

PRAVIDLA ŘÍZENÍ STŘETU ZÁJMŮ

Společnost SIGNAL TRADE s.r.o., (dále jen „**Zprostředkovatel**“) v souladu s ust. § 12 písm. b) zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**ZPKT**“) uplatňuje následující pravidla pro zjišťování a řízení střetu zájmů ve společnosti (dále jen „**Pravidla řízení střetu zájmů**“).

Cílem Pravidel řízení střetu zájmů je, aby Zprostředkovatel při poskytování investičních služeb efektivně zjišťoval a řídil střety zájmů tak, aby v jejich důsledku nedocházelo k poškození zájmů zákazníků.

Tento dokument obsahuje hlavní zásady a postupy při zjišťování a řízení střetu zájmů v rámci Zprostředkovatele, jakož i dalších osob, které jsou se Zprostředkovatelem majetkově nebo jinak propojeny, a to zejména pro zamezení vzniku střetu zájmů, identifikaci možných střetů zájmů a řízení vzniklých střetů zájmů.

Pravidla řízení střetu zájmů obsahují pravidla pro zjišťování a řízení střetu zájmů mezi:

- (a) Zprostředkovatelem, jeho vedoucími osobami, vázanými zástupci a jeho zaměstnanci a (b) zákazníky Zprostředkovatele nebo jeho potenciálními zákazníky;
- (a) osobou, která ovládá Zprostředkovatele, je ovládána Zprostředkovatelem nebo osobou ovládanou stejnou osobou jako Zprostředkovatel a jejich vedoucími osobami a vázanými zástupci a (b) zákazníky Zprostředkovatele nebo jeho potencionálními zákazníky;
- zákazníci nebo potenciálními zákazníky Zprostředkovatele navzájem.

Při zjišťování a posuzování střetu zájmů Zprostředkovatel bere v úvahu, zda on sám nebo osoba uvedená v předchozím odstavci nebo osoba se zvláštním vztahem ke Zprostředkovateli:

- může získat finanční prospěch nebo se vyhnout finanční ztrátě na úkor zákazníka;
- má odlišný zájem na výsledku služby poskytované zákazníkovi nebo na výsledku zprostředkovaného obchodu pro zákazníka od zájmu tohoto zákazníka;
- má motivaci upřednostnit zájem zákazníka před zájmy jiného zákazníka;
- podniká ve stejném oboru jako zákazník;
- dostává nebo dostane od jiné osoby, než je zákazník, pobídku v souvislosti se službou zákazníkovi a tato pobídka nepředstavuje obvyklou úplatu za poskytovanou službu.

Pokud střet zájmů nelze odvrátit, Zprostředkovatel upřednostní vždy zájmy zákazníka před zájmy vlastními nebo zájmy osob, které jsou se Zprostředkovatelem majetkově nebo jinak propojeny. Pokud dojde ke střetu zájmů mezi zákazníky navzájem, zajistí Zprostředkovatel spravedlivé řešení pro tyto zákazníky, v případě, že spravedlivé řešení nelze zajistit, může zákazníkovi odmítnout provedení služby.

Pokud ani přes přijatá opatření nelze spolehlivě zamezit nepříznivému vlivu střetu zájmů na zájmy zákazníka, sdělí Zprostředkovatel před poskytnutím investiční služby zákazníkovi informace o povaze nebo zdroji střetu zájmů. Zprostředkovatel poskytne zákazníkovi informace o povaze nebo zdroji střetu zájmů na trvalém nosiči informací způsobem a v rozsahu, který zohlední povahu zákazníka a umožní mu řádně vzít v úvahu střet zájmů související s investiční službou Zprostředkovatele, přičemž zákazník má možnost učinit kvalifikované rozhodnutí, zda využije investiční služby nabízené Zprostředkovatelem či nikoli.

