

**საბროკერო კომპანია “რიონი კაპიტალის”
ინტერესთა კონფლიქტის მართვის
პოლიტიკა**

თავი I. შესავალი

1. პოლიტიკის მიზანი

წინამდებარე ინტერესთა კონფლიქტების მართვის პოლიტიკა (შემდგომ — „პოლიტიკა“) ადგენს შპს „Rioni Capital“-ის (შემდგომ — „კომპანია“) მიერ კლიენტებისთვის საინვესტიციო და მათთან დაკავშირებული მომსახურებების გაწევისას ინტერესთა კონფლიქტების გამოვლენის, პრევენციის, მართვისა და გამჟღავნების პრინციპებს, პროცედურებსა და ზომებს.

პოლიტიკის მიზანია კლიენტის ინტერესების პრიორიტეტის უზრუნველყოფა, ოპერაციების პატიოსანი და სანდო შესრულება, საქართველოს კანონმდებლობის, საქართველოს ეროვნული ბანკის (სებ) ნორმატიული აქტების მოთხოვნებთან შესაბამისობა, აგრეთვე საუკეთესო საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობა, მათ შორის MiFID II-ის.

2. მარეგულირებელი ჩარჩო

აღნიშნული პოლიტიკა ეფუძნება შემდეგ სამართლებრივ აქტებს:

- საქართველოს კანონი "ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ"
- „საბროკერო კომპანიის ლიცენზირებისა და რეგულირების წესის დამტკიცების თაობაზე" საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის 2018 წლის 5 ივლისის N145/04 ბრძანება;
- საქართველოს ეროვნული ბანკის სხვა რეგულაციებს;
- MiFID II (დირექტივა 2014/65/EU);
- კომისიის დელეგირებული რეგულაცია (EU) 2017/565;
- ESMA-ს რეკომენდაციებს, მათ შორის MiFID II-ის ინტერესთა კონფლიქტის სახელმძღვანელო პრინციპებს;
- კომპანიის შიდა პროცედურულ დოკუმენტებს (რეგლამენტი, AML/CTF პოლიტიკა და ა.შ.).

3. მოქმედების სფერო

აღნიშნული პოლიტიკა ვრცელდება:

- კომპანიის მიერ მოწოდებულ ყველა სახის საინვესტიციო და მასთან დაკავშირებულ მომსახურებაზე (ვაჭრობა, ორდერის შესრულება, მარჟინალური სესხი, სესხის აღება/სესხება, კონვერტაცია, საინვესტიციო კონსულტაცია, OTC ტრანზაქციები და ა.შ.);
- კომპანიის ყველა თანამშრომელზე, მათ შორის მენეჯმენტზე, გაყიდვების დეპარტამენტის თანამშრომლებზე, ბექ ოფისის, IT, რისკების მართვის, ოპერაციების, AML და შესაბამისობის დეპარტამენტზე, ასევე შვილობილ კომპანიებსა და პარტნიორებზე, რომლებიც ჩართულნი არიან კლიენტებისთვის მომსახურების გაწევაში;
- ზემდგომ ბროკერთან განხორციელებულ ტრანზაქციებზე და პარტნიორ ინფრასტრუქტურულ ორგანიზაციებზე.

4. ძირითადი პრინციპები

კომპანია ხელმძღვანელობს ძირითად პრინციპს:

კლიენტის ინტერესებს აქვს უპირატესობა კომპანიის, მისი თანამშრომლების, აფილირებული პირებისა და სხვა კლიენტების ინტერესებთან შედარებით.

კომპანია ახორციელებს ინტერესთა კონფლიქტების გამოვლენისა და პრევენციის ზომებს, რომლებიც ფინანსური მომსახურებების გაწევის პროცესში შეიძლება წარმოიშვას კომპანიასა (მათ შორის კომპანიის თანამშრომლებს) და კლიენტს შორის, აგრეთვე კლიენტებს შორის.

კომპანიის თანამშრომელი აცნობს კლიენტს პოლიტიკით განსაზღვრულ ძირითად პრინციპებს და უხსნის კლიენტს ინტერესთა კონფლიქტის არსსა და შესაბამის სიტუაციას.

კომპანია უზრუნველყოფს ისეთი შიდა ორგანიზაციული სტრუქტურის ჩამოყალიბებას, რომელიც ხელს უწყობს ინტერესთა კონფლიქტების ეფექტურ მართვას და მაქსიმალურად ამცირებს ასეთი სიტუაციების წარმოშობის შესაძლებლობას.

კომპანია ვალდებულია:

- ინტერესთა კონფლიქტების გამოვლენა და მინიმიზაცია მათ წარმოშობამდე;
- პრევენციული ზომების გამოყენება და არა მხოლოდ ინტერესთა კონფლიქტების გამჟღავნება;
- იმ სიტუაციების თავიდან აცილება, როდესაც კომპანიის საკუთარი ინტერესები შესაძლოა უარყოფითად აისახოს კლიენტის ინტერესებზე;
- პოლიტიკის ყოველწლიური გადახედვა და განახლება. მოახდინოს ინტერესთა

5. კავშირი სხვა დოკუმენტებთან

პოლიტიკა გამოიყენება შემდეგ დოკუმენტებთან ერთობლიობაში:

- კლიენტების მომსახურების რეგლამენტი (საბროკერო ხელშეკრულების დანართი 1);
- კლიენტის დავალებების საუკეთესო შესრულების პოლიტიკა (Best Execution Policy);
- რისკების მართვის პოლიტიკა;
- AML/CTF Policy;
- Suitability & Appropriateness Policy;
- კონფიდენციალურობისა და ინფორმაციული უსაფრთხოების პოლიტიკა.

წინააღმდეგობების შემთხვევაში უპირატესობა ენიჭება საქართველოს კანონმდებლობისა და საქართველოს ეროვნული ბანკის ნორმატიული აქტების მოთხოვნებს.

6. განმარტებები

წინამდებარე პოლიტიკაში გამოყენებული ტერმინები განმარტებულია Rioni Capital-ის რეგლამენტში, გლოსარში (რეგლამენტის დანართი 16)

თუ ტერმინი არ არის განსაზღვრული არც პოლიტიკაში და არც რეგლამენტში, გამოიყენება მისი მნიშვნელობა საქართველოს კანონმდებლობის ან MiFID II-ის შესაბამისად.

თავი II. ინტერესთა კონფლიქტის სახეები

ინტერესთა კონფლიქტი არის ნებისმიერი სიტუაცია, როდესაც კომპანიის, მისი თანამშრომლების, შვილობილი კომპანიების ან სხვა კლიენტების ინტერესები შეიძლება ეწინააღმდეგებოდეს კონკრეტული კლიენტის ინტერესებს და ასეთმა კონფლიქტმა შეიძლება გამოიწვიოს ზიანი კლიენტისთვის ან სარგებელი მეორე მხარისთვის.

კომპანია განსაზღვრავს კონფლიქტების შემდეგ ძირითად კატეგორიებს:

1. კონფლიქტი კომპანიასა და კლიენტს შორის

კომპანიის ფინანსური ინტერესი კლიენტის ინტერესის წინააღმდეგ სიტუაციები მოიცავს:

- კომპანიამ შეიძლება სარგებელი მიიღოს კლიენტის ხარჯზე (მაგ., მაღალი საკომისიოები, ფარული საკომისიოები, წამახალისებელი გადახდები კონტრაგენტებისგან).

- კომპანია იღებს შემოსავალს ინტერნალიზაციიდან (ტრანზაქციის შესრულება საკუთარი პორტფელის გამოყენებით).
- კომპანია დაინტერესებულია კლიენტისთვის ინსტრუმენტის ან პროდუქტის მიყიდვით, რისთვისაც ის იღებს ანაზღაურებას (ფინანსურ სარგებელს) მესამე მხარისგან.

2. კონფლიქტი რამდენიმე კლიენტს შორის

სიტუაციები მოიცავს:

- კომპანია უპირატესობას ანიჭებს ერთ კლიენტს მეორესთან შედარებით (განსაკუთრებით მაღალშემოსავლიან კლიენტს ან შვილობილ საწარმოს).
- სხვადასხვა კლიენტის კონფლიქტური შეკვეთების ერთდროული შესრულება (დამთხვევა).
- Allocation / partial fill - ნაწილობრივ შესრულებული შეკვეთების გადანაწილება.
- კონფლიქტი ერთი იურიდიული პირის რამდენიმე პორტფელისთვის მომსახურების გაწევისას.

