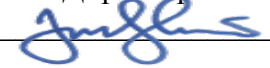


Приложение № 25
к Регламенту обслуживания клиентов

Утверждено Приказом № 01-11

от «06» августа 2025 года

Директор ООО «Rioni Capital»

 Бадри Гобечия

ПОЛИТИКА

по управлению конфликтом интересов
брокерской компании «Rioni Capital»

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стр.

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ	4
1. Цель политики	4
2. ПРАВОВАЯ БАЗА	4
3. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	4
4. Основной принцип (CLIENT BEST INTEREST RULE)	4
5. Связь с другими документами	5
6. Определения	5
ГЛАВА II. КЛАССИФИКАЦИЯ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ	5
1. Конфликт между Компанией и Клиентом	5
2. Конфликт между несколькими Клиентами	5
3. Конфликт между сотрудниками и Клиентами	6
4. Конфликт, связанный с использованием информации	6
5. Конфликт, возникающий при предоставлении инвестиционных рекомендаций	6
6. Конфликт при маржинальных и кредитных операциях	6
7. Конфликт при коротких продажах и SECURITIES LENDING	6
8. Конфликт при INTERNALISATION (внутреннем исполнении сделок)	6
9. Конфликт при взаимодействии с вышестоящим брокером и кастодианами	6
10. Конфликт при вознаграждении персонала (INDUCEMENTS)	7
ГЛАВА III. ПРОЦЕСС ИДЕНТИФИКАЦИИ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ	7
1. Принципы идентификации	7
2. Источники возникновения конфликта интересов	7
3. Регулярность и методология проверки	8
4. Матрица конфликтов интересов	8
5. Процедура фиксации и эскалации подозрительных ситуаций	8
6. Обязательное документирование	9
ГЛАВА IV - МЕРЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ	9
1. Организационные меры	9
2. Контроль деятельности сотрудников	10
3. Меры контроля внутреннего исполнения (INTERNALISATION)	10
4. Меры по управлению конфликтами между Клиентами	10
5. Меры по управлению конфликтами при инвестиционном консультировании	11
6. Управление конфликтами на уровне продуктов	11
7. Управление конфликтами на уровне третьих сторон	11
8. Управление информационными конфликтами	11
9. Прекращение услуги в случае неустраимого конфликта	11
ГЛАВА V - РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О КОНФЛИКТАХ ИНТЕРЕСОВ КЛИЕНТАМ	12
1. Общий принцип раскрытия	12
2. Формы раскрытия информации Клиентам	12
3. Содержание раскрываемой информации	13
4. Способы предоставления раскрытия	13
5. Раскрытие в ситуациях INTERNALISATION	13
6. Особое раскрытие для операции Борров/Шортов	14
7. Фиксация факта раскрытия	14
8. Раскрытие конфликта интересов как крайняя мера	14
ГЛАВА VI - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ И АНАЛИТИКЕ	14
1. Общие положения	14
2. Конфликты интересов при инвестиционном консультировании	15
3. Конфликты интересов в анализе и аналитических материалах	15
4. Система предотвращения конфликтов	16
5. Раскрытие конфликтов клиенту	16

6. Дополнительные требования для услуг инвестконсультирования	17
ГЛАВА VII - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ В ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ, МАРЖИНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ И SHORT SELLING	17
1. Общие положения	17
2. Конфликты, возникающие при заключении торговых операций	18
3. Конфликты при маржинальной торговле	18
4. Конфликты при SHORT SELLING	18
5. Конфликты при заимствовании ценных бумаг (SECURITIES LENDING)	19
6. Конфликты при взаимодействии с вышестоящим брокером	19
7. Конфликты при INTERNALISATION (внутреннем исполнении сделок)	19
8. Конфликты при ОТС-сделках / REPO / FX CONVERSION	20
9. Контроль и мониторинг конфликтов	20
ГЛАВА VIII. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ В ОТДЕЛЬНЫХ ВИДАХ УСЛУГ	20
ГЛАВА IX. РЕЕСТР КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ (CONFLICT REGISTER)	22
ГЛАВА X. ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА	23
ГЛАВА XI. ЕЖЕГОДНЫЙ ПЕРЕСМОТР ПОЛИТИКИ	23
ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 - МАТРИЦА КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ	25
ПРИЛОЖЕНИЕ № 2 - РЕЕСТР КОНФЛИКТОВ (ШАБЛОН)	26
ПРИЛОЖЕНИЕ № 3 - ПОЛИТИКА ПОДАРКОВ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ (INDUCEMENTS POLICY)	27

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ

1. Цель политики

Настоящая Политика управления конфликтами интересов (далее - «Политика») устанавливает принципы, процедуры и меры Rioni Capital LLC (далее - «Компания») по выявлению, предупреждению, управлению и раскрытию конфликтов интересов при оказании инвестиционных и сопутствующих услуг Клиентам.

Цель Политики - обеспечить приоритет интересов Клиента, честность и надёжность выполнения операций, соответствие требованиям законодательства Грузии, нормативов Национального Банкира Грузии (НБГ), а также лучшим международным стандартам, включая MiFID II.

2. Правовая база

Политика разработана на основании:

- Закона Грузии «О рынке капитала»;
- Нормативных актов Национального Банкира Грузии;
- MiFID II (Directive 2014/65/EU);
- Commission Delegated Regulation (EU) 2017/565;
- Рекомендаций ESMA, включая Guidelines on MiFID II Conflicts of Interest;
- Внутренних документов Компании (Регламент обслуживания клиентов, Best Execution Policy, AML/CTF Policy и др.).

