

מדיניות ניגוד העניינים

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 זו 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, שנתרו 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.

אחת לשנה, החברה תפנה ללקוחותיה לקבל את הסכמתם בכתב, לגבי הנסיבות שיש בהן ניגוד עניינים לפי פרק ג' למסמך ניגוד העניינים.

פירוט נסיבות אשר יש בהן כדי להביא לקיום ניגוד עניינים ואמצעים בהם נוקטת החברה כדי למנעו או לצמצמו:

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

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים :

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, ולכן היא הקונה כאשר הלקוח מוכר והמוכרת כאשר הלקוח קונה. בנוסף, השערים והציטוטים המוצגים ללקוח, השערים בהם נפתחות ונסגרות עסקאות (כולל סגירת עסקה ביוזמת החברה) והשערים על פי הם מחושב הרווח וההפסד של הלקוח, אינם נקבעים בשוק אלא החברה קובעת אותם.

מהות ניגוד העניינים:

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

1) 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.

2) 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 ביוזמתה 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.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

החברה מתכסה באופן מלא ואוטומטי גב אל גב מול ספקי הנזילות שאינם קשורים לחברה ולכן אינה מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ואינה מפסידה כשהלקוח מרוויח. מערכת התגמול בין ספקי הנזילות לבין החברה אינה גורמת לכך שהחברה תרוויח יותר כאשר הלקוח יפסיד ולהפך. החברה קובעת את המחירים בהתאם למנגנון המפורט בסעיף 10 לתקנון.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ההיבט הראשון של ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

כמו כן, לדעת החברה האמצעים המפורטים בפרק ב' מונעים לחלוטין את ההיבט השני של ניגוד העניינים המפורט תחת הכותרת מהות ניגוד העניינים.

2. המרת מטבע בקשר לפעילות המסחר

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

החברה מבצעת פעילות המרת מטבע לצורכי מסחר במספר מקרים:

1. המרת מטבע ממטבע ההפקדה של הלקוח לחשבון הלקוח בזירה ולהיפך.
 2. המרת מטבע ממטבע חשבון הלקוח בזירה למטבע בו נקובה הפוזיציה של הלקוח ולהיפך.
- בנוסף החברה קובעת את שער ההמרה.

מהות ניגוד העניינים:

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.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

שער ההמרה המוצג במערכת המסחר נקבע על ידי גורם חיצוני שאינו קשור לחברה והוא כולל תוספת מרווח שגובה החברה. החברה לא תשנה את תוספת המרווח בעבור עסקאות פתוחות במקרה של המרת מטבע ממטבע חשבון הלקוח בזירה למטבע בו נקובה הפוזיציה של הלקוח ולהיפך (בדגש שפתיחה וסגירת פוזיציה הינם שתי עסקאות שונות). ככל והחברה תשנה את תוספת המרווח היא תודיע על כך ללקוח. החברה תידע את הלקוח כי הוא רשאי להפקיד/למשוך כספים במטבע החשבון. במקרה זה לא תתבצע המרה.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מונעים לחלוטין את ניגוד העניינים המפורט תחת הכותרת מהות ניגוד העניינים

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

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח. בנוסף, החברה קובעת את שיעור הבטוחה המינימאלי שיוביל לכך שתסגור ביזמתה את העסקאות של הלקוח.

מהות ניגוד העניינים:

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.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

שיעור הבטוחה המינימאלי שיוביל לסגירת עסקאות ביוזמת החברה קבוע בתקנון ואינו משתנה.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

4. ביטול עסקאות ושינוי מחירי עסקאות על ידי החברה

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

במקרים המפורטים בסעיף 8 לתקנון החברה תהא רשאית לבטל פתיחה או סגירה של עסקה או פקודה שביצע לקוח ו/או לבצע התאמות בשער פתיחה או סגירה של עסקה או פקודה שביצע לקוח. בנוסף החברה היא הצד הנגדי לעסקה, ולכן היא הקונה כאשר הלקוח מוכר והמוכרת כאשר הלקוח קונה.