3. ინტერესთა კონფლიქტი თანამშრომლებსა და კლიენტებს შორის

სიტუაციები მოიცავს:

- თანამშრომელთა პირად ტრანზაქციებს.
- ინსაიდერული ვაჭრობა/კონფიდენციალური ინფორმაციის ბოროტად გამოყენება.
- თანამშრომელი იღებს სარგებელს მესამე მხარეებისგან.
- თანამშრომელი ურჩევს კლიენტს ტრანზაქციას, რომელიც სასარგებლოა თანამშრომლისთვის.

4. ინფორმაციის გამოყენებასთან დაკავშირებული კონფლიქტები

არასაჯარო ინფორმაციის არაკეთილსინდისიერი გამოყენება მოიცავს:

- კლიენტის ტრანზაქციების შესახებ არასაჯარო ინფორმაციაზე წვდომას.
- შიდა ანგარიშებზე, მარჟის დონეებსა და კლიენტის შეფასების ალგორითმებზე წვდომას.
- მიღებული ინფორმაციის გამოყენებას კომპანიის ან სხვა კლიენტის სასარგებლოდ.

5. საინვესტიციო რეკომენდაციების მიწოდებისას წარმოშობილი კონფლიქტები

სიტუაციები მოიცავს:

- რეკომენდაციებს კლიენტისთვის ინსტრუმენტის ყიდვა/გაყიდვის შესახებ, რომელშიც კომპანიას პოზიცია აქვს.
- კონფლიქტებს ანალიტიკურ და სავაჭრო დეპარტამენტებს შორის.
- ანალიტიკური ინფორმაციის გამოყენებას ბაზარზე გავლენის მოხდენის მიზნით კომპანიის ინტერესებიდან გამომდინარე.

6. კონფლიქტი მარჟინალურ და საკრედიტო ოპერაციებთან დაკავშირებით:

- კომპანია მოტივირებულია გაზარდოს გაცემული სესხის (loan book) მოცულობა.
- კომპანია მოტივირებულია გამოიწვიოს კლიენტისთვის მარჟის კოლაფსი (margin call / forced liquidation)
- კომპანია დამატებით სარგებელს იღებს სესხის საკომისიოს შენარჩუნებით.

7. კონფლიქტი მოკლე გაყიდვებისა და ფასიანი ქაღალდების სესხების დროს

- კომპანიამ შეიძლება გამოიყენოს კლიენტის აქტივები საკუთარი ტრანზაქციებისთვის.
- კომპანიამ შეიძლება მიიღოს საპროცენტო სარგებელი ფასიანი ქაღალდების სესხზე.

- კონფლიქტები წარმოიქმნება იშვიათ და ძნელად ნასესხებ ინსტრუმენტებთან დაკავშირებით.

8. კონფლიქტი ინტერნალიზაციის (internalisation) დროს (ტრანზაქციების შიდა შესრულება)

- კომპანია ახორციელებს კლიენტის ტრანზაქციას არა ღია ბაზარზე, არამედ საკუთარი პოზიციის მეშვეობით.
- კომპანია ადარებს კლიენტის დავალებებს ერთმანეთს (client-to-client crossing)
- კლიენტისთვის არახელსაყრელი ფასის მიღების რისკი, თუ ინტერნალიზაცია არასწორად ხორციელდება.

9. კონფლიქტი ზემდგომ ბროკერებთან და ქასთოდთან თანამშრომლობის დროს

- ინფრასტრუქტურული ორგანიზაციებისგან საკომისიოს მიღება.
- სარგებლის მიღების მოტივით კონტრაგენტის შერჩევა (rebates, commissions).
- კლიენტისთვის პირობების გაუარესების რისკი.

10. თანამშრომელთა წახალისება

- თანამშრომელთა ბონუსები შეიძლება დაფუძნებული იყოს ტრანზაქციების რაოდენობაზე ან მარჟიდან მიღებულ შემოსავალზე და არა მომსახურების ხარისხზე;
- თანამშრომლები შეიძლება მოტივირებულნი იყვნენ ისეთი ქმედებების განსახორციელებლად, რომლებიც აუარესებს კლიენტის ფინანსურ შედეგებს.

თავი III. ინტერესთა კონფლიქტის იდენტიფიცირების პროცესი

კომპანია ნერგავს ფორმალიზებულ, დოკუმენტირებულ და მრავალდონიან ინტერესთა კონფლიქტების იდენტიფიკაციის პროცედურას, რომელიც მოიცავს მომსახურებებისა და ოპერაციების ყველა სახეს, მათ შორის საბროკერო მომსახურებას, მარჟინალურ გარიგებებს, short selling-ს, საინვესტიციო კონსულტირებას, ინტერნალიზაციას და ურთიერთობებს მესამე მხარეებთან.

1. იდენტიფიკაციის პრინციპები

კომპანია ვალდებულია, გამოავლინოს ინტერესთა კონფლიქტი შემდეგ სიტუაციებში:

- კომპანიამ, თანამშრომელმა ან აფილირებულმა პირმა შეიძლება მიიღოს ფინანსური სარგებელი კლიენტის ხარჯზე;
- კომპანიას ან თანამშრომელს გააჩნია ინტერესი, რომელიც განსხვავდება კლიენტის ინტერესისგან;
- კომპანია ცდილობს ერთი კლიენტის ინტერესის დაკმაყოფილებას სხვა კლიენტის ინტერესის საზიანოდ;
- კომპანია ასრულებს რამდენიმე ფუნქციას, რომლებიც შესაძლოა ურთიერთსაწინააღმდეგო იყოს;
- კომპანია ან თანამშრომელი მონაწილეობს საქმიანობაში, რომელიც ქმნის ინფორმაციის არასათანადო გამოყენების რისკს.

2. ინტერესთა კონფლიქტის წყაროები

კომპანია რეგულარულად ახდენს შემდეგი სფეროების მოკვლევას:

2.1. ბიზნეს მოდელი

- საკომისიო და ტარიფების სტრუქტურა
- კონტრაგენტების მხრიდან წამახალისებელი გადახდები
- ინტერნალიზაცია/internalisation / proprietary desk

- ფასიანი ქაღალდების სესხების პროგრამები - securities lending

2.2. პროდუქტი და მომსახურება

- მარჟინალური ვაჭრობა
- რეკომენდაციები ან საინვესტიციო კონსულტაცია
- წვდომა შეზღუდულ ინსტრუმენტებზე
- OTC ტრანზაქციები და კონტრაგენტის შერჩევა

2.3. თანამშრომლები

- თანამშრომლების პირადი ტრანზაქციები
- წვდომა კონფიდენციალურ ინფორმაციაზე
- მონაწილეობა პროცესებში, რომლებიც გავლენას ახდენენ ფასზე ან შესრულებაზე

2.4. ინფრასტრუქტურა

- ქასთოდინებთან და ზემდგომ ბროკერთან თანამშრომლობა
- ფასდაკლებები marker maker-ებისგან
- ჯვარედინი ვაჭრობა კლიენტებს შორის
- დავალებების შესრულებისა და განაწილების ალგორითმები

3. შემოწმების პერიოდულობა და მეთოდოლოგია

3.1. მონიტორინგი მუდმივ საფუძველზე

- ტრანზაქციის შესრულების დროს
- თანამშრომლის კლიენტებთან კომუნიკაციის დროს
- ბაზრის პირობების შეცვლისას
- OTC ტრანზაქციების შესრულებისას
- short selling ან securities lending ოპერაციების განხორციელებისას

3.2. პერიოდული მონიტორინგი

- კვარტალური შიდა აუდიტი
- ინტერესთა კონფლიქტის პროცედურის ყოველწლიური განახლება
- რისკების ოფიცერის მიერ რისკის ყოველწლიური ხელახალი შეფასება
- კონფლიქტების სტრეს-ტესტირება

3.3. ახალი პროდუქტის ან მომსახურების დანერგვამდე

- პირადი ანგარიშის UX/UI შეფასება
- Best Execution რისკის ანალიზი
- სხვადასხვა კატეგორიის კლიენტზე ზემოქმედების შეფასება
- საკომისიოებისა და წახალისების ანალიზი

4. ინტერესთა კონფლიქტის შეფასების მატრიცა

კომპანიის მატრიცა მოიცავს:

№	კონფლიქტის ტიპი	აღწერა	განყოფილება	რისკის დონე	კონტროლის მექანიზმი
1	კომპანია vs კლიენტი	ინტერნალიზაცია	სავაჭრო დესკი	მაღალი	Best Execution, disclosure
2	კლიენტი vs კლიენტი	partial fill allocation	ბროკერები	საშუალო	Allocation Rules
3	თანამშრომელი vs კლიენტი	თანამშრომელთა ტრანზაქციები	ყველა დეპარტამენტი	მაღალი	Pre-trade approval
4	ინფორმაცია	ინფორმაციაზე წვდომა	საოპერაციო / IT	საშუალო	Chinese Walls

№	კონფლიქტის ტიპი	აღწერა	განყოფილება	რისკის დონე	კონტროლის მექანიზმი
5	საინვესტიციო რეკომენდაცია	ანალიტიკური მონაცემების კონფლიქტურობა	მრჩეველები	მაღალი	ფუნქციონირება განაწილება

მატრიცა განახლდება:

- თითოეული ინციდენტის შემთხვევაში
- 6 თვეში ერთხელ კომპლაინ დეპარტამენტის მიერ
- ყოველწლიურად აუდიტის კომისიის მიერ.