3. Область применения

Политика распространяется на:

- все виды инвестиционных и сопутствующих услуг, оказываемых Компанией (торговля, исполнение поручений, маржинальное кредитование, short selling, lending/borrowing, конвертация, инвестконсультирование, ОТС сделки, internalisation и др.);
- всех сотрудников Компании, включая менеджмент, торговый персонал, бэк-офис, IT, риск-менеджмент, операционный блок, комплаенс, а также аффилированных лиц и партнёров, участвующих в предоставлении услуг Клиентам;
- взаимодействие с вышестоящим брокером и сторонними инфраструктурными организациями.

4. Основной принцип (Client Best Interest Rule)

Компания руководствуется ключевым принципом:

Интересы Клиента имеют приоритет над интересами Компании, сотрудников, аффилированных лиц и других Клиентов.

Компания осуществляет меры по выявлению и предотвращению Конфликтов интересов, которые во время оказания финансовых услуг могут возникнуть между Компанией, в том числе работниками Компании, и Клиентом, а также между Клиентами.

Сотрудник Компании знакомит Клиента с основными принципами, определенными в Политике, объясняет Клиенту суть ситуации Конфликта интересов.

Компания обеспечивает создание такой внутренней организационной структуры учреждения, которая способствует эффективному управлению ситуациями Конфликтов интересов, максимально уменьшая возможность возникновения таких ситуаций.

Компания обязуется:

- выявлять и минимизировать конфликты интересов до их возникновения;
- применять меры предотвращения, а не только раскрытия;

- избегать ситуаций, в которых собственные интересы Компании могут негативно затронуть интересы Клиента;
- проводить ежегодный пересмотр и модернизацию Политики.

5. Связь с другими документами

Политика применяется в совокупности с:

- Регламентом оказания брокерских услуг (Приложение № 1 к Брокерскому договору);
- Политикой наилучшего исполнения поручений (Best Execution Policy);
- Политикой управления рисками;
- AML/CTF Policy;
- Кодексом этики.

При противоречиях приоритет имеют требования законодательства Грузии и нормативные акты НБГ.

6. Определения

Термины, используемые в настоящей Политике, толкуются в соответствии с **Статьёй 1 «Термины и определения» Регламента Rioni Capital**.

Если термин отсутствует в Политике или Регламенте, применяется значение по законодательству Грузии или MiFID II.

ГЛАВА II. КЛАССИФИКАЦИЯ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ

Конфликт интересов - это любая ситуация, в которой интересы Компании, сотрудников, аффилированных лиц или иных Клиентов могут вступать в противоречие с интересами конкретного Клиента, и такое противоречие может привести к ущербу для Клиента или получению выгоды другой стороной.

Компания идентифицирует следующие основные категории конфликтов:

1. Конфликт между Компанией и Клиентом

1.1. Финансовый интерес Компании против интереса Клиента

Ситуации включают:

- Компания может получить выгоду за счёт Клиента (например, более высокая комиссия, скрытые вознаграждения, стимулирующие выплаты от контрагентов).
- Компания получает доход от internalisation (исполнения сделки за счёт собственного портфеля).
- Компания заинтересована продать Клиенту инструмент или продукт, по которому получает вознаграждение от третьей стороны.

2. Конфликт между несколькими Клиентами

Ситуации включают:

- Компания отдаёт приоритет одному Клиенту над другим (особенно крупным или аффилированным).
- Одновременное исполнение противонаправленных заявок от разных Клиентов (matching).
- Allocation / partial fill - распределение частично исполненных заявок.
- Конфликт при предоставлении услуг нескольких портфелей одного юридического лица.

3. Конфликт между сотрудниками и Клиентами

Ситуации включают:

- Личные сделки сотрудников (Personal Transactions).
- Insider trading / misuse of confidential information.
- Сотрудник получает выгоды от третьих лиц.
- Сотрудник рекомендует Клиенту операцию, выгодную ему самому.

4. Конфликт, связанный с использованием информации

4.1. Недобросовестное использование непубличной информации

Включает:

- Доступ к непубличной информации о сделках Клиентов.
- Доступ к внутренним отчётам, маржинальным уровням, алгоритмам оценки клиента.
- Использование полученной информации в интересах Компании или другого Клиента.

5. Конфликт, возникающий при предоставлении инвестиционных рекомендаций

Ситуации включают:

- Рекомендации Клиенту приобретать/продавать инструмент, по которому Компания имеет позицию.
- Противоречие между аналитическим подразделением и трейдинговым подразделением.
- Использование аналитики для влияния на рынок в интересах Компании.

6. Конфликт при маржинальных и кредитных операциях

Ситуации включают:

- Компания мотивирована увеличить стоимость выдаваемого займа (loan book).
- Компания заинтересована вызвать маржинальный коллапс Клиента (margin call / forced liquidation).
- Компания получает дополнительную выгоду от удержания комиссий за кредит.

7. Конфликт при коротких продажах и securities lending

Ситуации:

- Компания может использовать активы Клиента для своих операций.
- Компания может зарабатывать на проценте за займ бумаг.
- Возникает конфликт при распределении rare & hard-to-borrow instruments.

8. Конфликт при internalisation (внутреннем исполнении сделок)

Ситуации:

- Компания исполняет сделку Клиента не на открытом рынке, а через собственную позицию.
- Компания матчит заявки Клиентов между собой (client-to-client crossing).
- Риск получения неблагоприятной цены Клиентом, если internalisation используется неправильно.

9. Конфликт при взаимодействии с вышестоящим брокером и кастодианами

Ситуации:

- Получение вознаграждений от инфраструктурных организаций.
- Выбор контрагента, мотивированный выгодой для Компании (rebates, commissions).
- Риск ухудшения условий для Клиента.

10. Конфликт при вознаграждении персонала (Inducements)

- бонусы сотрудников могут зависеть от количества сделок или маржинального дохода, а не качества обслуживания;
- персонал может быть заинтересован выполнять действия, ухудшающие результат Клиента.

