**ЗАТВЕРДЖЕНО**

**Рішення Національної**

**комісії з цінних паперів**

**та фондового ринку**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_**

**Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ за № \_\_\_\_\_\_\_\_**

### Вимоги

### (правила) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами

**І. Загальні положення та визначення термінів**

1. Цими Вимогами встановлюються вимоги до організації провадження торговцями цінними паперами (далі - торговці) професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) - діяльності з торгівлі цінними паперами (далі – професійна діяльність), вчинення правочинів та здійснення операцій з фінансовими інструментами, передбаченими законодавством у діяльності торговців, організації внутрішнього обліку торговців (далі - внутрішній облік), а також основні обов'язки торговців.

2.Торговці, включаючи їх філії та інші відокремлені підрозділи, зобов'язані дотримуватись цих Вимог та інших нормативно-правових актів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі - Комісія), що встановлюють особливості провадження торговцями окремих операцій щодо фінансових інструментів, під час вчинення правочинів, пов'язаних з набуттям, припиненням, переходом прав власності на фінансові інструменти.

3. У цих Вимогах наведені нижче терміни вживаються у такому значенні:

активи клієнта - кошти та/або фінансові інструменти, які обліковуються у внутрішньому обліку торговця на рахунку клієнта і повинні бути зараховані на цей рахунок, за мінусом коштів та/або фінансових інструментів, що повинні бути сплачені та/або списані з цього рахунку;

алгоритмічна торгівля - торгівля фінансовими інструментами, за якої комп’ютерний алгоритм автоматично, з обмеженим втручанням людини або без такого втручання, визначає індивідуальні параметри наказів та/або розпоряджень, зокрема необхідність надання наказу та/або розпорядження, строки, ціну або кількість фінансових інструментів, що є предметом такого наказу та/або розпорядження, чи порядок виконання наказу та/або розпорядження після його надання, і не включає систему, яка використовується тільки з метою направлення наказів та/або розпоряджень на однин чи декілька організованих ринків, оброблення наказів та/або розпоряджень без визначення параметрів торгівлі або підтвердження наказів та/або розпоряджень чи оброблення результатів виконаних операцій;

високочастотний метод алгоритмічної торгівлі - спосіб алгоритмічної торгівлі, що характеризується наступними ознаками:

інфраструктура інформаційно-телекомунікаційної системи, призначена для зведення до мінімуму мережевих та інших типів затримок, що включає щонайменше один із наступних засобів алгоритмічного введення наказів та/або розпоряджень: колокація, швидкісний прямий електронний доступ тощо;

здійснення інформаційно-телекомунікаційною системою ініціювання, генерації, маршрутизації чи виконання наказів та/або розпоряджень без втручання людини щодо окремих наказів та/або розпоряджень;

великі внутрішньодобові обсяги повідомлень, що становлять будь-які котирування, накази та/або розпорядження, або їх скасування;

винагорода - означає всі форми платежів або фінансових та/або нефінансових вигод, наданих прямо або опосередковано торговцем відповідним особам при наданні інвестиційних послуг клієнтам;

відповідна особа - будь-яка з перелічених осіб відносно торговця:

особа, що входить до складу керівництва, або є керівником структурного підрозділу;

особа, яка є акціонером (учасником);

працівник, а також будь-яка інша фізична особа, послугами якої розпоряджається та послуги якої контролює торговець та яка задіяна в наданні торговцем інвестиційних послуг та провадженні професійної діяльності;

внутрішня інформація - внутрішня інформація включає такі види інформації:

інформацію точного характеру, яка не була оприлюднена, що стосується прямо або опосередковано одного чи кількох емітентів або одного чи кількох фінансових інструментів, і яка у випадку її оприлюднення здійснювала би значний вплив на ціни таких фінансових інструментів або на ціни відповідних похідних фінансових інструментів;

відносно товарних деривативів - інформацію точного характеру, яка не була оприлюднена, що стосується прямо або опосередковано одного чи кількох таких деривативів або що стосується безпосередньо відповідних контрактів на наявні товари, і яка у випадку її оприлюднення здійснювала би значний вплив на ціни таких деривативів або відповідних контрактів на наявні товари та, якщо мова йде про інформацію, розкриття якої очікується або передбачено відповідно до законодавства, правил фондової біржі, договору, практики або звичаю, - на відповідні ринки товарних деривативів або на ринки наявних товарів;

для осіб, уповноважених виконувати замовлення щодо фінансових інструментів, під внутрішньою інформацією розуміється також інформація, передана клієнтом або що стосується відкладених замовлень клієнтів щодо фінансових інструментів, яка має точний характер, стосується прямо або опосередковано одного чи декількох емітентів або одного чи декількох фінансових інструментів і яка у випадку її оприлюднення здійснювала би значний вплив на ціни таких фінансових інструментів, на ціни відповідних контрактів на наявні товари або на ціни відповідних похідних фінансових інструментів;

замовлення клієнта – доручення (розпорядження, наказ) клієнта торговцю на встановлених клієнтом умовах надати певного виду інвестиційну послугу з визначеними фінансовими інструментами на підставі генеральної угоди;

прийнятні контрагенти – особи, які виступають контрагентами для торговця, до яких відносяться міжнародні фінансові організації, іноземні держави та їх центральні банки, держава Україна в особі відповідних суб’єктів управління об’єктами державної власності, професійні учасники ринку цінних паперів, банки та страхові компанії, іноземні інвестиційні фірми, а також інші особи, які визнаються внутрішніми документами торговця як прийнятні контрагенти відповідно до цих Вимог;

професійний клієнт - клієнт, який володіє вмінням, досвідом та знаннями в галузі фондового ринку (ринків цінних паперів), достатніми для прийняття ним інвестиційних рішень з метою вчинення правочинів щодо фінансових інструментів;

комплаєнс – регламентований внутрішніми документами торговця динамічний, систематичний внутрішній процес, направлений на забезпечення:

опису усіх внутрішніх процесів, пов’язаних з провадженням професійної діяльності на фондовому ринку;

відповідності внутрішніх документів, що описують внутрішні процеси, пов’язані з провадженням професійної діяльності на фондовому ринку, вимогам: законодавства на ринку цінних паперів, стандартів, правил та інших внутрішніх документів саморегулівної організації, членом якої є торговець, правил фондової біржі, членом якої такий торговець є, або на якій його фінансові інструменти допущені до торгів, та ухваленої(го) бізнес-стратегії (бізнес-плану).

клієнт – фізична або юридична особа, якій торговець надає інвестиційні послуги;

маркет – мейкер - торговець, який на підставі договору про виконання функцій маркет-мейкера, що укладається з фондовою біржею або з фондовою біржею та емітентом фінансових інструментів здійснює на постійній основі від власного імені за власний рахунок та за самостійно визначеними цінами операції, передбачені договором, шляхом подання пропозицій вчинити правочин щодо фінансових інструментів, допущених до торгів на такій біржі;

маржинальна операція - купівля-продаж фінансових інструментів, що здійснюється торговцем на підставі замовлення клієнта у разі, якщо в момент укладання договору купівлі-продажу суми коштів або кількості фінансових інструментів, дані щодо яких обліковуються у внутрішньому обліку торговця на рахунку клієнта, з урахуванням вимог та зобов'язань з поставки та/або отримання коштів та/або фінансових інструментів за раніше укладеними договорами, недостатньо для виконання зобов'язань за таким договором, та виконання зобов’язань (розрахунок) за цим договором перед іншою стороною договору здійснюється торговцем (комісіонером) з подальшим урегулюванням (виконанням) клієнтом (комітентом) зобов'язань перед торговцем згідно з умовами генеральної угоди;

рівень маржі - відношення суми активів клієнта за вирахуванням зобов’язань, що виникли в результаті маржинальних операцій в інтересах клієнта, до суми активів клієнта, виражене у відсотках.

надійний носій - будь-який носій інформації, який дозволяє клієнту зберігати інформацію, адресовану особисто цьому клієнту, з можливістю доступу до неї для подальшого користування впродовж періоду часу, достатнього для цілей цієї інформації, а також дозволяє без змін відтворювати збережену інформацію;

негайно - найкоротший термін протягом робочого дня, в який мають здійснюватися (відбуватися) відповідні дії, з моменту настання підстав для їх здійснення, визначений внутрішніми документами торговця;

непрофесійний клієнт - клієнт, який не є професійним клієнтом або не був визнаний торговцем професійним клієнтом;

інвестиційна порада – надання торговцем персональних рекомендацій клієнту на його запит або за власною ініціативою щодо одного або декількох правочинів, в тому числі корпоративних операцій, щодо фінансових інструментів;

інвестиційні послуги – послуги з укладення торговцем цивільно-правових договорів щодо фінансових інструментів від свого імені або від імені клієнта, за свій рахунок або за рахунок клієнта, за власною ініціативою або за відповідним договором з клієнтом чи за його замовленням, які укладаються під час провадження професійної діяльності, та/або здійснення дій чи надання послуг, пов’язаних з такими послугами, які зокрема включають надання консультаційних послуг, інвестиційних порад щодо фінансових інструментів, надання позики фінансових інструментів, передання виконання замовлень клієнта, відповідно до яких торговець виступає стосовно нього комісіонером, іншому торговцю;

інвестиційна рекомендація - дослідження або інша інформація, яка прямо або побічно містить у собі рекомендацію або пропозицію щодо інвестиційної стратегії, що прямо або опосередковано стосується одного або декількох фінансових інструментів або емітентів, включаючи будь-яке судження щодо поточної або майбутньої вартості або ціни таких інструментів, призначених для розповсюдження серед визначеного або невизначеного кола осіб;

інвестиційне дослідження – інвестиціна рекомендація, стосовно якої виконуються наступні умови:

дослідження або інформацію позначено або описано як інвестиційне дослідження або подібними термінами, або іншим чином представлено як об’єктивне або незалежне пояснення предмету рекомендації, що міститься в такому дослідженні або інформації;

якщо така рекомендація була зроблена торговцем клієнту, вона не вважатиметься наданням йому інвестиційної поради;

іноземна інвестиційна фірма - іноземна фінансова установа, зареєстрована в державі, що є членом Європейського Союзу, та/або Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), або Комітету експертів Ради Європи з оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEYVAL) (крім держав, які здійснюють збройну агресію проти України у значенні, наведеному у статті 1 Закону України "Про оборону України", та/або дії яких створюють умови для виникнення збройного конфлікту, застосування збройної сили проти України), яка відповідно до законодавства такої держави провадить діяльність з надання інвестиційних послуг на підставі відповідної(их) ліцензії(ій) (дозволу(ів)), виданої(их) (виданого(их)) уповноваженим органом цієї держави;

об'єкти інвестування - фінансові інструменти;

об'єкти управління - фінансові інструменти та кошти, призначені для інвестування в фінансові інструменти, передані в управління при укладанні договору про управління, а також фінансові інструменти та кошти, набуті установником управління у зв'язку з виконанням управителем договору про управління;

операція РЕПО - операція купівлі (продажу) фінансових інструментів із зобов'язанням зворотного їх продажу (купівлі) через визначений строк за заздалегідь обумовленою ціною, що здійснюється на основі єдиного договору РЕПО;

операції з фінансовими інструментами - вчинення двома або більше сторонами погоджених дій, спрямованих на набуття, зміну або припинення пов’язаних з фінансовими інструментами цивільних прав та обов’язків (вчинення правочину щодо фінансових інструментів), а також обов’язкове здійснення сторонами погоджених дій, спрямованих на виконання зобов’язань, що виникли внаслідок вчинення такого правочину, та/або спрямованих на реалізацію прав, передбачених таким правочином;

особиста угода -  вчинення правочину щодо фінансових інструментів, що проводиться відповідною особою, або в її інтересах, якщо виконується щонайменше один із наступних критеріїв:

вчинення правочину щодо фінансових інструментів провадиться не в рамках виконання такими особами своїх професійних обов’язків;

операції здійснюється за рахунок будь-якої з наступних осіб:

відповідна особа;

будь-яка особа, з якою вона має сімейні стосунки, або з якими вона має тісні зв’язки;

особа, стосовно якої відповідна особа має безпосередню чи опосередковану матеріальну зацікавленість у результаті вчинення правочину, крім отримання комісії за його вчинення;

особи, які здійснюють виконавчі функції (керівництво) - голова та члени колегіального виконавчого органу, особа, що здійснює повноваження одноосібного виконавчого органу, або інша фізична особа, відповідальна за управління поточною діяльністю торговця, зокрема, відповідальна за реалізацію політики стосовно надання торговцем послуг клієнтам, та підзвітна з цього питання наглядовій раді;

особа, з якою відповідна особа має сімейні відносини - будь-яка з перелічених осіб:

особа, яка перебуває у шлюбі із відповідною особою, або особа, яка спільно проживає, пов’язана спільним побутом, має взаємні права та обов’язки із відповідною особою, але не перебуває з нею у шлюбі;

рідна дитина або пасинок або падчерка відповідної особи, які знаходяться на утриманні відповідної особи;

будь-яка інша близька особа щодо відповідної особи, яка спільно проживає, пов’язана спільним побутом, має взаємні права та обов’язки із відповідною особою, принаймні протягом одного року на дату особистої угоди;

оцінювання клієнта – передбачені внутрішніми документами торговця порядок та процедури отримання та опрацювання інформації від клієнта з метою проведення оцінки його компетентності, досвіду та знань, необхідних для вчинення правочинів або надання певних послуг, для отримання висновку щодо здатності клієнта приймати власні інвестиційні рішення та оцінювати особисті ризики, пов’язані з такими правочинами або послугами;

"підозріла" операція – правочин щодо фінансових інструментів, за наслідком вчинення якого настане або може настати порушення законодавства України, до якого, зокрема, відноситься маніпулювання цінами на ринку цінних паперів або укладання договорів з використанням інсайдерської інформації;

програмний модуль – спеціалізований програмний продукт, у тому числі розміщений в апаратно-програмному середовищі бездротового електронного пристрою клієнта торговця, який виконує функцію засобу ідентифікації та використовується в системах дистанційного обслуговування клієнтів торговця і відповідає нормативно-правовому акту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, який визначає вимоги до програмних продуктів, що використовуються на фондовому ринку, а також включений до переліку програмних продуктів на фондовому ринку, що ведеться Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку згідно з нормативно-правовим актом Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо порядку ведення обліку програмних продуктів на фондовому ринку, за допомогою якого вчиняються правочини щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів у випадках, передбачених Правилами, у порядку, встановленому внутрішніми документами такого торговця;

прямий електронний доступ до біржових торгів - сукупність процедур, за якими торговець, що є членом фондової біржі, дає можливість клієнтам використовувати свій віддалений доступ учасника торгів до електронної торгівельної системи цієї фондової біржі, що дозволяє клієнтам за допомогою спеціальних програмних засобів члена фондової біржі (прямий ринковий доступ) або без використання таких спеціальних програмних засобів члена фондової біржі (спонсорований доступ), подавати, змінювати або видаляти заявки, наслідком виконання яких є укладання біржових контрактів відповідно до правил фондової біржі, отримувати інформацію, яку розкриває фондова біржа, і здійснювати інші дії, необхідні для участі у торгах на цій біржі;

посадові особи торговця – голова та члени наглядової ради, голова та члени колегіального виконавчого органу (голова одноосібного виконавчого органу і його заступники), корпоративний секретар, головний бухгалтер, голова та члени інших органів професійного учасника, утворення яких передбачено його статутом;

строкові операції – операції щодо вчинення правочинів з набуття, зміни або припинення прав та зобов'язань за ф'ючерсними контрактами, форвардними контрактами, опціонами та свопами (далі – строкові контракти), що здійснюються торговцями відповідно до вимог законодавства;

торговець - юридична особа, що утворюється та функціонує у формі господарського товариства і яка в установленому порядку отримала ліцензію на провадження професійної діяльності;

управитель - торговець, який в установленому законодавством порядку отримав ліцензію на провадження професійної діяльності, а саме діяльності з управління цінними паперами, та яким укладено договір про управління з установником управління;

установник управління - власник (клієнт), який передає управителю в управління об'єкт (об'єкти) управління;

фактори ризику - обставини, які можуть призвести до часткової або повної втрати коштів клієнта, у тому числі за рахунок зниження вартості фінансових інструментів;

фінансовий аналітик - відповідна особа, яка розробляє (створює) зміст інвестиційного дослідження.

Термін "пов'язана особа" вживається у цих Вимогах у значенні, наведеному в Законі України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", а для банків - у значенні, наведеному в Законі України "Про банки і банківську діяльність". Термін "близька особа" вживається у цих Вимогах у значенні, наведеному в Законі України "Про запобігання корупції".

**ІІ. Вимоги до внутрішніх документів торговця**

1. Торговець розробляє та затверджує внутрішні положення та процедури, які є достатніми для того, щоб забезпечити виконання ним, його керівним органом та працівниками зобов’язань, визначених законодавством.

2. Торговець при провадженні професійної діяльності повинен розробити, запровадити та підтримувати в актуальному стані внутрішні документи, а саме:

положення про провадження діяльності з торгівлі цінними паперами;

положення про відокремлений підрозділ ліцензіата (крім банку) та/або спеціалізований структурний підрозділ, які провадять діяльність з торгівлі цінними паперами (у разі їх створення);

положення про наглядову раду (у разі її створення);

положення про комітети наглядової ради (у разі їх створення);

положення про виконавчий орган;

положення про організацію контролю (комплаєнсу);

положення про систему управління ризиками;

положення про організацію внутрішнього аудиту;

положення (політику) з питань винагороди;

положення про конфлікт інтересів;

порядок розгляду скарг.

3. Положення про наглядову раду, положення про комітети наглядової ради (у разі їх створення), положення про виконавчий орган, положення про організацію контролю (комплаєнс), положення про управління ризиками, положення про організацію аудиту, положення (політику) з питань винагороди, порядок розгляду скарг повинні відповідати вимогам, встановленим нормативно-правовим актом Комісії щодо корпоративного управління в професійних учасниках фондового ринку.

4. Положення про провадження діяльності з торгівлі цінними паперами, яке може міститися в одному документі або складатися з окремих документів, має містити, зокрема:

процедури прийняття рішень відповідними особами;

процедури безперервності надання послуг;

порядок вчинення правочинів щодо фінансових інструментів (укладання договорів);

порядок укладання особистих угод

процедури моніторингу та виявлення «підозрілих» операцій

порядок роботи з клієнтами, що зокрема визначає:

порядок проведення оцінювання клієнта;

порядок виконання замовлень клієнтів з метою отримання якомога кращого результату для клієнтів;

процедури фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів;

процедури проведеня оцінки відповідності та доречності надання інвестиційних порад та інвестиційних послуг клієнту та звітування перед клієнтом;

порядок провадження діяльності з торгівлі цінними паперами за видами діяльності, на які торговець має відповідні ліцензії;

порядок ведення обліку та подання звітності щодо операцій з цінними паперами;

порядок ведення обліку та подання звітності щодо коштів клієнтів;

процедури, спрямовані на врегулювання та запобігання конфлікту інтересів при провадженні професійної діяльності на фондовому ринку;

порядок і строки розгляду звернень клієнтів або потенційних клієнтів та професійних учасників фондового ринку;

процедуру запобігання несанкціонованому доступу до інформації з обмеженим доступом і її неправомірному використанню, у тому числі при суміщенні різних видів професійної діяльності на фондовому ринку;

вимоги, спрямовані на запобігання маніпулюванню цінами на фондовому ринку, установлені торговцем цінними паперами;

порядок навчання та підвищення кваліфікації працівників торговця.

5. Порядок виконання замовлень клієнтів, з метою отримання якомога кращого результату для своїх клієнтів, зокрема, має містити:

деталізовані процедури виконання замовлень клієнтів;

перелік критеріїв для кожного виду фінансового інструменту, які враховуються з метою отримання при виконанні замовлень якомога кращого результату для своїх клієнтів, та порядок їх визначення;

перелік місць вчинення правочину щодо фінансових інструментів для кожного виду фінансового інструменту;

порядок ознайомлення клієнта з відповідною інформацією про процедури виконання замовлень та отримання його попередньої письмової згоди з такими процедурами;

порядок здійснення регулярного оцінювання ефективності процедур виконання замовлень клієнтів та цього Положення;

порядок внесення змін до порядку виконання замовлень клієнтів, які вносяться за результатом проведеного оцінювання ефективності встановлених цим порядком процедур, з метою усунення недоліків та підвищення їх ефективності;

порядок повідомлення клієнтів про зміни у процедурах виконання замовлень та/або цього Положення.