מהות ניגוד העניינים:

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 ו/או שינוי שערי עסקאות, מנוגד לאינטרס הלקוח.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

החברה מתכסה באופן מלא גב אל גב מול ספקי נזילות שאינם קשורים לחברה ולכן אינה מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ואינה מפסידה כשהלקוח מרוויח. מערכת התגמול בין ספקי הנזילות לבין החברה אינה גורמת לכך שהחברה תרוויח יותר כאשר הלקוח יפסיד ולהפך. החברה תשנה ו/או תבטל עסקאות בהתאם לאמור בסעיף 8 של התקנון ובהתאם למחירים המתקבלים מספקי הנזילות במקרים אלו.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

5. פרסום עבודת ניתוח

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

החברה מפרסמת עבודות ניתוח לבסס עליהן החלטה בדבר כדאיות השקעה, ומנגד החברה היא הצד הנגדי לעסקאות מול הלקוח וגם מרוויחה מהגדלת היקף פעילותו.

מהות ניגוד העניינים:

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 לבסס עליהן החלטה בדבר כדאיות ההשקעה עבור הלקוח.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

החברה מפרסמת עבודות ניתוח מגורם חיצוני ועצמאי: התגמול שמקבל כותב עבודות הניתוח אינו נגזר בשום צורה ממחזור העסקאות בחברה, כמות הלקוחות, הפסדי הלקוחות או הכנסות החברה.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

6. התאמת הפעילות בזירה ללקוח

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

החברה מחויבת לברר את התאמת הפעילות בזירה ללקוח ומנגד משמשת כצד נגדי בעסקאות מול הלקוח ועשויה להרוויח מקבלתו כלקוח.

מהות ניגוד העניינים:

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.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

התגמול שמקבלים הגורמים האחראים על ביצוע בחינת ההתאמה אינו נגזר בשום צורה ממספר הלקוחות של החברה, ממחזור עסקאות בחברה, כמות עסקאות של לקוחות, היקף הפקדות או הפסדי לקוחות. בנוסף, החברה מבקשת מלקוחותיה הצהרת הבנת כל הסיכונים הכרוכים בפעילות המסחרית.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנוע לחלוטין.

7. תגמול עובדים

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

מבנה התגמול של המועסקים על ידי החברה, הקבוצה או נותני שירותים מטעמן (להלן: "מועסקים") נגזר במישרין / בעקיפין מפעילות הלקוח בזירה. מועסקים אלה מטפלים, בין היתר, בנושאים הבאים:

- א. קביעת גובה העמלה הקבועה בתוך המרווח (MARKUP)
- ב. קביעת שער המרה
- ג. קביעת שיעור הבטוחה המינימאלי שיוביל לסגירה יזומה של עסקאות הלקוח
- ד. ביטול עסקאות ושינוי מחירי עסקאות על ידי החברה
- ה. פרסום עבודות ניתוח
- ו. התאמת הפעילות בזירה ללקוח
- ז. שיווק ומתן מידע ללקוח

מהות ניגוד העניינים:

מבנה התגמול של המועסקים נגזר ממחזור עסקאות וכמות לקוחות חדשים משכך נוצר למועסקים אינטרס מנוגד לאינטרס של הלקוח או עניין אישי. מנגד המועסקים מטפלים בנושאים המפורטים לעיל ובכך עשויים להשפיע על הלקוח.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