5. საექსპერტო სიტუაციების აღრიცხვისა და ესკალაციის პროცედურა

5.1. ნებისმიერი თანამშრომელი ვალდებულია პოტენციური კონფლიქტის შესახებ აცნობოს:

- შიდა აუდიტის დეპარტამენტს
- მისი დეპარტამენტის უფროსს

თანამშრომლებს შორის ინფორმაცია უნდა გაიგზავნოს შიდა, კონფიდენციალური საკომუნიკაციო არხის მეშვეობით.

5.2. აუდიტის სამსახურის ვალდებულებები:

- ინციდენტის რეგისტრაცია
- გამოძიების ჩატარება
- რისკის დონის კლასიფიკაცია
- კლიენტისთვის შეტყობინების გაგზავნის საჭიროების შეფასება
- აღმოფხვრის ზომების განსაზღვრა

5.3. მენეჯმენტთან ესკალაცია სავალდებულოა, თუ:

- კონფლიქტმა შეიძლება ზიანი მიაყენოს კლიენტს
- კონფლიქტი გავლენას ახდენს კლიენტთა მთელ ჯგუფზე
- ინციდენტი მოიცავს მაღალი რანგის (C-level) თანამშრომლებს
- შესაძლოა საჭირო გახდეს მომსახურების შეჩერება

6. დოკუმენტაციის აღრიცხვისა და შენახვის წესი

კომპანია ინციდენტებთან დაკავშირებით აღრიცხავს შემდეგ ინფორმაციას:

- ინციდენტების რეესტრი
- აუდიტის სამსახურის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების რეესტრი
- ინტერესთა კონფლიქტის აღმოსაფხვრელი ქმედებების რეესტრი
- ჩანაწერები თანამშრომლის მიერ დოკუმენტის გაცნობისა და დადასტურების შესახებ
- შიდა შემოწმებისა და აუდიტის შედეგების ჩანაწერები

დოკუმენტის შენახვის ვადაა შესაბამისი ინციდენტის დადგომიდან მინიმუმ 7 წელი.

აუდიტის დეპარტამენტის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები და შემოწმების შედეგები ინახება მისი მიღებიდან 7 წლის განმავლობაში.

თავი IV. პრევენციული ზომები

კომპანია კომპანია წერგავს პრევენციული, ორგანიზაციული, ტექნიკური და პროცედურული ზომების კომპლექსს ინტერესთა კონფლიქტების მინიმიზაციისა და მართვის მიზნით, რომლებიც

შეიძლება გავლენას ახდენდეს კლიენტებისთვის გაწეული მომსახურებების ხარისხზე. ყველა ზომა შეესაბამება:

- საქართველოს ეროვნული ბანკის ქცევის ზოგად სტანდარტებს;
- MiFID II-ის მუხლი 16 და მუხლი 23;
- Delegated Regulation (EU) 2017/565;
- ESMA-ის ინტერესთა კონფლიქტების შესახებ სახელმძღვანელო მითითებებს;
- Rioni Capital-ის რეგლამენტსა და Best Execution Policy-ს.

1. ორგანიზაციული ზომები

1.1. მოვალეობების ფუნქციური გამიჯვნა (ჩინური კედლები)

ინტერესთა კონფლიქტების პრევენციის მიზნით კომპანია უზრუნველყოფს შემდეგი ფუნქციების გამიჯვნას:

- სავაჭრო ფუნქციები (execution);
- რისკების მართვის ბლოკი;
- კონსულტირების ფუნქცია;
- კასტოდიალური აღრიცხვა;
- ბუღალტერია;
- IT / მონაცემები;
- შიდა შემოწმებები და კომპლაიანსი.

კომპანია უფლებამოსილია შექმნას დამატებითი ან ქვე-დეპარტამენტები, რომელთა უფლებამოსილებები ასევე დარეგულირდება სამუშაო პროცედურების შესაბამისად.

1.2. თითოეული თანამშრომლისთვის ინფორმაციაზე წვდომა შეზღუდულია ტექნიკური და ადმინისტრაციული ბარიერებით:

- სამუშაო ზონების გამიჯვნა
- ცალკეული წვდომის დაშვების სისტემები
- აქტივობების აღრიცხვა IT სისტემებში
- დეპარტამენტებს შორის კონფიდენციალური ინფორმაციის გაცვლის აკრძალვა

2. თანამშრომლების საქმიანობის მონიტორინგი

2.1. თანამშრომელთა პირადი გარიგებები:

თანამშრომლებისთვის მოქმედებს მკაცრი წესები:

- გარიგებების აკრძალვა, თუ არსებობს წვდომა ინსაიდერულ ან კონფიდენციალურ ინფორმაციაზე;
- კომლაინს ოფიცერის სავალდებულო წინასწარი შეტყობინება (pre-trade approval);
- blackout-ის პერიოდში გარიგებების აკრძალვა (მაგალითად, მომსახურებების ან ახალი პროდუქტების გაშვებისას);
- გარიგებების სავალდებულო post-trade გამჟღავნება;
- ანგარიშების სავალდებულო შენახვა არანაკლებ 7 წლის განმავლობაში.

2.2. თანამშრომლების დაჯილდოება და წახალისება

მოტივაციის სისტემა არ უნდა უზიდავდეს თანამშრომლებს::

- კლიენტისთვის შეუფერებელი პროდუქტების რეკომენდაციისკენ;
- ერთ კლიენტს სხვების საზიანოდ უპირატესობის მინიჭებისკენ;
- გარიგებების შესრულებით მანიპულაციისკენ;
- რისკების შესახებ ინფორმაციის დამალვისკენ.

3. შიდა შესრულების (ინტერნალიზაციის) კონტროლის ზომები

იმ სიტუაციებისთვის, როდესაც ბროკერი მოქმედებს როგორც კლიენტის ტრანზაქციის კონტრაგენტი (internal matching / internal crossing)

კომპანია ვალდებულია:

- უზრუნველყოს „საუკეთესო შესრულება“ ისეთი პირობებით, რომელიც არ იქნება გარე ბაზარზე არსებულზე უარესი.
- დააფიქსიროს ტრანზაქციის ფასი დამოუკიდებელი ბაზრის მონაცემების (Market data) საფუძველზე
- აღმოფხვრას ნებისმიერი შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტი, ბროკერსა და კლიენტს შორის
- მიუთითოს ინტერნალიზაციის შესაძლებლობა ხელშეკრულებასა და რეგლამენტში
- წარმოადგინოს შესრულების ანგარიშები (execution venue disclosure).

4. კონფლიქტის მართვის ზომები კლიენტებს შორის

4.1. ტრანზაქციების განაწილების წესები

კომპანია უზრუნველყოფს:

- კლიენტების თანაბარ მოპყრობას
- ნაწილობრივ შესრულებული დავალების განაწილებას FIFO ან პროპორციულობის საფუძველზე
- „VIP კლიენტების“, თანამშრომლებისა და პარტნიორებისთვის დავალების პრივილეგირებული შესრულების აკრძალვას
- დავალებათა განაწილების ალგორითმის შესახებ ჩანაწერების სავალდებულო დოკუმენტირებას.