6. Порядок фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів має містити, з урахуванням розміру торговця, його організаційної структури, а також характеру, масштабу та складності його професійної діяльності, зокрема наступне:

деталізовані процедури здійснення записів всіх телефонних розмов та електронних повідомлень з клієнтом (представником клієнта) та іншими учасниками ринку цінних паперів, включаючи внутрішні телефонні розмови та електронні повідомлення між працівниками, які пов’язані чи можуть бути пов’язані з отриманням, опрацюванням та виконанням замовлень клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору, та/або доручень (розпоряджень) клієнтів, які призводять чи можуть призводити до отримання аба зміни реквізитів замовлення;

перелік засобів, які надані працівникам або використання яких працівниками погоджено торговцем, за допомогою яких здійснюється запис телефонних розмов та електронних повідомлень, передбачених абзацом другим цього пункту, із зазначенням їх реквізитів;

процедуру складання письмового звіту та вимоги до нього, який складається, у тому числі, під час особистої розмови працівника торговця з клієнтом (представником клієнта) у разі отримання доручень (розпоряджень) від клієнта, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення;

порядок здійснення періодичного оцінювання ефективності процедур фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів;

порядок внесення змін до процедур фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів, які вносяться за результатом проведеного оцінювання їх ефективності, з метою усунення недоліків та підвищення їх ефективності;

порядок ведення переліку осіб, які отримали від торговця відповідні засоби та/або мають засоби, використання яких погоджено торговцем, за допомогою яких здійснюється запис телефонних розмов та електронних повідомлень передбачених абзацом другим цього пункту.

7. Порядок розгляду скарг клієнтів або потенційних клієнтів повинен надавати чітку, точну, та актуальну інформацію про процес обробки таких скарг та надання відповіді на них.

8. Процедури, спрямовані на врегулювання та запобігання конфлікту інтересів при провадженні професійної діяльності на фондовому ринку, та заходи, яких слід вживати для досягнення цієї мети, повинні містити щонайменше ті пункти у наступному переліку, які необхідні для забезпечення потрібного ступеня незалежності:

ефективні процедури, щоб запобігти або контролювати обмін інформацією між відповідними особами, які займаються діяльністю, яка пов’язана з ризиком конфлікту інтересів, якщо обмін цією інформацією може зашкодити інтересам одного або кількох клієнтів;

окремий нагляд за відповідними особами, основні функції яких передбачають здійснення діяльності від імені клієнтов або надання послуг клієнтам, інтереси яких можуть суперечити, або які іншим чином представляють різні інтереси, які можуть суперечити, в тому числі інтереси торговця;

усунення будь-якого прямого зв’язку між винагородою відповідних осіб, які головним чином займаються однією діяльністю, та винагородою або доходами, отриманими іншими відповідними особами, які головним чином займаються іншою діяльністю, якщо може виникнути конфлікт інтересів у відношенні такої діяльності;

заходи, спрямовані на запобігання або обмеження неприпустимого впливу будь-якої особи на способи у які відповідна особа надає інвестиційні послуги чи провадить таку діяльність;

заходи, спрямовані на запобігання або контроль одночасного або послідовного залучення відповідної особи до інвестиційних послуг чи діяльності, якщо таке залучення може погіршити належне управління конфліктами інтересів.

9. Положення про відокремлений та/або спеціалізований структурний підрозділ, які провадять діяльність з торгівлі цінними паперами, має містити, зокрема:

основні види діяльності, повноваження;

вимоги до наявності мінімальної кількості сертифікованих фахівців (у тому числі керівних посадових осіб);

вимоги до наявності комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення;

вимоги до приміщення;

умови ліквідації.

10. Внутрішні документи торговця переглядаються на регулярній основі, але не рідше одного разу на рік, якщо інше не передбачено законодавством та нормативно-правовим актом Комісії щодо корпоративного управління в професійних учасниках фондового ринку.

**ІІІ. Загальні вимоги до провадження торговцем професійної діяльності**

**1. Загальні організаційні вимоги**

1. Торговці повинні дотримуватися наступних організаційних вимог:

створювати, впроваджувати та підтримувати процедури прийняття рішень та організаційну структуру, яка забезпечує функціонування чітко визначеного та документально оформленого розподілу функцій та обов’язків і порядку звітності;

забезпечувати, щоб їх відповідальні особи знали про процедури, яких слід дотримуватися для належного виконання ними своїх обов’язків;

встановлювати, впроваджувати та підтримувати належні механізми внутрішнього контролю, призначені для забезпечення дотримання рішень та процедур на всіх організаційних рівнях торговця;

наймати персонал, який володіє навичками, знаннями та досвідом, необхідним для виконання покладених на них обов’язків;

створювати, впроваджувати та підтримувати ефективну внутрішню звітність та передачу інформації на всіх відповідних організаційних рівнях торговця;

підтримувати точні та впорядковані записи про свою діяльність та внутрішню організацію;

гарантувати, що виконання декількох функцій відповідними особами не перешкоджає цим особам виконувати будь-яку конкретну функцію надійно, чесно та професійно.

При дотриманні вищенаведених вимог, торговці повинні враховувати характер, масштаб та складність своєї професійної діяльності, а також вид і обсяг інвестиційних послуг та іншої діяльності, що здійснюється торговцем при провадженні професійної діяльності на фондовому ринку.

2. Торговці повинні створювати, впроваджувати та підтримувати системи та процедури, які є достатніми для забезпечення безпеки, цілісності та конфіденційності інформації, беручи до уваги характер відповідної інформації.

3. Торговці повинні встановлювати, впроваджувати та підтримувати адекватні підходи для забезпечення безперервності надання послуг, а у випадку збоїв таких систем та процедур, збереження системно важливих даних та функцій для підтримання надання інвестиційних послуг та діяльності, а у випадках коли таке збереження є неможливим, своєчасне відновлення таких даних, функцій та своєчасне відновлення надання інвестиційних послуг та діяльності.

4. Торговці повинні встановлювати, впроваджувати та підтримувати політику та процедури бухгалтерського обліку таким чином, щоб мати можливість своєчасно надавати фінансові звіти компетентним органанам на їх вимогу, що відображають справжній та реальний фінансовий стан торговця з дотриманням всіх стандартів та правил бухгалтерського обліку.

5. Торговці повинні здійснювати моніторинг та на регулярній основі оцінювати адекватність та ефективність своїх систем, механізмів внутрішнього контролю (комплаєнсу, внутрішнього аудиту та управління ризиками) та процедур, встановлених відповідно до цього пункту, та вживати відповідних заходів для усунення будь-яких недоліків.

1. **Відповідальність керівництв**
2. Торговці при розподілі функціональних обов'язків між співробітниками повинні забезпечити, щоб керівництво та, де це прийнятно, наглядова рада або інший орган, що виконує наглядові функції (у разі їх створення), відповідали за забезпечення виконання торговцем визначених законодавством обов’язків.

Зокрема, керівництво та, де це прийнятно, наглядова рада або інший орган, що виконує наглядові функції (у разі їх створення), повинні оцінювати та періодично переглядати ефективність підходів, механізмів та процедур, які застосовуються для дотримання вимог законодавства, та вживати всіх належних заходів для усунення будь-яких недоліків.

Розподіл важливих функціональних обов’язків серед керівництва повинен чітко встановлювати хто несе персональну відповідальність за нагляд та забезпечення організаційних вимог торговця. Внутрішні документи, відповідно до яких здійснюється розподіл функціональних обов’язків, повинні бути актуальними.

1. Торговці повинні забезпечити отримання керівництвом на постійній основі, але не рідше одного разу на рік, письмових звітів з питань комплаєнсу, внутрішнього аудиту, управління ризиками, в яких мають зазначатися, зокрема, чи були вжиті відповідні заходи у разі виявлення будь-яких недоліків.
2. Торговці забезпечують, щоб наглядова рада або інший орган, що виконує наглядові функції (у разі їх створення), на регулярній основі отримували, письмові звіти визначенні пунктом 2 цієї глави.
3. **Розгляд скарг**
4. Торговці повинні встановлювати, впроваджувати та підтримувати ефективні та прозорі процедури своєчасного реагування на скарги клієнтів або потенційних клієнтів. Торговці повинні вести облік отриманих скарг та вжитих заходів щодо їх розгляду.
5. Торговці повинні публікувати на власному веб-сайті процедуру розгляду скарг. Така інформація повинна містити дані про процедури отримання та розгляду скарг та контактну інформацію відповідного підрозділу, який займається їх розглядом. Інформація повинна бути надана клієнтам або потенційним клієнтам на вимогу або під час отримання скарги.

Торговці повинні розглядати скарги клієнтів та потенційних клієнтів безкоштовно.

1. Торговці повинні покласти функціональні обов’язки щодо розгляду скарг на відповідний підрозділ. Такі функції можуть виконуватися комплаєнс підрозділом (комплаєнс-офіцером).
2. Під час розгляду скарги торговці повинні спілкуватися з клієнтами або потенційними клієнтами чітко, простою та зрозумілою мовою та відповідати на скаргу соєчасно та без зайвої затримки.
3. Торговці повинні повідомляти про свою позицію стосовно скарги клієнтам або потенційним клієнтам та повідомляти клієнтів або потенційних клієнтів про наявні у них варіанти дій, в тому числі про те, що клієнт може подати цивільний позов до суду.
4. Підрозділ торговця, на який покладено обов’язки щодо розгляду скарг, повинен аналізувати інформацію щодо надходження скарг та їх розгляду, з встановлення будь-яких ризиків або порушень, які виникають чи можуть виникати та пов’язані з такими скаргами.
5. **Політика та практика винагород**
6. Торговці повинні визначати та впроваджувати політику та практику винагороди за відповідними внутрішніми процедурами, беручи до уваги інтереси усіх клієнтів, з метою забезпечення справедливого поводження з клієнтами та недопущення порушення їх інтересів практикою винагороди, прийнятою торговцем в короткостроковій, середньостроковій або довгостроковій перспективі.

Політика та практика винагороди повинні бути розроблені таким чином, щоб не створювати конфлікт інтересів або стимул, який може призвести до того, що відповідні особи нададуть перевагу власним інтересам або інтересам торговця, тим самим завдаючи шкоди будь-якому клієнту.

1. Торговці повинні забезпечити, щоб їх політика та практика винагороди застосовувались до всіх відповідних осіб, які прямо чи опосередковано впливають на інвестиційні послуги, що надаються торговцем, та інших дій торговця, незалежно від типу клієнтів, в такий спосіб, щоб винагорода таких осіб та подібні стимули могли попередити конфлікт інтересів, що спонукає їх діяти проти інтересів будь-якого клієнта торговця.
2. Керівництво торговця затверджує політику винагороди торговця після проведення консультації з комплаєнс підрозділом (компаєнс-офіцером). Керівництво торговця несе відповідальність за щоденну реалізацію політики винагороди та моніторинг комплаєнс ризиків, пов’язаних з цією політикою.
3. Винагорода та аналогічні стимули не повинні винятково або переважно спиратися на кількісні комерційні показники, натомість повинні в повній мірі враховувати відповідні якісні показники, що відображають виконання застосовуваних правил, справедливе ставлення до клієнтів та якість послуг, що надаються клієнтам.

Баланс між постійними та змінними складовими винагороди повинен зберігатися постійно, щоб структура винагороди не створювала перевагу інтересів торговця чи його відповідних осіб над інтересами будь-якого клієнта.

1. **Особисті угоди**
2. Торговці повинні встановлювати, впроваджувати та підтримувати належні заходи, спрямовані на запобігання діяльності, викладеній у пунктах 2 - 4 цієї глави, будь-якою відповідною особою, залученою до діяльності, яка може викликати конфлікт інтересів, або особою, яка має доступ до внутрішньої інформації або до іншої конфіденційної інформації, що стосується клієнтів або договорів з ними чи на їх користь, в силу діяльності, що здійснюється нею від імені торговця.
3. Торговці мають забезпечувати, щоб відповідні особи не укладали особисту угоду, яка відповідає принаймні одному з таких критеріїв:

такій особі заборонено укладати угоди, оскільки вона має доступ до внутрішньої або іншої конфіденційної інформації, що стосується клієнтів або угод з ними чи на їх користь;

укладання угоди пов’язано із зловживанням або неправомірним розкриттям конфіденційної інформації;

укладання угоди суперечить або, ймовірно, суперечитиме обов’язкам торговця відповідно до цих Вимог.

1. Торговці повинні забезпечити, щоб відповідні особи не надавали порад чи рекомендацій, крім випадків, коли це відбувається під час виконання функціональних обов’язків в межах провадження діяльності з торгівлі цінними паперами, зокрема, наданні послуг відповідно до договору з клієнтом, будь-якій іншій особі щодо укладання правочину щодо фінансових інструментів, який, якби це була особиста угода відповідної особи, підпадатиме під дію пункту 2 цієї глави або абзацу другого та третього пункту 2 глави 7 цього Розділу чи абзацу шостого пункту 29 Розділу IV цих Вимог.
2. З метою уникнення неправомірного розкриття внутрішньої інформації торговці повинні забезпечити, щоб відповідні особи, крім випадків, коли це відбувається під час виконання функціональних обов’язків в межах провадження діяльності з торгівлі цінними паперами, зокрема, наданні послуг відповідно до договору з клієнтом, не розкривали будь-якій іншій особі будь-яку інформацію чи висновок, якщо відповідна особа знає або обґрунтовано має знати, що таке розкриття призведе або може призвести до однієї з таких подій:

інша особа укладе договір щодо фінансових інструментів, який, якби це була особиста угода відповідної особи, підподатиме під дію пунктів 2 та 3 цієї глави або абзацу другого та третього пункту 2 глави 7 цього Розділу чи абзацу шостого пункту 29 Розділу IV цих Вимог.

інша особа порадить будь-якій інший особі укласти таку угоду або відшукає іншу особу, яка може укласти таку угоду в її інтересах.

1. Заходи, передбачені пунктом 1 цієї глави, повинні бути розроблені таким чином, щоб:

кожна з відповідних осіб, на яку поширюються вимоги пунктів 1 - 4 цієї глави, усвідомлювала обмеження щодо особистих угод та заходів, запроваджених торговцем у зв’язку з особистими угодами та розкриттям інформації відповідно до пунктів 1 - 4 цієї глави;

торговець негайно отримував інформацію про будь-яку особисту угоду, укладену відповідною особою, шляхом повідомлення про цю угоду або за допомогою інших дій, які дозволяють торговцю ідентифікувати такі угоди;

було забезпечено збереження записів про особисті угоди, щодо яких було повідомлено торговця або які були виявлені ним, включаючи інформацію про будь-які дозволи або заборони щодо таких угод.

1. Вимоги пунктів 1-5 цієї глави не застосовуються до особистих угод, які укладаються торговцем на підставі договору про управління цінними паперами, іншими фінансовими інструментами і коштами, призначеними для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти, укладеного з відповідною особою.

**6. Політика щодо конфлікту інтересів**

1. Для визначення видів конфлікту інтересів, що виникають при наданні інвестиційних послуг, існування яких можуть зашкодити інтересам клієнта, торговці повинні, щонайменше, враховувати, чи може торговець, відповідна особа або особа, яка має прямий чи опосередкований контроль над торговцем, потрапити в будь-яку з таких ситуацій:

торговець або зазначена особа, ймовірно, зможуть отримати фінансову вигоду або уникнути фінансових збитків за рахунок клієнта;

торговець або зазначена особа має інтерес у результаті надання послуг клієнту або у результаті операції, здійсненої від імені клієнта, який відрізняється від інтересу клієнта в результаті такої операції;

торговець або зазначена особа мають фінансовий чи інший стимул надати перевагу інтересам іншого клієнта або групи клієнтів над інтересами клієнта;

торговець або зазначена особа здійснюють такий самий вид діяльності, що й клієнт;

торговець або зазначена особа отримує або отримає від особи, яка не є клієнтом, стимул у зв’язку з послугою, наданою клієнту, у вигляді грошової або негрошової вигоди або послуг.

2. Торговці повинні вживати всіх необхідних заходів для виявлення та запобігання чи усунення конфліктів інтересів між собою, зокрема їхніми керівниками, працівниками чи будь-якою особою, прямо чи опосередковано пов'язану з ними відносинами контролю, та їхніми клієнтами, або між двома клієнтами, що виникають у процесі надання інвестиційних послуг, зокрема конфліктів, спричинених отриманням заохочень від третіх осіб або системою оплати праці торговця чи іншими способами стимулювання торговця.

3. Торговці повинні розроблювати, впроваджувати та підтримувати ефективну політику щодо конфліктів інтересу, що відповідає розміру та організаційній структурі торговця, а також характеру, масштабу та складності його професійної діяльності на фондовому ринку.

Якщо торговець є членом фінансової групи, політика щодо конфліктів інтересу повинна враховувати будь-які обставини, про які торговець знає або має знати, що можуть спричинити конфлікти інтересів, які можуть виникнути внаслідок особливості організаційної структури та/або господарської діяльності інших членів групи.

4. Політика щодо конфліктів інтересу повинна містити наступне:

вона повинна визначити, з посиланням на конкретні інвестиційні послуги та діяльність, що здійснюється торговцем або від його імені, обставини, які створюють або можуть створити конфлікт інтересів, внаслідок якого може бути завдано шкоди інтересам одного або кількох клієнтів;

вона повинна визначити процедури, яких слід дотримуватися, та заходи, які будуть вжиті для запобігання та врегулювання таких конфліктів.

5. Торговці повинні забезпечити, щоб відповідні особи, які виконують різні професійні обов’язки, що пов’язані або можуть бути пов’язані з конфліктами інтересів, внаслідок яких може бути завдано шкоди інтересам одного або кількох клієнтів, були незалежними при дотриманні процедур та вжитті заходів для запобігання та врегулювання таких конфліктів.

6. Якщо організаційні або адміністративні механізми, запроваджені торговцем відповідно для запобігання негативного впливу конфліктів інтересів на інтереси його клієнта, не достатні для того, щоб забезпечити, з достатньою впевненістю, попередження ризиків завдання шкоди інтересам клієнта, то торговець повинен розкривати клієнтові загальний характер та/або джерела конфліктів інтересів і повідомляти кроки, вжиті для зменшення цих ризиків, перш ніж здійснювати операції за замовленням клієнта.

7.   Інформація, що розкривається згідно з пунктом 6 цієї глави подається на надійному носії та містить достатньо інформації, з урахуванням особливостей клієнта, для того, щоб клієнт зміг прийняти свідоме рішення стосовно даної послуги в тому контексті, в якому виникає конфлікт інтересів.

8. Торговці повинні забезпечити, щоб розкриття інформації про конфлікт інтересів клієнтам відповідно до пункту 6 цієї глави було крайньою мірою, яка застосовується лише якщо ефективні організаційні та адміністративні механізми, встановлені торговцем з метою уникнення конфліктів інтересів, недостатні для того, щоб з достатньою впевненістю забезпечити запобігання ризикам завдання шкоди інтересам клієнта.

В інформації про конфлікт інтересів, що розкривається відповідно до пункту 6 цієї глави, повинно бути чітко зазначено, що організаційні та адміністративні механізми, створені торговцем для запобігання або врегулювання цього конфлікту, недостатні для того, щоб з достатньою впевненістю забезпечити запобігання ризикам завдання шкоди інтересам клієнта.

Інформація про конфлікт інтересів, що розкривається відповідно до пункту 6 цієї глави, повинна включати в себе конкретний опис конфліктів інтересів, що виникають при наданні інвестиційних послуг, з урахуванням особливостей клієнта, для якого розкривається інформація.

Опис повинен детально пояснити загальний характер і джерела конфлікту інтересів, а також ризики для клієнта, які виникають у результаті конфлікту інтересів та кроки, зроблені для пом’якшення цих ризиків, щоб клієнт зміг прийняти поінформоване рішення стосовно інвестиційної послуги, в рамках якої виникають конфлікти інтересів.

9. Торговці повинні оцінювати та переглядати не рідше одного разу на рік політику щодо конфлікту інтересів, встановлену відповідно до цієї глави, та вживати необхідні заходи для усунення її недоліків.

Надмірне використання торговцем процедури розкриття інформації про конфлікт інтересів розглядається як недолік політики конфлікту інтересів.

10. Торговці повинні зберігати та регулярно оновлювати інформацію про види інвестиційних послуг або діяльності, що здійснюється торговцем чи від його імені, в яких мав місце конфлікт інтересів, що завдав шкоди інтересам одного або декількох клієнтів, або у випадку надання послуг чи провадження діяльності, що тривають, в яких може виникнути такий конфлікт інтересів.

Керівництво повинно регулярно, не рідше одного разу на рік, отримувати письмові звіти про ситуації, зазначені у попередньому абзаці.

**7. Додаткові організаційні вимоги щодо інвестиційних досліджень або маркетингових повідомлень**

1. Торговці, які готують або організовують підготовку інвестиційного дослідження, яке призначається для розповсюдження або ймовірно в подальшому буде розповсюджене серед клієнтів торговця або громадськості, повинні вжити всіх заходів, передбачених пунктом 5 глави 6 цього розділу стосовно фінансових аналітиків, які беруть участь у підготовці інвестиційного дослідження, та інших відповідних осіб, відповідальність або ділові інтереси яких можуть суперечити інтересам осіб, серед яких розповсюджуватиметься інвестиційне дослідження.

