

ÇIKAR ÇATIŞMALARI POLİTİKASI

1. AMAÇ ve KAPSAM

Bu politikanın amacı, İntegral Menkul Değerler A.Ş. (Şirket) yatırım hizmet ve faaliyetleri ile yan hizmetleri sunarken müşterilerinin çıkarını ve piyasanın bütünlüğünü gözeterek adil ve dürüst davranmasını sağlamak; bu doğrultuda müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile müşterileri arasında veya bir müşterisi ile başka bir müşterisi arasında çıkabilecek çıkar çatışmalarını belirlemek ve yönetmektir.

Bu Politika, Şirket'in yetkili olduğu her bir yatırım hizmet ve faaliyeti ile yan hizmet için müşterinin çıkarlarına aykırı olabilecek olası durumları, bu durumların önlenmesi için alınabilecek tedbirleri ve çıkar çatışmalarının önlenememesi durumunda izlenecek prosedürleri içerir belirlemekte ve bunların güncelliğini sağlamaktadır.

2. SORUMLULUK

Yönetim Kurulu, Şirket ve Grubunun kendi arasında, yöneticileri, çalışanları, ortakları ve bu sayılan taraflarla müşterilerimiz arasında ya da müşterilerimizin kendi aralarında oluşabilecek çıkar çatışmalarının belirlenmesi, önlenmesi ve yönetilmesi için, Şirketin büyüklüğüne, organizasyon yapısına ve sunduğu yatırım hizmet ve faaliyetleri ile yan hizmetlere uygun bir politika oluşturmakla ve güncelliğini sağlamakla yükümlüdür. Şirket'in tüm personeli ve ilgili kişiler, bu Politika ile düzenlenmiş kurallara uygun hareket etmek zorundadır.

3. TANIMLAR

Şirket : İntegral Menkul Değerler A.Ş.

Politika : Çıkar Çatışmaları Politikası

Çıkar Çatışması : Şirketin amacını ve görevlerini tarafsız olarak yerine getirmesini etkileyen ya da etkileyebilecek kişisel menfaat oluştuğunda ortaya çıkar.

4. ÇIKAR ÇATIŞMASINA YOL AÇABİLECEK OLASI DURUMLAR

Şirketimiz; müşterilere yatırım hizmet ve faaliyetleri ile yan hizmetler sunulması sürecinde müşterinin çıkarlarına aykırı olabilecek olası durumları tespit etmek için, kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişilerin ,

- Müşteri aleyhine mali kazanç elde edecekleri veya mali kayıptan kurtulacakları,
- Müşterinin bir çıkarı olmadığı halde müşteriye sunulan hizmet ve faaliyetten çıkar elde edecekleri,
- Bir müşteri ya da müşteri grubunun diğer bir müşteri veya müşteri grubuna tercih edilmesi sonucunda çıkar elde edecekleri,

İNTEGRAL MENKUL DEĞERLER A.Ş. ÇIKAR ÇATIŞMALARI POLİTİKASI

- Müşteriye sunulan hizmet ve faaliyet nedeniyle müşteri dışında kalan başka bir kişiden standart ücret ve komisyon dışında mali kazanç elde edecekleri durumları dikkate alarak hareket eder.

Şirket tarafından yatırım hizmet ve faaliyetleri ile yan hizmetlerin sunulması sürecinde ortaya çıkabilecek tipik çıkar çatışmaları örnekleri aşağıda listelenmiştir:

- Portföy aracılığı faaliyeti kapsamında sunulan hizmet ya da ürünün niteliği gereği müşterinin zarar etmesinin Şirket'in kâr elde etmesiyle sonuçlanması
- Çalışanların, müşteri adına gereksiz yere çok sayıda işlem yaparak komisyondan ekstra kazanç sağlanması
- Bir işlemde hem alıcı hem de satıcı olunması
- Sermaye piyasası araçlarının fiyatını veya değerini etkileyebilecek büyüklükteki müşteri emirlerinin ilgili borsaya/piyasaya iletilmesinden önce, yatırımcıların emir bilgilerine vakıf olarak emre konu olan sermaye piyasası aracında veya bu araçla ilgili diğer sermaye piyasası araçlarında emir verilmesi, emrin değiştirilmesi ya da iptal edilmesi veya söz konusu emirlere ilişkin bilgilerin üçüncü şahıslara aktarılması
- Yazılı, basılı veya sözlü biçimde müşterilere duyurulacak ve yatırım kararlarını etkileyebilecek nitelikte olan araştırma sonuçlarının, müşterilere duyurulmadan önce personel veya üçüncü şahıslar lehine kullanılması
- Şirketin veya çalışanların, bir müşteriden bağımsızlığını ve dürüstlüğü etkileyebilecek bir hediye kabul etmesi
- Yöneticilerin müşteri şirketlerinin yönetim kurulu ve/veya komitelerine katılması
- İçsel bilgiler mevzuata uygun şekilde kamuya açıklanmadan önce bu bilgilere sahip olan çalışanların ilgili sermaye piyasası aracında işlem yapması
- Çalışanların müşterilere uygun olmayabilecek karmaşık ürünleri satmaları koşuluyla ödüllendirilmeleri
- Maddi çıkarları olan müşterilerin çıkar çatışması
- Belirli müşterilerin emirlerinin diğer müşterilerden öncelikli olarak gerçekleştirilmesi

5. ÇIKAR ÇATIŞMALARI POLİTİKASI VE ÖRNEKLERİ

5.1. Portföy Aracılığı Faaliyeti

Portföy aracılığı faaliyeti kapsamında sunulan hizmetlerde karşı taraf olarak gerçekleştirilen işlemlerin niteliği itibariyle müşterinin zarar, Kurumun kâr elde etmesinden kaynaklanabilecek çıkar çatışmalarının asgariye indirilmesi amacıyla müşteri emirlerinin ilgili yasal mevzuat çerçevesinde belge ve kayıt düzenine uygun, ispatlanabilir bir şekilde düzenlenen çerçeve sözleşmelerde belirtilen esaslar dahilinde ve emrin en iyi gerçekleştirilmesi hususunda gerekli özenin gösterilmesi esastır.

Müşterilere sunulacak ürün ve hizmetlerin; müşterilerin ürün bilgisi ve risk tercihleriyle uyumlu olması hususunda gerekli uygunluk testleri gerçekleştirilmekte; sözleşmeler, emir gerçekleştirme politikaları, risk bildirim formları ile faaliyete ilişkin süreçler ve faaliyet konusu ürün ve hizmetlerin niteliği gereği oluşabilecek zararlar gibi hususlarda müşterilerin sözleşme imzalamadan önce bilgilendirilmesi sağlanmaktadır.

Portföy aracılığı birimi olası çıkar çatışmalarını önlemek için ayrıca aşağıdaki hususlarda gereken özeni gösterir.

- Karşı taraf olarak sunulacak ürünlerde üçüncü taraflarla, trading veya korunma amacıyla yapılacak olan alım-satım işlemlerinde fiyatlamanın piyasa koşullarıyla uyumlu bir şekilde yapılmasını sağlamak,
- İşlem öncesinde müşteriye işleme ilişkin komisyon, ücret ve masraf bilgilendirmek,
- Müşterinin karşı taraf olduğu işlemlerde olası çıkar çatışmalarına mahal vermeyecek şekilde iş süreçlerini oluşturmak,

5.2. İşlem Aracılığı Faaliyeti

İşlem aracılığı faaliyeti kapsamında sunulan hizmetlerde karşı taraf olarak gerçekleştirilen işlemlerin niteliği itibarıyla müşterinin zarar, Kurumun kâr elde etmesinden kaynaklanabilecek veya bir müşterinin kâr, diğer müşterinin zarar etmesinden kaynaklanabilecek çıkar çatışmalarının asgariye indirilmesi amacıyla müşteri emirlerinin ilgili yasal mevzuat çerçevesinde belge ve kayıt düzenine uygun, ispatlanabilir bir şekilde düzenlenen çerçeve sözleşmelerde belirtilen esaslar dahilinde ve emrin en iyi gerçekleştirilmesi hususunda gerekli özenin gösterilmesi esastır.

Müşterilere sunulacak ürün ve hizmetlerin; müşterilerin ürün bilgisi ve risk tercihleriyle uyumlu olması hususunda gerekli uygunluk testleri gerçekleştirilmekte; sözleşmeler, emir gerçekleştirme politikaları, risk bildirim formları ile faaliyete ilişkin süreçler ve faaliyet konusu ürün ve hizmetlerin niteliği gereği oluşabilecek zararlar gibi hususlarda müşterilerin sözleşme imzalamadan önce bilgilendirilmesi sağlanmaktadır.