V této souvislosti Zprostředkovatel upozorňuje zákazníka, že někteří zaměstnanci a vázaní zástupci Zprostředkovatele mohou být odměňováni z odměny placené zákazníkem Zprostředkovateli za poskytnuté investiční služby. Uvedený střet zájmů je Zprostředkovatelem řízen způsobem níže popsáním v tomto dokumentu. Podrobné informace o uvedeném střetu zájmů a výši provize placené těmto osobám sdělí Zprostředkovatel na žádost zákazníka.

Opatření pro zjištění a řízení střetu zájmů

V rámci efektivního řízení střetu zájmů Zprostředkovatel:

- má nastavenou takovou organizační strukturu společnosti, že dochází k personálnímu oddělení jednotlivých organizačních útvarů takovým způsobem, který efektivně zamezuje nežádoucímu toku informací a jejich případnému zneužití (čínské zdi);
- zajišťuje funkční a organizační nezávislost jednotlivých organizačních útvarů, které mají dostatečné materiální a organizační podmínky pro objektivní výkon své účinnosti;

- má zavedena pravidla pro realizaci osobních obchodů zaměstnanců a vázaných zástupců Zprostředkovatele a dalších osob spojených se Zprostředkovatelem a provádí pravidelnou kontrolu jejich dodržování;
- vede seznamy s investičními nástroji (restricted list, watch list), u kterých může dojít ke střetu zájmů;
- vede seznam zasvěcených osob, tzn. osob, které mají k dispozici vnitřní informaci;
- v rámci systému vnitřní kontroly zajišťuje pravidelný dohled (compliance) nad osobami poskytujícími investiční služby jménem Zprostředkovatele.

Všechny organizační útvary Zprostředkovatele jsou povinny se podílet na zjišťování a řízení střetu zájmů a v případě, že hrozí nebo nastal střet zájmů, jsou povinny informovat o této skutečnosti osobou pověřenou výkonem compliance a vedení Zprostředkovatele.

V rámci systému vnitřní kontroly Zprostředkovatel zjišťuje okolnosti, které ve vztahu ke konkrétním investičním službám a činnostem, které poskytuje Zprostředkovatel nebo jiná osoba jeho jménem (např. vázaný zástupce), mohou vést ke střetu zájmů, který představuje podstatné nebezpečí poškození zájmů zákazníka (tzv. **podstatný střet zájmů**), jakož i vede evidenci poskytnutých investičních služeb, ze kterých vznikl nebo může vzniknout podstatný střet zájmů.

Zprostředkovatel zabezpečuje, že osoby se zvláštním vztahem ke Zprostředkovateli, které se podílejí na výkonu služeb, se kterými je spojen podstatný střet zájmů, vykonávají svou činnost s takovou mírou nezávislosti, která je přiměřená charakteru, rozsahu a složitosti činností Zprostředkovatele a závažnosti nebezpečí poškození zájmů zákazníků.

Hlavní případy střetů zájmů při poskytování investičních služeb:

Střet zájmů je v rámci Zprostředkovatele spojen s investičními službami:

- (I) přijímání a předávání pokynů zákazníka k investičním nástrojům,
 - (II) investiční poradenství.
- A) Při přijímání pokynů zákazníků a jejich následném předání obchodníkovi s cennými papíry k provedení může dojít ke střetu zájmů v podobě upřednostnění pokynu zákazníka později podaného na úkor pokynu jiného zákazníka dříve podaného z pohledu jeho dřívějšího předání obchodníkovi s cennými papíry k provedení (tzv. „front running“).

Zprostředkovatel předchází tomuto střetu zájmů důsledným dodržováním pravidla časové priority předání přijatých pokynů.