Обов’язки, передбачені в абзаці першому, застосовуються також стосовно маркетингових повідомлень (інвестиційних рекомендацій, які не відповідають умовам, передбаченим для інвестиційних досліджень, які торговці готують, розповсюджують та повинні чітко визначати як маркетингове повідомлення).

Крім того, торговці повинні забезпечити, щоб будь-яка така інвестиційна рекомендація містила чітке та помітне твердження (у разі усної рекомендації, яка мала б значення, що) про те, що вона не підготовлена ​​відповідно до вимог законодавства, спрямованих на сприяння незалежності інвестиційних досліджень і що на неї не поширюються жодні обмеження щодо вчення правочинів перед її оприлюдненням.

2. Торговці, зазначені в абзаці першому пункту 1 цієї глави, повинні мати механізми, призначені для виконання таких умов:

фінансові аналітики та інші відповідні особи не можуть укладати особисті угоди чи вчиняти інші правочини (крім як при виконанні функцій маркет-мейкерів згідно законодавства або при виконанні розпорядження клієнта, наданого за самостійною ініціативою такого клієнта, в інтересах будь-якої іншої особи, включаючи іншого торговця) щодо фінансових інструментів, яких стосується інвестиційне дослідження, або будь-яких пов’язаних фінансових інструментів (фінансових інструментів, на ціну яких значною мірою впливає зміна цін на фінансові інструменти, які є предметом інвестиційного дослідження, до яких відносяться деривативи на такі фінансові інструменти), виходячи з розуміння про імовірний строк підготовки та/або зміст інвестиційного дослідження, яке не є публічно доступним або доступним клієнтам і зміст якого не є очевидним з інформації, яка є доступною, поки особи, серед яких розповсюджуватиметься це інвестиційне дослідження, не матимуть достатньої можливості діяти відповідно до такого дослідження;

в обставинах, не зазначених у попередньому абзаці, фінансові аналітики та будь-які інші відповідні особи, що беруть участь у підготовці інвестиційного дослідження, не повинні укладати особисті угоди щодо фінансових інструментів, яких стосується інвестиційне дослідження або будь-яких пов’язаних фінансових інструментів, всупереч цим рекомендаціям, крім як у виняткових обставинах та з попереднім схваленням юридичним підрозділом чи комплаєнс підрозділом;

фінансові аналітики, що беруть участь у підготовці інвестиційних досліджень, мають знаходитись окремо від інших відповідних осіб, відповідальність або ділові інтереси яких можуть суперечити інтересам осіб, серед яких розповсюджуватиметься інвестиційне дослідження, або, якщо це не співмірно з розміром торговця, характером, масштабом та складністю його професійної діяльності, створено та впроваджено відповідні альтернативні інформаційні бар’єри;

торговці, фінансові аналітики та інші відповідні особи, які беруть участь у підготовці інвестиційного дослідження, не приймають будь-яких заохочень з боку тих, хто має істотний інтерес до предмету інвестиційного дослідження;

торговці, фінансові аналітики та інші відповідні особи, які беруть участь у підготовці інвестиційного дослідження, не можуть обіцяти емітентам сприятливого для них дослідження;

до розповсюдження інвестиційного дослідження емітенти, відповідні особи, крім фінансових аналітиків, та будь-які інші особи не мають права переглядати проект інвестиційного дослідження з метою перевірки точності фактів, висловлених у цьому дослідженні, або з будь-якою іншою метою, крім перевірки дотримання юридичних зобов’язань торговця, якщо проект містить інвестиційну рекомендацію або рекомендовану ціну на фінансовий інструмент.

3. Торговці, які поширюють інвестиційне дослідження, підготовлене іншою особою для широкого загалу або для клієнтів, звільняються від виконання вимог пункту 1, якщо виконуються такі умови:

особа, яка проводить інвестиційне дослідження, не є членом групи, до якої належить торговець;

торговець суттєво не змінює рекомендації в рамках інвестиційного дослідження;

торговець не представляє інвестиційне дослідження як таке, що було підготовлене ним;

торговець перевіряє, що на особу, що проводить інвестиційне дослідження, поширювалися вимоги, еквівалентні вимогам, передбаченим цими Вимогами, у зв’язку з підготовкою цього дослідження, або встановлює політику та процедури, які визначають такі вимоги.

1. **Умови щодо надання інформації клієнтам**

1. Якщо відповідно до законодавства або договору інформація повинна надаватися на надійному носії, торговці мають право надавати таку інформацію не на папері, лише якщо:

надання такої інформації на іншому надійному носії відповідає умовам, в яких ведуться або будудь вестися ділові відносини між торговцем та клієнтом;

особа, якій необхідно надати інформацію, коли їй пропонується вибір між інформацією на папері або на іншому надійному носії, спеціально обирає надання інформації на цьому іншому носії.

2. Якщо згідно із главами 11-15 цього розділу або пунктом 5 розділу ІІ цих Вимог, торговець надає інформацію клієнту за допомогою вебсайту і ця інформація не адресована клієнту особисто, торговець повинен забезпечити виконання наступних умов:

надання такої інформації на цьому носії відповідає умовам, в яких ведуться або будуть вестися ділові відносини між торговцем та клієнтом;

клієнт зобов’язаний спеціально дати згоду на надання такої інформації в цій формі;

клієнт повинен бути повідомлений електронною поштою про адресу вебсайту, а також про місце на вебсайті, де можна отримати доступ до такої інформації;

інформація повинна бути актуальною;

інформація повинна бути доступною безперервно за допомогою цього вебсайту протягом такого періоду часу, який клієнт обґрунтовано потребує для її перевірки.

3. Надання інформації за допомогою засобів електронної комунікації повинно розглядатися як таке, що відповідає контексту, в якому ведуться або будуть вестися ділові відносини між торговцем та клієнтом, якщо є докази того, що клієнт має регулярний доступ до Інтернету. Надання клієнтом адреси електронної пошти для цілей ведення такого обміну інформацією вважатиметься таким доказом.

**8. Вимоги щодо надання інвестиційних порад**

1. Інвестиційна порада повинна бути дана як така, що підходить для конкретного клієнта, або повинна базуватися на розгляді особливостей цього клієнта і повинна містити рекомендацію вчинити одну з таких дій:

купити, продати, прийняти участь у розміщенні, обміняти, викупити, тримати або рекомендувати себе як андеррайтера певного фінансового інструменту;

скористатися або ні будь-яким правом, наданим конкретним фінансовим інструментом, купити або продати, прийняти участь у розміщенні, обміняти або пред’явити до викупу/ погашення фінансовий інструмент.

Інвестиційна порада не вважається особистою порадою, якщо вона надається широкому колу осіб.

2. Торговці повинні пояснити у чіткий доступний спосіб чи кваліфікуються їх інвестиційні поради, і чому саме так, як незалежні або не незалежні, а також тип і характер обмежень, які застосовуються, включаючи, у випадках надання інвестиційних порад на незалежній основі, заборону на отримання і збереження будь – яких заохочень.

Якщо порада пропонується або надається одному і тому ж клієнту як на незалежній, так і на не незалежній основі, торговці повинні пояснити особливості обох послуг, щоб дозволити клієнтам зрозуміти відмінності між ними та не видавати себе за незалежного інвестиційного консультанта для обох послуг. Торговці не повинні надавати невиправдано більшу перевагу незалежним інвестиційним порадам в порівнянні з не незалежними інвестиційними порадами у їх комунікації з клієнтами.

3. Торговці повинні, при наданні інвестиційних порад на незалежній або не незалежній основі, пояснити клієнтові спектр фінансових інструментів, які він рекомендує, включаючи відносини торговця з емітентами, особами, що видали фінансовий інструмент, або іншими постачальниками (провайдерами) інструментів.

4. Торговці повинні надати опис фінансових інструментів, що розглядаються, їх постачальників (провайдерів)??, що аналізуються за кожним видом інструменту відповідно до обсягу послуги, і, якщо надаються незалежні поради як надана послуга, задовольняє умови для надання інвестиційної поради на незалежній основі та фактори, які враховуються у процесі відбору, що використовується торговцем, щоб рекомендувати фінансові інструменти, таких як ризики, витрати та складність фінансових інструментів.

5. Коли перелік фінансових інструментів, що оцінюються торговцем, що надає інвестиційну пораду на незалежній основі, включає власні фінансові інструменти торговця або ті, що емітовані або видані особами, що мають тісні зв’язки або будь-які інші тісні юридичні або економічні відносини з торговцем, а також з іншими емітентами або постачальниками, які не поєднані або не пов’язані між собою, торговець повинен відрізняти для кожного типу фінансового інструменту перелік фінансових інструментів, що були емітовані або видані суб’єктами, які не мають жодних зв’язків з торговцем.

6. Торговці, що надають періодичну оцінку відповідності й доречності рекомендацій, наданих у відповідності до пункту 12 глави 17 цього розділу, повинні розкривати наступну інформацію:

частоту та обсяг періодичної оцінки придатності та, де це доречно, умови, які викликають таку оцінку;

ступінь повторної оцінки, якій підлягає раніше зібрана інформація;

спосіб, у який оновлена рекомендація буде повідомлена клієнту.

7. Торговці, що надають інвестиційну пораду на незалежній основі, повинні визначити та впровадити процес відбору фінансових інструментів, щоб оцінити та порівняти достатній спектр фінансових інструментів, доступних на фондовому ринку.

З цією метою торговець оцінює достатній перелік фінансових інструментів, наявних на ринку, що має бути достатньо різноманітним за видами інструментів та емітентами або іншими постачальниками фінансових інструметів для того, щоб інвестиційні цілі клієнта можна було належним чином задовольнити, та не повинна бути обмежена фінансовими інструментами, випущеними або наданими:

самим торговцем або суб’єктами, які мають тісні зв'язки з цим торговцем;

іншими суб’єктами, з якими торговець має юридичні або економічні відносини, зокрема договірні відносини, настільки тісні, що вони можуть спричинити ризик завдання шкоди незалежній основі наданої поради;

8. Торговець не повинен приймати і утримуваати гонорари, комісійні чи будь-які грошові або негрошові вигоди, сплачені чи надані третьою особою чи особою, діючою від імені третьої особи, стосовно надання клієнтам інвестиційної поради на незалежній основі.

9. Процес відбору фінансових інструментів для надання інвестиційних порад на незалежній основі повинен включати наступні елементи:

кількість та різноманітність фінансових інструментів, що розглядаються, пропорційна масштабу послуг з інвестиційного консультування, що надаються незалежним інвестиційним консультантом;

кількість та різноманітність фінансових інструментів, що розглядаються, адекватно репрезентує доступні на ринку фінансові інструменти;

кількість фінансових інструментів, емітованих самим торговцем або особами, тісно пов’язаними з самим торговцем, пропорційна загальній кількості розглянутих фінансових інструментів;

критерії вибору різних фінансових інструментів повинні включати всі відповідні аспекти, такі як ризики, витрати та складність, особливості клієнтів торговця, а також повинні гарантувати, що вибір інструментів, які можуть бути рекомендовані, не є упередженим.

Якщо таке порівняння неможливе через бізнес-модель або конкретний обсяг наданої послуги, торговець, який надає інвестиційні поради, не повинен позиціонувати себе як незалежний.

10. Торговець, який надає інвестиційні поради на незалежній основі та орієнтований на певні категорії або певний перелік фінансових інструментів, повинен відповідати таким вимогам:

повинен рекламувати себе у спосіб, що має на меті лише залучення клієнтів, які нають перевагу таким категоріям або переліку фінансових інструментів;

повинен вимагати від клієнтів вказати, що вони зацікавлені тільки в інвестуванні в зазначену категорію або перелік фінансових інструментів;

до надання послуги торговець повинен гарантувати, що його послуги підходять для кожного нового клієнта на підставі того, що його особливості професійної діяльності відповідають потребам і цілям клієнта, а також переліку фінансових інструментів, які підходять для клієнта. Якщо це не так, торговець не повинен надавати таку послугу клієнту.

11. Торговець, що надає інвестиційні поради як на незалежній основі, так і на не незалежній основі, повинен виконувати наступні зобов’язання:

завчасно перед наданням інвестиційної поради торговець повинен проінформувати своїх клієнтів на надійному носії, чи буде його порада незалежною або не незалежною, чи основана порада на широкому або на більш обмеженому аналізі різних видів фінансових інструментів, і, зокрема, чи обмежено цей перелік фінансових інструментів, випущених або виданих суб’єктами, які мають тісні зв'язки з торговцем або інші юридичні чи економічні відносини, наприклад, договірні, настільки тісні, щоб спричиняти ризик завдання шкоди незалежній основі наданої поради, чи провадитеме торговець для клієнта переіодичну оцінку відповідності фінансових інструментів, рекомендованих цьому клієнтові;

позиціонувати себе як незалежного консультанта для послуг, для яких він надає інвестиційні поради на незалежній основі;

мати адекватні організаційні вимоги та заходи контролю, які мають забезпечити функціональне розділення послуг і консультантів обох типів і унеможливити сумніви клієнта щодо типу послуги яку він отримує, а також що клієнту надається тип поради, що підходить саме для нього. Торговець не повинен дозволяти одній фізичній особі надавати незалежні та не незалежні інвестиційні поради.

**10. Вимоги до маркет-мейкерів**

1. Для реалізації стратегії підтримання ліквідності ринку (підтримання цін, попиту, пропозиції або обсягів торгів фінансовими інструментами) торговці повинні укласти договір про виконання функцій маркет – мейкера щодо фінансового інструменту (фінансових інструментів) з фондовою біржею або з емітентом та фондовою біржею на умовах, встановлених фондовою біржею. При виконанні цього договору торговці забов’язані виконувати Положення про функціонування фондових бірж, затвердженого рішенням Національної комісії з фінансових інструментів та фондового ринку від 22 листопада 2012 року № 1688, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 14 грудня 2012 року за №2082/22394 (далі – Положення про функціонування фондових бірж) та зокрема:

виставлявати тверді, одночасні двосторонні котирування, за власний рахунок з дотриманням вимог граничного спреду котирування щодо ціни та розміру;

негайно повернутись до виконання функцій маркет-мейкера після перерви спричиненої надмірною волатильністю;

здійснювати постійний моніторинг своєї діяльності, як маркет-мейкера, застосовуючи процедури нагляду, комплаєнсу та внутрішнього аудиту;

виконувати інші вимоги, встановлені внутрішніми правилами фондової біржі та договором.

2. Поняття «одночасне двостороннє котирування» вживається у значенні наведенному у Положенні про функціонування фондових бірж, затвердженого рішенням Національної комісії з фінансових інструментів та фондового ринку від 22 листопада 2012 року № 1688, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 14 грудня 2012 року за №2082/22394.

**11. Вимоги до інформації щодо оцінювання клієнтів**

1. Торговці повинні повідомляти клієнтів, потенційних клієнтів про те, що торговець здійснив їх оцінювання та відніс до категорії непрофесійних клієнтів, професійних клієнтів або прийнятних контрагентів.

2. Торговці повинні інформувати клієнтів на надійному носії про будь-яке право клієнтів вимагати віднесення їх до іншої категорії, а також про будь-які обмеження у рівні захисту клієнта, до яких може призвести віднесення їх до іншої категорії.

3. Торговці можуть за власною ініціативою або на вимогу клієнта розглядати такого клієнта:

як непрофесійного або професійного клієнта там, де цей клієнт у іншому випадку міг бути віднесений до категорії прийнятних контрагентів;

як непрофесійного клієнта, якщо цей клієнт віднесений до категорії професійних клієнтів.

4. До категорії прийнятних контрагентів можуть бути віднесені торговцем особи, які підпадають під категорію клієнтів, які можуть вважатися професійними клієнтами відповідно до пункту 9 цієї глави.

5. Якщо прийнятний контрагент вимагає вважати себе професійним або непрофесійним клієнтом, вимога повинна бути подана в письмовій формі, і повинна зазначати, чи ставлення як до непрофесійного клієнта або професійного клієнта стосується однієї чи більше інвестиційних послуг або правочинів, або однієї чи більше типів правочинів або фінансових інструментів.

6. У випадку, якщо прийнятний контрагент вимагає вважати себе клієнтом, але чітко не вимагає вважати себе непрофесійним клієнтом, торговець повинен вважати прийнятного контрагента професійним клієнтом.

7. Якщо прийнятний контрагент прямо вимагає вважати себе непрофесійним клієнтом, торговець повинен визнати прийнятного контрагента непрофесійним клієнтом, застосовуючи процедури, передбачені пунктом 12 цієї глави.

8. Якщо клієнт вимагає, щоб його розглядали як прийнятного контрагента, торговцям слід дотримуватися наступної процедури:

торговці повинні надати клієнту чітке письмове попередження про наслідки для клієнта подання такої заяви, включаючи захист, який він може втратити;

заява клієнта вважати себе прийнятним контрагентом взагалі або стосовно однієї чи більше інвестиційних послуг або операції, або фінансового інструменту, і що він знає про наслідки можливої втрати захисту в результаті такої заяви, повинна бути подана у письмовій формі.

9. Професійними клієнтами є:

міжнародні фінансові організації;

іноземні держави та їх центральні банки;

держава Україна в особі Міністерства фінансів України та Національний банк України;

професійні учасники ринку цінних паперів, банки та страхові компанії;

іноземні інвестиційні фірми;

юридичні особи, у тому числі створені за законодавством іншої держави, якщо вони відповідають принаймні двом з таких критеріїв:

підсумок балансу становить не менше 20 мільйонів євро по курсу Національного банку України станом на день останньої річної звітності;

річний чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг за останній фінансовий рік становить не менше 40 мільйонів євро по курсу Національного банку України станом на день останньої річної звітності;

власні кошти становлять не менше 2 мільйонів євро по курсу Національного банку України станом на день останньої річної звітності.

10. Інші особи, крім зазначених у пункті 9 цієї глави, можуть бути визнані професійними клієнтами у разі їх відповідності принаймні двом з таких критеріїв:

протягом останніх чотирьох кварталів такі особи укладали та виконували щокварталу не менше 10 правочинів щодо фінансових інструментів;

такі особи володіють коштами, розміщеними на банківських рахунках, та цінними паперами на суму не менше 0,5 мільйона євро за офіційним обмінним курсом Національного банку України, що діяв на момент набуття/підтвердження статусу професійного клієнта;

такі особи мають досвід проведення операцій на ринку цінних паперів не менше одного року або мають стаж роботи у фінансовій установі (або іноземній юридичній особі, яка має аналогічний статус відповідно до законодавства іншої держави) за відповідним фахом не менше одного року.

11. Особи, зазначені у пункті 10 цієї глави, можуть у порядку, визначеному внутрішніми документами торговця, визнаватися професійним клієнтом торговця для цілей надання цим торговцем однієї чи більше інвестиційної послуги та/або стосовно певного правочину (певних правочинів) щодо фінансових інструментів.

Для визнання особи професійним клієнтом торговець, крім перевірки відповідності особи критеріям, зазначеним у пункті 10 цієї глави, повинен виконати відповідні письмові процедури з метою оцінювання вмінь, досвіду та знань клієнта - фізичної особи або представників юридичної особи - клієнта, що надають достатні підстави вважати, що у зв’язку із передбачуваними правочинами та/або інвестиційними послугами клієнт може самостійно прийняти рішення щодо інвестування та взяти на себе пов’язані з цим ризики.

Особа (клієнт) може бути визнана професійним клієнтом лише у разі дотримання такого порядку:

така особа (клієнт) повинна письмово зазначити торговцю, що вона бажає, щоб її визнали професійним клієнтом щодо конкретної інвестиційної послуги (інвестиційних послуг) та/або стосовно певного правочину (певних правочинів) щодо фінансових інструментів;

торговець повинен повідомити таку особу (клієнта) у письмовій формі про положення законодавства щодо професійних клієнтів, зокрема про зменшення рівня захисту;

така особа (клієнт) повинна письмово в окремому документі, іншому ніж договір про надання інвестиційних послуг, зазначити, що вона усвідомлює наслідки застосування до неї положень законодавства щодо професійних клієнтів.

До проведення необхідних процедур щодо визнання особи професійним клієнтом торговець не повинен застосовувати до такої особи положення законодавства щодо професійних клієнтів при наданні фінансової послуги та/або стосовно певного правочину (певних правочинів) щодо фінансових інструментів.

Особа, визнана професійним клієнтом, зобов’язана інформувати торговця про будь-яку зміну, що може вплинути на її невідповідність критеріям, визначеним у цій главі. Однак, у разі якщо торговцю стане відомо, що особа (клієнт) перестала відповідати критеріям, визначеним у цій главі, торговець повинен провести перевірку відповідності особи (клієнта) цим критеріям.