4.2. კლიენტებს შორის ინტერესთა კონფლიქტის სიტუაციების მართვა

ტიპიური შემთხვევები:

- მარჟის შესუსტება / იძულებითი ლიკვიდაცია
- სესხის აღება/სესხება
- კლიენტებს შორის OTC ტრანზაქციები

4.3. კომპანია ვალდებულია:

- აღმოფხვრას ერთი კლიენტის გავლენა მეორის ტრანზაქციის პირობებზე
- გამოიყენოს დამოუკიდებელი საბაზრო მონაცემები
- აღრიცხოს ყველა ქმედება ინციდენტთა რეესტრში

5. კონფლიქტის მართვის ზომები საინვესტიციო საკონსულტაციო მომსახურებაში

პრევენცია:

- გამოყოფილია საკონსულტაციო ფუნქცია საბროკერო ფუნქციისგან
- გამიჯნულია ანალიტიკური მასალები სავაჭრო რეკომენდაციებისგან
- აფასებს კლიენტის პროფილს (შესაფერისობის ტესტი) რეკომენდაციის გაცემამდე
- ინახავს მიზეზს („რეკომენდაციის დასაბუთება“)
- თავი აარიდოს პროდუქტების შეთავაზებას, რომლებიც ბროკერისთვის საკომისიოს წარმოქმნიან, მაგრამ კლიენტისთვის სასარგებლო არ არის

6. ახალი პროდუქტის შესახებ კონფლიქტური სიტუაციის მართვა

პროდუქტის მართვა / სამიზნე ბაზარი

ახალი პროდუქტის გამოშვებამდე კომპანია ატარებს:

- სამიზნე ბაზრის ანალიზს
- პროდუქტის სტრეს-ტესტირებას

- სხვადასხვა კლიენტის კატეგორიის რისკის შეფასებას
- საკომისიოს სტრუქტურის განხილვას კონფლიქტის შემთხვევაში

7. მესამე მხარესთან დაკავშირებული კონფლიქტების მართვა

7.1. მესამე მხარეებისგან მიღებული ფასდაკლებები, საკომისიოები და ბონუსები კომპანიამ შეიძლება მიიღოს ანაზღაურება:

- ბირჟებისგან
- ბაზრის შემქმნელებისგან (Market Maker)
- ქასთოდირისგან
- ინფორმაციის მომწოდებლებისგან

7.2. ზემდგომ ბროკერთან ურთიერთობა

კომპანია ვალდებულია:

- უზრუნველყოს დამოუკიდებლობა კონტრაგენტის შერჩევისას
- თავიდან აიცილოს გარემოება, რომელიც აფერხებს საუკეთესო შესრულებას
- აკონტროლოს საკომისიოები
- აკონტროლოს შესრულება

8. ინფორმაციის დაცვა

8.1. IT დეპარტამენტი უფლებამოსილია

- შეზღუდოს წვდომები და დაშვებები თანამშრომელთათვის
- აუკრძალოს თანამშრომლებს, რომ გამოიყენონ ინფორმაცია შეკვეთების ნაკადის მონაცემების შესახებ
- აწარმოოს წვდომებისა და ქმედებების შესახებ რეესტრი
- აუკრძალოს თანამშრომლებს გარე მეხსიერების ბარათების გამოყენება კომპანიის ელექტრონული მოწყობილობების გამოყენებისას

8.2. ინსაიდერული ინფორმაციის დაცვა

კომპანია ახორციელებს შემდეგ ღონისძიებებს:

- ადგენს წესებს ინსაიდერული ვაჭრობის წინააღმდეგ
- კრძალავს ინსაიდერული ინფორმაციის გამჟღავნებას
- განსაზღვრავს თანამშრომლების ვალდებულებებს გაუთქმელობის ხელშეკრულებით
- ატარებს ყოველწლიურ ტრენინგს.

9. მომსახურების შეწყვეტა აღმოუფხვრელი კონფლიქტის შემთხვევაში

თუ კონფლიქტის მოგვარება ორგანიზაციულად ან ტექნიკურად შეუძლებელია, კომპანია ვალდებულია:

- უარი თქვას ტრანზაქციის ან მომსახურების შესრულებაზე
- გაუშვას კლიენტს რისკის შესახებ ინფორმაცია
- შესთავაზოს ალტერნატივა
- დოკუმენტირება გაუკეთოს უარის თქმის მიზეზს.

თავი V. ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ კლიენტებისთვის ინფორმაციის მიწოდება

1. ინფორმაციის გამჟღავნების პრინციპები

კომპანია კლიენტებს უმჟღავნებს ინფორმაციას ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ, რომლებიც:

- რეალურად არსებობს,
- შეიძლება წარმოიშვას,
- სრულად ვერ აღმოიფხვრება დადგენილი ზომებით.

გამჟღავნება ხდება:

- ტრანზაქციის შესრულებამდე ან მომსახურების გაწევამდე,
- მკაფიო, გასაგები და თვალსაჩინო ფორმით,
- შესაბამისი დეტალებით, რათა კლიენტმა შეძლოს დამოუკიდებელი და ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღება.

2. გამჟღავნების ფორმები

2.1. ძირითადი (წინასწარი) გამჟღავნება

გარიგების დადებისას თითოეულ კლიენტს მიეწოდება:

- ინტერესთა კონფლიქტის მართვის პოლიტიკა.
- საუკეთესო შესრულების პოლიტიკა (ინტერნალიზაციის ჩათვლით).
- ინფორმაცია კლიენტის კატეგორიების შესახებ.
- მიმდინარე საკომისიოს სტრუქტურის აღწერა.

2.2. გამჟღავნება რეგლამენტით

რეგლამენტი მოიცავს შემდეგ ინფორმაციას ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ:

- ინტერნალიზაციის პირობები;
- შემთხვევები, როდესაც ბროკერი მოქმედებს საკუთარ ან კლიენტის ხარჯზე;
- შესაძლო კლიენტთა ინტერესების დაპირისპირების სიტუაციები;
- კლიენტებზე ეფექტის მქონე კორპორატიული ქმედებები;
- საკომისიოს სტრუქტურა და შესაძლო გავლენა დავალებების შესრულებაზე.

2.3. წინასწარი გამჟღავნება გამოიყენება,

თუ კონფლიქტი:

- სპეციფიურია,
- ეხება კონკრეტულ კლიენტს,
- ან სრულად არ არის შემსუბუქებული შიდა ზომებით.

კომპანია ამჟღავნებს:

- კონფლიქტის ბუნებას;
- მონაწილე მხარეებს;
- კლიენტის ინტერესებზე გავლენას;
- უკვე გატარებულ ზომებს;
- ნებისმიერ ნარჩენ რისკს;
- კლიენტისთვის ალტერნატივებს (ასეთის არსებობის შემთხვევაში)

2.4. წინასწარი გამჟღავნება გამოიყენება,

თუ კონფლიქტი იდენტიფიცირებულია:

- ტრანზაქციის შესრულებამდე,
- ან მომსახურების გაწევამდე.

კომპანია ვალდებულია აცნობოს კლიენტს:

- კონფლიქტის ბუნების შესახებ;
- კლიენტისთვის შედეგების შესახებ;
- ზემოქმედების კომპენსაციის/მინიმიზაციისთვის მიღებული ზომების შესახებ.

3. გამჟღავნებული ინფორმაციის შინაარსი

გამჟღავნება მოიცავს:

1. ინტერესთა კონფლიქტის ზუსტ ბუნებას (მაგ., ბროკერის სავაჭრო წიგნში ვაჭრობა, შიდა შესაბამისობა, მესამე მხარეებისგან საკომისიოს მიღება).
2. კონფლიქტის მიზეზები (კომისიის სტრუქტურა, პროდუქტის მახასიათებლები, საკუთრების სტრუქტურა, ორგანიზაციული შეზღუდვები და ა.შ.).
3. რისკების შესახებ შეტყობინება
 - შესრულების პირობების გაუარესება,
 - შესრულების შესაძლო შეფერხება,
 - ინფორმაციის უკმარისობის რისკი,
 - ტრანზაქციის მეორე მხარისთვის შესაძლო უპირატესობის მინიჭება.
4. გამოყენებული ზომები და მათი არასაკმარისობის მიზეზები, იმ შემთხვევაში თუ კომპანიას არ შეუძლია უზრუნველყოს რისკის სრულად აღმოფხვრა ორგანიზაციული ზომებით.
5. ალტერნატივები თუ კლიენტს შეუძლია აირჩიოს სხვა სერვისი/შესრულების ვარიანტი.
6. ინფორმაცია კომპანიის მიერ მიღებული ნებისმიერი ანაზღაურების შესახებ (ფასდაკლებები, საკომისიოები, სპრედის შემოსავალი, მარჟის პროცენტი, ფასიანი ქაღალდების სესხების შემოსავალი და ა.შ.)

