

Informacja dla Klienta – Zarządzanie Konfliktami Interesów

Obowiązuje od 14.03.2025

Jako firma inwestycyjna, Admiral Markets AS (dalej „Firma”) wdrożyła wewnętrzną politykę określającą proces identyfikacji, zarządzania i zapobiegania sytuacjom konfliktów interesów, które mogą powstać w trakcie świadczenia usług inwestycyjnych. Konflikty interesów (zarówno rzeczywiste, jak i potencjalne) są nieuniknione w kontekście świadczenia usług inwestycyjnych.

Zgodnie z Polityką Konfliktów Interesów, Firma, członkowie jej organów zarządzających (tj. członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej) oraz jej pracownicy są zobowiązani do identyfikowania konfliktów lub potencjalnych konfliktów interesów i zarządzania nimi w celu zapewnienia stałej ochrony interesów klientów.

Konflikt interesów to sytuacja, w której podczas świadczenia usług inwestycyjnych interesy różnych osób mogą być ze sobą sprzeczne, co może utrudniać zachowanie obiektywności. Konflikt interesów może powstać w wyniku wykonywania zadań służbowych, zawierania umów, poprzez działania lub zaniechania, lub poprzez jednoczesne pełnienie różnych ról lub funkcji.

Konflikty interesów mogą wystąpić pomiędzy różnymi osobami, na przykład:

- Firmą i jej klientem;
- Klientem i innym klientem Firmy;
- Klientem Firmy i pracownikiem lub członkiem organów zarządzających Firmy;
- Klient Firmy i osoba powiązana z Firmą (np. podmiot grupy należący do tej samej grupy konsolidacyjnej co Firma lub usługodawca Firmy).

Poniżej przedstawiono niewyczerpującą listę sytuacji, które mogą powodować powstanie konfliktów interesów, w których Firma, jej pracownik, członek jej organu zarządzającego lub osoba z nią powiązana:

- Osiągnęłaby zysk finansowy lub uniknęłaby straty finansowej kosztem klienta;
- Ma interes w wyniku usługi świadczonej na rzecz klienta lub transakcji przeprowadzanej w imieniu klienta, który różni się od interesu klienta w tym wyniku;
- Posiada finansową lub inną zachętę do faworyzowania interesów innego klienta lub grupy klientów ponad interesy klienta;
- Może być wynagradzana w sposób, który zachęca ją do działania wbrew interesom swoich klientów;
- Otrzymuje lub otrzyma od osoby innej niż klient zachętę w związku z usługą świadczoną na rzecz klienta, w formie środków pieniężnych, towarów lub usług, innych niż standardowa prowizja lub opłata należna Firmie za tę usługę.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami, Firma zobowiązała się do wdrożenia odpowiednich kroków w celu zapobiegania i zarządzania wszelkimi (faktycznymi lub potencjalnymi) sytuacjami konfliktów interesów. W tym celu Firma wdrożyła wewnętrzną strukturę zarządzania, która zapewnia efektywne, niezawodne i przejrzyste zarządzanie Firmą, w tym jasny podział ról i obowiązków, a także ustanowienie solidnych systemów kontroli wewnętrznej.

Dodatkowo, wdrożono następujące środki (między innymi) w celu uniknięcia konfliktów interesów:

- Aby zapewnić uczciwe i równe traktowanie klientów, Firma działa zgodnie ze swoją Polityką Najlepszego Wykonania;
- Firma wdrożyła polityki i procedury wynagradzania zaprojektowane w celu ograniczenia ryzyka wystąpienia konfliktów interesów;
- Firma, członkowie jej organów zarządzających lub pracownicy nie otrzymują żadnych korzyści z kierowania lub przekazywania zleceń klientów do konkretnego miejsca realizacji transakcji.

W przypadku wystąpienia sytuacji, w której środki podjęte przez Firmę nie zapobiegły skutecznie konfliktowi interesów, Firma jest zobowiązana do ujawnienia takiej sytuacji klientowi, którego interesy są lub mogą być zagrożone. Ujawnienie zostanie dokonane w jasnej i trwałej formie oraz będzie wyjaśniać charakter konfliktu, związane z nim ryzyko oraz kroki podjęte w celu jego złagodzenia. Firma zastrzega sobie prawo do odmowy działania na podstawie instrukcji klienta lub do zawarcia transakcji, gdy konfliktowi interesów nie można skutecznie zapobiec lub nim zarządzać.