12.Незалежно від визнання особи професійним клієнтом така особа має право у будь-який час подати торговцю письмову заяву про те, що вона бажає, щоб до неї застосовувалися положення законодавства щодо непрофесійних клієнтів у майбутньому стосовно однієї чи більше інвестиційнх послуг або певного правочину (певних правочинів) щодо фінансових інструментів, а торговець може погодитись забезпечити більш високий рівень захисту.

Торговці повинні до надання інвестиційних послуг професійним клієнтам проінформувати їх, що на підставі інформації, наявної в торговці, клієнт вважається професійним та буде розглядатися як такий, якщо торговець та клієнт не домовляться про інше.

Торговці повинні також проінформувати клієнта, що він може вимагати зміни умов договору з метою забезпечення більш високого ступеня захисту.

Клієнт, який вважається професійним клієнтом, несе особисту відповідальність за використання можливості попросити торговця про більш високий рівень захисту, коли він вважає, що він не в змозі правильно оцінити або управляти існуючими ризиками.

Торговці надають більш високий рівень захисту клієнту, який вважається професійним, після укладання з ним у письмовій формі додаткового договору, який є невід’ємним додатком до генеральної угоди, про те, що він не буде розглядатись як професійний клієнт для цілей відповідного режиму ділових відносин. У такому договорі необхідно зазначити чи це відноситься до однієї чи більше інвестиційних послуг або операцій, пов’язаних з такими послугами, одного або більше типів фінансових інструментів або операцій з ними.

**12. Загальні вимоги до інформації для клієнтів**

1. Торговці повинні завчасно, до укладання відповідного договору про надання інвестиційних послуг та/або надання інвестиційних послуг, залежно від того, яка подія настає раніше, надати клієнту або потенційному клієнту таку інформацію:

умови такого договору або послуги;

інформацію, зазначену у главі 12 цього розділу, щодо такого договору або таких інвестиційних послуг.

2. Торговці повинні завчасно перед наданням клієнтам або потенційним клієнтам інвестиційних послуг надавати інформацію, зазначену у главах 12-14 цього розділу.

3. Інформація, яка зазначена в пунктах 1 – 2 цієї глави, повинна надаватися на надійному носії або через вебсайт (якщо він не є надійним носієм) за умови, що виконуються вимоги, визначені в пункті 2 глави 8 цього розділу.

4. Торговці повинні завчасно повідомляти клієнта про будь-які суттєві зміни інформації, наданої відповідно до вимог глав 12 -14 цього розділу, що стосується послуги, яку торговець надає цьому клієнту. Таке повідомлення надається на надійному носії, якщо інформація, якої таке повідомлення стосується, надається на надійному носії.

5. Торговці повинні забезпечити, щоб інформація, що міститься в маркетингових повідомленнях, відповідала будь-якій інформації, яку фірма надає клієнтам під час надання інвестиційних послуг.

6. Маркетингові повідомлення, що містять пропозицію або запрошення нижчезазначеного характеру та містять вказівку на спосіб відповіді або включають форму, за якою може бути надана відповідь, повинні включати інформацію, зазначену у главах 12 – 15 цього розділу, що стосується цієї пропозиції або запрошення:

пропозицію укласти правочин щодо фінансового інструменту або надати інвестиційну послугу з будь-якою особою (будь-якій особі), яка надасть відповідь на повідомлення;

запрошення будь-якій особі, яка надасть відповідь на повідомлення, зробити пропозицію укласти правочин щодо фінансового інструменту або надати інвестиційну послугу.

**13. Вимоги до інформації про торговця та його інвестиційні послуги**

1. Торговці повинні надавати клієнтам або потенційним клієнтам наступну інформацію:

найменування та адресу торговця, а також контактні дані, необхідні для того, щоб клієнти могли ефективно спілкуватися з торговцем;

мови, якими клієнт може спілкуватися з торговцем, і отримувати від торговця документи та іншу інформацію;

засоби зв’язку, що використовуються між торговцем та клієнтом, у тому числі, для надсилання та отримання замовлень;

інформацію про отриману(і) ліцензію(ї), видану(і) Комісією, а також контактні дані Комісії;

якщо торговець надає послуги за участі іноземної інвестиційної фірми, інформацію про цей факт із зазначенням держави, в якій зареєстрована така інвестиційна фірма;

характер, періодичність та терміни подання звітів про виконання послуг, які торговець надає клієнту відповідно до цих Вимог;

якщо в торговця в управлінні знаходяться фінансові інструменти або кошти клієнта, короткий опис заходів, які він здійснює для забезпечення їх захисту;

опис, що може бути надано в узагальненій формі, політики конфлікту інтересів, яку підтримує торговець відповідно до глави 6 цього розділу;

на вимогу клієнта, більш детальну інформацію про політику конфлікту інтересів на надійному носії або через вебсайт (якщо він не є надійним носієм) за умови, що дотримаються вимоги, викладені пункті 2 глави 8 цього розділу.

Інформація, зазначена в абзацах другому – дев’ятому цього пункту, повинна надаватися торговцем завчасно до надання інвестиційних послуг клієнтам або потенційним клієнтам.

2. При наданні послуг з управління цінними паперами торговцем встановлюються відповідні методи оцінки ефективності та порівняння результатів управління з основними ринковими показниками, які базуються на інвестиційних цілях клієнта та видах фінансових інструментів, що передані в управління клієнтом, так, щоб дозволити клієнтові, якому надається послуга, оцінити роботу торговця.

3. Якщо торговці пропонують надавати клієнту або потенційному клієнту послуги з управління цінними паперами, торговеці надають їм (у разі необхідності), крім інформації, що вимагається відповідно до пункту 1 цієї глави, наступну інформацію:

інформацію про метод та частоту оцінки фінансових інструментів, що перебувають в портфелі клієнта;

подробиці будь-якого делегування дискреційного управління всіма або частиною фінансових інструментів або коштів у портфелі клієнтів;

специфікацію ринкових показників, з якими буде порівнюватися ефективність управління клієнтським портфелем;

типи фінансових інструментів, які можуть бути включені до клієнтського портфелю, і типи операцій, які можуть здійснюватися з такими інструментами, включаючи будь-які ліміти;

цілі управління, рівень прийнятного ризику під час використання менеджментом дискреційних повноважень і конкретні обмеження цих дискреційних повноважень.

Інформація, зазначена в абзацах другому - шостому цього пункту, повинна надаватися торговцем завчасно до надання інвестиційних послуг клієнтам або потенційним клієнтам.

**14. Вимоги до інформації про фінансові інструменти**

1. Торговці повинні завчасно, до надання інвестиційних послуг, надавати клієнтам або потенційним клієнтам загальний опис характеру та ризиків фінансових інструментів, враховуючи, зокрема, статус клієнта як професійного або непрофесійного клієнта, або як прийнятного контрагента. Цей опис повинен пояснювати характер конкретного типу відповідного інструменту, поведінку та динаміку фінансового інструменту в різних ринкових умовах, включаючи як позитивні, так і негативні умови, а також ризики, що стосуються такого конкретного типу інструменту з достатньою деталізацією, щоб дозволити клієнту або потенційному клієнту приймати інвестиційні рішення будучи достатньо проінформованим.

2. Опис ризиків, зазначених у пункті 1 цієї глави, повинен включати, за необхідністю, з огляду на конкретний тип відповідного інструменту, статус і рівень знань клієнта таку інформацію:

ризики, пов’язані з певним типом фінансового інструменту, включаючи пояснення левериджу та його наслідків, а також ризик втрати всієї інвестиції, включаючи ризики, пов’язані з неплатоспроможністю емітента або пов’язаними подіями.

волатильність ціни таких інструментів та будь-які обмеження щодо доступу до ринку цінних паперів таких інструментів;

інформацію про перешкоди або обмеження для ліквідації інвестиції, наприклад, як це може бути у випадку неліквідних фінансових інструментів або фінансових інструментів з фіксованим інвестиційним строком, включаючи зазначення можливих методів ліквідації та її наслідків, можливих обмежень та орієнтовні строки продажу фінансового інструменту перед відшкодуванням початкових витрат по операції з таким видом фінансових інструментів;

той факт, що інвестор в результаті дійснення операцій з такими інструментами, може взяти на себе фінансові зобов’язання та інші додаткові зобов’язання, включаючи непередбачені зобов’язання, додатково до витрат на придбання інструментів;

будь-які вимоги до маржі або подібні зобов’язання, що застосовуються до інструментів такого типу.

3. Якщо торговець надає непрофесійному або потенційному непрофесійному клієнтові інформацію про фінансовий інструмент, що є предметом триваючої публічної пропозиції, і проспект цінних паперів у зв’язку з цією пропозицією опубліковано, цей торговець повинен завчасно перед наданням інвестиційних послуг клієнтам або потенційним клієнтам інформувати їх про те, де цей проспект розміщенно для публічного доступу.

4. Якщо фінансовий інструмент складається з двох або більше різних фінансових інструментів або послуг, торговець повинен надати адекватний опис правової природи фінансового інструмента, компонентів цього інструменту та способу, в який взаємодія між компонентами впливає на ризики інвестицій.

5. Якщо структура фінансових інструментів включає гарантію або захист інвестиції, торговець надає клієнту або потенційному клієнту інформацію про обсяг та характер такої гарантії або захисту. Коли гарантія надається третьою стороною, інформація про гарантію повинна містити достатньо деталей про гаранта та гарантії, щоб клієнт або потенційний клієнт могли достовірно оцінити таку гарантію або захист.

**15. Вимоги до інформації про захист фінансових інструментів та коштів клієнтів**

1. Торговці, що здійснюють діяльність з управління цінними паперами, повинні надавати клієнтам або потенційним клієнтам інформацію, де це можливо, зазначену в пунктах 2 – 7 цієї глави.

2. Торговець повинен повідомити клієнта або потенційного клієнта, у випадку зберігання фінансових інструментів або коштів цього клієнта третьою стороною (інозменою інвестиційною фірмою) від імені торговця, та про відповідальність торговця, згідно з чинним законодавством, за будь-які дії або бездіяльність третьої сторони та наслідки неплатоспроможності третьої сторони для клієнта.

3. Якщо фінансові інструменти клієнта або потенційного клієнта зберігаються на рухунку торговця відкритого у третьої сторони (іноземної інсетиційної фірми), торговці повинні повідомити клієнта про це, а також попередити про всі ризики пов’язані з цим.

4. Торговці повинні повідомляти клієнта або потенційного клієнта у випадках, коли неможливо окремо ідентифікувати фінансові інструменти клієнтів, які зберігаються у третьої сторони (іноземної інсетиційної фірми), від власних фінансових інструментів цієї третьої сторони або торговця та попередити про всі ризики пов’язані з цим.

5. Торговці повинні повідомляти клієнта або потенційного клієнта у випадку, коли рахунки на яких зберігаються фінансові інструменти або кошти, що належать цьому клієнту або потенційному клієнту, є або будуть підпорядковуватися законодавству іншої країни, і повинні зазначати, що у такому вападку, права та обов’язки клієнта або потенційного клієнта, пов’язані з цими фінансовими інструментами або коштами, можуть відрізнятися від передбачених національним законодавством аналогічних прав та обов’язків.

6. Торговці повинні повідомляти клієнта про існування та умови прав на забезпечення, у тому числі заставу, які торговець має або може мати щодо фінансових інструментів або коштів клієнта, якщо такі права передбачені договором з клієнтом.

7. Торговець, перш ніж укладати договори або проводити операції з фінансовими інструментами, що зберігаються у торговця від імені клієнта, або перед тим, як іншим чином використовувати такі фінансові інструменти для власних цілей або в інтересах іншого клієнта, завчасно перед використанням цих інструментів надає клієнту на надійному носії чітку, повну та точну інформацію про зобов’язання та обов’язки торговця щодо використання цих фінансових інструментів, включаючи умови їх повернення, а також можливі ризики.

**16. Вимоги до інформації про витрати та винагороди торговця**

1. З метою надання інформації клієнтам про всі витрати та винагороди, торговці повинні дотримуватися всіх вимог, викладених у пунктах 2-9 цієї глави.

Без шкоди для зобов’язань, викладених в пункті 10 глави 9 цього розділу, торговці, що надають інвестиційні послуги, мають право погодитися на обмежене застосування вимог, викладених у цій главі, у таких випадках:

коли послуги надаються професійним клієнтам, за винятком, коли таким клієнтам надаються інвестиційні поради або послуги з управління цінними паперами або коли, незалежно від наданої інвестиційної послуги, фінансові інструменти включають деривативи;

коли послуги надаються прийнятним контрагентам, за винятком коли, незалежно від наданих інвестиційних послуг, відповідні фінансові інструменти включають деривативи, а прийнятний контрагент має намір запропонувати їх своїм клієнтам.

2. Перед наданням інвестиційної послуги та після її надання торговці повинні надати наступну узагальнену інформацію:

усі витрати та пов’язані з ними винагороди, що стягуються торговцем або іншими сторонами, якщо клієнт був направлений до таких інших сторін, за інвестиційними послугами, що надаються клієнту;

всі витрати та винагороди, пов’язані з випуском та управлінням фінансовими інструментами.

Витрати, зазначені у абзацах другому та третьму цього пункту, перераховані у Додатку II до цих Вимог. Для цілей абзацу другого, платежі третіх сторін, отримані торговцями при наданні інвестиційних послуг клієнту, мають бути відокремлені, а сукупні витрати та винагороди повинні бути підсумовані та виражені у грошовому еквіваленті та у процентному співвідношенні.

3. Якщо будь-яка частина загальних витрат і винагород повинна сплачуватися в іноземній валюті або представлена в іноземній валюті, торговці повинні зазначити назву відповідної валюти та курс її конвертації і витрати пов’язані з цим. Торговці повинні також інформувати про механізми для оплати та інші пов’язані дії.

4. Обов’язок забезпечити своєчасне, повне та попереднє розкриття інформації про сукупні витрати та винагороди, пов’язані з фінансовим інструментом та наданням інвестиційної послуги, застосовується до торговців, якщо він рекомендує або пропонує фінансові інструменти клієнтам.

5. Торговці, які не рекомендують або не пропонують клієнту фінансовий інструмент, повинні інформувати своїх клієнтів про всі витрати та винагороди, пов’язані з інвестиційними послугами, що надаються.

6. Якщо більше, ніж один торговець надає клієнту інвестиційні послуги, кожний торговець надає інформацію про витрати на інвестиційні послуги, які він надає. Торговець, який рекомендує або пропонує своїм клієнтам послуги, що надаються іншим торговцем, повинен об’єднати витрати і винагороди, пов’язані зі своїми послугами разом з витратами, та витратами на послуги, що надаються іншим торговцем. Торговець повинен враховувати витрати та винагороди, пов’язані з наданням інших інвестиційних послуг іншими торговцями, там, де він спрямовував клієнта до цих торговців.

7. Перед наданням інвестиційної послуги торговець для розрахунку очікуваних витрат і винагород використовує реальні витрати, понесені у попередніх періодах як індекатив очікуваним витратам. Якщо такі відомості про реально понесені витрати відсутні, торговець повинен зробити обґрунтовані оціночні розрахунки таких витрат. Торговці повинні переглядати розрахунки витрат і винагород, розрахованих до надання послуг на основі розрахунків реальних витрат, понесених після надання таких послуг та при необхідності вносити відповідні корективи.

8. Торговці повинні подавати щорічну інформацію про всі витрати та винагороди, пов’язані як з фінансовим(и) інструментом(ами), так і з інвестиційними послугами, за результатом надання інвестиційних послуг на протязі року, якщо вони рекомендують або пропонують фінансовий(і) інструмент(и), і мають або мали постійні ділові відносини з клієнтом протягом року. Така інформація ґрунтується на понесених витратах і повинна надаватися на персональній основі.

Торговці можуть надавати таку узагальнену інформацію про витрати та винагороди на інвестиційні послуги та фінансові інструменти разом з періодичною звітністю для клієнтів.

9. Торговці повинні надавати своїм клієнтам розрахунки, що показують кумулятивний ефект витрат на дохід від отриманих інвестиційних послуг. Такі розрахунки повинні бути надані, як до надання послуг, так і після надання послуг, враховуючи як оціночні так і реально понесені витрати. Торговці повинні забезпечити відповідність розрахунків наступним вимогам:

розрахунок показує вплив загальних витрат та винагороди на інвестиційний дохід;

розрахунок показує будь-які очікувані стрибки або коливання витрат;

підтвердження супроводжується обгрунтуванням.

**17. Вимоги до інформації для клієнтів, у тому числі потенційних, щодо справедливості, чіткості та не введення в оману**

1. Торговці повинні забезпечити, щоб вся інформація, на яку вони посилаються або яку вони поширюють таким чином, що вона може бути отримана клієнтами або потенційними клієнтами, включаючи маркетингові повідомлення, відповідала таким умовам:

включала повне найменування торговця;

була точною і завжди правдивою з чітким зазначенням відповідних ризиків при посиланні на потенційні вигоди від інвестиційної послуги або фінансового інструменту;

для зазначення відповідних ризиків використовувався розмір шрифту, який щонайменше дорівнює розміру шрифту, що використовується у всій наданій інформації як основний, а також гарантував, що інформація про ризики є помітною;

була достатньою і представлена у спосіб, який є зрозумілим типовому представнику аудиторії, якій вона спрямована, або якою вона, ймовірно, буде отримана;

не приховувала, не пременшувала або не вносила неясність до важливих елементів, заяв або попереджень;

була постійно представлена на одній мові в усіх формах інформаційних та маркетингових матеріалів, які надаються кожному клієнту, якщо тільки клієнт не погодився отримувати інформацію більше, ніж однією мовою;

була актуальною і підходила до використовуваних засобів комунікації.

2. Якщо в інформації порівнюються інвестиційні послуги, фінансові інструменти або особи, що надають інвестиційні послуги, торговці мають забезпечити виконання таких умов:

порівняння є доречним і представлено справедливим і збалансованим способом;

зазначено джерела інформації, яка використовується для порівняння;

ключові факти та припущення, використані для порівняння, представлені в відповідній інформації.

3. Якщо інформація містить посилання на статистичні дані фінансового інструмента, фінансового індексу або інвестиційної послуги за минулі періоди, торговці повинні забезпечити виконання таких умов:

на такі посилання не повинно бути зроблено найбільший акцент;

інформація повинна містити статистичні дані про результат, які охоплюють попередні 5 років, або весь період, протягом якого пропонується фінансовий інструмент, створюється фінансовий індекс або надається інвестиційна послуга. Якщо цей період становить менше 5 років, або, за власним рішенням торговця, період охоплює більше 5 років, в кожному випадку інформація про результат має базуватися на періоді, який охоплює повний календарний рік;

період, про який йде мова, та джерело інформації чітко зазначено;

інформація містить чітке застереження про те, що показники результату відносяться до минулих періодів і що показники минулих періодів не є надійним індикатором результату в майбутніх періодах;

коли посилання спирається на цифри, виражені в валюті, відмінній від національної валюти держави, резидентом якої є непрофесійний клієнт або потенційний непрофесійний клієнт, така інформація повинна містити попередження про те, що фінансовий результат може збільшуватися або зменшуватися внаслідок коливань курсу валют;

якщо посилання базується на загальній дохідності, розкривається ефект комісій, платежів або інших зборів.

5. Якщо інформація включає або посилається на змодельований попередній результат минулих періодів, торговці повинні забезпечити, що інформація щодо фінансового інструменту або фінансового індексу задовольняє такі умови:

змодельований результат минулого періоду базується на фактичному результаті одного або більше фінансових інструментів або фінансових індексів, які є такими ж або схожі за характеристиками з такими фінансовими інструментами;

стосовно фактичних попередніх результатів, зазначених у попередньому абзаці, виконуються умови, викладені в абзацах другому – четвертому, шостому та сьомому пункту 4 цієї глави;

інформація містить чітке застереження про те, що показники відносяться до змодельованих результатів попередніх періодів, які не є надійними індикаторами майбутніх результатів.

Якщо інформація містить прогнози майбутніх результатів, торговці повинні забезпечити дотримання таких умов:

інформація не ґрунтується на змодельованих результатах попередніх періодів та не посилається на них;

інформація базується на обґрунтованих припущеннях, які підтримуються об’єктивними даними;

якщо інформація ґрунтується на основі загальної дохідності, розкривається розмір комісій, платежів та інших зборів;

інформація ґрунтується на сценаріях ефективності в різних ринкових умовах (як негативних, так і позитивних), а також відображає характер і ризики конкретних видів інструментів, включених до аналізу;

інформація містить чітке застереження, що такі прогнози не є надійним показником майбутніх результатів.

Якщо інформація посилається на певний податковий режим, вона повинна чітко зазначати, що податковий режим залежить від індивідуальних обставин кожного клієнта і може бути змінений у майбутньому.

Інформація не повинна використовувати назву будь-якого компетентного державного органу у такий спосіб, що вказує або подає підтримку або схвалення цим державним органом продуктів або послуг торговця.