4. გამჟღავნების მეთოდები

გამჟღავნება შესაძლებელია:

- კლიენტის პირად კაბინეტში შეტყობინების გაგზავნით,
- ელექტრონული ფოსტით,
- ვებსაიტზე პოლიტიკის განახლების გზით,
- ანგარიშგების გზით (საუკეთესო შესრულების ანგარიშში RTS 28/განცალკევების ანგარიშში),
- ტრანზაქციის შესრულებამდე ინდივიდუალური შეტყობინების გზით.

კომპანია უფლებამოსილია შეტყობინებისთვის გამოიყენოს ნებისმიერი ჩამოთვლილი საკომუნიკაციო მეთოდიდან ერთი ან ყველა.

5. გამჟღავნება ინტერნალიზაციისას

თუ ბროკერი ახორციელებს ვაჭრობას:

- როგორც კონტრაგენტი,
- ან საკუთარი კლიენტების შესაბამისი პულის მეშვეობით,
- ან ფლობს მარჟის არა საკომისიოს, არამედ საკუთარი შესრულებიდან მიღებულ შემოსავალს,
- ან იყენებს საკუთარ პოზიციას ორდერის დასაფარად,

კომპანია ვალდებულია:

- გაუმჟღავნოს კლიენტს ინტერნალიზაციის შესაძლებლობა;
- გაუმჟღავნოს, რომ კომპანიამ შეიძლება მიიღოს შემოსავალი სპრედიდან/ჯვარედინი შესრულებიდან;
- უზრუნველყოს დამოუკიდებელი ფასწარმოქმნა;
- ახსნას, თუ რატომ შეიძლება იყოს შიდა შესრულება უფრო ხელსაყრელი (ფასი, ლიკვიდურობა, სიჩქარე).

6. სპეციალური გამჟღავნება სესხის აღების/მოკლე ტრანზაქციებისთვის

ინტერესთა თანდაყოლილი კონფლიქტის გამო (როდესაც ბროკერი შეიძლება იყოს კრედიტორი ან ფასიანი ქაღალდების მიმწოდებელი), კლიენტს ეცნობება შემდეგი:

- სესხის აღების საკომისიო,
- ტრანზაქციის მხარეები (თუ შესაძლებელია),
- ფასიანი ქაღალდების დაბრუნების შეუძლებლობის რისკები,

- შესყიდვის რისკები,
- შემთხვევები, როდესაც ბროკერი არის ფასიანი ქაღალდების წარმოშობის წყარო მოკლე ხელშეკრულებისთვის.

7. გამჟღავნების ფაქტის აღრიცხვა

კომპანია ინახავს და აღრიცხავს

- გამჟღავნების რეესტრს,
- მიმოწერის რეესტრს,
- სატელეფონო საუბრების ჩანაწერებს
- კლიენტის ელექტრონულ თანხმობებს

ყველა ჩანაწერი ინახება კომპანიის პერსონალურ მონაცემთა დაცვის პროცედურის მოთხოვნათა დაცვით.

8. ინტერესთა კონფლიქტის გამჟღავნება, როგორც უკიდურესი საშუალება

კომპანია ვალდებულია უპირველეს ყოვლისა, ორგანიზაციულად მოაგვაროს კონფლიქტი, მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ ეს შეუძლებელია, გაამჟღავნოს ინფორმაცია, ხოლო თუ ეს ვერ მოხერხდა, უარი თქვას ტრანზაქციის შესრულებაზე/მომსახურების გაწევაზე.

თავი VI. ინტერესთა კონფლიქტის მართვა საინვესტიციო კონსულტაციის და ანალიტიკური ინფორმაციის მიწოდებისას

1. ზოგადი დებულებები

1.1. კომპანია კლიენტებს სთავაზობს შემდეგ მომსახურებას:

- საინვესტიციო კონსულტაცია (ინდივიდუალური საინვესტიციო რჩევა),
- ზოგადი საინვესტიციო ინფორმაცია,
- ანალიტიკური მასალები და მიმოხილვები (კვლევითი ანგარიშები),

1.2. კომპანია ვალდებულია თავიდან აიცილოს ინტერესთა კონფლიქტი, რომელიც დაკავშირებულია:

- რეკომენდაციების მომზადებასთან,
- პირადი რეკომენდაციების მიწოდებასთან,
- ანალიტიკური მასალების გამოქვეყნებასთან,
- ინფორმაციის კლიენტებს შორის გავრცელებასთან.

1.3. ყველა ანალიზი, რეკომენდაცია და ინფორმაცია უნდა იყოს მოწოდებული:

- კეთილსინდისიერად,
- ობიექტურად,
- ფარული წახალისების გარეშე,
- პრეროგატივის გარეშე,
- კლიენტის ინტერესებიდან გამომდინარე და არა კომპანიის.

2. ინტერესთა კონფლიქტი საინვესტიციო საკონსულტაციო მომსახურებაში

კონფლიქტები შეიძლება წარმოიშვას, თუ:

2.1. კომპანია შემოსავალს იღებს კონკრეტული ფინანსური ინსტრუმენტის გაყიდვიდან.

შესაძლო წყაროები:

- პროდუქტის მიმწოდებლის საკომისიოები (წახალისება),
- ბირჟის/ბროკერის საკომისიოები,
- პროდუქტების განთავსების ან დისტრიბუციის საკომისიოები.

ასეთი გადახდები დაშვებულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ:

- ისინი აუმჯობესებენ კლიენტისთვის მომსახურების ხარისხს,
- ისინი სრულად არის გამჟღავნებული კლიენტისთვის,
- ისინი არ არღვევენ კლიენტის ინტერესებიდან გამომდინარე მოქმედების ვალდებულებას.

2.2. კომპანია ან მისი თანამშრომლები ფლობენ კლიენტისთვის რეკომენდებულ ინსტრუმენტებს.

- რეკომენდაციები შეიძლება დამახინჯდეს,
- გამოქვეყნების დროის ბოროტად გამოყენება
- კორპორატიული ქმედებების გავლენა თანამშრომლის პორტფელზე.

2.3. თანამშრომელი დაინტერესებულია კონკრეტული პროდუქტის გაყიდვით, რადგან მისი ბონუსი ამაზეა დამოკიდებული.

- თანამშრომლის ანაზღაურების მოდელი არ უნდა ახალისებდეს კონფლიქტებს,
- კონკრეტული პროდუქტების გაყიდვების მოცულობასთან დაკავშირებული KPI-ები არ უნდა იყოს დადგენილი,
- ბონუსები უნდა ეფუძნებოდეს რჩევის ხარისხს და არა კლიენტის შემოსავალს.

2.4. თანამშრომელი ერთდროულად კონსულტაციას უწევს რამდენიმე კლიენტს, რომლებსაც ინტერესები ეწინააღმდეგება.

- ერთი კლიენტი იყიდის,
- მეორე - გაყიდის,
- თანამშრომელი იძულებულია ორივეს მიაწოდოს პერსონალიზებული რეკომენდაციები.

2.5. კონფლიქტი კლიენტისა და კომპანიის ინტერესებს შორის

- ბროკერმა შეიძლება გირჩიოთ მეტი გარიგება (საკომისიოს მისაღებად),
- ან გირჩიოთ უფრო სარისკო ფონდები უფრო მაღალი საკომისო ანაზღაურებით.

3. ინტერესთა კონფლიქტი ანალიტიკურ მასალებში

3.1. ანალიტიკა უნდა იყოს დამოუკიდებელი

ანალიტიკოსი არ უნდა:

- მონაწილეობდეს გაყიდვებში,
- იღებდეს გაყიდვების ბონუსებს,
- ჰქონდეს წვდომა შიდა ინფორმაციაზე,
- მონაწილეობდეს კონკრეტული პროდუქტების მარკეტინგულ კამპანიაში.

3.2. მანიპულაციური და სარეკლამო შინაარსის აკრძალვა

ანალიტიკური მასალები უნდა:

- იყოს მკაფიოდ გამოყოფილი მარკეტინგისგან,
- შეიცავდეს პასუხისმგებლობის შეზღუდვის განცხადებებს, რომ ანალიზი არ არის ინდივიდუალური რეკომენდაცია,
- არ შეიცავდეს პროდუქტის ფარულ რეკლამას.

3.3. „ჩინური კედლები“ - შიდა საინფორმაციო ბარიერები

კომპანია ქმნის საინფორმაციო ბარიერებს შემდეგ განყოფილებებს შორის:

- ანალიტიკური
- საკონსულტაციო,
- აღმასრულებელი
- სავაჭრო

3.4. ანალიტიკოსის თანამდებობის გამჟღავნების ვალდებულება

თუ ანალიტიკოსი ან კომპანია ფლობს გამოქვეყნებულ ანალიზში გათვალისწინებულ აქტივებს, ეს აუცილებელი წესით უნდა გამჟღავნდეს.