ГЛАВА III. ПРОЦЕСС ИДЕНТИФИКАЦИИ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ

Компания внедряет формализованную, документированную и многоуровневую процедуру выявления конфликтов интересов, охватывающую все виды услуг и операций, включая брокерское обслуживание, маржинальные сделки, short selling, инвестиционное консультирование, internalisation и отношения с третьими сторонами.

1. Принципы идентификации

Компания обязана выявлять конфликт интересов в любом из следующих случаев:

- Компания, сотрудник или аффилированное лицо **может получить финансовую выгоду** за счёт Клиента.
- Компания или сотрудник **имеет интерес**, отличный от интереса Клиента.
- Компания **стремится удовлетворить один интерес клиента в ущерб другому**.
- Компания выполняет **несколько функций, которые могут конфликтовать** между собой.
- Компания или сотрудник участвует в деятельности, создающей риск **недобросовестного использования информации**.

2. Источники возникновения конфликта интересов

Компания проводит регулярную идентификацию по следующим направлениям:

2.1. На уровне бизнес-модели

- **структура комиссий и тарифов**
- **наличие стимулирующих выплат от контрагентов**
- **internalisation / proprietary desk**
- **наличие программ securities lending**

2.2. На уровне продуктов и услуг

- маржинальная торговля
- рекомендации или инвестконсалтинг
- доступ к ограниченным инструментам
- ОТС сделки и выбор контрагента

2.3. На уровне сотрудников

- личные сделки персонала
- доступ к конфиденциальной информации
- участие в процессах, где есть влияние на цену или исполнение

2.4. На уровне инфраструктуры

- взаимодействие с кастодианами и вышестоящими брокерами
- получение rebates от маркет-мейкеров
- cross-trading между клиентами
- алгоритмы исполнения и распределения сделок

3. Регулярность и методология проверки

Идентификация проводится:

3.1. На постоянной основе (ongoing monitoring)

- при исполнении сделок
- при взаимодействии сотрудника с клиентами
- при изменении рыночной ситуации
- при заключении OTC сделок
- при исполнении short selling и securities lending

3.2. Периодически

- ежеквартальный внутренний аудит
- ежегодная проверка Политики конфликта интересов
- ежегодная переоценка рисков Compliance Officer
- стресс-тестирование конфликтов (MiFID II требование)

3.3. Перед запуском нового продукта или услуги

Включает обязательный Product Governance анализ:

- UX / UI оценка ЛК
- анализ рисков Best Execution
- оценка влияния на клиентов разных категорий
- анализ комиссий и стимулов

4. Матрица конфликтов интересов

MiFID II требует, чтобы каждая компания вела матрицу типовых конфликтов (Conflicts of Interest Register).

В Rioni Capital матрица включает:

№	Тип конфликта	Описание	Подразделение	Уровень риска	Меры контроля
1	Компания vs Клиент	internalisation	Trading Desk	Высокий	Best Execution, disclosure
2	Клиент vs Клиент	partial fill allocation	Brokerage	Средний	Allocation Rules
3	Персонал vs Клиент	personal transactions	Все подразделения	Высокий	Pre-trade approval
4	Информация	доступ к данным	Ops / IT	Средний	Chinese Walls
5	Инвестиционные рекомендации	конфликт аналитика	Advisory	Высокий	Разделение функций

Матрица обновляется:

- при каждом инциденте
- каждые 6 месяцев Compliance Officer
- ежегодно Аудит-комиссией

5. Процедура фиксации и эскалации подозрительных ситуаций

5.1. Любой сотрудник обязан сообщить о возможном конфликте:

- Compliance Officer
- Руководителю отдела

- через внутренний конфиденциальный канал (whistleblowing)

5.2. Compliance обязан:

- зарегистрировать инцидент в журнале
- провести расследование
- классифицировать уровень риска
- оценить необходимость уведомить Клиента
- определить меры устранения

5.3. Эскалация на уровень руководства обязательна, если:

- конфликт может нанести ущерб Клиенту
- конфликт затрагивает целую группу клиентов
- конфликт включает сотрудников высокого уровня
- потенциально требуется приостановка услуги

6. Обязательное документирование

В соответствии с MiFID II вся деятельность по выявлению конфликтов должна быть документирована.

Rioni Capital ведёт:

- журнал конфликтов
- журнал решений Compliance
- журнал корректирующих мероприятий
- журнал ознакомления сотрудников с Политикой
- внутренние отчёты о проверках и аудитах

Срок хранения документов - **не менее 7 лет** (стандарт MiFID II; НБГ допускает 5 лет, но лучше 7 - на будущее).

ГЛАВА IV. МЕРЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ

Компания внедряет комплекс превентивных, организационных, технических и процедурных мер для минимизации и управления конфликтами интересов, которые могут повлиять на качество предоставления услуг Клиентам. Все меры соответствуют:

- **MiFID II Art. 16, Art. 23**
- **Delegated Regulation (EU) 2017/565**
- **ESMA Guidelines on Conflicts of Interest**
- **NBG General Conduct Standards**
- Регламенту Rioni Capital и Политике Best Execution

1. Организационные меры

1.1. Функциональное разделение (segregation of duties / Chinese Walls)

Для предотвращения конфликтов интересов Компания обеспечивает разделение:

- торговых функций (execution)
- рискованного блока
- консультирования
- кастодиального учёта
- бухгалтерии
- IT / данных
- внутренних проверок и комплаенса

Доступ к информации ограничивается техническими и административными барьерами:

- разделение рабочих зон
- отдельные системы доступа
- логирование операций в IT-системах
- запрет на обмен конфиденциальной информацией между подразделениями

2. Контроль деятельности сотрудников

2.1. Личные сделки сотрудников (Personal Transactions)

Для сотрудников действуют строгие правила:

- запрет на сделки, если есть доступ к инсайду или конфиденциальной информации
- обязательное предварительное уведомление Compliance Officer (pre-trade approval)
- запрет на сделки в период blackout (например, при запуске услуг / продуктов)
- обязательное пост-трейд раскрытие сделок
- обязательное хранение отчётности не менее 7 лет

2.2. Вознаграждения и мотивации персонала

Система мотивации не должна подталкивать сотрудников:

- рекомендовать продукты, не подходящие Клиенту
- отдавать предпочтение одним клиентам в ущерб другим
- манипулировать исполнением сделок
- скрывать информацию о рисках

3. Меры контроля внутреннего исполнения (Internalisation)

Для ситуаций, когда Брокер выступает контрагентом по сделке Клиента (internal matching / internal crossing):

Компания обязуется:

- обеспечивать **Best Execution** на уровне не ниже внешних рынков
- фиксировать цену сделки по рыночным данным (independent market data)
- исключить конфликт между интересом Брокера и Клиента
- указывать возможность internalisation в Договоре и Регламенте
- демонстрировать отчёты по исполнению (execution venue disclosure)

4. Меры по управлению конфликтами между Клиентами

4.1. Правила распределения сделок (Order Allocation Rules)

Компания обеспечивает:

- равное отношение к Клиентам
- распределение частично исполненных заявок по FIFO или пропорционально
- запрет преимущественного исполнения для “VIP-клиентов”, сотрудников, партнёров
- обязательную фиксацию и документирование алгоритма распределения

4.2. Управление ситуациями “Client vs Client”

Типичные случаи:

- margin squeeze / forced liquidation
- lending / borrowing
- ОТС сделки между клиентами

Компания обязана:

- исключать влияние одного клиента на условия сделки другого
- применять независимые рыночные данные
- фиксировать все действия в журнале Compliance

5. Меры по управлению конфликтами при инвестиционном консультировании

Компания обязуется:

- отделить консультативную функцию от брокерского исполнения
- отделить аналитические материалы от торговых рекомендаций
- фиксировать профиль клиента (Suitability Test) до рекомендации
- хранить Reason Why (“обоснование рекомендации”)
- избегать продуктов, которые приносят комиссии брокеру, но не выгодны клиенту

6. Управление конфликтами на уровне продуктов

6.1. Product Governance / Target Market

Перед запуском нового продукта Компания проводит:

- анализ целевого рынка
- стресс-тестирование продукта
- оценку рисков для разных категорий клиентов
- проверку структуры комиссий на предмет конфликтов

7. Управление конфликтами на уровне третьих сторон

7.1. Rebates, комиссии и вознаграждения от третьих лиц

Компания может получать вознаграждение от:

- бирж
- маркет-мейкеров
- кастодианов
- информационных поставщиков
- поставщиков ликвидности

7.2. Взаимодействие с вышестоящими брокерами

Компания обязана:

- обеспечивать независимость выбора контрагента
- избегать зависимости, ухудшающей Best Execution
- контролировать комиссии
- мониторить исполнение

8. Управление информационными конфликтами

8.1. Доступ к данным и IT-контроль

- ограничение прав доступа
- запрет сотрудникам использовать данные о заявках (order flow)
- логирование всех действий
- запрет на внешние устройства хранения

8.2. Insider Information

Компания строго соблюдает:

- правила против Insider Trading
- запрет на передачи инсайда
- обязательства сотрудников по NDA
- обучение персонала (annual training)

9. Прекращение услуги в случае неустранимого конфликта

Если конфликт невозможно устранить организационно или технически -

Компания обязана:

- отказаться от исполнения сделки или услуги

- раскрыть Клиенту риск
- предложить альтернативу
- документировать факт отказа

ГЛАВА V. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О КОНФЛИКТАХ ИНТЕРЕСОВ КЛИЕНТАМ

1. Общий принцип раскрытия

Компания раскрывает Клиентам те конфликты интересов, которые:

- **реально существуют,**
- **могут возникнуть,**
- **или установленными мерами невозможно устранить полностью.**

Раскрытие осуществляется:

- **до заключения сделки или оказания услуги,**
- **в ясной, понятной и выделенной форме,**
- **с достаточным уровнем детализации,** чтобы Клиент мог самостоятельно принять решение.

2. Формы раскрытия информации Клиентам

Компания использует несколько уровней раскрытия:

2.1. Базовое (предварительное) раскрытие

Предоставляется каждому Клиенту при заключении Договора:

- Политика управления конфликтами интересов (данный документ).
- Политика Best Execution (с учётом internalisation).
- Информация о категориях Клиентов (Retail / Professional / Eligible Counterparty).
- Описание текущей структуры комиссий.

2.2. Раскрытие в Регламенте (Приложение №1 к Договору)

Регламент содержит автоматическое раскрытие:

- условий internalisation;
- случаев, когда брокер действует за свой счёт или за счёт Клиента;
- возможных ситуаций Client-vs-Client;
- корпоративных действий, затрагивающих клиентов;
- структуры комиссий и возможного влияния на исполнение.

2.3. Индивидуальное раскрытие перед исполнением сделки (ex-ante disclosure)

Используется, если конфликт:

- специфичен,
- относится к конкретному Клиенту,
- или не полностью нивелирован внутренними мерами.

Компания раскрывает:

- природу конфликта;
- участников;
- влияние на интересы Клиента;
- меры, которые уже применены;
- остаточный риск, который остаётся;
- альтернативы для Клиента (если применимо).

2.4. Раскрытие после исполнения (ex-post disclosure)

Используется, если конфликт выявлен:

- после исполнения сделки,
- или в момент, когда услуга уже оказана.

Компания обязана уведомить Клиента:

- о характере возникшего конфликта;
- о последствиях для Клиента;
- о мерах, предпринятых для компенсации/минимизации влияния.