**18. Вимоги до оцінки відповідності та доречності інвестиційних послуг і звітування перед клієнтом**

1. Торговці не повинні створювати будь-якої неоднозначності або плутанини щодо своїх обов’язків у процесі оцінки відповідності й доречності інвестиційних послуг або фінансових інструментів, які пропонуються, клієнту або потенційному клієнту. При проведенні такої оцінки, торговці повинні чітко і доступно повідомляти клієнтів або потенційних клієнтів, що оцінка відповідності й доречності проводиться, щоб дати можливість фірмі діяти в найкращих інтересах клієнта.

Якщо інвестиційні поради або послуги з управління цінними паперами надаються повністю або частково через автоматизовану або напівавтоматизовану систему, відповідальність за проведення оцінки відповідності й доречності лежить на торговці, який надає цю послугу, і не повинна зменшуватися у зв’язку з використанням електронної системи при наданні інвестиційної поради або прийнятті рішення про надання інвестиційної послуги.

2. Торговці повинні визначити обсяг інформації, що повинен збиратися від клієнтів або потенційних клієнтів, враховуючи всі особливості інвестиційного консультування або послуг з управління цінними паперами, які будуть надаватися таким клієнтам. До такої інформації належить інформація щодо знань і досвіду клієнта або потенційного клієнта в сфері інвестицій, доречних для конкретного виду продукту чи послуг, фінансового стану цієї особи, зокрема її здатності нести збитки, її інвестиційних цілей, зокрема її стійкості до ризиків.

Торговці повинні отримувати від клієнтів або потенційних клієнтів інформацію, яка необхідна йому для встановлення суттєвих фактів про клієнта, і давати достатню підставу для визначення, з належним урахуванням характеру та обсягу наданої послуги, що конкретна операція, яку слід рекомендувати або вчиняти в ході надання послуг з управління цінними паперами, задовільняє наступним критеріям:

вона відповідає інвестиційним цілям даного клієнта, включаючи здатність клієнта витримувати певний рівень ризику;

вона така, що клієнт фінансово здатний нести пов’язані інвестиційні ризики, що відповідають його інвестиційним цілям;

вона така, що клієнт має необхідний досвід і знання для того, щоб зрозуміти ризики, пов’язані з операцією або з управлінням своїм портфелем.

3. При наданні інвестиційної послугу професійному клієнтові, торговець має право припустити, що:

щодо фінансових інструментів, операцій та послуг, відносно яких він віднесений до категорії професійних, клієнт має необхідний рівень досвіду та знань для цілей абзацу п’ятого пункту 2 цієї статті;

для цілей абзацу четвертого пункту 2 цієї статті, клієнт фінансово здатний нести будь-які пов’язані інвестиційні ризики, що відповідають інвестиційним цілям цього клієнта, якщо така послуга полягає у наданні інвестиційних порад.

4. Інформація про фінансовий стан клієнта або потенційного клієнта повинна включати, де це доречно, інформацію про джерело та розмір його регулярного доходу, його активи, включаючи ліквідні активи, інвестиції та нерухоме майно, а також його регулярні фінансові зобов’язання.

5. Інформація щодо інвестиційних цілей клієнта або потенційного клієнта повинна включати, де це доречно, інформацію про тривалість часу, протягом якого клієнт бажає залишатися в інвестиції, його схильність витримувати певний ризик та цілі інвестування.

6. Якщо клієнт є юридичною особою або групою з двох або більше фізичних осіб або якщо одна або більше фізичних осіб представлені іншою фізичною особою, торговці повинні встановити та впровадити процедури визначення особи, яка є об’єктом оцінки відповідності й доречності і як ця оцінка буде проведена на практиці, включаючи те, від кого повинна бути зібрана інформація про знання та досвід, фінансову ситуацію та інвестиційні цілі. Торговці повинні визначити ці процедури в положенні про провадження діяльності з торгівлі цінними паперами.

У випадку коли фізична особа представлена ​​іншою фізичною особою або коли юридична особа подала вимогу до торговця, щоб її віднесли до категорії професійних клієнтів у відповідності до глави 10 цього розділу, при проведенні оцінки відповідності й доречності, повинні враховуватись:

фінансовий стан та інвестиційні цілі юридичної особи або, у випадку фізичної особи, – самого клієнта, а не його представника;

знання та досвід представника фізичної особи або особи, уповноваженої здійснювати операції від імені самого клієнта.

7. Торговці повинні вживати всіх необхідних заходів для забезпечення надійності зібраної інформації про своїх клієнтів або потенційних клієнтів, зокрема:

забезпечувати обізнаність клієнтів про важливість надання точної та актуальної інформації;

забезпечувати, щоб всі інструменти, такі як методи оцінки схильності до ризиків або методи оцінки знань і досвіду клієнта, які використовуються в процесі оцінки відповідності й доречності, є придатними для цілей клієнта і належним чином розроблені для них, враховуючи виявлені обмеження, які торговці визначають та враховують в процесі такої оцінки;

забезпечувати, щоб питання, які використовуються в процесі оцінки, були зрозумілими клієнтам, забезпечували точне відображення їх цілей і потреб, а також інформацію, необхідну для проведення оцінки;

забезпечувати узгодженість інформації про клієнта, наприклад, шляхом її аналізу з метою виявлення неточностей у інформації, яка надається клієнтами.

Торговці, які мають триваючі ділові відносини з клієнтом, наприклад, надаючи інвестиційні поради або управління цінними паперами, повинні мати і бути у змозі продемонструвати відповідні процедури для підтримки адекватної та актуальної інформації про клієнтів в тій мірі, в якій це необхідно для виконання вимог пункту 2 цієї статті цих Вимог.

8. Якщо, при наданні інвестиційної послуги, інвестиційної поради або здійснення діяльності з управління цінними паперами, торговець не отримує інформацію, визначену пунктом 2 цієї статті цих Вимог, торговець не повинен рекомендувати інвестиційні послуги або фінансові інструменти для клієнта або потенційного клієнта.

9. Торговці повинні мати і бути спроможними продемонструвати адекватну політику та процедури для забезпечення того, що вони розуміють сутність, особливості, включаючи витрати та ризики інвестиційних послуг та фінансових інструментів, обраних для своїх клієнтів, і що вони оцінюють, коли беруть до уваги вартість і складність, чи можуть еквівалентні інвестиційні послуги або фінансові інструменти відповідати особливостям їх клієнтів.

10. При наданні інвестиційних порад або послуг з управління цінними паперами торговець не має права рекомендувати або приймати рішення про вчинення операцій, якщо жодна з послуг або інструментів не підходить для клієнта.

11. При наданні інвестиційних порад або послуг з управління цінними паперами, які включають заміну інвестицій, або шляхом продажу одного фінансового інструменту і придбання іншого, або шляхом використання права на заміну одного фінансового інструменту іншим, торговці повинні зібрати необхідну інформацію про існуючі інвестиції клієнта і рекомендовані нові інвестиції та провести аналіз витрат і переваг такої заміни, так, щоб вони були достатньо спроможними продемонструвати, що переваги такої заміни більші, ніж витрати на неї.

12. При наданні інвестиційної поради торговці повинні надати непрофесійному клієнту звіт, який містить опис наданих рекомендацій і те, як надана рекомендація підходить для такого клієнта, включаючи те, як вона відповідає цілям клієнта та особистим обставинам з посиланням на необхідний строк інвестицій, знання та досвід клієнта, сприйняття клієнтом певного ризику та здатність нести збитки.

Торговці зобов’язані привертати увагу клієнтів і включати до звіту про відповідність і доречність інформацію про те, чи можуть рекомендовані послуги або фінансові інструменти вимагати від непрофесійного клієнта періодичного перегляду домовленостей з торговцем.

Якщо торговець надає послугу, яка включає періодичні оцінки відповідності і доречності та надання звітів, тоді наступні звіти після надання початкової послуги можуть охоплювати лише зміни в наданих послугах або фінансових інструментах та/або обставинах клієнта і можуть не вимагати повторного внесення всіх подробиць першого звіту.

13. Торговці, які надають оцінку періодичної відповідності і доречності, повинні переглядати таку оцінки не рідше ніж один раз на рік, з метою покращення послуг для клієнтів. Частота проведення такої оцінки повинна бути збільшена залежно від схильності до сприйняття певного ризику клієнтом та типу рекомендованих фінансових інструментів.

14. Якщо на основі інформації, отриманої від клієнта, торговець вважає, що фінансові інструменти або послуга не доречні для клієнта або потенційного клієнта, то торговець попереджає цього клієнта чи потенційного клієнта. Це попередження може бути надано у довільній формі.

Якщо клієнти чи потенційні клієнти не надають відповідну інформацію, або якщо вони надають недостатню інформацію стосовно їхніх знань і досвіду, то торговець попереджає їх, що він не в змозі визначити, чи є передбачена послуга чи передбачені фінансові інструменти доречними для них. Це попередження може бути надано у довільній формі.

**19. Загальні вимоги щодо отримання інформації для оцінки відповідності та доречності**

1. Торговці повинні забезпечити, щоб інформація щодо знань та досвіду клієнта або потенційного клієнта в інвестиційній сфері отримувалась, в обсязі, що відповідає особливості клієнта, характеру та обсягу послуги, що надається та типу продукту чи операції, включаючи їх складність і пов’язані з ними ризики, та містила щонайменше:

види послуг, операцій та фінансові інструменти, з якими клієнт знайомий;

характер, обсяг і частоту операцій клієнта з фінансовими інструментами та період, протягом якого вони були здійснені;

рівень освіти, поточну професію або колишні професії клієнта або потенційного клієнта.

2. Торговці не повинні перешкоджати клієнту або потенційному клієнту надавати інформацію, необхідну для цілей цієї статті.

3. Торговець має право покладатися на інформацію, надану її клієнтами або потенційними клієнтами, якщо тільки він не знає, або не повинен знати, що інформація явно застаріла, неточна або неповна.

**20. Вимоги до ведення торговцем внутрішнього обліку щодо оцінки відповідності та доречності**

1. Торговці повинні визначити, чи має їх клієнт необхідний досвід і знання для того, щоб зрозуміти ризики, пов’язані з продуктом або інвестиційною послугою, яка пропонується або запитується клієнтом, при оцінці того, чи є інвестиційна послуга, доречною для клієнта.

Торговець має право припустити, що професійний клієнт має необхідний досвід і знання для того, щоб зрозуміти ризики, пов’язані з цими конкретними інвестиційними послугами або операціями, або типами операцій або продуктів, за якими клієнт був віднесений торговцем до категорії професійних клієнтів.

2. Торговці повинні вести внутрішній облік проведених оцінок відповідності й доречності, інформація щодо яких повинна принаймні містити наступне:

результат оцінки відповідності й доречності;

будь-яке попередження, надане клієнту, де інвестиційна послуга оцінювалися як потенційно неприйнятна для клієнта, чи попросив клієнт продовжити операцію, незважаючи на попередження та, де це доречно, чи прийняв торговець на прохання клієнта рішення щодо продовження операції;

будь-яке попередження, надане клієнту, якщо клієнт не надав достатньої інформації, щоб дати торговцю можливість провести оцінку відповідності й доречності, чи надав прохання клієнт продовжити операцію, незважаючи на це попередження та, де це доречно, чи прийняв торговець, на прохання клієнта, рішення щодо продовження операції.

**20. Виключення щодо проведення оцінки відповідності й доречності**

1.   Торговці при наданні інвестиційних послуг, які складаються лише з виконання або приймання та виставлення замовлень клієнтів, мають право надавати такі послуги своїм клієнтам без необхідності отримання відповідної інформації від них та проведення оцінки відповідністі й доречності, якщо при цьому одночасно виконуються наступні умови:

1) послуги стосуються таких фінансових інструментів:

акцій, допущених до торгів на фондових біржах (в тому числі іноземних фондових біржах відповідно до Переліку іноземних фондових бірж, на яких мають бути допущені до обігу цінні папери іноземних емітентів, що мають намір отримати допуск до обігу цінних паперів на території України, затвердженного рішенням Комісії), за винятком акцій корпоративних інвестиційних фондів, які не є відкритого типу;

облігацій, допущених до торгів на фондових біржах (в тому числі іноземних фондових біржах відповідно до Переліку іноземних фондових бірж, на яких мають бути допущені до обігу цінні папери іноземних емітентів, що мають намір отримати допуск до обігу цінних паперів на території України, затвердженного рішенням Комісії), за винятком облігацій, у які включений дериватив або які мають структуру, яка ускладнює розуміння клієнтом пов'язаного з ними ризику;

ощадних (депозитних) сертифікатів;

2) на емінетнів фінансових інструментів поширюються вимоги щодо опублікування періодичної та регулярної інформації, а також подання відповідної звітності до органів нагляду;

3) послуга надається за ініціативою клієнта або потенційного клієнта;

4) клієнт або потенційний клієнт чітко поінформований про те, що при наданні цієї послуги торговець не зобов’язаний оцінювати відповідність і доречність фінансового інструмента чи послуги, що надається або пропонується, а, отже, клієнт не користується відповідним захистом. Таке попередження може бути надано у довільній формі;

5) торговець виконує свої обов’язки щодо дотримання процедур, спрямованих на врегулювання та запобігання конфлікту інтересів.

**21. Вимоги щодо надання звітів клієнтам**

1. Торговці після здійснення відповідних дій щодо виконання замовлення (доручення, розпорядження) клієнта, зокрема виставлення заявки на фондовій біржі, крім випадків, коли здійснюється діяльність з управління цінними паперами, повинні виконувати наступні дії:

негайно надавати клієнту на надійному носії важливу інформацію щодо виконання цього замовлення;

відправити клієнту повідомлення на надійному носії, що підтверджує виконання замовлення, не пізніше першого робочого дня після виконання або, якщо підтвердження отримано торговцем від третьої сторони, не пізніше першого робочого дня після отримання підтвердження від третьої сторони. Таке повідомлення на відправляється торговцем, якщо підтвердження буде містити ту ж інформацію, що й підтвердження, яке негайно надсилається клієнту іншою особою.

2. Крім надання інформації, передбаченої пунктом 1 цієї глави, торговці повинні надавати клієнту, за його запитом, інформацію про стан виконання його замовлення.

3. У випадку отримання замовлень клієнтів, що стосуються цінних паперів ІСІ, які виконуються періодично, торговці повинні або вжити дії, зазначені в абзаці третьому пункту 1 цієї глави, або надавати клієнту не рідше ніж раз у шість місяців інформацію, зазначену в пункті 4 цієї глави, стосовно цих операцій.

4. Повідомлення, зазначене в абзаці третьому пункту 1 цієї глави, повинно містити таку інформацію:

реквізити торговця;

реквізити клієнта;

дату виконання замовлення/заявки;

час виконання замовлення/заявки (за необхідності);

тип замовлення/заявки;

реквізити місця вчинення правочину;

реквізити фінансового інструменту;

індикатор замовлення/заявки, а саме позначення - купити/продати (buy/sell);

характер заявки, якщо це не buy/sell заявка;

кількість фінансових інструментів;

ціна за одиницю;

загальна сума;

загальну суму комісій і понесених витрат і, якщо клієнт просить, деталізований опис, включаючи, де це доречно, суму будь-якої націнки або зменшення ціни, застосованої у випадку, коли операція була здійснена торговцем за власний рахунок, а торговець взяв на себе зобов’язання перед клієнтом виконати замовлення з метою отримання якомога кращого результату для клієнта;

обмінний курс, якщо операція включає конвертацію валюти;

обов’язки клієнта щодо розрахунку за правочином, включаючи термін оплати або поставки, а також відповідні реквізити рахунку, якщо ці відомості та обов’язки раніше не були повідомлені клієнту;

якщо контрагентом клієнта був сам торговець або будь-яка особа що входить до однієї фінансової групи з торговцем або інший клієнт торговця – факт, що це відбулося, за винятком випадків, коли замовлення виконувалося через торговельну систему, що дозволяє торгівлю за анонімними заявками.

Для цілей абзацу дванадцятого цього пункту, якщо замовлення виконується у декілька етапів, торговець може надати клієнтові інформацію про ціну кожного етапу виконання або середню ціну. Якщо надається середня ціна, торговець повинен надати клієнту інформацію про ціну кожного етапу виконання за запитом.

5. Торговці можуть надавати клієнтам інформацію, зазначену в пункті 4 цієї глави, використовуючи стандартизовані позначення, якщо така інформація містить пояснення використовуваних позначень.

6. Торговці, які надають клієнтам послуги з управління цінними паперами, повинні надавати кожному такому клієнту періодичні звіти на надійному носії про діяльність з управління цінними паперами, що здійснюється від імені цього клієнта, якщо такі звіти не надаються іншою особою.

7. Періодичні звіти, що надаються згідно з пунктом першим цієї глави, повинні забезпечувати справедливий і збалансований огляд діяльності, що здійснюється, і результатів управління портфелем клієнта протягом звітного періоду і включати, де це доречно, таку інформацію:

реквізити торговця;

реквізити клієнта та його рахунку;

склад та оцінки портфеля, включаючи деталі кожного фінансового інструмента, його ринкової вартості або справедливої ​​вартості, якщо ринкова вартість відсутня, а також залишок коштів на початку та наприкінці звітного періоду та показники результативності портфеля протягом звітного періоду;

загальну суму платежів і зборів, понесених протягом звітного періоду, що відображає, принаймні, загальну плату за управління та загальні витрати, пов’язані з виконанням, і включаючи, де це доречно, заяву про те, що більш детальний опис буде надано за запитом;

порівняння результатів діяльності протягом періоду, охопленого звітом, з контрольним показником інвестиційної ефективності (якщо такий є), узгодженим між торговцем та клієнтом;

загальна сума дивідендів, відсотків та інших виплат, отриманих протягом звітного періоду по відношенню до портфеля клієнта;

інформацію про інші корпоративні дії, що надають права за фінансовими інструментами, що знаходяться в портфелі;

для кожної операції, виконаної протягом періоду, – інформація, зазначена в абзацах четвертому- тринадцятому пункті 4 цієї глави цього розділу, де це доречно, якщо тільки клієнт не обирає отримувати інформацію про виконання, після кожної операції, в такому випадку застосовується пункт 9 цієї глави цього розділу.

8. Періодичні звіти, згадані в пункті 6 цієї глави, надаються один раз на три місяці, за винятком таких випадків:

якщо торговець надає своїм клієнтам доступ до он-лайнової системи, яка кваліфікується як надійний носій, де можна отримати доступ до актуальних оцінок портфеля клієнта і в якій клієнт може легко отримати доступ до інформації, яка зазначена в пункті 14 цієї глави цього розділу цієї глави і торговець має докази того, що клієнт отримав доступ до оцінки свого портфеля принаймні один раз протягом звітного кварталу;

у випадках, коли застосовується пункт 9 цієї глави цього розділу, періодичні відомості повинні надаватися принаймні один раз на рік;

якщо договір про управління укладений між торговцем та клієнтом про надання послуг з управління цінними паперами дозволяє використовувати портфель із залученням запозичених коштів, періодичні звіти повинні надаватися принаймні раз на місяць.

9. Торговці у випадках, коли клієнт обирає отримувати інформацію про виконання замовлення після кожної операції, повинні невідкладно після здійснення операції надавати клієнтові необхідну інформацію щодо операції на надійному носії.

Торговець повинен надіслати клієнту повідомлення, що підтверджує операцію та містить інформацію, зазначену у пункті 4 цієї глави цього розділу, не пізніше кінця першого робочого дня, наступного за цим виконанням, або, якщо підтвердження отримано торговцем від третьої сторони не пізніше кінця першого робочого дня після отримання підтвердження від третьої сторони.

Другий абзац цьог пункту не застосовується, якщо підтвердження містить таку ж інформацію, як підтвердження, яке має негайно направити клієнту інша особа.

10. Вимоги, що застосовуються до звітів для непрофесійних та професійних клієнтів відповідно до пунктів 1-5 цієї глави та глави 14 цього розділу, застосовуються і до звітів для прийнятних контрагентів, якщо генеральною угодою укладеною між торговцем та прийнятним контрагентом не визначено іншого змісту та термінів звітності.

11. Торговці, що надають послуги з управління цінними паперами, повинні інформувати клієнта якщо загальна вартість портфеля, оцінена на початку кожного звітного періоду, падає на 10%, і потім на величину кратну 10%, не пізніше кінця робочого дня, в який перевищено порогову величину, або, у випадку, коли поріг перевищено у неробочий день, не пізніше закінчення наступного робочого дня.

12. Торговці, які здійснюють управління портфелем непрофесійного клієнта, що включає позиції в фінансових інструментах, що використовують запозичені кошти або операції за умовними зобов’язаннями, повинні інформувати клієнта, якщо первісна вартість кожного фінансовго інструменту зменшується на 10%, а потім на величини кратні 10%. Звітування згідно з цим пунктом має здійснюватися по кожному інструменту, якщо інше не узгоджено з клієнтом, і має відбуватися не пізніше кінця робочого дня, в якому перевищено поріг, або, у випадку, коли поріг перевищено у неробочий день, не пізніше закінчення наступного робочого дня.