4. კონფლიქტების პრევენციის მიზნით კომპანია იყენებს შემდეგ ზომებს:

4.1. ორგანიზაციული ზომები

- ანალიტიკური დეპარტამენტის დამოუკიდებლობა,
- დაუშვებელია მონაცემთა გამოქვეყნებამდე, მასალის გაყიდვების დეპარტამენტისთვის გაზიარება,
- ანალიტიკოსებისთვის მათ მიერ გაანალიზებული ინსტრუმენტებით ვაჭრობის აკრძალვა (დაბლოკვის პერიოდი),
- შიდა შესაბამისობის კონტროლის სისტემა.

4.2. ქცევითი ზომები

- თანამშრომლების სავალდებულო ტრენინგი,
- მიმოწერის მონიტორინგი,
- ტელეფონის ჩანაწერების მონიტორინგი,
- მოვალეობების გამიჯვნა.

4.3. პერსონალის კომპენსაციის მონიტორინგი

კომპენსაცია:

- არ არის დაკავშირებული კონკრეტული პროდუქტების გაყიდვებთან,
- მომსახურების ხარისხზეა დაფუძნებული,
- ითვალისწინებს მომხმარებლის კმაყოფილებას,
- გამორიცხავს KPI-ს, რომელიც კონფლიქტის სტიმულს ქმნის.

5. კონფლიქტების შემთხვევათა კლიენტისთვის გამჟღავნება

თუ კონფლიქტის ორგანიზაციულად მოგვარება შეუძლებელია, კლიენტისთვის შემდეგი ინფორმაცია ხდება ცნობილი:

- კონფლიქტის ხასიათი,
- პოტენციური ზემოქმედება,
- კომპანიის მიერ მიღებული ზომები,
- ნარჩენი რისკი.

გამჟღავნება ხდება:

- რეკომენდაციის მიცემამდე,
- ინდივიდუალურად,
- პირადი ანგარიშის ან ელექტრონული ფოსტის მეშვეობით.

6. საინვესტიციო საკონსულტაციო მომსახურების დამატებითი მოთხოვნები

6.1. შესაფერისობის შეფასების პროცედურა

პერსონალიზებული რეკომენდაციების მიცემამდე, ბროკერი აფასებს:

- საინვესტიციო მიზნებს,
- ფინანსურ მდგომარეობას,
- კლიენტის გამოცდილებას,
- რისკის პროფილს.

6.2. კონსულტაციის დოკუმენტაციის შენახვა

კომპანია ინახავს შემდეგ ინფორმაციას/დოკუმენტაციას:

- რეკომენდაციები,
- შესაფერისობის გამოთვლის ალგორითმები,
- კომუნიკაციები,
- კონფლიქტის გამჟღავნების მტკიცებულება.

6.3. კლიენტისთვის შესაფერისობის ანგარიშის მიწოდება

თითოეულ რეკომენდაციას თან ახლავს დოკუმენტი, რომელიც განმარტავს:

- რატომ არის ის შესაფერისი კლიენტისთვის,
- ინტერესთა კონფლიქტის რა პარამეტრები იქნა გათვალისწინებული,
- კონფლიქტის პრევენციის რა ზომები იქნა გამოყენებული.

თავი VII. ინტერესთა კონფლიქტის მართვა სავაჭრო ოპერაციებში, მარჟინალურ ვაჭრობასა და მოკლევადიან გაყიდვებში

1. ზოგადი დებულებები

1.1. კომპანია კლიენტებს სთავაზობს საბროკერო მომსახურებას, მათ შორის:

- სავაჭრო ოპერაციები საფონდო, სავალუტო და დერივატივების ბაზრებზე;
- მარჟინალური ტრანზაქციები;
- მოკლევადიანი გაყიდვები;
- ფასიანი ქაღალდების სესხების ოპერაციები;
- OTC ტრანზაქციები (მათ შორის REPO და FX კონვერტაცია).

1.2. სავაჭრო მომსახურების მიწოდებისას შეიძლება წარმოიშვას ინტერესთა კონფლიქტი:

- კლიენტის ინტერესებსა და კომპანიის ინტერესებს შორის,
- სხვადასხვა კლიენტის ინტერესებს,
- კლიენტისა და კომპანიის თანამშრომლების ინტერესებს,
- კლიენტისა და ზემდგომი ბროკერის ინტერესებს შორის.

2. სავაჭრო ოპერაციების დროს წარმოშობილი კონფლიქტები

2.1. შეკვეთის შესრულებასთან დაკავშირებული კონფლიქტები

პოტენციური კონფლიქტები წარმოიშობა, როდესაც:

- კომპანია ირჩევს შესრულების ადგილს (ბირჟა, OTC, პრაიმ ბროკერი),
- კომპანიას შეუძლია მიიღოს კომპენსაცია შეკვეთების მარშრუტიზაციისთვის,
- კომპანია ასრულებს შეკვეთებს შიდა რეჟიმში (ინტერნალიზაცია),
- კომპანია მოქმედებს როგორც ტრანზაქციის კონტრაგენტი

პრევენციული ზომები:

- მკაცრი საუკეთესო შესრულების პოლიტიკა,
- პლატფორმის არჩევისას კომპანიის საკუთარი ინტერესების გათვალისწინების აკრძალვა,
- კლიენტისთვის ინტერნალიზაციის სავალდებულო გამჟღავნება,
- კონტრაგენტზე მარშრუტიზაციის აკრძალვა კონფლიქტის არსებობის შემთხვევაში კლიენტისთვის მისი გამჟღავნების გარეშე,
- ტრანზაქციის შესრულების შესაბამისობის კონტროლი.

3. კონფლიქტები მარჟინალური ვაჭრობისას

3.1. მარჟინალური ვაჭრობა ქმნის პოტენციურ კონფლიქტს, რადგან:

- მარჟით ტრანზაქციები ზრდის საკომისიოებს,

- ზრდის კომპანიის საპროცენტო შემოსავალს,
- ასტიმულირებს კლიენტს მეტი ტრანზაქციის განხორციელებისკენ.

პრევენციული ზომები:

- თანამშრომელს ეკრძალება კლიენტს ურჩიოს გაუმართლებელი მარჯის პოზიციის გახსნა,
- კონსულტაციების გაწევის კონტროლი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში),
- რისკების გულწრფელი გამჟღავნების პოლიტიკა,
- არასწორი გაყიდვების თავიდან აცილების პოლიტიკა.

3.2. კონფლიქტები მარჯის მოთხოვნებსა და პოზიციის ლიკვიდაციაში

რისკის სიტუაციები:

- კომპანიამ შეიძლება უფრო სწრაფად მოახდინოს პოზიციის ლიკვიდაცია, ვიდრე საჭიროა კლიენტის დასაცავად,
- ლიკვიდაციის დროს, კომპანიამ შეიძლება აირჩიოს შესრულების მეთოდი, რომელიც მისთვის უფრო მომგებიანია, ვიდრე კლიენტისთვის,
- შესაძლო კონფლიქტები პლატფორმის არჩევაში (ბირჟა/OTC).

პრევენციული ზომები:

- ერთიანი ლიკვიდაციის წესები,
- ფიქსირებული დახურვის ალგორითმი: ყველაზე სარისკო/არალიკვიდური ინსტრუმენტები,
- პრიორიტეტი საბაზრო ფასთან მიმართებაში,
- შესრულების საკუთარი სარგებლის სასარგებლოდ არჩევის აკრძალვა,
- ლიკვიდაციის მიზეზების სავალდებულო შეტყობინება

4. კონფლიქტები მოკლევადიანი გაყიდვებისა

პოტენციური კონფლიქტები:

4.1. კომპანიის ინტერესი სესხის/მოკლე საკომისიოების მიმართ

კომპანიას შეუძლია:

- მიიღოს შემოსავალი სესხის განაკვეთებიდან,
- პრიორიტეტი მიანიჭოს მოკლევადიან კლიენტებს (რომლებიც უფრო მაღალ საკომისიოს წარმოქმნიან),
- უზრუნველყოს Locate სერვისი ერთი კლიენტისთვის მეორესთან უპირატესად.

ზომები:

- პრიორიტეტი მიანიჭოს კლიენტის მოთხოვნებს მათი მიღების თანმიმდევრობის მიხედვით,
- გაამჟღავნოს სესხის განაკვეთები,
- აკრძალოს ნებისმიერი კლიენტისთვის უპირატესობის მინიჭება,
- აუკრძალოს თანამშრომლებს კლიენტის ინსტრუმენტებზე მოკლევადიან ტრანზაქციებში მონაწილეობა.