- B) Při obchodování na vlastní účet společnosti nebo tzv. „osobních obchodech“ pracovníků a jiných osob se zvláštním vztahem ke Zprostředkovateli může dojít ke střetu zájmů osoby, na jejíž účet je obchod realizován (Zprostředkovatel/ pracovník, vázaný zástupce Zprostředkovatele) a zákazníka, který podává Zprostředkovateli pokyny k obchodům s investičními nástroji, které jsou shodné s investičními nástroji, se kterými Zprostředkovatel, její pracovník provádí obchod na vlastní účet (protisměrné pokyny, front running).

Zprostředkovatel řídí tento střet zájmů důsledným dodržováním pravidel pro osobní obchody.

- C) V souvislosti s poskytováním investičních služeb může docházet ke střetu zájmů Zprostředkovatele a zákazníka, pokud je Zprostředkovatel nebo osoba, která je s ní majetkově nebo jinak propojena, motivována k umístění či distribuci investičních nástrojů, které jsou předmětem její služby. Jedná se především o situace, kdy Zprostředkovatel má uzavřenu smlouvu o subdistribuci investičních nástrojů.

Jedná se o případ střetu zájmů, kterému Zprostředkovatel nemůže efektivně předcházet a informuje o této skutečnosti zákazníka.

- D) V souvislosti s poskytováním investičního poradenství k investičním nástrojům a následným přijetím a předáním pokynů zákazníků k obchodům s investičními nástroji může docházet ke střetu zájmů Zprostředkovatele, resp. pracovníka poskytujícího uvedené služby jménem Zprostředkovatele a zákazníka, neboť Zprostředkovatel a jeho pracovník jsou zainteresováni na provedení pokynu ve formě provize z objemu provedeného pokynu (tzv. nadměrné obchodování neboli „churning“). Stanovisko ČNB k otázce nadměrného obchodování tvoří přílohu tohoto dokumentu.

Zprostředkovatel řídí tento střet zájmů důsledným dodržováním pravidel odborné péče při poskytování investičních služeb zákazníkům, kdy základním předpokladem je řádné vyhodnocení a dodržování investičního profilu zákazníka a dodržováním interních pravidel pro odměňování pracovníků a osob spolupracujících se Zprostředkovatelem.

POBÍDKY

Specifickým případem střetu zájmů jsou tzv. pobídky. Zprostředkovatel nesmí při poskytování investičních služeb přijmout, nabídnout nebo poskytnout poplatek, odměnu nebo nepeněžitou výhodu, která může vést k porušení povinnosti Zprostředkovatele jednat kvalifikovaně, čestně, spravedlivě a v nejlepším zájmu zákazníků.

Zprostředkovatel přistupuje k řízení pobídek stejným způsobem jako u jiných střetů zájmů. To znamená, že Zprostředkovatel zajišťuje identifikaci pobídek, činí opatření proti jejich vzniku a případně provádí jejich efektivní řízení.

Zprostředkovatel v obecné rovině rozlišuje tři kategorie pobídek, které smí poskytovat nebo přijímat.

- 1) **Zákaznické pobídky** (přípustné bezpodmínečně)
Pobídky, které jsou hrazeny zákazníkem, za zákazníka nebo jsou vypláceny zákazníkovi.
- 2) **Provozní pobídky**
Pobídky, které umožní poskytování investičních služeb, nebo které jsou pro tento účel nutné a které jsou přípustné v případě, že jejich povaha není v rozporu s povinností jednat kvalifikovaně, čestně a spravedlivě a v nejlepším zájmu zákazníka.
- 3) **Ostatní pobídky**
Pobídky hrazené třetí stranou či pro třetí stranu nebo poskytované třetí stranou či za třetí stranu, které jsou přípustné v návaznosti na splnění následujících kumulativních podmínek.
 - a) Zákazník byl před poskytnutím investiční služby jasně, srozumitelně a úplně informován o existenci a povaze pobídky a výši nebo hodnotě pobídky nebo způsobu jejího výpočtu, pokud je nelze zjistit předem.
 - b) Pobídka přispívá ke zlepšení kvality poskytované služby.
 - c) Pobídka není v rozporu s povinností Zprostředkovatele jednat v nejlepším zájmu zákazníka.