13. Торговці, які здійснюють діяльність з управління цінними паперами, надсилають, не рідше ніж один раз на квартал, кожному клієнтові, з яким укладено договір про управління, звіти на надійному носії про фінансові інструменти та/або кошти які перебувають в управлінні, якщо така інформація не була надана в інших періодичних звітах. За бажанням клієнта торговці повинні надавати такі звіти частіше на комерційній основі.

14. Звіти про активи клієнта, зазначені в пункті 13 цієї глави цього розділу, повинні містити наступну інформацію:

детальну інформацію про всі фінансові інструменти або кошти, якими управляє торговець для клієнта станом на останню дату періоду, який охоплює цей звіт;

інформацію щодо фінансових інструментів або коштів клієнта, які були предметом операцій РЕПО та/або договорів позики;

розмір доходів, що нараховується клієнту внаслідок участі в будь-яких операціях, і підстави, на якій нараховуються ці виплати;

чітке зазначення активів за якими виникають або можуть виникати певні права та обов’язки, наприклад процентний дохід;

ринкова або оціночна вартість, якщо ринкова вартість відсутня, фінансових інструментів, включених до звіту, з чітким зазначенням того факту, що відсутність ринкової ціни, ймовірно, свідчить про відсутність ліквідності. Оцінка оціночної вартості повинна проводитись торговцем на основі найкращих зусиль.

У випадках, коли портфель клієнта включає кошти від однієї або декількох операцій, по яким не відбулись розрахунки, інформація, зазначена в абзаці другому цього пункту, може формуватися або на дату вчинення правочину, або на дату розрахунків за ним, за умови, що однаковий підхід застосовується послідовно до всієї такої інформації у звіті.

Періодичні відомості про активи клієнта, зазначені в пункті 1 цієї статті, не надаються, якщо торговець надає своїм клієнтам доступ до он-лайнової системи, яка кваліфікується як надійний носій, де клієнт легко може отримати доступ до актуальних відомостей про свої фінансові інструменти або кошти, і торговець має докази того, що клієнт звертався до цих відомостей щонайменше один раз протягом відповідного кварталу.

### 15. Торговці, які здійснюють діяльність з управління цінними паперами, можуть включати звіти про клієнтські активи, зазначені у пункті 13 цієї глави, в періодичні відомості, які вони надають цьому клієнту відповідно до пунктів 6-9 цієї глави цього розділу

**ІV. Обов'язки та обмеження торговців при здійсненні ними професійної діяльності**

1. Торговці під час встановлення ділових відносин до надання клієнту будь-якої інвестиційної послуги повинні укладати з клієнтом генеральну угоду або інший договір, який містить результати проведеного торговцем оцінювання клієнта, у письмовому вигляді в електронній чи паперовій формі, який повинен відповідати Вимогам до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) - діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами, встановленим Комісією.

Торговець має право, не укладаючи генеральної угоди або іншого договору, який містить результати проведеного торговцем оцінювання клієнта, укласти з особою дилерський договір щодо визначеного виду фінансового інструменту, якщо такий договір щодо такого виду фінансового інструменту беде укладено з цією особою не більше ніж як один договір на купівлю, один на продаж або один договір міни чи позики.

Перед укладанням такого договору торговець повинен письмово повідомити особу про те, що він при укладанні цього договору не зобов’язаний надавати такій особі захист від ризиків, проводити оцінку на відповідність й доречність та дотримуватися вимог найкращого виконання для неї, а особа повинна письмово підтвердити, що вона ознайомилась з цим повідомленням та погоджується на такі умови.

2. При виконанні операцій з фінансовими інструментами торговці зобов'язані:

діяти в інтересах клієнта, враховуючи умови, зазначені в укладеному з ним договорі, вимоги законодавства щодо цінних паперів, кон'юнктуру фондового ринку, умови здійснення клірингу та розрахунків, надання депозитарних послуг, ризик вибору контрагентів та інші фактори ризику;

вживати всіх відповідних заходів з метою отримання якомога кращого результату для свого клієнта при виконанні договорів та/або замовлень, враховуючи ціну, витрати, швидкість, ймовірність виконання та розрахунку, розмір, характер або інші міркування, суттєві для виконання замовлення;

у разі отримання від клієнта доручення (розпорядження) із зазначенням конкретних умов щодо вчинення відповідного правочину керуватися дорученням (розпорядженням) клієнта, із дотриманням вимог встановлених цими Вимогами та його внутрішніми положеннями.

попереджати клієнта про ризики конкретного правочину з фінансовими інструментами;

узгоджувати з клієнтом рівень можливого ризику при здійсненні операцій з купівлі, продажу або міни цінних фінансових інструментів, у тому числі щодо ліквідності фінансових інструментів, що придбаватимуться;

надавати клієнту інформацію щодо біржового курсу фінансових інструментів та/або ринкової вартості фінансових інструментів;

у першу чергу виконувати операції з фінансовими інструментами за договорами та замовленнями клієнтів у порядку їх надходження, якщо інше не передбачено договором або дорученням / розпорядженням клієнта, а потім операції за власний рахунок з такими самими фінансовими інструментами;

у разі наявності у торговця зацікавленості, яка перешкоджає йому виконати договір та/або замовлення клієнта на найвигідніших для нього умовах, торговець зобов'язаний негайно повідомити про це клієнта з подальшим письмовим підтвердженням клієнта про отримання такого повідомлення засобами зв'язку, визначеними договором;

відкривати в банку окремі поточні рахунки для коштів клієнтів, що перебувають в управлінні торговця, та вести облік коштів, що обліковуються на таких рахунках;

здійснювати функції керуючого рахунком в цінних паперах клієнта в межах повноважень, наданих клієнтом, згідно з умовами договору (у разі призначення клієнтом торговця керуючим його рахунком у цінних паперах у депозитарній установі);

надавати клієнту звіти про виконання договору доручення, договору комісії, замовлень до генеральної угоди та звіт щодо діяльності з управління цінними паперами згідно з цими Вимогами, а також копії будь-якого з документів, які стосуються укладання та виконання торговцем договорів в інтересах цього клієнта, у разі якщо така умова передбачена договором з клієнтом;

виконувати функції податкового агента у випадках, визначених Податковим кодексом України;

інформувати клієнта про вимоги законодавства про інститути спільного інвестування в частині обмежень обсягів участі фізичних осіб у венчурних/кваліфікаційних інститутах спільного інвестування, вимоги законодавства щодо переважного права акціонерів приватного акціонерного товариства на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами до того, як буде виконано дії за його замовленням (дорученням, розпорядженням;

вживати заходів щодо уникнення конфлікту інтересів, що виникають у процесі надання послуг, повідомляти клієнта про загальний характер та/або джерела конфліктів до того, як буде виконано дії за його замовленням (дорученням, розпорядженням).

3. Торговець зобов'язаний до моменту укладання договору з клієнтом додатково надати йому інформацію, зазначену в частині першій та другій статті 12 Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" (крім дилерського договору).

4. Торговець при провадженні професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з торгівлі цінними паперами повинен керуватися принципами чесності, справедливості та професійності з метою найкращого забезпечення інтересів клієнта.

5. Торговець зобов'язаний здійснювати ідентифікацію та верифікацію клієнта (представника клієнта), у порядку, встановленому законодавством України.

Повторна ідентифікація та верифікація клієнта (його представника) не є обов’язковими, якщо ця особа раніше була ідентифікована та верифікована згідно з вимогами закону, за умови відсутності у торговця підозр та/або підстав вважати, що наявні документи, дані та/або інформація про клієнта (представника клієнта) є нечинними (недійсними) та/або неактуальними. У разі, якщо така особа вже є клієнтом торговця (який одночасно є банком та/або депозитарною установою) та була ідентифікована, верифікована під час встановлення ділових відносин щодо надання депозитарних послуг та/або банківських послуг, документи, які мають подаватися відповідно до законодавства при укладані договорів і пов'язані з ідентифікацією, верифікацією, можуть не подаватися, якщо такі документи вже наявні в торговця і його внутрішніми документами передбачено порядок обміну документами та/або інформацією щодо ідентифікації, верифікації клієнтів, депонентів між його відповідними структурними підрозділами.

Документи та інформація отримані та створені торговцем під час проведення ідентифікації та верифікації клієнта (його представника), можуть бути використані торговцем з метою проведення процедури оціннювання клієнта та/або проведення оцінки відповідності й доречності.

6. При укладанні договору, крім генеральної угоди, отриманні від клієнта замовлення торговець зобов'язаний встановити права клієнта стосовно фінансових інструментів, які є об'єктом цивільних прав за договором / замовленням.

7. У разі якщо торговець отримує від клієнта замовлення на купівлю чи продаж певних фінансових інструментів, а ці фінансові інструменти знаходяться у власності торговця та у разі зацікавленості торговця продати клієнту зазначені фінансові інструменти, або у разі зацікавленості торговця купити в клієнта зазначені фінансові інструменти торговець зобов'язаний повідомити про це свого клієнта способом, визначеним генеральною угодою. У разі згоди клієнта придбати ці фінансові інструменти безпосередньо у торговця чи продати їх торговцю, торговець укладає з ним договір купівлі-продажу щодо певних фінансових інструментів.

Вимоги цього пункту не поширюються на випадки, коли замовлення до генеральної угоди передбачають купівлю-продаж фінансових інструментів на фондових біржах.

8. У разі наявності у торговця конфлікту інтересів з його клієнтом у зв'язку із зацікавленістю щодо купівлі-продажу фінансових інструментів пов'язаними особами торговця, відповідними особами торговця, такий торговець зобов'язаний повідомити про це клієнта до того, як будуть надані послуги клієнту, та отримати письмову згоду клієнта на проведення такої операції.

9. На вимогу клієнта торговець зобов'язаний надати інформацію щодо стану виконання будь-якого укладеного з ним договору, наданого замовлення.

10. Торговці зобов'язані дотримуватися встановлених законодавством пруденційних нормативів та інших показників (нормативів), які обмежують ризики за операціями з фінансовими інструментами.

11. Торговці зобов'язані надавати до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку адміністративні дані щодо своєї діяльності відповідно до нормативно-правових актів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, що встановлюють склад, строки та порядок їх надання.

12. Торговець цінними паперами зобов'язаний подавати до загальнодоступної інформаційної бази даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів для подальшого розміщення інформацію про всі вчинені поза фондовою біржою ним або за його участю правочини щодо емісійних цінних паперів.

13. Торговці зобов'язані здійснювати заходи відповідно до вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення

Торговці зобов'язані відмовити особі в укладенні договору чи проведенні операцій з фінансовими інструментами у випадку, якщо торговець вбачає, що такі дії призведуть до порушення вимог Закону України «Про акціонерні товариства», Закону України «Про інститути спільного інвестування» та «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Торговець має право відмовити особі в укладенні договору чи проведенні операцій з фінансовими інструментами, зокрема у випадку, якщо торговець вбачає, що такі дії можуть призвести до порушення вимог законодавства України, у тому числі до маніпулювання цінами на фондовому ринку або укладання договорів з використанням інсайдерської інформації.

У разі вчинення торговцем правочину щодо фінансових інструментів, за яким у торговця одразу або в майбутньому виникла аргументована підозра про вчинення клієнтом та/або контрагентом «підозрілої» операції, торговець цінними паперами зобов'язаний повідомити про це Комісію у складі нерегулярних адміністративних даних не пізніше наступного робочого дня з дня виникнення такої аргументованої підозри.

Торговці зобов'язані на постійній основі вживати заходів щодо виявлення «підозрілих» операцій відповідно до визначенних внутрішніми документами торговця процедур.

14. Торговець зобов’язаний надавати фондовим біржам, членом яких він є, інформацію про клієнтів, яким цей торговець надає прямий електронний доступ до біржових торгів та які дали згоду на доступ до інформації про себе в обсязі, визначеному Комісією, під час укладання на такій фондовій біржі біржових контрактів за цінними паперами, щодо яких не здійснювалася публічна пропозиція (крім цінних паперів емітентів, які вважаються такими, що здійснили публічну пропозицію відповідно до закону).

15. Торговець може виступати поручителем або гарантом виконання зобов'язань перед третіми особами за договорами, що укладаються від імені клієнта такого торговця, отримуючи за це винагороду, що визначається договором торговця з клієнтом.

16. Торговець, який уклав зі своїм клієнтом договір комісії або який отримав від клієнта замовлення до генеральної угоди, відповідно до якого торговець виступає комісіонером, має право за згодою клієнта (комітента) укласти з іншим торговцем договір субкомісії, за яким набуває права та обов'язки комітента щодо субкомісіонера, залишаючись відповідальним за дії субкомісіонера перед своїм клієнтом.

Торговець, який уклав зі своїм клієнтом договір комісії чи договір доручення або який отримав від клієнта замовлення до генеральної угоди щодо проведення операції з фінансовими інструментами за межами України, має право здійснити таку операцію за участю іноземної інвестиційної фірми із дотриманням вимог законодавства країни, в якій здійснюється операція, за умови, наявності ліцензії на провадження депозитарної діяльності депозитарної установи, дія якої не була зупинена.

17. Торговець має право виступати повіреним щодо вчинення певних юридичних дій, а саме внесення змін/розірвання договору, що укладається на виконання договору доручення у разі, якщо такі договори були укладені за участю цього торговця, або внесення змін/розірвання договору доручення та/або договору, що укладається на виконання договору доручення, у разі якщо такі договори були укладені за участю торговця, у якого на дату укладання таких договорів немає ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з торгівлі цінними паперами.

18. У разі прийняття Комісією рішення про анулювання ліцензії та наявності у торговця невиконаних договорів доручення, комісії, додаткових договірів андеррайтингу, про управління цінними паперами, РЕПО, замовлень до генеральної угоди, договорів, що укладаються на виконання, такий торговець зобов'язаний виконати, розірвати або внести зміни до таких договорів до дати набрання чинності рішенням про анулювання ліцензії та надати такі дані у порядку та строки, встановлені Комісією.

До невиконаних договорів доручення, договорів, що укладаються на виконання договорів доручення, розрахунки за якими здійснюються не через торговця, застосовуються норми пункту 16 цього розділу Правил.

19. Торговці здійснюють строкові операції і операції з фінансовими інструментами як за власний рахунок, так і за рахунок своїх клієнтів в їх інтересах.

20. Правочини, що вчиняються між торговцями цінними паперами, для кожного з них є провадженням професійної діяльності з торгівлі цінними паперами.

21. Торговці не мають права:

розголошувати комерційну таємницю щодо відносин з клієнтом, за винятком випадків, передбачених законодавством;

запевняти клієнта у гарантованому отриманні доходу за фінансовими інструментами (чи його певної величини) або у гарантованій відсутності збитків від інвестування в фінансові інструменти, робити інші заяви, які можуть бути розцінені як гарантування зазначеного;

у разі укладання з клієнтом генеральної угоди та додаткових договорів до неї здійснювати операції з фінансовими інструментами за рахунок та в інтересах клієнта без отримання від нього замовлення (доручення, розпорядження)

використовувати кошти, фінансові інструменти клієнтів для здійснення операцій у власних інтересах, інтересах інших клієнтів або третіх осіб або використовувати кошти, фінансові інструменти як забезпечення, у тому числі заставу, якщо інше не передбачено законодавством або договором з клієнтом;

здійснювати операції з фінансовими інструментами клієнта, використовувати кошти клієнта виключно з метою отримання винагороди, не діючи в інтересах клієнта та/або не виконуючи договори та/або замовлення до генеральної угоди на найвигідніших для клієнта умовах;

набувати фінансові інструменти певного виду та кількості, які не передбачені інвестиційною декларацією при здійсненні діяльності з управління цінними паперами;

безоплатно відчужувати фінансові інструменти, що знаходяться в його управлінні;

задовольняти вимоги своїх кредиторів за рахунок фінансових інструментів, а також коштів, що належать клієнтам;

передавати виконання договору комісії, замовлення клієнта іншим особам без попередньої згоди клієнта та у разі, якщо це не обумовлено умовами договору з клієнтом;

передавати виконання замовлення клієнта іншим особам, якщо це замовлення отримано від іншого торговця, щодо якого він виступає субкомісіонером;

передавати виконання договору андеррайтингу іншим особам;

здійснювати операції з емісійними фінансовими інструментами, випуск яких не зареєстрований у порядку, встановленому законодавством країни їх розміщення, якщо державна реєстрація таких емісійних фінансових інструментів передбачена законодавством відповідної країни;

здійснювати правочини (крім укладання додаткових договорів щодо зміни терміну/строку оплати та/або строку здійснення переходу прав власності на фінансові інструменти, або щодо розірвання раніше укладених договорів) з фінансовими інструментами, обіг, розміщення яких зупинено у встановленому законодавством порядку, починаючи з дати оприлюднення інформації про такі події на офіційному веб-сайті Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку;

здійснювати операції з купівлі, продажу або міни фінансових інструментів власного випуску (крім розміщення, викупу фінансових інструментів торговцем як емітентом та продажу торговцем як емітентом викуплених фінансових інструментів; придбання банком власних акцій з урахуванням обмежень, визначених Законом України "Про банки і банківську діяльність", та посередницької діяльності банку з купівлі-продажу власних акцій);

при проведенні посередницької діяльності (брокерської діяльності, діяльності з управління цінними паперами) здійснювати торгівлю акціями того емітента, у якому він безпосередньо або побічно володіє майном у розмірі понад п'ять відсотків статутного капіталу;

розривати договори купівлі-продажу фінансових інструментів, що укладаються на фондовій біржі, крім випадків, передбачених законом.

здійснювати види діяльності, які не передбачені законом.

22. Під час провадження діяльності з управління цінними паперами відповідно до договору про управління, крім зазначених у пункті 20  цього розділу обмежень, управитель не має права здійснювати такі операції:

придбавати за рахунок коштів клієнта, що знаходяться у його управлінні, фінансові інструменти, власником яких є сам торговець;

відчужувати фінансові інструменти клієнта, що знаходяться в його управлінні, у свою власність, у власність осіб, що володіють понад 10 відсотками статутного капіталу цього торговця;

придбавати за рахунок коштів клієнта, що знаходяться в його управлінні, фінансові інструменти, емітентом яких є його учасник або інша пов'язана особа;

придбавати за рахунок коштів клієнта, що знаходяться в його управлінні, фінансові інструменти емітентів, що знаходяться в процесі припинення, у тому числі відповідно до законодавства про банкрутство, якщо інформація про це була оприлюднена відповідно до законодавства;

відчужувати фінансові інструменти клієнта, що знаходяться в його управлінні, з відстрочкою платежу більше ніж на 10 днів, якщо інше не передбачено договором про управління;

надавати в заставу фінансові інструменти , що знаходяться в його управлінні, як забезпечення виконання власних зобов'язань, зобов'язань своїх учасників та інших осіб;

передавати управління фінансовими інструментами та коштами клієнта третій особі;

передавати кошти, що знаходяться в його управлінні, на користь третіх осіб або вносити зазначені кошти на рахунок (рахунки), розпорядником якого (яких) визначено третю особу (осіб);

укладати за рахунок коштів, що знаходяться в його управлінні, договори страхування (придбавати страхові поліси), отримувачами відшкодування за яким визначені треті особи.

23. Управитель, в управлінні якого знаходяться фінансові інструменти власного випуску, не має права:

відчужувати та обмінювати такі фінансові інструменти ;

передавати у заставу такі фінансові інструменти з метою забезпечення виконання власних зобов'язань, зобов'язань будь-яких інших осіб (за винятком зобов'язань, які виникли у зв'язку з виконанням управителем відповідного договору про управління).

24. Управитель під час виконання своїх зобов'язань за договорами про управління не має права укладати договори, за якими цей управитель одночасно представляє інтереси двох установників управління, крім договорів, що укладаються на фондовій біржі.

25. Торговці можуть надавати консультаційні послуги щодо емісії, обігу та обліку цінних паперів, щодо прав та обов'язків емітента, інвестора та/або особи, яка видала неемісійний цінний папір, щодо обігу та обліку інших фінансових інструментів, а також щодо здійснення фінансових інвестицій у зазначені цінні папери та інші фінансові інструменти.

Торговці цінними паперами при здійсненні професійної діяльності мають право укладати договори міни, за якими фінансові інструменти  передаються у власність в обмін на будь-який інший актив, у власних інтересах та в інтересах клієнтів.

26. Торговець здійснює свою професійну діяльність за допомогою програмно-технічного комплексу - сукупності технічних та програмних засобів, засобів комунікацій, засобів зберігання даних, що забезпечують виконання функцій, пов'язаних з наданням послуг з торгівлі цінними паперами та веденням внутрішнього обліку.