3. Содержание раскрываемой информации

Раскрытие должно содержать:

- 1. Точный характер конфликта интересов**
(например, сделка с торговой книгой Брокера, internal matching, получение вознаграждений от третьих лиц).
- 2. Причины возникновения конфликта**
(структура комиссий, особенности продукта, структура владения, организационные ограничения и др.).
- 3. Риск для Клиента**
 - ухудшение условий исполнения,
 - возможная задержка исполнения,
 - риск асимметрии информации,
 - возможное предпочтение другой стороны сделки.
- 4. Применённые меры и почему они недостаточны**
Это обязательное требование MiFID II - раскрытие допускается только, если: компания не может обеспечить, что риск полностью устранён организационными мерами.
- 5. Альтернативы для Клиента**
Если клиент может выбрать иной вариант услуги/исполнения - это раскрывается.
- 6. Информация о любом вознаграждении, полученном компанией**
(rebates, fees, spread revenue, margin interest, securities lending income, order flow payments и др.)

4. Способы предоставления раскрытия

Раскрытие может осуществляться:

- в Личном кабинете (выделенный раздел Disclosure & Risks),
- через электронную почту,
- через обновление политики на Сайте,
- через отчётность (best execution report RTS 28/unbundling report),
- посредством индивидуального уведомления перед исполнением сделки.

5. Раскрытие в ситуациях internalisation

Если Брокер исполняет сделку:

- как контрагент,
- или через матчинговый пул собственных клиентов,
- или удерживает маржу не как комиссию, а как доход от собственного исполнения,
- или использует собственную позицию для покрытия заявки,

Компания обязана:

1. раскрыть Клиенту возможность internalisation;
2. раскрыть, что Компания может получить доход от спреда/перекрёстного исполнения;

3. гарантировать независимый выбор цены (independent pricing);
4. объяснить, почему internal execution **может быть выгоднее** (цена, ликвидность, скорость).

6. Особое раскрытие для операции Борров/Шортов

Из-за встроенного конфликта интересов (брокер может быть кредитором или поставщиком бумаг), Клиенту раскрывается:

- ставка borrow fee,
- стороны сделки (если возможно),
- риски невозможности вернуть бумаги,
- риски buy-in,
- случаи, когда брокер является источником бумаг для шорта.

7. Фиксация факта раскрытия

Компания ведёт:

- журнал раскрытий,
- журнал переписки,
- логи в Личном кабинете,
- записи телефонных разговоров (5+ лет),
- электронные подтверждения Клиента.

Всё хранится согласно срокам MiFID II и НБГ - **минимум 5 лет**.

8. Раскрытие конфликта интересов как крайняя мера

Компания обязана:

- в первую очередь устранить конфликт организационно;
- только если это невозможно – раскрыть информацию о конфликте;
- если даже это не помогает - отказаться от сделки/услуги.

ГЛАВА VI - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ И АНАЛИТИКЕ

1. Общие положения

1.1. Компания предоставляет Клиентам услуги:

- **инвестиционного консультирования** (individual investment advice),
 - **общей инвестиционной информации** (general investment information),
 - **аналитических материалов и обзоров** (research reports),
- в соответствии с законодательством Грузии, MiFID II и стандартами НБГ.

1.2. Компания обязана предотвратить любые конфликты интересов, связанные с:

- подготовкой рекомендаций,
- предоставлением персональных рекомендаций,
- публикацией аналитических материалов,
- распределением информации между клиентами.

1.3. Вся аналитика, рекомендации и информация должны предоставляться:

- **добросовестно,**
- **объективно,**
- **без скрытого стимулирования,**
- **без предпочтения какой-либо стороны,**

- **в интересах Клиента, а не компании.**

Если при предоставлении Инвестиционных услуг и/или сопутствующих инвестиционных услуг Компания распространяет разработанные третьим лицом инвестиционные исследования, то она обеспечивает, чтобы был указан разработчик исследования, не было существенно изменено содержание исследования, и предоставляет сведения о лице, которое провело инвестиционное исследование.

2. Конфликты интересов при инвестиционном консультировании

Конфликты могут возникать, если:

2.1. Компания получает доход от продажи определённого финансового инструмента

Возможные источники:

- комиссии поставщиков продуктов (inducements),
- вознаграждение от бирж/брокеров,
- комиссии за размещение или распределение продуктов.

такие продажи допускаются только если:

- повышают качество услуги клиенту,
- полностью раскрыты клиенту,
- не нарушают обязанности действовать в интересах клиента.

2.2. Компания или её сотрудники владеют инструментами, рекомендованными клиенту

Риски:

- рекомендации могут быть искажены,
- искажение времени публикации (front-running),
- влияние корпоративных действий на портфель сотрудников.

2.3. Сотрудник заинтересован в продаже определённого продукта, т. к. его бонус зависит от этого

MiFID II требует:

- компенсация персонала не должна подталкивать к конфликтам,
- нельзя устанавливать KPI, связанные с объёмом продаж конкретных продуктов,
- бонусы должны основываться на качестве консультации, а не на доходе от клиента.

2.4. Сотрудник консультирует одновременно нескольких клиентов с противоположными интересами

Пример:

- одному клиенту выгодно покупать,
- другому - продавать,
- при этом сотрудник вынужден давать персональные рекомендации обоим.

2.5. Конфликт между интересами клиента и интересами компании

Например:

- брокер может рекомендовать совершить больше сделок (чтобы получить комиссии),
- или рекомендует более рискованные средства с более высоким вознаграждением.

3. Конфликты интересов в анализе и аналитических материалах

3.1. Аналитика должна быть независимой

Аналитик не должен:

- участвовать в продажах,
- получать бонусы от продаж,

- иметь доступ к внутренней информации,
- участвовать в маркетинге конкретных продуктов.