İşlem aracılığı birimi olası çıkar çatışmalarını önlemek için ayrıca aşağıdaki hususlarda gereken özeni gösterir.

- İşlemlere başlamadan önce işlemlerin gerçekleştirileceği piyasalar, piyasa sınırlandırmaları ve alınacak komisyon, masraf, ücret gibi konularla ilgili olarak müşterilerin bilgilendirilmesini sağlamak,
- Komisyon gelirini arttırmaya yönelik olarak müşterinin daha fazla işlem yapmaya teşvik edilmesi veya bu doğrultuda genel yatırım tavsiyesi verilmesi ya da yönlendirme yapılmasına yönelik eylemlere karşı müşteriye sadakat ve özen borcu çerçevesinde gerekli önlemlerin alındığına emin olmak
- Müşteriler arasında çıkar çatışmalarının önlenemediği durumlarda adil davranmak,

5.3. Sınırlı Saklama Hizmeti

Sınırlı saklama hizmeti kapsamında, elde edilen müşteri bilgilerinin gerekliliği esastır. Hizmet kapsamında müşterilere ait varlıklar kurum yada üçüncü şahıslar lehe veya aleyhine kullanılamaz.

5.4. Kredili İşlem, Açığa Satış ve Ödünç İşlemleri

Kurul düzenlemelerinde, bir pay senedi, şirket veya gruba ait tüm halka açık şirketlerin pay senetleri için belirlenmiş limitler ya da benzeri kısıtlamalar nedeniyle müşteriler arasında çıkar çatışmalarına sebep olunabilir. Bu limitlere ulaşılması durumunda açıklama yapılması esastır.

5.5. Genel Yatırım Tavsiyesi Sunulması

Sunulan yorum ve tavsiyelerin ; şahsi görüş içeren , müşteriye yanıltıcı ve gelir arttırmak doğrultusunda işlem yapmaya teşvik edici olarak algılanmasını sağlayıcı her türlü ifadeden kaçınılacaktır. Sunulan tüm yorum ve tavsiyelerin kaynaklarının bildirilmesi esastır.

6. ÇIKAR ÇATIŞMALARININ BELİRLENMESİ VE YÖNETİLMESİ

Şirketimiz, çıkar çatışmalarının önlenmesi için kabul edilen tedbirler ile çıkar çatışmalarının önlenemediği durumlarda takip edilecek prosedürleri, Şirketin büyüklüğüne, organizasyon yapısına ve sunduğu yatırım hizmet ve faaliyetleri ile yan hizmetlere uygun olarak belirlemekte ve bunların güncelliğini sağlamaktadır.

Şirketimiz özellikle aşağıdaki konularda etkin tedbirler almış ve prosedürler oluşturmuştur:

6.1.Şirketin organizasyon yapısı, personelin görev yerleri ve karar alma süreçleri, çıkar çatışmalarını en aza indirecek şekilde oluşturulmuştur.

6.2.Şirket personelinin görev, yetki ve sorumlulukları çıkar çatışmalarını önleyecek şekilde yazılı olarak belirlenmiş ve kendilerine teslim edilmiştir.

6.3.Çıkar çatışmalarının kaçınılmaz olduğu durumlarda müşterilere piyasadaki fiyat, oran ve uygulamalardan önemli ölçüde farklı olmayacak şekilde adil muamelede bulunulması sağlanmıştır.

6.4.Müşteri şikayetlerinin kayıt altına alınması ve değerlendirilmesine ilişkin şeffaf ve etkin prosedürler oluşturulmuştur.

6.5.Personelin görevlerini yerine getirmesi sırasında uyması gereken ilke ve esasların yanı sıra, kişisel işlemlere, gizli bilgilerin korunmasına, müşteri işlemlerinin önceliğine, hediye ve diğer faydalara, dış istihdam ve ticari faaliyetlere ilişkin kurallar Etik Kurallar Yönetmeliği'nde düzenlenmiş ve personele duyurulmuştur.