Zprostředkovatel vede seznam konkrétních pobídek, přičemž na žádost zákazníka sdělí podrobnosti k jednotlivé pobídce. Vnitřní plnění v rámci Zprostředkovatele, které zahrnuje např. odměňování pracovníků (zaměstnanců, vázaných zástupců), vybavení pobočky, apod. není pobídkou. Přijetí nebo poskytnutí pobídky pracovníky Zprostředkovatele mimo tento vztah se přičítá Zprostředkovateli.

Formy hlavních pobídek u Zprostředkovatele

- 1) Veškeré poplatky, provize, odměny, náklady apod., které na základě smlouvy uzavřené mezi Zprostředkovatelem a zákazníkem, platí zákazník Zprostředkovateli za poskytnutí investiční služby a to přímo Zprostředkovateli nebo prostřednictvím spolupracujícího obchodníka s cennými papíry, který vede peněžní prostředky zákazníka.
Jedná se o „zákaznické pobídky“ přípustné ve smyslu bodu 1).
- 2) Veškeré náklady související s poskytováním investičních služeb zákazníkům Zprostředkovatele, které hradí Zprostředkovatel třetí stranám.
Jedná se o „provozní pobídky“ přípustné ve smyslu bodu 2).
- 3) Veškeré poplatky, provize hrazené Zprostředkovateli třetí osobou za zprostředkování uzavření smluv mezi zákazníkem a třetí osobou, jejichž předmětem je poskytování investičních služeb a souvisejících činností, a za zprostředkování transakcí na těchto smlouvách založených (např. margin trading – úvěry a půjčky cenných papírů).
Jedná se o „ostatní pobídky“ přípustné ve smyslu bodu 3).

V Praze, dne 15.5.2012

SIGNAL TRADE s.r.o.

Informace o problematice nadměrného obchodování

Churning (z ang. churn = čeřit)

Churning je neetická praktika spočívající v nadměrném obchodování na účtu zákazníka obchodníka s cennými papíry.

Charakteristickými znaky nadměrného obchodování je nepřiměřeně vysoký obrat na účtu, časté nákupy a prodeje investičních nástrojů a vysoké poplatky placené obchodníkovi. Zda se jedná o nadměrné obchodování je třeba posuzovat u každého zákazníka zvláště s ohledem na jeho investiční profil, finanční situaci, potřeby a cíle. Rozhodujícím kritériem v žádném případě není, zda je obchodování ziskové nebo ztrátové.

Negativní následek pro zákazníka spočívá v placení vyšších provizí obchodníkovi s cennými papíry za uskutečnění obchodů na jeho účet, úroků při obchodování na úvěr, poplatků trhu, případně jiných poplatků. Vyšší náklady spojené s obchodováním vedou k potřebě dosažení vyšších výnosů, aby obchodování bylo pro zákazníka ziskové. Churning je zvláště závažným porušením povinnosti stanovené obchodníkovi s cennými papíry v § 15 odst. 1 zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o podnikání na kapitálovém trhu“) jednat kvalifikovaně, čestně a spravedlivě a v nejlepším zájmu zákazníků.

Kontrola obchodníka s cennými papíry nad zákaznickým účtem

Kontrolu nad účtem zákazníka má obchodník v případě, kdy na základě vlastního uvážení obhospodařuje účet zákazníka. V tomto případě obchodník sám obchoduje na účet zákazníka a má tak plnou kontrolu nad objemem a frekvencí obchodování.

K faktické kontrole nad objemem a frekvencí obchodování na účtu zákazníka může dojít i v případech, kdy má zákazník s obchodníkem uzavřenu komisionářskou smlouvu (tedy zákazník sám podává pokyny), a to v případě, že se zákazník u většiny svých obchodů řídí doporučeními obchodníka.