3.2. Запрет на манипулятивный и рекламный контент

Аналитические материалы должны:

- чётко отделяться от маркетинга,
- содержать дисклеймеры, что аналитика не является индивидуальной рекомендацией,
- не включать скрытой рекламы продуктов.

При распространении маркетинговых сообщений (заключений о настоящей или будущей стоимости, или будущей цене финансовых инструментов, предусмотренных для распространения по публичным каналам информации), Компания обозначает их как маркетинговые сообщения и указывает, что они не являются рекомендацией, даваемой Клиенту при предоставлении ему консультаций на предмет инвестиций в финансовые инструменты.

3.3. "Chinese Walls" - внутренние информационные барьеры

Компания создаёт информационные барьеры между:

- аналитиками,
- консультантами,
- отделом исполнения,
- отделом трейдинга.

3.4. Обязанность раскрытия позиций аналитика

Если аналитик или компания владеют активами, о которых публикуется аналитика - это раскрывается.

4. Система предотвращения конфликтов

Компания применяет следующие меры:

4.1. Организационные меры

- независимость аналитического отдела,
- запрет показывать материал сотрудникам продаж до публикации,
- запрет аналитикам торговать инструментами, которые они анализируют (lock-up period),
- система внутреннего комплаенс-контроля.

4.2. Поведенческие меры

- обязательное обучение сотрудников,
- контроль переписки,
- контроль телефонных записей,
- разделение функций (segregation of duties).

4.3. Контроль вознаграждения персонала

Вознаграждение:

- не связано с продажами конкретных продуктов,
- основано на качестве сервиса,
- учитывает удовлетворённость клиентов,
- исключает KPI, создающие мотивацию к конфликтам.

5. Раскрытие конфликтов клиенту

Если конфликт невозможно устранить организационно, клиенту раскрывается:

- природа конфликта,
- потенциальное влияние,

- меры, предпринятые компанией,
- остаточный риск.

Раскрытие делается:

- до предоставления рекомендации,
- в индивидуальной форме,
- через Личный кабинет или e-mail.

6. Дополнительные требования для услуг инвестконсультирования

Компания обязана:

6.1. Иметь процедуру Suitability Assessment

Перед предоставлением персональных рекомендаций брокер должен оценить:

- цели инвестирования,
- финансовое положение,
- опыт клиента,
- риск-профиль.

6.2. Хранить документацию по консультациям

MiFID требует минимум 5 лет хранения:

- рекомендаций,
- расчетов suitability,
- коммуникации,
- доказательств раскрытия конфликтов.

6.3. Предоставлять клиенту Suitability Report

Каждая рекомендация сопровождается документом, объясняющим:

- почему она подходит клиенту,
- какие конфликты интересов учитывались,
- какие меры предотвращения конфликта применены.

ГЛАВА VII - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ В ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ, МАРЖИНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ И SHORT SELLING

1. Общие положения

1.1. Компания осуществляет брокерское обслуживание Клиентов в рамках предоставленных услуг, включая:

- торговые операции на фондовом, валютном и срочном рынках;
- маржинальные сделки;
- short selling;
- операции заимствования ценных бумаг;
- ОТС-сделки (включая REPO и FX Conversion).

1.2. В ходе предоставления торговых услуг могут возникать конфликты интересов между:

- интересами Клиента и интересами Компании,
- интересами разных Клиентов,
- интересами Клиента и сотрудников Компании,
- интересами Клиента и вышестоящего брокера.

Компания обязана выявлять, предотвращать и управлять такими конфликтами.

2. Конфликты, возникающие при заключении торговых операций

2.1. Конфликты, связанные с исполнением поручений (Best Execution)

Потенциальные конфликты возникают, когда:

- Компания выбирает место исполнения (биржа, OTC, prime-broker),
- Компания может получить вознаграждение за routing заявок,
- Компания исполняет заявки внутри компании (internalisation),
- Компания действует как контрагент сделки (principal capacity).

Меры предотвращения:

- строгая политика Best Execution,
- запрет учитывать собственный интерес компании при выборе площадки,
- обязательное раскрытие клиенту факта internalisation,
- запрет на routing к контрагенту, где есть конфликт, без раскрытия клиенту,
- комплаенс-контроль исполнения сделок.

3. Конфликты при маржинальной торговле

3.1. Заинтересованность компании в большем объеме сделок

Маржинальная торговля создаёт потенциальный конфликт, поскольку:

- маржинальные сделки увеличивают комиссии,
- увеличивают процентный доход компании,
- стимулируют клиента совершать больше операций.

Меры управления:

- запрет персоналу мотивировать клиента к открытию необоснованных маржинальных позиций,
- контроль оказания консультаций (если оказываются),
- политика честного раскрытия рисков,
- политика недопущения mis-selling.

3.2. Конфликт при выставлении margin-call и ликвидации

Ситуации риска:

- компания может ликвидировать позиции быстрее, чем требуется для защиты клиента,
- при ликвидации компания может выбрать метод исполнения, выгодный ей, а не клиенту,
- возможен конфликт при выборе площадки (биржа/OTC).

Меры предотвращения:

- стандартизированные правила ликвидации (uniform liquidation rules),
- фиксированный алгоритм закрытия: наиболее рискованные / неликвидные инструменты,
- приоритет рыночной цены,
- запрет на выбор исполнения в пользу собственной выгоды,
- обязательные отчёты об основаниях ликвидации.

4. Конфликты при short selling

Short selling имеет повышенный регуляторный риск.

Потенциальные конфликты:

4.1. Заинтересованность компании в комиссиях за borrow / short

Компания может:

- получать доход от ставок borrow,

- отдавать приоритет short-клиентам (которые приносят больше комиссий),
- предоставлять locate одному клиенту в ущерб другому.

Меры:

- приоритет клиентских запросов по очередности поступления,
- раскрытие ставок borrow,
- невозможность отдавать предпочтение любому клиенту,
- запрет сотрудников участвовать в short-операциях по клиентским инструментам.