Функціонування програмно-технічного комплексу повинно здійснюватись з урахуванням дублювання роботи всіх систем та елементів. Внутрішня організація інформаційного обслуговування торговця повинна здійснюватися з урахуванням розподілення задач.

27. Програмно-технічний комплекс повинен відповідати таким вимогам:

здійснювати цілісну, неперервну фіксацію (в тому числі аудіо та/або відео – фіксацію) взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів під час отримання, опрацювання та виконання доручень (розпоряджень) клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення;

наявність розподілення обов'язків між користувачами - сертифікованими фахівцями торговця для реалізації функцій контролю;

можливість резервного копіювання даних внутрішнього обліку в будь-який час із забезпеченням відновлення інформації;

зберігання інформації протягом п’яти років з моменту їх отримання/створення;

захист від несанкціонованого доступу сторонніх осіб та запобігання витоку інформації;

зводити до мінімуму ризик викривлення даних;

забезпечувати режим конфіденційності інформації;

забезпечити можливість відтворення всіх стадій обробки кожного правочину;

забезпечити можливість встановлення будь-яких виправлень чи інших поправок та вміст записів до таких виправлень та/або поправок;

забезпечення виявлення і фіксації порушень функціонування взаємозв'язку з клієнтами та іншими учасниками фондового ринку, підключеними до програмно-технічного комплексу (повторних передач інформації, збоїв, використання дублюючих інформаційних систем тощо);

### У разі якщо торговець надає клієнтам прямий електронний доступ до біржових торгів, програмно-технічний комплекс торговця повинен забезпечувати автоматичну фіксацію дій таких клієнтів та не допускати подання клієнтами, які не дали згоду на доступ до інформації про себе в обсязі, визначеному Комісією, заявок щодо укладання на такій фондовій біржі біржових контрактів за фінансовими інструментами, щодо яких не здійснювалася публічна пропозиція (крім цінних паперів емітентів, які вважаються такими, що здійснили публічну пропозицію відповідно до закону).

28. Торговець, що надає прямий електронний доступ до біржових торгів, повинен мати ефективні системи та засоби контролю, які забезпечують належну оцінку і аналіз відповідності клієнтів, що користуються цією послугою, щоб клієнти, що користуються цією послугою, не могли перевищити відповідні встановлені обмеження, щоб торгівля, яку клієнти здійснюють за допомогою цієї послуги, піддавалася належному контролю й щоб відповідні засоби контролю ризиків запобігали торгівлі, яка може спричинити ризики для самого торговця, створити чи сприяти створенню невпорядкованих умов торгівлі на ринку або порушити правила фондових бірж, порушити законодавство щодо використання інсайдерських інформації чи маніпулювання на фондовому ринку (ринку цінних паперів). Прямий електронний доступ без таких засобів контролю заборонений.

Торговець, що надає прямий електронний доступ, відповідає за забезпечення дотримання клієнтами, що користуються цією послугою, вимог законодавства та правил фондових бірж.

Торговець здійснює постійний моніторинг таких угод на предмет виявлення порушень правил фондових бірж, невпорядкованих умов торгівлі або діянь, які можуть становити зловживання на фондовому ринку й про які слід повідомити Комісію. Торговець забезпечує наявність обов’язкового письмового договору між ним та клієнтом стосовно основних прав і обов’язків, що випливають із надання даної послуги, і збереження за торговцем згідно з даною угодою відповідальності за законодавством.

Торговець, що надає клієнту прямий електронний доступ до біржових торгів, відповідним чином повідомляє про фондову біржу, на якій торговець надає клієнту прямий електронний доступ.

Торговець повинен надавати на вимогу Комісії опис систем і засобів контролю, зазначених в абзаці першому цього пункту, та доказів їх застосування.

29. Торговець, має право укладати договори, зміни до них або розірвання договорів з клієнтами або прийнятними контрагентами із застосуванням програмного модуля.

Предметом таких правочинів можуть бути:

якщо сторанами правочину є торговець та професійні клієнти або прийнятні контрагенти – будь-які об’єкти інвестування;

якщо сторанами правочину є торговець та непрофесійні клієнти:

державні цінні папери;

облігації місцевих позик;

цінні папери інститутів спільного інвестування, акції та облігації, допущені до торгів на фондовій біржі в частині включення до біржового реєстру;

акції та облігації, за якими дотримуються вимоги щодо дійсності проспекту цінних паперів відповідно до частини першої статті 37 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та забезпечується емітентом таких цінних паперів розкриття інформації на фондовому ринку відповідно до вимог, встановлених статтями 40-41 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок».

### Такий торговець перед проведенням зазначених операцій із застосуванням програмного модуля зобов’язаний надавати клієнту засобами, визначеними відповідним договором, інформацію, передбачену цими Вимогами, в тому числі інформацію щодо біржового курсу цінних паперів чи інших фінансових інструментів або їх ринкової вартості, та встановити період часу, протягом якого клієнт має погодитись на проведення такої операції чи відмовитись від її проведення. Підтвердження такої операції або відмовлення від її проведення надається клієнтом торговцю із застосуванням програмного модуля.

30. При виконанні замовлень клієнта торговець повинен:

забезпечити, щоб замовлення, що виконувались від імені клієнтів, були оперативно та точно записані та розміщені;

виконувати схожі порівнювані замовлення клієнта послідовно і швидко, якщо тільки умови замовлення або ринкові умови не роблять це неможливим або інтереси клієнта вимагають іншого;

негайно інформувати непрофесійного клієнта про будь-які суттєві труднощі, пов’язані з належним виконанням замовлення, як тільки торговець дізнається про них.

Якщо торговець відповідно до договору або умов замовлення несе відповідальність за нагляд або проведення розрахунків за правочином, то він повинен вживати всіх необхідних заходів для забезпечення негайного та правильного зарахування на рахунки відповідного клієнта будь-яких належних клієнту фінансових інструментів або коштів, отриманих за результатом виконання замовлення.

Торговець не повинен зловживати інформацією, що стосується договорів та замовлень клієнта, та вживати всіх необхідних заходів, щоб запобігти такому зловживанню з боку його відповідних осіб.

### V. Вимоги щодо дій торговців для отримання ними якомога кращого результату для своїх клієнтів

1. При виконанні договорів або замовлень клієнтів, торговці повинні враховувати наступні критерії для визначення відносної важливості факторів, зазначених в абзаці третьому пункту 1 розділу ІV цих Вимог:

результат оцінювання клієнта, включаючи категорію, до якої його віднесено (професійний або непрофесійний);

характеристики замовлення клієнта;

характеристики фінансових інструментів, що є предметом цього замовлення;

характеристики торгівельних майданчиків для виконання, на які може бути направлене це замовлення.

2. Торговці виконують своє зобов’язання вжити всіх необхідних заходів для отримання якнайкращого результату для клієнта в тій мірі, в якій вони виконують замовлення або певний аспект замовлення, слідуючи конкретним інструкціям від клієнта.

Якщо торговець виконує замовлення від імені непрофесійного клієнта, то найкращий можливий результат визначається з урахуванням всіх витрат, що включають ціну фінансового інструмента та розмір витрат у зв'язку з виконанням, які включають всі видатки, понесені клієнтом, що прямо пов'язані з виконанням замовлення, включаючи оплату місця виконання, комісію за клірингово-розрахункове обслуговування та всі інші комісійні, виплачені третім особам, задіяним у виконанні замовлення.

3. Торговці не повинні структурувати або стягувати свої винагороди таким чином, щоб проводити несправедливі відмінності між місцями вчинення правочинів на виконання договорів / замовлень клієнтів.

4. При виконанні договору / замовлення або прийнятті рішення про виконання договору / замовлення клієнта поза фондовою біржею, торговці згідно процедур встановлених внутрішніми документами повинні перевірити справедливість запропонованої клієнту ціни, зібравши ринкові дані, що використовуються при оцінці ціни такого фінансового інструменту, і, де це можливо, шляхом порівняння з подібними або порівнюваними фінансовими інструментами.

5. З метою отримання якомога кращого результату для свого клієнта при виконанні договорів / замовлень торговці зобов’язані:

дотримуватися встановлених внутрішніми положеннями процедур виконання договорів / замовлень, доручень (розпоряджень) клієнтів;

здійснювати регулярний контроль ефективності процедур виконання договорів / доручень (розпоряджень) клієнтів та порядку їх застосування, та у разі необхідності, вносити зміни до них, з метою усунення недоліків та підвищення їх ефективності;

дотримуватися встановлених внутрішніми положеннями процедур фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів.

здійснювати не рідше одного разу на рік оцінювання ефективності процедур фіксації взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів, та у разі необхідності, вносити зміни до них, з метою усунення недоліків та підвищення їх ефективності;

проводити навчання працівників щодо застосування процедур, розроблених для забезпечення отримання якомога кращого результату для своїх клієнтів при виконанні договорів / замовлень;

на постійній основі вести та оновлювати перелік осіб, які отримали від торговця відповідні засоби та/або мають засоби, використання яких погоджено торговцем, за допомогою яких здійснюється запис телефонних розмов та електронних повідомлень, під час отримання, опрацювання та виконання доручень (розпоряджень) клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення;

при отриманні від клієнта замовлення, доручення (розпорядження) із зазначенням конкретних умов щодо вчинення правочину повідомляти клієнта про те, що таке замовлення, доручення (розпорядження) може перешкодити торговцю виконати договір та/або замовлення на якомога кращих умовах для клієнта;

при отриманні від клієнта замовлення, доручення (розпорядження) із зазначенням конкретних умов щодо вчинення правочину повідомляти клієнта про те, що виконання такого замовлення, доручення (розпорядження) може призвести до порушення вимог законодавства України, у тому числі до маніпулювання цінами на фондовому ринку, та що відповідальність за таке порушення несе клієнт;

перед встановленням ділових відносин з клієнтом повідомити його про те, що телефонні розмови та електронні повідомлення, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення будуть записуватись торговцем за допомогою програмно-технічного комплексу та їх копії будуть надані клієнту на його вимогу протягом п’яти років з дати створення запису;

у разі отримання доручення (розпорядження) від клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення, під час особистої розмови працівника торговця з клієнтами (представниками клієнтів), фіксувати таке доручення (розпорядження) у формі письмового звіту, який узгоджується з клієнтами, у спосіб визначений положенням про провадження діяльності з торгівлі цінними паперами.

здійснювати за допомогою засобів зв’язку, технічних та програмних засобів, які входять до програмно-технічного комплексу торговця, цілісну, неперервну фіксацію (в тому числі аудіо та/або відео – фіксацію) взаємодії з клієнтами (представниками клієнтів) та іншими учасниками ринку цінних паперів під час отримання, опрацювання та виконання доручень (розпоряджень) клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення;

до моменту укладання договору з клієнтом деталізовано та у зрозумілий для клієнта спосіб надати відповідну інформацію, як саме торговець виконуватиме замовлення, доручення (розпорядження) клієнта та отримати попередню згоду клієнта з процедурами виконання доручень (розпоряджень);

у разі внесення змін до процедур виконання замовлень, доручень (розпоряджень) клієнтів та/або внутрішніх положень, що визначають порядок виконання замовлень, доручень (розпоряджень) клієнтів невідкладно повідомляти про це клієнтів, у спосіб та терміни визначені договором;

у випадках коли порядок виконання замовлень, доручень (розпоряджень) передбачає можливість виконання замовлень клієнтів поза фондовою біржею, до моменту укладання договору(ів) на виконання замовлення повідомити клієнта про таку можливість та отримати від нього дозвіл на проведення правочину(ів) поза фондовою біржею, у спосіб визначений договором.

6. Торговець при отриманні від клієнта замовлення, доручення (розпорядження) із зазначенням конкретних умов щодо вчинення відповідного правочину, у разі якщо торговець вбачає, що його виконання призведе або може призвести до порушення вимог законодавства, у тому числі до маніпулювання цінами на фондовому ринку, повинен повідомити клієнта про це і що відповідальність за таке порушення несе клієнт, та отримати від нього підтвердження виконання такого замовлення, доручення (розпорядження) чи відмову від його виконання.

Після отримання підтвердження від клієнта про виконання такого замовлення, доручення (розпорядження) забезпечити його виконання.

7. Торговці не мають права надавати інвестиційні послуги, які стосуються приймання, передачі та виконання замовлень, клієнтам, які заздалегідь не були повідомлені про запис їх телефонних розмов та/або електронних повідомлень, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення.

8. Торговці мають вживати всіх необхідних заходів для здійснення запису відповідних телефонних розмов і електронних повідомлень, здійснених, надісланих або отриманих за допомогою обладнання, яке надано торговцями своїм працівникам або використання якого працівниками погоджено торговцем (далі – авторизовані канали комунікацій).

9. Торговець та його працівники не мають права використовувати не авторизовані канали комунікацій для отримання замовлень, доручень (розпоряджень) від клієнтів (представників клієнтів).

10. Письмовий звіт, що стосується відповідних особистих розмов з клієнтами, складається працівником торговця у формі паперового та/або електронного документа, узгоджується з клієнтом та, зокрема повинен містити:

дату та час проведення зустрічі;

адресу та місце проведення зустрічі;

прізвище, ім'я, по батькові ініціатора зустрічі;

прізвище, ім'я, по батькові учасників зустрічі та інформацію щодо підтвердження їх статусу на зустрічі (довіреність, паспорті дані, тощо);

### інформацію про замовлення, доручення (розпорядження) клієнта, включаючи вид послуги (купівля, продаж, міна, здійснення операції РЕПО, позика), реквізити ідентифікації фінансового інструменту, кількість фінансових інструментів, ціну та терміни виставлення, виконання замовлення.

11. Записи та письмові звіти, створені торговцем відповідно до вимог цього розділу, надаються відповідному клієнту та Комісії на їх вимогу і зберігаються торговцем протягом п’яти років.

Записи телефонних розмов, створені торговцем відповідно до вимог цього розділу, можуть відповідно до внутрішніх документів торговця зберігатися менше п’яти років у випадку коли за результатом таких розмов доручення (розпорядження) клієнтів, які призводять чи можуть призводити до укладання договору та/або отримання замовлення, а також інші взаємодії з клієнтами та іншими учасниками ринку цінних паперів під час отримання, опрацювання та виконання таких доручень (розпоряджень) додатково фіксуються та зберігаються торговцем у письмовій формі в електронному або паперовому вигляді.

Записи та письмові звіти в електронній формі зберігаються за допомогою надійних носііїв, що дозволяє їх відтворювати та копіювати.

Зберігання таких даних має здійснюватися у форматі, який не дозволяє змінювати чи видаляти оригінальні записи та письмові звіти.

Записи та письмові звіти в електронній формі зберігаються таким чином, щоб вони були легко доступними та клієнти, Комісія могли отримати доступ до них за запитом.

Торговець забезпечує якість, точність та повноту всіх телефонних записів, електронних повідомлень та письмових звітів.

12. Період часу для збереження запису починається з дати створення запису.

Період часу для збереження письмового звіту починається з дати проведення зустрічі.

**VI. Вимоги до зберігання документів і записів у системі внутрішнього обліку торговця**

1. Записі у системі внутрішнього обліку торговця мають зберігатися на надійному носії, що дозволяє зберігати інформацію у спосіб, доступний для подальшого використання Комісією, і в такій формі та у спосіб, щоб виконувалися такі умови:

Комісія має можливість легко отримати доступ до них і відтворити кожну ключову стадію обробки кожного правочину;

будь-які виправлення чи інші поправки та вміст записів до таких виправлень або поправок можуть бути легко встановлені;

неможливо маніпулювати чи змінювати записи іншим чином;

існує можливість використання із залученням засобів ІТ або будь-якого іншого ефективного використання, якщо аналіз даних неможливо легко здійснити у зв’язку із обсягом та характером даних;

внутрішні положення торговця відповідають вимогам ведення обліку, незалежно від технології, що використовується.

2. Торговці зберігають документи, у тому числі документи, зазначені у Додатку І до цих Вимог, залежно від виду їх професійної діяльності.

Перелік записів, зазначених у Додатку I до цих Вимог, не звільняє торговця від будь-яких інших обов’язків із збереження інформації, що передбачено законодавством.

3. Торговці також повинні у письмовій формі вести облік будь-яких внутрішніх документів, політик та процедур, які від них вимагаються відповідно до законодавства.

4. Записи та документи, які визначають відповідні права та обов’язки торговця та клієнта за договором про надання послуг, або умови, на яких торговець надає послуги клієнту, зберігаються принаймні протягом всього терміну тривалості ділових відносин з клієнтом.

5. Торговці повинні вести облік замовлень та подальших доручень (розпоряджень), пов’язаних з ними, отриманих від клієнта, а також прийнятих торговцем рішень щодо вчинення правочинів на їх виконання та негайно реєструвати та зберігати принаймні інформацію, зазначену у розділі 1 Додатку ІІІ до цих Вимог в тій мірі, в якій вона застосовується до замовлення чи прийнятого торговцем рішення щодо нього.

Торговці повинні вести облік вчинених, на виконання замовлень та подальших доручень (розпоряджень) пов’язаних з ними, отриманих від клієнта, правочинів та негайно реєструвати та зберігати принаймні інформацію, зазначену у розділі 2 Додатку ІІІ до цих Вимог в тій мірі, в якій вона застосовується до замовлення чи прийнятого рішення про вчинення правочину.

**VІІ. Маржинальні операці**

1. Маржинальні операції здійснюються на фондових біржах.

При здійсненні таких операцій торговець за умови, якщо це передбачено генеральною угодою:

здійснює виконання (розрахунки) зобов’язань за договорами купівлі-продажу цінних паперів, укладеними на підставі замовлень клієнта, за умови подальшого врегулювання (виконання) клієнтом зобов’язань перед торговцем згідно з умовами генеральної угоди

має право розпоряджатися коштами клієнта з метою придбання цінних паперів у розмірі, достатньому для проведення розрахунків за зобов’язаннями клієнта перед торговцем;

має право продати (продавати) цінні папери, обліковані у внутрішньому обліку торговця на рахунку клієнта, в обсязі, достатньому для виконання клієнтом його зобов’язань перед торговцем.

2. Торговець має право здійснювати маржинальні операції за умови:

надання клієнтом у забезпечення цінних паперів, що належать клієнту та/або придбаваються торговцем для клієнта;

надання клієнтом у забезпечення коштів, що належать клієнту та/або отримані клієнтом.

Як забезпечення виконання зобов’язань клієнта перед торговцем можуть використовуватись кошти та цінні папери, що належать клієнту, а також кошти та цінні папери, що мають бути отримані (придбані) клієнтом унаслідок здійснення торговцем в інтересах клієнта маржинальних операцій.

Способи забезпечення виконання зобов’язань, які виникають у клієнта перед торговцем, визначаються з урахуванням норм, установлених [Цивільним кодексом України](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15).

3. Торговець відповідно до затвердженого ним положення про провадження діяльності з торгівлі цінними паперами зобов’язаний забезпечити:

облік розміру зобов’язань кожного клієнта, що виникають унаслідок здійснення торговцем маржинальних операцій;

облік направлених клієнту вимог про внесення коштів та/або цінних паперів, наданих торговцем, у розмірі, достатньому для збільшення рівня маржі до граничного;

з метою звернення торговцем стягнення на кошти та/або цінні папери клієнта, що є забезпеченням виконання зобов’язань клієнта перед торговцем, облік договорів з продажу торговцем цінних паперів, що були використані як забезпечення, а також договорів з купівлі торговцем цінних паперів за рахунок коштів клієнта, що використані як забезпечення виконання зобов’язань клієнта.

4. Продаж торговцем цінних паперів, що складають забезпечення виконання зобов’язань клієнта, а також купівля торговцем цінних паперів за рахунок коштів клієнтів, що складають забезпечення виконання зобов’язань клієнта, з метою звернення торговцем стягнення на кошти та/або цінні папери клієнта, що є забезпеченням виконання зобов’язань клієнта перед торговцем, здійснюються на фондовій біржі.

5. Торговець має право виконувати розпорядження клієнтів при здійсненні маржинальних операцій шляхом купівлі та/або продажу тільки тих цінних паперів, що допущені до торгів на фондовій біржі.

6. Предметом таких операцій на фондовій біржі можуть бути цінні папери, які перебувають у біржовому списку. Вимоги до цінних паперів, які можуть бути предметом маржинальних операцій на фондовій біржі, визначаються торговцем.

Не можуть бути предметом маржинальних операцій облігації, строк погашення яких настає протягом строку виконання зобов’язань за такими операціями, та цінні папери, що перебувають у клієнта на підставі договору РЕПО.

Як забезпечення при здійсненні маржинальних операцій можуть виступати лише цінні папери, які допущені до торгів принаймні на одній фондовій біржі. Критерії ліквідності таких цінних паперів формуються фондовою біржею у встановленому нею порядку.

