

מדיניות הטיפול בניגוד עניינים

הסבר:

מסמך מדיניות ניגוד העניינים נועד להתוות עקרונות מנחים לפעילותה של החברה בנסיבות בהן קיים חשש כי יש ניגוד עניינים בין החברה, הקבוצה, או מן המועסקים על ידן או הנותן שירותים מטעמן לבין הלקוח. מדיניות ניגוד העניינים של החברה כוללת שלושה פרקים:

פרק א' - התייחסות לנסיבות שיש בהן כדי להביא לקיום ניגוד עניינים בין החברה, הקבוצה או מי מן המועסקים על ידן או הנותן שירותים מטעמן לבין הלקוח.

פרק ב' - פירוט נהלים, לפיהם תפעל החברה ואמצעים שתיישם כדי להימנע מניגוד העניינים בנסיבות המפורטות בפרק א' למסמך, או לצמצמו כאשר לא ניתן למנעו באופן מוחלט.

פרק ג' - תיאור הנסיבות שיש בהן ניגוד עניינים, שנותרו לאחר יישום הנהלים ונקיטת האמצעים המפורטים בפרק ב' למסמך.

על החברה חל איסור לבצע כל פעולה בנסיבות שיש בהן ניגוד עניינים, אלא אם כן תוארו בפרק ג' למסמך מדיניות ניגוד העניינים. מדיניות זו תעודכן בהתאם לכל שינוי רלוונטי בהקשר זה ולרבות: הנחיות הרשות, שינויים בפעילות החברה או במבנה החברה וכדומה.

מסמך זה מתאר את האמור בפרק ג', המתאר את הנסיבות שיש בהן ניגוד עניינים, שנותרו לאחר יישום הנהלים ונקיטת האמצעים המפורטים בפרק ב' למסמך. את הנוסח המלא, הכולל את פרקים א' ו-ב', ניתן למצוא [בתקנון המסחר של החברה](#).

תיאור הנסיבות שיש בהן ניגוד עניינים, שנותרו לאחר יישום הנהלים ונקיטת האמצעים על ידי החברה

1. החברה היא הצד נגדי לעסקה וגם קובעת את השערים ללקוח

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח. לניגוד עניינים זה שני היבטים:

(א) בשלב הפתיחה והסגירה של העסקה, החברה הינה הקונה כשהלקוח מוכר ולהפך, ולפיכך האינטרס שלה בנוגע לשער מנוגד לאינטרס הלקוח הן בשלב פתיחת העסקה והן בשלב סגירת העסקה.

(ב) החברה נמצאת בפוזיציה מנוגדת לזו של הלקוח כל עוד העסקה מול הלקוח פתוחה. משכך היא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. בנוסף, כאשר החברה סוגרת ביזמתה עסקה של הלקוח, ההפסד שנצבר בעסקה של הלקוח מתממש והופך לרווח של החברה, ולפיכך האינטרס שלה בקביעת השער שעל פיו נקבע עיתוי הסגירה עשוי להיות מנוגד לאינטרס של הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ההיבט הראשון של ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

כמו כן, לדעת החברה האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ההיבט השני של ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

מדיניות הטיפול בניגוד עניינים

2. המרת מטבע בקשר לפעילות המסחר

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. לפיכך האינטרס שלה בנוגע לשער ההמרה מנוגד לאינטרס הלקוח. לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מונעים לחלוטין את ניגוד העניינים.

3. החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח והיא גם קובעת את שיעור הבטוחה המינימאלי שיוביל לסגירת עסקאות ביוזמת החברה

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, ולפיכך, כאשר היא סוגרת באופן יזום את העסקה ללקוח, ההפסדים שצבר בפוזיציה מתממשים והופכים לרווחים של החברה. שינוי של שיעור הבטוחה המינימאלי ישפיע על העיתוי שבו ההפסד שצבר לקוח בפוזיציה יתממש ויהפוך לרווח של החברה וכן על גודל ההפסד. לפיכך האינטרס של החברה בקביעת שיעור הבטוחה המינימאלי שעל פיו נקבע עיתוי סגירת הפוזיציה עשוי להיות מנוגד לאינטרס של הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים בהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

4. ביטול עסקאות ושינוי מחירי עסקאות על ידי החברה

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. לפיכך האינטרס שלה בעת שהיא מחליטה על ביטול עסקאות או/ו שינוי שיערי עסקאות, מנוגד לאינטרס הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

5. פרסום עבודת ניתוח

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. בנוסף לחברה קיים אינטרס שהלקוח יגדיל את פעילותו. מנגד החברה מפרסמת עבודות ניתוח שניתן לבסס עליהן החלטה בדבר כדאיות ההשקעה עבור הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

6. התאמת הפעילות בזירה ללקוח

החברה מחויבת על פי הדין לברר את התאמת הפעילות בזירה ללקוח ובכלל זה לבחון את הבנת הלקוח בנוגע לסיכונים הכרוכים בפעילות במכשירים פיננסיים וסיכויי הרווח וההפסד הכרוכים בה. בהתאם לכך, על החברה לקבוע האם הלקוח מתאים לסחור בזירה (באופן שהחברה מחויבת לשקול האם היא מאפשרת לאדם שנמצא לא מתאים לסחור בזירה, לפעול בה).

מנגד החברה הינה גוף עסקי העשוי להרוויח מהגדלת היקף לקוחותיה. כמו כן החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח.

מדיניות הטיפול בניגוד עניינים

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

7. תגמול עובדים

מבנה התגמול של המועסקים נגזר ממחזור עסקאות/ כמות לקוחות חדשים. משכך נוצר למועסקים אינטרס מנוגד לאינטרס של הלקוח או עניין אישי. מנגד המועסקים מטפלים בנושאים המפורטים בסעיפים א'-ט' לעיל ובכך עשויים להשפיע על הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

8. שיקול דעת לא לאשר עסקאות

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, ולפיכך, כאשר היא לא מאשרת ללקוח עסקאות, ככל שצבר הלקוח הפסדים בעסקאות אחרות, ההפסדים אינם יכולים להתקזז באותה עסקה והם הופכים לרווחים של החברה ו/או ההפסדים שצבר באותה פוזיציה מתממשים והם הופכים לרווחים של החברה. לפיכך האינטרס של החברה בהעברת העסקאות לאישור חדר המסחר ובעיכוב ביצוע העסקה ובאישור/אי מתן אישור, עשוי להיות מנוגד לאינטרס של הלקוח.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

9. החברה קשורה בהסכם עם בתי ספר שבהם מועברים קורסים והדרכות במסחר

החברה קשורה בהסכמי שיווק עם בתי הספר, במסגרתם בתי הספר מתוגמלים על ידי החברה. מחד, בתי הספר אמורים לפעול כדי להקנות כלים ויידע שיטיבו עם תלמידים בבתי הספר. מנגד, בתי הספר קשורים בהסכם שיווק עם החברה, שהינה צד נגדי לעסקה. ככזו, החברה מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ולהיפך. בנוסף החברה מרוויחה מהגדלת היקף פעילות הלקוח. לפיכך, לחברה עשוי להיות אינטרס בלימוד שיטות הכרוכות בביצוע פעילויות מסחר רבות ובהיקפים גבוהים המיטיבים עם החברה ועם בתי הספר ולא בהכרח מיטיבים עם הלקוח. בנוסף, לחברה עשוי להיות אינטרס בכך שבתי הספר יקנו ללקוח ביטחון בכישורי המסחר שרכש.

לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.