4.2. Конфликт при Buy-In и принудительном закрытии short

Компания должна:

- закрывать short по рыночной цене,
- избегать исполнения сделок через контрагента, связанного с компанией,
- фиксировать полную отчётность об источнике buy-in.

5. Конфликты при заимствовании ценных бумаг (securities lending)

5.1. Компания может получать доход от займа ценных бумаг

Риски:

- предпочтение одних клиентов другим,
- использование портфелей клиентов в пользу интересов компании,
- недостаточное раскрытие компенсаций за дивиденды.

Меры:

- строгое соблюдение opt-in клиента,
- прозрачные ставки,
- запрет использовать активы клиента без его согласия,
- учёт переданных бумаг в клиентском портфеле с полной отчётностью.

6. Конфликты при взаимодействии с вышестоящим брокером

6.1. Вышестоящий брокер может иметь свои интересы

Например:

- вознаграждения за routing,
- предпочтения отдельных площадок,
- использование своих систем ликвидности.

Меры:

- due diligence контрагентов,
- контроль комиссий,
- раскрытие структуры комиссий клиенту,
- запрет на выбор контрагента исходя из выгоды компании.

7. Конфликты при internalisation (внутреннем исполнении сделок)

Конфликт возможен, когда компания:

- исполняет сделку клиента против собственной позиции,
- исполняет заявку за счёт другой клиентской заявки,
- матчит клиентов внутри компании.

Меры:

- internalisation разрешается только при:
 - полном раскрытии клиенту,

- наличии Best Execution,
- отсутствии влияния на цену,
- отсутствии собственной выгоды,
- контроль комплаенсом всех внутренних матчей,
- обязательная отчётность.

8. Конфликты при OTC-сделках / REPO / FX Conversion

Риски:

- компания может выбрать контрагента с плохими условиями,
- компания может получать скрытое вознаграждение,
- компания может выставлять неконкурентные курсы конвертации.

Меры:

- прозрачные условия OTC,
- раскрытие методики расчёта курсов,
- запрет брать скрытые маржи,
- обязательное документирование отклонений от рынка.

9. Контроль и мониторинг конфликтов

9.1. Ежедневный контроль

- мониторинг операций по всем клиентам,
- проверка сделок на наличие аномалий (over-trading, churning),
- контроль соответствия Best Execution.

9.2. Ежемесячный контроль

- мониторинг short-позиций,
- анализ ликвидаций,
- анализ маржинальных требований.

9.3. Ежегодный отчёт

- отчёт о конфликтах интересов публикуется на сайте,
- содержатся:
 - выявленные конфликты,
 - статистика ликвидаций,
 - корректирующие меры.

ГЛАВА VIII. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ИНТЕРЕСОВ В ОТДЕЛЬНЫХ ВИДАХ УСЛУГ

Настоящий раздел описывает специфические ситуации, в которых могут возникать конфликты интересов при оказании различных услуг Клиентам, а также меры по их выявлению, предотвращению, управлению и раскрытию.

8.1. Инвестиционное консультирование (Investment Advice)

Конфликты могут возникать, когда:

1. Брокер получает вознаграждение от третьих лиц (inducements);
2. Сотрудники Брокера имеют личные интересы в инструментах, рекомендуемых Клиенту;
3. Брокер держит собственные позиции в рекомендуемых активах;
4. Сотрудники могут рекомендовать продукты, более выгодные Брокеру.

Меры управления:

- запрещены любые сторонние inducements, не улучшающие качество услуги;
- обязательный Best Interest Test перед рекомендацией;
- обязательное документирование логики рекомендации (suitability file);
- запрет сотрудникам владеть активами, которые включены в персональные рекомендации Клиенту (за исключением управляющих компаний, фондов и index exposure);
- проверки Compliance перед выпуском рекомендаций;
- раскрытие всех существенных интересов Брокера.

8.2. Торговое исполнение (Execution-Only)

Конфликты могут возникать, когда:

- Брокер имеет экономическую выгоду от исполнения в определённом месте (venue);
- Брокер получает коммерческие стимулы от вышестоящих брокеров / маркет-мейкеров;
- Брокер исполняет сделки из собственной позиции или через internalisation.

Меры управления:

- применение Best Execution Policy;
- независимая оценка venue selection;
- запрет на получение скрытых rebates, не раскрытых Клиенту;
- обязательное раскрытие internalisation (если применяется):
«Брокер может выступать контрагентом при исполнении сделок Клиентов. Такие случаи фиксируются в Реестре конфликтов и подлежат раскрытию Клиенту.»

8.3. Маржинальные сделки (Margin Trading)

Конфликты могут возникать, когда:

- Брокеру выгодно возникновение маржинальных ситуаций;
- Брокер получает процентный доход от обеспечения;
- Брокер может закрывать позиции Клиента для защиты собственных интересов.

Меры управления:

- чёткая и прозрачная политика маржинколлов;
- запрет сотрудникам инициировать клиентские сделки;
- FIX-логирование исполнения;
- запрет на создание стимулирующих схем для сотрудников, зависящих от процентного дохода;
- раскрытие процентных ставок и порядка расчётов.

8.4. Lending & Borrowing (Securities Lending)

Конфликты возникают, когда:

- Брокер получает комиссию от заёмщика в операции, в которой участвует Клиент;
- подбор контрагента может быть выгоден Брокеру;
- Брокер может использовать клиентские бумаги в своих интересах.

Меры управления:

- запрещено реиспользование бумаг Клиента (reuse) без прямого opt-in;
- автоматическое раскрытие условий займа;
- прозрачная ставка remuneration;
- фиксированный порядок отбора контрагентов;
- запись всех lending-сделок в Conflict Register.