6.6.Çıkar çatışmasına konu olan birimlerinde çalışanların performans ve ödüllendirme kriterleri ile ücretlendirilmesine dair esaslar belirlenmiş ve kendilerine duyurulmuştur.

6.7.Çıkar çatışmalarının tespiti ve yönetilmesini sağlamak amacıyla müşteri bilgileri, emir, talimat ve işlemler, mevzuata uygun yöntemlerle kayıt altına alınmakta ve kayıtların saklanması sağlanmaktadır.

6.8.Şirketin taraf olduğu işlemlere konu olan hukuki metin ve sözleşmelerin çıkar çatışmalarına ve gizli bilginin suistimaline olanak vermeyecek şekilde hazırlanması sağlanmaktadır.

6.9.Şirket içinde bilgi akışının önlenmesi amacıyla, personelin sistem erişim yetkileri, çalıştıkları birimlere ve görev tanımlarına uygun olarak oluşturulan rol şablonları doğrultusunda verilmektedir. Paylaşılan bilginin bir ya daha fazla müşterinin çıkarlarına

zarar verme ihtimali bulunduğu durumlarda, çıkar çatışması riski bulunan faaliyetleri yapan ilgili kişiler arasında bilgi paylaşımı engellenmiştir.

6.10.Şirket İç Denetimi, çıkar çatışmaları politikası ve ilgili politika ve prosedürlerin uygulanması ile çıkar çatışmasına konu olan birimler ve bu birimlerde çalışanların gözetim ve denetiminden sorumludur. İç Denetim tarafından tespit edilen bulgular, Yönetim Kurulu ve üst yönetim ile paylaşılarak gerekli aksiyonların alınması sağlanır.

Tüm Personel, çıkar çatışmalarına neden olabilecek durumlardan kaçınmak; “Çıkar Çatışmaları Politikası”na, “Etik Kuralları Yönetmeliği”ne ve ilgili diğer düzenlemelere uygun hareket etmek ve bu politikalar uyarınca, olası çıkar çatışması vakalarını tespit edip bunları yönetmekle yükümlüdür.

Personel, potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını veya bir durumun çıkar çatışmasıyla ilgili olup olmadığına dair herhangi bir şüphesinin olması halinde bu olayı, derhal yöneticisine ve iç denetim birimine bildirir ve çıkar çatışması yaratabilecek tüm kişisel veya profesyonel ilişkileri ve maddi işlemleri konusunda bilgi verir.

Tespit edilen çıkar çatışmaları, iç kontrol sisteminin ve alınan tedbirlerin yeterliliğinin değerlendirilmesi amacıyla ilgili yöneticiler ve Teftiş Birimi tarafından incelenir, kayıt altına alınır ve gerekli hallerde alınması planlanan ek tedbirler hakkında Kurum Müfettişine bilgi verilir.

7. MÜŞTERİLERİN BİLGİLENDİRİLMESİ

Piyananın işleyişinden kaynaklanan makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenememesi durumunda veya Şirket, kendisi ile müşterileri arasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce müşteriyi bilgilendirir.

Çıkar çatışmalarının kaçınılmaz olduğu durumlarda hizmet verdiği kişilere piyasadaki fiyat, oran ve uygulamalardan önemli ölçüde farklı olmayacak şekilde adil muamelede bulunarak bu hususlarda hizmet verdiği müşteriyi bilgilendirir.

8. MÜŞTERİ ŞİKAYETLERİ

Müşteri, şirketin hizmet sunumu sırasında karşılaştığı uygunsuzlukları; elektronik posta, mektup, faks veya yazılı başvurusu ile iletir. Müşteri eğer sözlü şikayette bulunmuşsa şikayetlerin incelenebilmesi için yazılı hale dönüştürülmesi talep edilir, müşterinin yazılı şekilde inceleme talebi bulunmamakta ısrar ettiği durumda şikayetin iletildiği çalışan yazılı hale getirerek ilgili birim ya da Teftiş Birimi'ne iletir. Şikayetin incelenmesi ve inceleme sonucunun müşteriye ve şirket içi ilgili birimlere bildirilmesi hususlarında Şirketin “Müşteri Şikayetleri Prosedürü” uygulanır.

9. YÜRÜRLÜK

9 (Dokuz) maddeden oluşan işbu Politika, Yönetim Kurulu tarafından onaylandığı tarihte yürürlüğe girer.