информации о расходах и комиссиях до заключения договора (ex ante) и после его исполнения (ex post), насколько это применимо, в соответствии с лучшими практиками MiFID II по раскрытию затрат.

5.2. Информация об издержках и комиссиях может включать:

- сводную таблицу прямых и косвенных расходов Клиента;
- указание на то, какие Комиссии удерживаются Брокером, а какие — в пользу третьих лиц;
- иллюстративные примеры влияния совокупных расходов на доходность инвестиций на различных горизонтах.

5.3. Форматы и состав раскрываемой информации определяются внутренними документами Брокера (шаблоны отчётов, форматы выписок, клиентских отчётов и др.).

6. КЛАССИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТАРИФОВ

6.1. Комиссии могут отличаться в зависимости от категории Клиента, определяемой в соответствии с применимыми регуляторными требованиями и внутренними правилами Брокера (например, розничный Клиент / профессиональный Клиент).

6.2. Дифференциация тарифов допускается по следующим параметрам:

- тип Клиента (физическое/юридическое лицо, институциональный Клиент);
- объём и частота операций, активы под управлением/на обслуживании;
- используемые мировые рынки и инструменты (США, ЕС, Грузия и др.);
- использование маржинального кредитования и/или сложных продуктов;

- используемый канал обслуживания (стандартный онлайн-канал, API-доступ, индивидуальное сопровождение и др.).

6.3. В Брокере приняты:

- 6.3.1. Базовые тарифы (tier-based) – доступны Клиентам той категории Клиентов, когда соответствующая tier-структура предусмотрена Тарифами для соответствующей категории клиентов.
- 6.3.2. Тарифный режим «All inclusive» – является отдельным специальным режимом обслуживания и не относится к системе tier-based тарифов.
- 6.3.3. Основания и порядок применения тарифного режима «All inclusive» определяются Регламентом обслуживания клиентов и Договором, включая случаи, при которых Брокер вправе перевести Клиента на указанный режим с предварительным уведомлением.
- 6.3.4. Политика ценообразования устанавливает только принципиальный подход к формированию стоимости услуг в режиме «All inclusive» и не определяет основания перевода Клиента на данный режим.
- 6.3.5. Индивидуальные тарифы, оформляются отдельным Дополнительным соглашением с Клиентом, могут предоставляться:
 - крупным институциональным Клиентам и/или Клиентам с высокими объёмами операций;
 - в рамках маркетинговых акций и программ лояльности;
 - по решениям риск-комитета в рамках установленного диапазона.

7. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОМИССИЙ

7.1. Общие подходы

- 7.1.1. При формировании Комиссий по каждой группе услуг Брокер учитывает:
 - затратную составляющую (прямые расходы на инфраструктуру, внешних поставщиков услуг, лицензии, процессинг платежей, риск-капитал и др.);
 - рыночный benchmarking – ориентиры по тарифам сопоставимых брокеров/финансовых институтов на соответствующих рынках;
 - риск-премию – надбавку за принимаемый Брокером кредитный, рыночный и операционный риск;
 - стратегические цели – таргетируемую маржу, позиционирование (массовый/премиальный/цифровой брокер), требования к окупаемости.
- 7.1.2. Конкретные формулы и диапазоны для каждой группы услуг фиксируются в рабочих методиках и/или во внутренних таблицах расчёта Тарифов (рабочие документы back-office/финансовой службы, не предназначенные для Клиентов).

7.2. Брокерские комиссии за сделки

- 7.2.1. Комиссии за брокерское обслуживание (исполнение сделок) могут рассчитываться на основе:
 - фиксированной ставки за сделку (per ticket);
 - процента от объёма сделки (ad valorem);
 - комбинированной модели (фиксированная часть + процент от объёма);
 - ступенчатых тарифов (снижение процентной ставки при увеличении объёма оборота за период).
- 7.2.2. При установлении ставок Брокер учитывает:
 - тарифы соответствующих бирж, клиринговых и кастодиальных организаций;
 - комиссионные и/или спреды прайм-брокеров и внешних посредников;
 - расходы на инфраструктуру исполнения и риск-менеджмент.
- 7.2.3. Отдельно могут устанавливаться:

- сборы за операции на внешних рынках (США, ЕС и др.);
- комиссии за операции с низколиквидными/специфическими инструментами;
- комиссии за внебиржевые сделки (ОТС), если они допускаются.

7.3. Комиссии за маржинальное кредитование

7.3.1. Стоимость маржинального кредитования формируется как:

процентная ставка по маржинальному кредиту = Базовая ставка фондирования + Риск-премия по группе риска Клиента и типу актива.

7.3.2. В качестве базовой ставки может использоваться:

- стоимость фондирования в соответствующей валюте (процентные ставки по кредитным линиям, депозитам, рынкам репо и др.);
- внутренний индикативный бенчмарк Брокера.

7.3.3. Риск-премия зависит от:

- категории Клиента и его кредитного профиля;
- уровня маржинального плеча и волатильности портфеля;
- концентрации позиций и/или использования сложных инструментов.

