

ОПИСАНИЕ НА ПОЛИТИКАТА НА СИТИ ЗА ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ НА КОНФЛИКТ НА ИНТЕРЕСИ

Сити предоставя и е ангажирана в широка гама финансови услуги, включително управление на инвестиции, частно банкиране, финансиране, търгуване с ценни книжа, корпоративно и инвестиционно банкиране и проучвания. В съответствие с изискването от закона този документ описва Политиката за избягване на конфликт на интереси на Сити по отношение на дейностите, които подлежат на регулиране и са осъществявани в Европейското Икономическо Пространство.

Сити се задължава да поддържа най-високите професионални стандарти и принципи при предоставянето на услуги на своите клиенти. Интересът на клиента винаги е на първо място и политиките и процедурите на Сити, които се отнасят до управлението на конфликта на интереси, са създадени така, че този интерес да е добре обслужен.

Затова, Сити е приела политики и процедури, за да идентифицира, вземе в предвид и управлява потенциалните конфликти на интереси и да запази цялостта на взаимоотношенията си с клиентите. Всички служители на Сити са задължени да спазват политиките и процедурите на Сити и те не могат да правят индиректно онова, което им е забранено директно по силата на тези процедури и политики. Този документ може да не представя в детайли вътрешната политика и оперативните процедури на Сити.

С цел установяване дали е налице конфликт на интереси, реферирането към служители на Сити включва и рефериране към агенти или други лица, свързани с нас и нашите клиенти и назначените представители на Сити.

Идентифициране на конфликти

При осъществяване на деловата дейност, служителите на Сити могат да узнаят за съществуващ или потенциален конфликт на интереси, който би следвало да се ескалира чрез използване на обичайните канали за ескалиране или на съответните комитети за управление/одобрение. В допълнение конфликти могат да бъдат идентифицирани чрез включително, но не само мониторинг, наблюдение, тестване и оценка на програмите.

Конфликт на интереси може да възникне между Сити или нейните служители и клиенти или между клиенти, или групи от клиенти. Пример може да бъде използването на непублична информация, получена поради изпълнение на служебните задължения (при отпускане на кредит, записване на емисии, инвестиционни консултации или др. дейност) в ущърб на клиента; осъществяване на сделка, която поставя интересите на Сити пред тези на клиента; или третирането на клиент, с който се осъществява сделка, с приоритет пред друг клиент, участващ в същата сделка. Сделки, които са комплексни, високо структурирани или

непрозрачни, включващи неликвидни или трудни за оценка инструменти или активи, изискват координация между множество вътрешни групи/отдели (като например служители, които се занимават с търговия на книжа и/или свързани със Сити лица в различни държави) или включват значително неравномерно разпределение на информацията или данните за сделка между участниците, може също да способства за съществуващ или потенциален конфликт на интереси.

Други примери за конфликт на интереси са случаи, в които Сити или служител на Сити договаря сам със себе си (когато фидуциар сключва сделка сам със себе си или със свързани лица) или получава облага от неразкрити елементи от размера на възнаграждение или получава неразумно възнаграждение за сметка на клиент.

При определяне дали е възникнал или има потенциална възможност да възникне конфликт на интереси, Сити преценява дали е налице съществен риск за вреда спрямо клиента, като взема предвид дали Сити или служител на Сити:

- е вероятно да получи финансова облага или финансова загуба в ущърб на клиента;
- има интерес от резултата, получен от услугата, предоставена на клиента или сделката, осъществявана от името на клиента, който резултата е различен от интереса на клиента;
- има финансов или друг интерес да предпочита интереса на друг клиент или група от клиенти над интереса на клиента;
- извършва същата делова дейност като клиента; или
- във връзка с услуга получава или ще получи от лице, различно от клиента, възнаграждение под формата на парични средства, стоки или услуги, освен стандартната комисионна за тази услуга.

Управление на Конфликтите

Сити управлява конфликтите на интереси чрез различни политики, процедури и/или процеси, които в зависимост от конфликта, може да включват превенция или избягване на конфликти, или подходящо предварително разкриване на обстоятелства, установяване на информационна бариера, сделки по реструктуриране, продукти или процеси и/или промяна на механизмите за възнаграждение. В допълнение съответните комитети по управление наблюдават потенциалните конфликти или тези, които са идентифицирани като възможни да възникнат. В случай че конфликт не може да бъде управляван подходящо и/или да бъде коригиран, Сити може да откаже да вземе участие в дейността, която може да породи такъв конфликт.

Въпреки че списъкът не е изчерпателен, основните методи, които биха могли да бъдат използвани от Сити за управление на възникнали или потенциални конфликти на интереси са следните:

- Наблюдение чрез съответното продуктово одобрение или съответните комитети – бизнес, риск, контрол, регионален, на съответната страна, кредитен, за разглеждане на конфликти на интереси или друг комитет, вкл. и и комитетите за делови практики (Business Practices Committees (BPC)) или Комитетите за бизнес риск, съответствие и контрол (Business Risk, Compliance and Control Committees (BRCC));
- Преглед на дейността, която включва нови продукти или услуги, комплексни сделки, структурирани продукти, съществена асиметричност на информацията или включване на множество дружества/отдели на Сити или различни клиентски интереси;
- Преглед на съществените промени в деловата дейност, организацията, структурата на информацията или възнаграждението;
- Политики и процедури, свързани със специфична делова дейност, продукт или услуга, включително предварително дефиниране на съществените категории конфликти;
- Политики и процедури относно справедливо и/или равно третиране на клиенти или класове от клиенти;
- Политики и процедури за поддържане на конфиденциалност на клиентската информация и забрана за споделяне на съществената непублична клиентска информация;
- Политики и процедури за забрана търгуване въз основа на вътрешна информация, т.нар „фронт рънинг“, обвързването на услуги и други забранени дейности
- Политики и процедури, които уреждат приемането и даването на възнаграждения, включително разкриването на това пред клиенти;
- Политики и процедури, които уреждат даването и получаването на подаръци и дарения, организирането на и участието в забавления;
- Политики и процедури относно дейностите, които включват публични личности, вкл. за предотвратяването на даването на подкупи, корупцията и измамата;
- Процеси и системи за идентифициране на определени ситуации, в които има противоположни или състезателни интереси;

- Структурно разделение (което може да бъде физическо или друго) на служители, бизнес звена или функции, включително, но не само информационни бариери, рестрикции върху вида дейност или управленски или надзорни структури или други уговорки за предотвратяване или ограничаване на всеки, който би могъл да осъществи неподходящо въздействие;
- Общо или специално разкриване на конфликт на интереси пред клиенти, когато е необходими;
- Надзор на контактите между и вътре в бизнеси, чийто клиенти имат противоположни интереси или се състезават с клиенти на други бизнес звена;
- Системи за надзор на търговията и/или системи за ограничаване и/или наблюдение на потока на вътрешна информация в Сити и забрана на служителите да използват такава информация в тяхна или на Сити полза или в ущърб на клиентите;
- Регулиране на личното инвестиране и деловата дейност на служителите на Сити извън Сити с цел предотвратяване на конфликта на интереси;
- Поддържане на подходяща документация и отчетност и
- Обучение на служителите;

За нас е удоволствие да Ви предоставим повече подробности по отношение на принципите, посочени по-горе, ако ни бъде отправено такова искане.