8.5. Short Selling

Конфликты возникают, когда:

- Брокер предоставляет locate/borrow через контрагентов, от которых получает экономическую выгоду;
- возможна задержка buy-in в интересах Брокера.

Меры управления:

- независимый locate-control;
- фиксированная методика buy-in;
- отсутствие стимулирования сотрудников на увеличение объёма short;
- обязательное раскрытие всех комиссий по borrow.

8.6. ОТС сделки и ценообразование (Pricing)

Конфликты возникают, когда:

- Брокер сам определяет цену ОТС сделки;
- Брокер выбирает контрагента по собственной экономической выгоде;
- Брокер может отображать Клиенту неполноценный рыночный прайсинг.

Меры управления:

- прайсинг строго по независимым источникам (Bloomberg BVAL, Refinitiv, ICE Data);
- запрет на изменение цен вручную (кроме market disruption cases);
- контроль Compliance для крупных ОТС сделок;
- раскрытие клиенту методики ценообразования.

8.7. Алгоритмическая торговля (Algo-Trading) - будет активирован при внедрении

Меры управления (MiFID RTS 6):

- контроль недобросовестных стратегий (например, pinging, layering, spoofing);
- сегрегация клиентских стратегий от собственных стратегий компании;
- независимый контроль логики алгоритмов;
- обязательное раскрытие рисков перед Клиентом.

8.8. Реклама, маркетинг и контент

Конфликты возникают при:

- использовании маркетинговых материалов, которые могут стимулировать клиента действовать в интересах Брокера;
- создании контента, содержащего скрытую рекомендацию.

Меры управления:

- обязательная проверка маркетинговых материалов Compliance;
- маркировка «не является инвестиционной рекомендацией»;
- запрет на обещание доходности;
- запрет сотрудникам публиковать материалы без согласования.

ГЛАВА IX. РЕЕСТР КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ (CONFLICT REGISTER)

9.1. Общие требования

Брокер ведёт Реестр конфликтов интересов в соответствии с:

- Законом Грузии «О рынке ценных бумаг»;
- НБГ пруденциальными требованиями;
- MiFID II Delegated Regulation (EU) 2017/565.

9.2. Формат записи

Запись включает:

1. дату выявления;

2. описание конфликта;
3. тип конфликта;
4. вовлечённые стороны;
5. влияние на Клиента;
6. риск-оценку;
7. меры, принятые Брокером;
8. необходимо ли раскрытие Клиенту;
9. ответственное подразделение.

9.3. Ответственные лица

- Compliance Officer - ведение и обновление Реестра;
- CEO - утверждение мер;
- Руководители бизнеса - обязанность сообщать о случаях;
- Internal Audit - последующая проверка (если внедрён).

9.4. Периодичность обновления

- Реестр ведётся в режиме реального времени;
- обязательный квартальный обзор Compliance.

9.5. Срок хранения

- не менее **5 лет** (MiFID)
- **7 лет**, если это предусмотрено НБГ (рекомендовано использовать 7 лет).

ГЛАВА X. ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА

1. CEO

- определяет общий подход к управлению конфликтами;
- утверждает Политику и все изменения.

2. Compliance Officer

- ведёт Реестр;
- выявляет, документирует, расследует конфликты;
- обучает сотрудников;
- готовит годовой отчёт.

3. Руководители подразделений

- обязаны выявлять потенциальные конфликты в своих процессах;
- направлять информацию Compliance.

4. Internal Audit (если внедрён)

- проверка эффективности Политики;
- независимая оценка процедур.

ГЛАВА XI. ЕЖЕГОДНЫЙ ПЕРЕСМОТР ПОЛИТИКИ

1. Политика пересматривается **не реже 1 раза в год**;
пересмотр обязателен при:

- изменении законодательства Грузии;
- новых требованиях НБГ;
- внедрении новых продуктов/услуг;
- обнаружении новых видов конфликтов.

Результаты пересмотра фиксируются в отдельном отчёте Compliance.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

к Политике по управлению конфликтом интересов
брокерской компании «Rioni Capital»

МАТРИЦА КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ

№	Ситуация	Категория конфликта	Риск для клиента	Вероятность	Меры предотвращения	Требуется раскрытие?
1	Исполнение через собственную позицию Брокера	Economic conflict	ухудшение цены	средняя	Best Execution + контроль Compliance	да
2	Получение вознаграждения от третьих лиц	Inducements	невыгодные субъективные рекомендации	высокая	запрет inducements	да
3	Lending через контрагентов Брокера	Economic	ухудшение ставки клиента	низкая	фиксированные правила подбора контрагента	да
...	...	...	...	...	...	...

Таблица будет расширена при запуске бизнеса.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

к Политике по управлению конфликтом интересов
брокерской компании «Rioni Capital»

РЕЕСТР КОНФЛИКТОВ (ШАБЛОН)

Поле	Описание
Дата выявления	dd/mm/yyyy
Описание конфликта	...
Вовлечённые лица	...
Клиенты	...
Риск	низкий / средний / высокий
Принятые меры	...
Требуется ли раскрытие	да/нет
Кто внёс запись	...
Контроль Compliance	дата
Статус	активен/закрыт

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

к Политике по управлению конфликтом интересов
брокерской компании «Rioni Capital»

ПОЛИТИКА ПОДАРКОВ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ (INDUCEMENTS POLICY)

Основные положения:

- сотрудникам запрещено принимать подарки стоимостью выше лимита 150 GEL;
- любые подарки должны быть задекларированы Compliance;
- запрещено принимать подарки, которые могут повлиять на действия сотрудника в отношении Клиента;
- запрещено получать вознаграждения от третьих лиц, кроме:
 - если такие вознаграждения явно улучшают качество услуги;
 - и не наносят ущерба интересам Клиента (MiFID “inducements rule”);
- ежегодное обучение сотрудников;
- ведение отдельного Gift Register.