Kvantitativní ukazatele používané při hodnocení nadměrného obchodování

Pro určení, zda se u konkrétního zákazníka jednalo o nadměrné obchodování, je používáno kvantitativních ukazatelů, a to obratu na účtu zákazníka a výše nákladů ve vztahu k majetku zákazníka na účtu. Doplnujícími ukazateli jsou ukazatel četnosti nákupů a prodejů na účtu (In and Out Trading) a ukazatel výše nákladů ve vztahu ke ztrátě.

Ukazatel obratu na účtu zákazníka (Turnover Rate) je definován jako celkový objem nákupů (počítaný jako cena investičních nástrojů násobená jejich množstvím) dělený průměrným čistým majetkem zákazníka. Za nadměrné obchodování může být pokládána situace, kdy hodnota tohoto ukazatele je u běžných zákazníků větší než 4, přičemž přítomnost churningu u spekulativních zákazníků je hodnota ukazatele větší než 6.

Ukazatel výše nákladů ve vztahu k majetku zákazníka (Cost to Equity) zjišťuje, jaké výše dosahuje poměr mezi veškerými náklady, které zákazník zaplatil obchodníkovi k jeho průměrnému čistému majetku. Mezi náklady placené obchodníkovi se řadí provize obchodníkovi za obstarání obchodu, různé poplatky, úroky z poskytnutého úvěru apod. Poplatky placené obchodníkovi představují jeho stimul pro obchodování na účet zákazníka. Hodnota nákladů placených zákazníkem také představuje zisk, kterého musí být při obchodování nebo při obhospodařování majetku zákazníka dosaženo, aby obchodování pro zákazníka nebylo ztrátové (tzv. break-even point). Ziskovost obchodování ovšem není důvodem, aby nadměrné obchodování na zákaznickém účtu nebylo považováno za churning. Za nadměrné obchodování se předpokládá u běžných zákazníků hodnota ukazatele alespoň 8%, zatímco u spekulativních zákazníků se za nadměrné považuje hodnota ukazatele 12%.

Ukazatel četnosti nákupů a prodejů na účtu (In and Out Trading) zjišťuje, během jak dlouhého časového období jsou nakoupené investiční nástroje opět prodány. Nepřiměřeně vysoký počet intraday nebo krátkodobých obchodů naznačuje neúčelné nákupy a prodeje. Krátkodobost držených pozic je často způsobena takovým nastavením stop-loss pokynů, že již při malé změně kurzu dojde k uzavření pozice a peněžní prostředky zákazníka jsou k dispozici pro nové obchodování a získávání provizí obchodníkem. Jako indikátor churningu je obecně považována situace, kdy je 50 % hodnoty majetku na účtu drženo méně než 15 dní.

Ukazatel výše nákladů ve vztahu ke ztrátě zjišťuje jakou částí se provize, úroky, poplatky a další náklady na správu účtu podílely na celkové ztrátě. Ukazatel je počítán jako poměr mezi celkovými náklady placenými zákazníkem a ztrátou na účtu. Nadměrné obchodování je poté identifikováno, pokud je toto číslo velmi vysoké. To totiž znamená, že podstatnou část ztráty mají na svědomí náklady na správu účtu a nikoli kursově ztráty. Obecně lze nadměrné obchodování spatřovat v situaci, kdy ukazatel převyšuje 50 %. Nedostatkem tohoto ukazatele je jeho nižší průkaznost. Velká kurzová ztráta způsobená poklesem trhů tento ukazatel zmenšuje a opticky tak snižuje i výši zákazníkovi účtovaných nákladů. Na druhou stranu zisk na účtu činí tento ukazatel neaplikovatelným, ačkoli i ziskové účty mohou být postiženy churningem.

Shrnutí

Každý investor by při svém obchodování měl zvažovat otázku nákladů spojených s obchodováním a měl by se zajímat o výši poplatků placených obchodníkovi ve vztahu k obvyklé výši poplatků na trhu.