4.2. კონფლიქტები შესყიდვებსა და პოზიციის იძულებით დახურვებში

კომპანიამ უნდა:

- დახუროს მოკლევადიანი ვაჭრობა საბაზრო ფასად,
- თავი აარიდოს ვაჭრობის განხორციელებას კომპანიასთან აფილირებული კონტრაგენტის მეშვეობით,
- შეინარჩუნოს შესყიდვის წყაროს სრული ანგარიშგება.

5. კონფლიქტები ფასიანი ქაღალდების სესხებისას

5.1. კომპანიამ შეიძლება შემოსავალი მიიღოს ფასიანი ქაღალდების სესხებიდან.

- ზოგიერთი კლიენტის პრივილეგირება სხვებთან შედარებით,
- კლიენტის პორტფელის გამოყენება კომპანიის სასარგებლოდ,
- დივიდენდების კომპენსაციის არასაკმარისი გამჟღავნება.

ზომები:

- კლიენტის მიერ თანხმობის მიღების მკაცრი დაცვა,
- გამჭვირვალე ტარიფები,
- კლიენტის აქტივების გამოყენების აკრძალვა მისი თანხმობის გარეშე,
- გადაცემული ფასიანი ქაღალდების აღრიცხვა კლიენტის პორტფელში სრული ანგარიშგებით.

6. კონფლიქტები ზემდომ ბროკერთან თანამშრომლობისას

6.1. ზემდომ ბროკერს შეიძლება ჰქონდეს საკუთარი ინტერესები

მაგალითად:

- მარშრუტიზაციის საკომისიოები,
- ინდივიდუალური პლატფორმის პრეფერენციები,
- საკუთარი ლიკვიდურობის სისტემების გამოყენება.

ზომები:

- კონტრაგენტის სათანადო შემოწმება,
- საკომისიოს კონტროლი,
- საკომისიოს სტრუქტურის კლიენტისთვის გამჟღავნება,
- კონტრაგენტის კომპანიის სარგებლის საფუძველზე არჩევის აკრძალვა.

7. კონფლიქტები ინტერნალიზაციის დროს (შიდა ვაჭრობის შესრულება)

კონფლიქტი შესაძლებელია, როდესაც კომპანია:

- ასრულებს კლიენტის ვაჭრობას საკუთარი პოზიციის წინააღმდეგ,
- ასრულებს შეკვეთას სხვა კლიენტის შეკვეთის ხარჯზე,
- ადარებს კლიენტებს კომპანიის შიგნით.

ზომები:

- ინტერნალიზაცია დაშვებულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ:
 - a. კლიენტისთვის სრულად ხდება ინფორმაციის გამჟღავნება,
 - b. არსებობს საუკეთესო შესრულება,
 - c. არ არსებობს გავლენა ფასზე,
 - d. არ არსებობს საკუთარი სარგებელი,
 - e. ხდება შესაბამისობის კონტროლი,
 - f. ხდება სავალდებულო ანგარიშგება.

8. კონფლიქტები OTC ტრანზაქციებში / REPO / FX კონვერტაციაში

- კომპანიამ შეიძლება აირჩიოს არახელსაყრელი პირობების მქონე კონტრაგენტი,
- კომპანიამ შეიძლება მიიღოს ფარული საკომისიო,
- კომპანიამ შეიძლება დააწესოს არაკონკურენტული კონვერტაციის კურსები.

ზომები:

- გამჭვირვალე OTC პირობები,
- კურსის გაანგარიშების მეთოდების გამჟღავნება,
- ფარული მარჟების აკრძალვა,
- ბაზრის გადახრების სავალდებულო დოკუმენტირება.

9. კონფლიქტების კონტროლი და მონიტორინგი

9.1. ყოველდღიური მონიტორინგი

- ყველა კლიენტის ტრანზაქციების მონიტორინგი,
- ტრანზაქციების შემოწმება ანომალიებზე (ჭარბი ვაჭრობა, ვაჭრობის რყევა),
- საუკეთესო შესრულების შესაბამისობის მონიტორინგი.

9.2. ყოველთვიური მონიტორინგი

- მოკლე პოზიციების მონიტორინგი,
- ლიკვიდაციის ანალიზი,
- მარჟის მოთხოვნების ანალიზი.

9.3. წლიური ანგარიში

კომპანია ინტერესთა კონფლიქტის ანგარიშს აქვეყნებს ვებსაიტზე ყოველწლიურად, რომელიც მოიცავს:

- იდენტიფიცირებულ კონფლიქტებს,
- ლიკვიდაციის სტატისტიკას,
- მაკორექტირებელ ზომებს.

თავი VIII. ინტერესთა კონფლიქტის მართვა მომსახურების გარკვეულ სახეობებში

ეს ნაწილი აღწერს კონკრეტულ სიტუაციებს, რომლებშიც შეიძლება წარმოიშვას ინტერესთა კონფლიქტი კლიენტებისთვის სხვადასხვა მომსახურების მიწოდებისას, ასევე ზომებს მათი იდენტიფიცირების, პრევენციის, მართვისა და გამჟღავნების მიზნით.

1. საინვესტიციო რჩევები

კონფლიქტები შეიძლება წარმოიშვას, როდესაც:

- ბროკერი იღებს კომპენსაციას მესამე მხარეებისგან (წახალისება);
- ბროკერის თანამშრომლებს აქვთ პირადი ინტერესები კლიენტისთვის რეკომენდებული ინსტრუმენტების მიმართ;
- ბროკერს აქვს საკუთარი პოზიციები რეკომენდებულ აქტივებში;
- თანამშრომლებს შეუძლიათ რეკომენდაცია გაუწიონ პროდუქტებს, რომლებიც უფრო მომგებიანია ბროკერისთვის.

პრევენციის ზომები:

- აკრძალულია ნებისმიერი მესამე მხარის წახალისება, რომელიც არ აუმჯობესებს მომსახურების ხარისხს;
- რეკომენდაციის გაცემამდე სავალდებულოა საუკეთესო ინტერესების შემოწმება;
- რეკომენდაციის ლოგიკის სავალდებულო დოკუმენტირება (შესაფერისობის ფაილი);
- თანამშრომლებს ეკრძალებათ კლიენტისთვის პირად რეკომენდაციებში შეტანილი აქტივების ფლობა (გარდა მმართველი კომპანიებისა, ფონდებისა და ინდექსის ექსპოზიციისა);
- რეკომენდაციების გაცემამდე შესაბამისობის შემოწმება;
- ბროკერის ყველა მნიშვნელოვანი ინტერესის გამჟღავნება.

2. ვაჭრობა

კონფლიქტები შეიძლება წარმოიშვას, როდესაც:

- ბროკერი სარგებლობს კონკრეტულ პლათფორმაზე შესრულებით;
- ბროკერი იღებს კომერციულ წახალისებას ზემდგომი ბროკერებისგან/მარკეტ მეიკერებისგან;
- ბროკერი ახორციელებს ტრანზაქციებს საკუთარი პოზიციიდან ან ინტერნალიზაციის გზით.

პრევენციის ზომები:

- საუკეთესო შესრულების პოლიტიკის გამოყენება;
- პლათფორმის შერჩევის დამოუკიდებელი შეფასება;
- კლიენტისთვის გაუმჯობესებული ფარული ფასდაკლებების აკრძალვა;
- ინტერნალიზაციის სავალდებულო გამჟღავნება (ასეთის არსებობის შემთხვევაში).

3. მარჯით ვაჭრობა

კონფლიქტები შეიძლება წარმოიშვას, როდესაც:

- ბროკერი სარგებლობს მარჯის მომსახურების საკომისიოებით;
- ბროკერი იღებს საპროცენტო შემოსავალს უზრუნველყოფიდან;
- ბროკერს შეუძლია დახუროს კლიენტის პოზიციები საკუთარი ინტერესების დასაცავად.

პრევენცია:

- მკაფიო და გამჭვირვალე მარჯის პოლიტიკა;
- თანამშრომლებს ეკრძალებათ კლიენტის ტრანზაქციების ინიცირება;
- შესრულების ფიქსირებული აღრიცხვა;
- თანამშრომლებისთვის საპროცენტო შემოსავალზე დაფუძნებული წამახალისებელი სქემები აკრძალულია;
- საპროცენტო განაკვეთებისა და ანგარიშსწორების პროცედურების გამჟღავნება.