7.3.4. Политика маржинальных ставок согласовывается с Политикой управления рисками и может содержать:

- дифференциацию ставок по уровням плеча;
- надбавки за использование маржи в определённых классах активов;
- повышенные ставки при нарушениях дисциплины margin-call и/или при снижении качества обеспечения.

7.4. Кастодиальные и сервисные сборы

7.4.1. За услуги по учёту, хранению и обслуживанию активов могут взиматься:

- периодические комиссии за хранение (ежемесячные/ежеквартальные/ежегодные) в процентах от стоимости активов или в фиксированной сумме;
- комиссии за обработку корпоративных действий;
- перевод/перевыпуск ценных бумаг;
- передачу активов третьим лицам и др.

7.4.2. При формировании таких Комиссий учитываются:

- тарифы внешних кастодианов и депозитариев;
- объём и структура активов Клиента;
- требуемый уровень отчётности и сопровождения.

7.5. Валютно-обменные и конверсионные операции

7.5.1. Стоимость валютных операций для Клиентов формируется:

- через маржу к межбанковскому курсу (спред между курсом сделки Клиента и опорным рыночным курсом);
- и/или через отдельную комиссию за конверсию.

7.5.2. Размер валютной маржи может зависеть от:

- объёма сделки;
- валютной пары;
- рыночной ликвидности и волатильности;
- категории Клиента.

7.5.3. Брокер раскрывает Клиенту способ определения базового курса (например, ориентир на котировки определённых поставщиков ликвидности или информационных систем).

7.6. Информационные, аналитические и технологические услуги

7.6.1. Комиссии могут взиматься:

- за доступ к торговым/аналитическим платформам (терминалы, мобильные приложения, API и др.), если такой доступ превышает базовый функционал;
- за подписку на аналитические материалы, исследования, сигналы и др.;
- за подписку на рыночные данные (real-time/delayed, уровень стакана и т.п.) в соответствии с тарифами поставщиков маркет-данных.

7.6.2. В случае, если поставщик данных устанавливает обязательные минимальные сборы или требования к моделям перепродажи, Брокер учитывает такие требования при формировании итоговых тарифов для Клиентов.

8. СКИДКИ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ

8.1. Брокер может предоставлять скидки или специальные условия по Комиссиям:

- Клиентам с крупными активами и/или значительными торговыми оборотами;
- в рамках маркетинговых кампаний (например, снижение комиссии на определенное первое сделок, льготный период для новых Клиентов и др.);
- в рамках программ лояльности (например, кэш-бек, таргетированные скидки по определённым инструментам/рынкам и др.).

8.2. Условия и сроки действия акций:

- утверждаются уполномоченным органом (правление, маркетинговый/ценовой комитет);
- документируются во внутренних распоряжениях;
- доводятся до сведения Клиентов в установленных каналах коммуникации (сайт, Личный кабинет, e-mail и др.).

8.3. Скидки и индивидуальные условия не должны:

- приводить к нарушению требований регулятора о равном и справедливом отношении к Клиентам;
- маскировать реальные расходы или создавать скрытые стимулы, противоречащие политике управления конфликтами интересов.

9. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМИССИИ И ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ ЭТОМ КЛИЕНТОВ

9.1. Брокер пересматривает Комиссии по мере необходимости, но не реже, чем с периодичностью, установленной внутренними регламентами, с учётом:

- изменений рыночной конъюнктуры и стоимости фондирования;
- изменений тарифов внешних поставщиков услуг;
- изменений законодательства и требований НБГ;
- стратегических решений акционеров.

9.2. Изменения Тарифов:

- утверждаются в установленном внутренними документами порядке;
- оформляются новой редакцией Тарифов с указанием даты вступления в силу;
- заранее доводятся до сведения Клиентов посредством публикации на сайте и/или уведомлений в Личном кабинете и другими каналами, предусмотренными договором обслуживания.

9.3. Срок предварительного уведомления Клиентов об изменении Комиссий устанавливается в Договоре и/или Условиях обслуживания. В отдельных случаях, предусмотренных Договором и/или Регламентом, включая перевод Клиента на специальный тарифный режим, применяется срок предварительного уведомления не менее 30 календарных дней. За исключением случаев:

- снижения Комиссий (когда изменение в пользу Клиента);

- изменения тарифов, инициированного внешними поставщиками услуг с очень коротким сроком уведомления;
- иных исключений, предусмотренных законодательством.

10. ПЕРЕСМОТР И АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

10.1. Политика подлежит плановому пересмотру не реже одного раза в год, а также внепланово в случаях:

- изменения законодательства Грузии и/или нормативных актов НБГ;
- существенных изменений бизнес-модели или структуры услуг Брокера;
- выявления недостатков действующей практики ценообразования по результатам внутренних или внешних проверок.

10.2. Пересмотр Политики инициируется уполномоченными руководителями Брокера, включая CFO и/или COO, с обязательным участием ССО/AML-офицера в части контроля соответствия регуляторным требованиям.

10.3. Новая редакция Политики вступает в силу с даты её утверждения уполномоченным органом Брокера, если иной срок не установлен в соответствующем решении.