1. אף אחד ממועסקי החברה או מנותני השירותים מטעמה (להלן – מועסקים) לא מתוגמלים כנגזרת מהפסדי לקוח. לעניין זה לא יראו תגמול הנגזר מרווחי החברה כתגמול הנגזר מהפסדי לקוח.
 2. תגמול המועסקים האחראים על הנושאים א' עד ו' לא ייגזר ממחזור עסקאות וכמות לקוחות חדשים (המדובר במועסקים בשכר קבוע).
 3. תגמול המועסקים האחראים על שיווק ומתן מידע ללקוח ייגזר ממחזור עסקאות וכמות לקוחות חדשים, אך יהיה לא מהותי ביחס לסך התגמול של אותם מועסקים.
- יחד עם זאת, מכיוון שהחברה מתכסה באופן מלא אל גב מול ספקי נזילות שאינם קשורים לחברה ולכן אינה מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ואינה מפסידה כשהלקוח מרוויח, למועסקים אלה אין אינטרסט בהפסד הלקוחות, ולהיפך, ככל שלקוחות החברה יהיו

מרווחים יותר, כך כח ההשקעה שלהם יגדל ויעצים את פעילות החברה. בנוסף, מועסקים אלה אינם מיעצים ללקוחות ו/או מנסים להשפיע בכל דרך שהיא על פעילות המסחר של הלקוחות.

לדעת החברה, האמצעים המפורטים בפרק ב' מצמצמים את ניגוד העניינים המפורט תחת מהות ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.

8. נסיבה אחרת

נסיבה אחרת: פעילות מסחרית לבקשת הלקוח, עבור הלקוח, במקרים מיוחדים

פרק א':

הנסיבה היוצרת ניגוד עניינים:

במקרים מיוחדים, אשר בהם לא יהיה באפשרותו של הלקוח לפעול בעצמו בזירה מסיבות טכניות או אחרות, לצורך ביצוע פעולת סגירת עסקה או הוראה בלבד, החברה עלולה לפעול עבורו בזירה, על פי בקשתו המפורשת. בנוסף, החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. לפיכך האינטרס שלה בעת שהיא סוגרת עסקה או הוראה בעבור הלקוח, מנוגד לאינטרס הלקוח.

מהות ניגוד העניינים:

החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. מנגד במקרים מיוחדים בהם אין באפשרותו של הלקוח לפעול בעצמו בזירה, החברה עלולה לפעול עבורו על פי בקשתו.

פרק ב':

תיאור האמצעים למניעת או צמצום ניגוד העניינים:

החברה מתכסה באופן מלא גב אל גב מול ספקי נזילות שאינם קשורים לחברה ולכן אינה מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ואינה מפסידה כשהלקוח מרוויח. מערכת התגמול בין ספקי הנזילות לבין החברה אינה גורמת לכך שהחברה תרוויח יותר כאשר הלקוח יפסיד ולהפך.

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

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

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

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

- (1) 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.
- (2) 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. עם זאת, לדעת החברה האמצעים שבהם היא נוקטת מונעים לחלוטין את ההיבט השני של ניגוד העניינים.

- 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 שיובייל 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. 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 למנעו 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 שערי עסקאות, מנוגד לאינטרס הלקוח.
לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו 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 למנעו 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.
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 וכמות לקוחות חדשים משכך נוצר למועסקים אינטרס מנוגד לאינטרס של הלקוח. מנגד המועסקים מטפלים בנושאים המפורטים לעיל ובכך עשויים להשפיע על הלקוח.
לדעת החברה, האמצעים שבהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.
- 8. נסיבה אחרת: פעילות מסחרית לפי בקשת הלקוח, עבור הלקוח, במקרים מיוחדים**
במקרים מיוחדים, אשר בהם לא יהיה באפשרות של הלקוח לפעול בעצמו בזירה, לצורך ביצוע פעולת סגירת עסקה או הוראה בלבד, החברה תידרש על פי בקשת הלקוח במפורש, לפעול עבורו בזירה. החברה היא הצד הנגדי לעסקה מול הלקוח, והיא מרוויחה כאשר הלקוח מפסיד ומפסידה כאשר הלקוח מרוויח. לפיכך האינטרס שלה בעת שהיא סוגרת עסקה או הוראה בעבור הלקוח, מנוגד לאינטרס הלקוח.
לדעת החברה, האמצעים בהם היא נוקטת מצמצמים את ניגוד העניינים, אך אין בהם כדי למנעו לחלוטין.