4. სესხის აღება და სესხება (ფასიანი ქაღალდების სესხება)

კონფლიქტები წარმოიქმნება, როდესაც:

- ბროკერი იღებს საკომისიოს მსესხებლისგან კლიენტთან დაკავშირებული ტრანზაქციის დროს;
- კონტრაგენტის შერჩევა შეიძლება სასარგებლო იყოს ბროკერისთვის;
- ბროკერმა შეიძლება გამოიყენოს კლიენტის ფასიანი ქაღალდები საკუთარი მიზნებისთვის.

კონტროლი:

- კლიენტის ფასიანი ქაღალდების ხელახალი გამოყენება აკრძალულია პირდაპირი თანხმობის გარეშე;
- სესხის პირობების ავტომატური გამჟღავნება;
- ანაზღაურების გამჭვირვალე განაკვეთი;
- კონტრაგენტის შერჩევის ფიქსირებული პროცედურა;
- ყველა სესხის გაცემის ტრანზაქციის აღრიცხვა კონფლიქტების რეესტრში.

5. მოკლევადიანი გაყიდვები

კონფლიქტები წარმოიქმნება, როდესაც:

- ბროკერი უზრუნველყოფს locate/სესხის აღებას კონტრაგენტების მეშვეობით, რომელთაგანაც ის ეკონომიკურ სარგებელს იღებს;
- შესყიდვა შეიძლება გადაიდოს ბროკერის ინტერესებიდან გამომდინარე.

კონტროლის ზომები:

- დამოუკიდებელი locate კონტროლი;
- ფიქსირებული შესყიდვის მეთოდოლოგია;
- თანამშრომლებისთვის მოკლევადიანი მოცულობის გაზრდის სტიმულის არარსებობა;
- სესხის აღების ყველა საკომისიოს სავალდებულო გამჟღავნება.

6. OTC ტრანზაქციები და ფასწარმოქმნა

კონფლიქტები წარმოიქმნება, როდესაც:

- ბროკერი დამოუკიდებლად განსაზღვრავს OTC ტრანზაქციის ფასს;
- ბროკერი ირჩევს კონტრაგენტს საკუთარი ეკონომიკური სარგებლის საფუძველზე;
- ბროკერმა შეიძლება კლიენტს აჩვენოს არასრული საბაზრო ფასი.

კონტროლის ზომები:

- ფასწარმოქმნა მკაცრად დამოუკიდებელ წყაროებზე დაყრდნობით (Bloomberg BVAL, Refinitiv, ICE Data);
- ფასების ხელით შეცვლის აკრძალვა (გარდა ბაზრის დარღვევის შემთხვევებისა);
- დიდი OTC ტრანზაქციების შესაბამისობის კონტროლი;
- კლიენტისთვის ფასწარმოქმნის მეთოდოლოგიის გამჟღავნება.

7. ალგო-ტრეიდინგი

კონტროლის ზომები

- გამოყენებული სტრატეგიების კონტროლი (მაგ., პინგინგი, ფენებად დაყოფა, სპუფინგი);
- კლიენტის სტრატეგიების კომპანიის საკუთარი სტრატეგიებისგან გამოყოფა;
- ალგორითმული ლოგიკის დამოუკიდებელი კონტროლი;
- კლიენტისთვის რისკების სავალდებულო გამჟღავნება.

8. რეკლამა, მარკეტინგი და კონტენტი

კონფლიქტები წარმოიშობა:

- მარკეტინგული მასალების გამოყენებით, რომლებმაც შეიძლება წახალისონ კლიენტი იმოქმედოს ბროკერის ინტერესებიდან გამომდინარე;
- ფარული რეკომენდაციის შემცველი კონტენტის შექმნით.

კონტროლის ზომები:

- მარკეტინგული მასალების სავალდებულო შესაბამისობის შემოწმება;
- „არა საინვესტიციო რჩევა“-ს მონიშვნა;
- შემოსავლის დაპირებების აკრძალვა;
- თანამშრომლებისთვის მასალების თანხმობის გარეშე გამოქვეყნების აკრძალვა.

თავი IX. კონფლიქტების რეგისტრირება

1. ზოგადი მოთხოვნები

ბროკერი აწარმოებს ინტერესთა კონფლიქტის რეესტრს შემდეგი მოთხოვნების შესაბამისად:

- „ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ საქართველოს კანონი“;
- საქართველოს ეროვნული ბანკის პრუდენციული მოთხოვნები;
- MiFID II-ის დელეგირებული რეგულაცია (EU) 2017/565.

2. ჩანაწერის ფორმატი

ჩანაწერი მოიცავს:

- a. იდენტიფიკაციის თარიღს;
- b. კონფლიქტის აღწერას;
- c. კონფლიქტის ტიპს;
- d. ჩართულ მხარეებს;
- e. კლიენტზე ზემოქმედებას;
- f. რისკის შეფასებას;
- g. ბროკერის მიერ გატარებულ ზომებს;
- h. საჭიროა თუ არა კლიენტისთვის ინფორმაციის გამჟღავნება;
- i. პასუხისმგებელი ერთეული.

3. პასუხისმგებელი პირები

- აღმასრულებელი დირექტორი - ზომების დამტკიცება;

- შესაბამისი დეპარტამენტის ხელმძღვანელი - ინციდენტების შესახებ შეტყობინების ვალდებულება;
- შიდა აუდიტი- ინციდენტების აღრიცხვა, შემდგომი მიმოხილვა.

4. განახლების სიხშირე

- რეესტრი ახლდება ყოველდღიურად
- სავალდებულოა კვარტალური გადამოწმება აუდიტის სამსახურის მიერ.

5. შენახვის პერიოდი

- მინიმუმ 7 წელი

თავი X. პასუხისმგებელი პირები

1. აღმასრულებელი დირექტორი

- განსაზღვრავს კონფლიქტების მართვის საერთო მიდგომას;
- მტკიცებს პოლიტიკას და მასში შეტანილ ყველა ცვლილებას.

2. დეპარტამენტების ხელმძღვანელები

- ვალდებული არიან გამოავლინონ პოტენციური კონფლიქტები მათ საოპერაციო პროცესებში;
- წარუდგინონ ინფორმაცია შესაბამისობის სამსახურს.

3. შიდა აუდიტი

- ამოწმებს პოლიტიკის ეფექტურობას;
- პროცედურების დამოუკიდებელ შეფასებას.
- აწარმოებს ინციდენტების მოკვლევას
- აწარმოებს შესაბამის რეესტრებს

თავი XI. დამატებითი დებულებები

1. დოკუმენტის განახლება ხორციელდება ყოველწლიურად, ან კანონმდებლობაში განხორციელებული რელევანტური ცვლილებების შემთხვევაში;
2. დოკუმენტი წარმოადგენს კომპანიის მომსახურების რეგლამენტის დანართს ?
3. დოკუმენტში გამოყენებულ ტერმინებს აქვს იგივე მნიშვნელობა, რაც მომსახურების რეგლამენტით და საქართველოს შესაბამისი კანონმდებლობით განსაზღვრულ ტერმინებს.

ინტერესთა კონფლიქტის მატრიცა

№	სიტუაცია	კატეგორია	რისკი კლიენტისთვის	ალბათობა	პრევენცია	გამჟღავნება სავალდებულოა
1	შესრულება ბროკერის საკუთარი პოზიციის მეშვეობით	ეკონომიკური კონფლიქტი	ფასის გაუარესება	საშუალო	საუეთესო შესრულება	დიახ
2	ანაზღაურების მიღება მესამე მხარეებისგან	წახალისება	არახელსაყრელი სუბიექტური რეკომენდაციები	მაღალი	წახალისების აკრძალვა	დიახ
3	ბროკერული კონტრაგენტების მეშვეობით სესხის გაცემა	ეკონომიკა	კლიენტის რეიტინგის გაუარესება	დაბალი	კონტრაგენტის არჩევის ფიქსირებული წესები	დიახ
...	...	...	...	...	...	...

კონფლიქტების რეესტრი

ველი	აღწერა
იდენტიფიკაციის დრო	თარიღი დღე/თვე/წელი
კონფლიქტის აღწერა	_____
ჩართული მხარეები...	
კლიენტი.	
რისკი	დაბალი/საშუალო/მაღალი
განხორციელებული ქმედებები	_____
საჭიროა გამჟღავნება	კი/არა
ვინ გააკეთა ჩანაწერი...	
კონტროლი	თარიღი
სტატუსი	აქტიური/დახურულია