Торговець має право в договорі з клієнтом визначити перелік цінних паперів, які він може приймати як забезпечення при здійсненні маржинальних операцій, з урахуванням вимог до цінних паперів, визначених у цьому пункті. Торговець зобов’язаний повідомити клієнта про зміни у переліку цінних паперів, а також про наслідки таких змін у терміни та в порядку, передбаченими в договорі з клієнтом.

7. У випадках, передбачених пунктом 9 цього розділу цих Вимог, торговець розраховує рівень маржі.

Рівень маржі розраховується за формулою

де СКК - сума коштів клієнта, що обліковується на рахунку клієнта в системі внутрішнього обліку торговця, а також кошти, що повинні бути зараховані на рахунок клієнта, мінус кошти, що повинні бути сплачені за договорами, раніше укладеними в інтересах клієнта;

 ВЦП - ринкова вартість цінних паперів клієнта з урахуванням дисконту, який торговець може встановити для кожного цінного папера, які обліковуються на рахунку клієнта в системі внутрішнього обліку торговця, а також ринкова вартість цінних паперів, що мають бути зараховані на рахунок клієнта, за мінусом ринкової вартості цінних паперів, які повинні бути списані з рахунку клієнта за укладеними раніше договорами в інтересах клієнта;

 ЗК - грошовий еквівалент зобов’язань, що виникли в результаті здійснення торговцем маржинальних операцій в інтересах клієнта, для виконання (розрахунків) за якими у клієнта недостатньо коштів та/або цінних паперів.

8. Рівень маржі розраховується торговцем з урахуванням усіх договорів відповідного клієнта, що укладені для цього клієнта та не виконані до моменту розрахунку рівня маржі.

Розмір маржі узгоджується торговцем з клієнтом та обов’язково має бути вписаний у застереження про ризики, що підписується клієнтом згідно з пунктом 18 цього розділу цих Вимог.

9. З метою управління ризиками за маржинальними операціями торговець розраховує рівень маржі стосовно клієнта з використанням програмно-технічного комплексу у режимі он-лайн, зокрема:

при укладанні договору купівлі-продажу цінних паперів в інтересах клієнта;

при укладанні біржового контракту (договору) за цінними паперами, які входять до величин ВЦП або/та ЗК;

у випадку відхилення ціни на цінні папери, які є забезпеченням зобов’язань клієнта перед торговцем цінними паперами за маржинальними операціями;

на момент закінчення торгової сесії на фондовій біржі, на якій здійснюються маржинальні операції;

при здійсненні операції з коштами та цінними паперами, що призводить до зміни залишку на рахунку клієнта у внутрішньому обліку торговця.

10. При розрахунках величини ВЦП, рівня маржі та заборгованості клієнта перед торговцем на момент розрахунку розрахункова вартість кожного виду цінних паперів клієнта приймається за ціну, що дорівнює ціні останньої біржової угоди на такий самий цінний папір, зафіксованої в системі фондової біржі.

При здійсненні маржинальних операцій на двох або більше фондових біржах торговець згідно з умовами договору з клієнтом має право самостійно, але з урахуванням інтересів клієнта визначити фондову біржу та ціни за договорами купівлі-продажу цінних паперів, зафіксованими в системі фондової біржі, які приймаються торговцем для зазначених у цьому пункті розрахунків.

11. Граничний рівень маржі - рівень маржі, при якому торговець не має права:

укладати договори, внаслідок яких рівень маржі зменшиться нижче граничного рівня маржі, а також договори, що призводять до зменшення рівня маржі, коли рівень маржі нижчий за граничний рівень маржі, крім операцій купівлі-продажу цінних паперів, що здійснюються торговцем для врегулювання зобов’язань клієнта перед торговцем;

здійснювати операцію з коштами та/або цінними паперами клієнта, наслідком якої є зміна залишку на рахунку внутрішнього обліку коштів та/або цінних паперів цього клієнта, внаслідок якої рівень маржі зменшиться нижче граничного рівня маржі, за винятком розрахунків за раніше укладеними договорами або у разі, коли рівень маржі є нижчим за граничний, за винятком розрахунків за раніше укладеними договорами.

Вимоги абзаців другого та третього цього пункту не розповсюджуються на утримання торговцем з коштів клієнта винагороди, що належить торговцю згідно з договором з клієнтом.

Рівень маржі, при досягненні якого торговець повинен направити клієнту вимогу про внесення коштів або цінних паперів у розмірі, достатньому для збільшення рівня до граничного рівня маржі (далі - рівень маржі для направлення вимоги) або зменшення величини ЗК, шляхом укладання договорів, які до цього призводять, узгоджується торговцем з клієнтом та обов’язково має бути вписаний у застереження про ризики, що підписується клієнтом.

Рівень маржі для направлення вимоги не може бути нижче встановленого торговцем критичного рівня маржі та вище граничного рівня маржі.

12. Критичний рівень маржі узгоджується торговцем з клієнтом та обов’язково має бути вписаний у застереження про ризики, що підписується клієнтом.

При зниженні рівня маржі протягом торговельної сесії нижче рівня маржі для направлення вимоги торговець повинен надіслати клієнту вимогу про внесення коштів або цінних паперів або зменшення величини заборгованості шляхом укладання договорів, які до цього призводять. При повторному зниженні рівня маржі протягом торгової сесії нижче рівня маржі для направлення вимоги торговець може не направляти повторну вимогу клієнту про внесення коштів або цінних паперів.

Торговець зобов’язаний направляти клієнту вимогу про збільшення рівня маржі до граничного рівня шляхом внесення коштів та/або цінних паперів або шляхом укладання договорів, які до цього призводять, у письмовій формі, якщо інший порядок направлення вимог не передбачено договором з клієнтом.

Якщо рівень маржі стає менше критичного рівня маржі в результаті здійснення торговцем маржинальних операцій в інтересах клієнта, а також в інших випадках, передбачених законодавством про цінні папери, та якщо це передбачено договором на брокерське обслуговування, торговець здійснює реалізацію цінних паперів клієнта, що становлять забезпечення, або купівлю цінних паперів за рахунок коштів клієнта, що становлять забезпечення, у кількості, достатній для погашення зобов’язань клієнта, які виникли в результаті здійснення торговцем маржинальних операцій в інтересах клієнта.

Рівень маржі після погашення частини заборгованості клієнта повинен дорівнювати граничному рівню маржі або у випадку неможливості відновлення рівня маржі до граничного рівня маржі - мінімальному значенню, що перевищує граничний рівень маржі, до якого рівень маржі може бути відновлений у результаті реалізації належних клієнту цінних паперів чи придбання за кошти клієнта відповідних цінних паперів.

13. Торговець зобов’язаний надавати клієнту звіт, що містить інформацію про перерахунок рівня маржі, у порядку та терміни, встановлені в договорі з клієнтом.

14. Торговець, що здійснює маржинальні операції, повинен розраховувати на кожний день та підтримувати такі нормативи:

норматив граничнодопустимого розміру заборгованості всіх клієнтів перед торговцем (норматив R1), який має становити не більше 2;

норматив граничнодопустимого розміру заборгованості одного клієнта перед торговцем (норматив R2), який має становити не більше 0,25.

15 Норматив R1 розраховується за формулою

де ЗКК - сума заборгованості усіх клієнтів перед торговцем за зобов’язаннями, що виникли за результатами здійснення торговцем маржинальних операцій в інтересах клієнтів, за сплатою гарантійного забезпечення в результаті здійснення торговцем в інтересах клієнтів строкових операцій, інша заборгованість клієнтів перед торговцем за результатами інших договорів, укладених торговцем в інтересах клієнтів;

 ВК - власний капітал торговця цінними паперами.

Норматив R2 розраховується за формулою

де ЗКК - заборгованість одного клієнта перед торговцем, розрахована згідно з вимогами пункту 7 цього розділу цих Вимог.

16. Торговець зобов’язаний вести журнал обліку направлених клієнту вимог про внесення коштів та/або цінних паперів (далі - журнал).

Журнал має містити:

номер вимоги про внесення коштів та/або цінних паперів;

найменування або унікальний код (номер) клієнта;

дату та час направлення вимоги;

рівень маржі станом на момент направлення вимоги.

У випадку продажу торговцем частини цінних паперів, що належать клієнту і знаходяться в розпорядженні торговця на підставі договору з клієнтом, або купівлі цінних паперів за рахунок коштів клієнта згідно з вимогами абзацу четвертого пункту 12 цього розділу цих Вимог журнал також повинен містити:

рівень маржі до часткового погашення зобов’язань клієнта перед торговцем;

дату та час розрахунку рівня маржі до погашення зобов’язань клієнта перед торговцем;

номер договору;

вид договору (купівля, продаж);

найменування емітента, вид, форму випуску, тип цінного папера;

суму погашених зобов’язань у вартісному вираженні у гривнях;

рівень маржі після часткового погашення зобов’язань клієнта перед торговцем.

17. Торговець має право примусово реалізовувати цінні папери, що належать клієнту, або купувати цінні папери за рахунок коштів клієнта з метою виконання зобов’язань клієнта перед торговцем за маржинальними операціями, якщо рівень маржі менший за критичний рівень маржі, якщо це передбачено договором на брокерське обслуговування.

18. Торговець, який здійснює маржинальні операції, зобов’язаний:

розробити застереження про ризики, які можуть виникнути внаслідок здійснення маржинальних операцій, та ознайомити усіх клієнтів, в інтересах яких торговцем здійснюються такі операції, з інформацією про зазначені ризики;

використовувати програмно-технічний комплекс, який забезпечує автоматизовану систему розрахунку рівня маржі та заборгованості клієнта перед торговцем, контроль відповідності рівня маржі та нормативів R1 та R2 встановленим вимогам у режимі он-лайн;

призначити відповідальну особу, до обов’язків якої належить контроль за ризиками, що можуть виникати під час здійснення маржинальних операцій, та забезпечення інформаційної взаємодії з усіма клієнтами, в інтересах яких торговцем здійснюються такі операції.

19. Торговець, який здійснює маржинальні операції, повинен надавати звіти клієнту за такими операціями.

20. Торговець подає адміністративні дані щодо здійснення маржинальних операцій за генеральною угодою до Комісії відповідно до законодавства.

**VIIІ. Вимоги до діяльності з управління цінними паперам**

1. Установник управління та управитель мають право укласти між собою кілька договорів про управління, відповідно до одного з яких буде здійснюватись управління фінансовими інструментами, а відповідно до іншого - управління коштами для інвестування в фінансові інструменти.

Наявність оформленого відповідно до законодавства договору про управління є підставою для передання фінансових інструментів та коштів управителю в управління.

2. Фінансові інструменти передаються в управління з усією сукупністю засвідчених ними прав.

Права та обов'язки управителя по управлінню переданими йому фінансовими інструментами виникають з моменту їх отримання управителем або з моменту їх зарахування на рахунок у цінних паперах установника управління, керуючим якого (рахунку у цінних паперах) є управитель, або з моменту визначення управителя керуючим рахунком у цінних паперах установника управління, на якому (рахунку у цінних паперах) вже обліковуються цінні папери, що передаються в управління.

Передання в управління коштів у готівковій формі здійснюється шляхом унесення установником управління цих коштів у касу управителя. Моментом отримання коштів управителем вважається момент видачі управителем установнику управління касового ордера або іншого документа, що є підтвердженням про внесення коштів у готівковій формі.

Передання в управління коштів у безготівковій формі з рахунку установника управління здійснюється шляхом видачі установником управління платіжного доручення обслуговуючому банку про переказ зі свого поточного рахунку відповідної суми коштів на окремий поточний рахунок управителя. Моментом отримання коштів управителем вважається момент їх зарахування на окремий поточний рахунок управителя.

Фінансові інструменти, які придбаваються управителем у власність установника управління в процесі виконання договору про управління, є об'єктами управління з моменту набуття установником управління прав власності на них. При цьому додаткові договори до договору про управління між установником управління та управителем щодо передання таких цінних паперів та інших фінансових інструментів в управління не укладаються.

Якщо договором про управління передбачено, що коштами для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти будуть кошти, отримані управителем в процесі виконання договору про управління переданими йому установником управління цінними паперами та іншими фінансовими інструментами (як дохід за цими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, дохід від продажу цих цінних паперів та інших фінансових інструментів), то права і обов'язки сторін щодо управління коштами для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти виникають лише з моменту отримання управителем таких коштів.

Кошти, набуті управителем у власність установника управління в процесі виконання договору управління, є об'єктом управління з моменту отримання їх управителем. При цьому додаткові договори між установником управління та управителем про передання таких коштів не укладаються.

Відповідно до умов, передбачених договором про управління, а також законодавством, управитель, який отримав в управління цінні папери, самостійно та від свого імені реалізовує всі права, засвідчені цими цінними паперами.

Кошти, що знаходяться в управлінні управителя, призначені для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти в інтересах установника управління або визначених ним третіх осіб.

Емісійні цінні папери, щодо яких здійснюється управління та які існують у бездокументарній формі, мають обліковуватися на рахунку в цінних паперах установника управління у депозитарній установі. Управитель є керуючим цього рахунку в цінних паперах. Повноваження та обов'язки управителя як керуючого рахунком у цінних паперах установника управління визначаються договором про управління.

Торговець, який провадить діяльність з управління цінними паперами, може надавати консультації, пов'язані з обслуговуванням установника управління.

### IХ. Порядок проведення звірки наявності коштів та фінансових інструментів

1. Торговець зобов'язаний проводити періодичну звірку фактичної наявності коштів та фінансових інструментів на власних рахунках та на рахунках клієнтів, управління якими здійснюється ним відповідно до договорів з цими клієнтами.

2. Дані стосовно залишків коштів у реєстрі внутрішнього обліку коштів та розрахунків за договорами та операціями з фінансовими інструментами звіряються з даними бухгалтерського обліку коштів, з виписками із рахунків на поточну дату.

Звірка наявності коштів проводиться не рідше одного разу на місяць.

3. Звірка наявності фінансових інструментів проводиться у розрізі випусків цінних паперів та інших фінансових інструментів, які знаходяться на балансі торговця, а також за всіма цінними паперами та іншими фінансовими інструментами клієнтів, стосовно яких торговцю клієнтом надані повноваження з розпорядження та реалізації прав за цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, а також за всіма цінними паперами та іншими фінансовими інструментами клієнтів, переданих торговцю в управління.

Дані стосовно залишків фінансових інструментів звіряються торговцем з даними рахунків бухгалтерського обліку, з виписками з рахунків у цінних паперах на звітну дату.

Звірка наявності фінансових інструментів проводиться торговцем:

а) протягом 10 робочих днів місяця, наступного за кварталом, протягом якого змінювався залишок фінансових інструментів;

б) щороку щодо всіх фінансових інструментів протягом місяця, наступного за роком, за який проводиться звірка.

4. За підсумками проведення звірки торговець складає акт проведення звірки із зазначенням у разі наявності розбіжностей, виявлених під час проведення звірки.

Акт проведення звірки підписується фахівцем торговця, який проводив звірку, фахівцем, відповідальним за ведення внутрішнього обліку відповідно до внутрішніх документів торговця, та головним бухгалтером торговця або іншою особою, яка веде бухгалтерський облік торговця.

Додаток 1
до Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами
(…)

**Мінімальний перелік документів і записів, які повинні зберігатися у системі внутрішнього обліку торговця в залежності від характеру його діяльності**

| Назва зобов’язання | Тип запису | Зміст вмісту |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Оцінювання клієнтів** |
|  | Інформація клієнтам та потенційним клієнтам |  |  |
|  | Договори укладені з клієнтом |  |  |
|  | Оцінка відповідності й доречності  |  |  |
| **Обробка замовлень** |
|  | Порядок обробки замовлень (наказів, розпоряджень, доручень)  |  |  |
| **Клієнтські замовлення та правочини за ними** |
|  | Запис замовлень клієнта (наказів, розпоряджень, доручень) |  |  |
|  | Запис правочинів та обробки замовлень |  |  |
| **Звітність перед клієнтами** |
|  | Обов’язок щодо послуг, що надаються клієнтам |  |  |
| **Захист активів клієнта** |
|  | Клієнтські фінансові інструменти, якими управляє торговець |  |  |
|  | Клієнтські кошти, якими управляє торговець |  |  |
|  | Використання клієнтських фінансових інструментів та коштів |  |  |
| **Спілкування з клієнтами** |
|  | Інформація про витрати та супутні витрати |  |  |
|  | Інформація про торговця та його послуги, фінансові інструменти та захист активів клієнта |  |  |
|  | Інформація для клієнтів, а саме записи спілкування |  |  |
|  | Маркетингові повідомлення (крім усної форми) |  |  |
|  | Інвестиційна порададля непрофесійних клієнтів |  |  |
|  | Інвестиційне дослідження |  |  |
| **Організаційні вимоги** |
|  | внутрішня організація торговця |  |  |
|  | Звіти з комплаєнсу |  |  |
|  | Записи про конфлікт інтересів |  |  |
|  | Стимули |  |  |
|  | Звіти про управління ризиками |  |  |
|  | Звіти про внутрішній аудит |  |  |
|  | Записи про розгляд скарг |  |  |
|  | Звіти про особисті угоди |  |  |

Додаток 2
до Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами
(…)

**Усі витрати та пов’язані з ними збори, що стягуються за інвестиційні послуги, що надаються клієнту, які повинні становити частину суми, яка підлягає розкриттю**

|  |
| --- |
| Статті витрат, що підлягають розкриттю |
| **Одноразові витрати, пов’язані з наданням інвестиційної послуги** | Всі витрати та збори, сплачені торгівцю на початку або наприкінці наданої інвестиційних(ої) послуг(и). |
| **Постійні витрати, пов’язані з наданням інвестиційної послуги** | Всі постійні витрати та збори, сплачені іншим торговцям за їхні послуги, надані клієнту. |
| **Всі витрати, пов’язані з операціями, ініційованими в ході надання інвестиційної послуги** | Всі витрати і збори, пов’язані з операціями, що здійснюються торговцем або іншими сторонами. |
| **Будь-які витрати, пов’язані з додатковими послугами** | Будь-які витрати та збори, пов’язані з допоміжними послугами, які не включені до зазначених вище витрат. |
| **Випадкові витрати** |  |

**Всі витрати та пов’язані з ними збори, що стосуються фінансових інструментів, які повинні складати частину суми, яка підлягає розкриттю**

|  |
| --- |
| Статті витрат, що підлягають розкриттю |
| **Одноразові витрати** | Всі витрати та збори (включені в ціну або на додаток до ціни фінансового інструменту) сплачені постачальникам на початку або наприкінці інвестиції у фінансовий інструмент. |
| **Постійні витрати** | Усі постійні витрати та збори, пов’язані з управлінням фінансовим продуктом, вираховуються з вартості фінансового інструменту під час інвестування у фінансовий інструмент. |
| **Всі витрати, пов’язані з транзакціями** | Всі витрати і збори, що виникли в результаті придбання та продажу інвестицій. |
| **Випадкові витрати** |  |

Додаток 3
до Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами
(…)

**Інформація яка повинна бути записана та зберігатися у системі внутрішнього обліку торговця щодо** **замовлень (доручень, розпоряджень) клієнта та рішень прийнятих торговцем щодо них**

1. Реквізити клієнта;

2. Реквізити відповідної особи, що діє від імені клієнта;

3. Позначення для ідентифікації трейдера (Trader ID), відповідального в торговці за прийняття інвестиційного рішення;

4. Позначення для визначення алгоритму (Algo ID), відповідального в торговці за прийняття інвестиційного рішення;

5. Індикатор купівлі/продажу (B/S);

6. Ідентифікація фінансового інструменту;

7. Ціна за одиницю та позначення ціни договору;

8. Загальна сума договору;

9. Валюта 1;

10. Валюта 2 (за наявності);

11. Початкова кількість та позначення кількості;

12. Термін дії замовлення;

13. Тип замовлення;

14. Будь-які інші деталі, умови та особливі інструкції від клієнта;

15. Дата та час надходження замовлення (доручення, наказу), дата і час, коли рішення про вчинення правочину було прийняте.

**Інформація яка повинна бути записана та зберігатися у системі внутрішнього обліку торговця щодо вчиненого правочину**

* 1. Реквізити клієнта;
	2. Реквізити відповідної особи, що діє від імені клієнта;
	3. Позначення для ідентифікації трейдера (Trader ID), відповідального в торговці за прийняття інвестиційного рішення;
	4. Позначення для визначення алгоритму (Algo ID), відповідального в торговці за прийняття інвестиційного рішення;
	5. Реєстраційний номер договору;
	6. Позначення для ідентифікації заявки;
	7. Ідентифікаційний код заявки, присвоєний фондовою біржею після її отримання;
	8. Код фондової біржі, на якій було подано заявку;
	9. Реквізити особи, яка прийняла заявку;
	10. Позначення продавець чи покупець;
	11. Позначення заявка від свого імені або від імені клієнта;
	12. Позначення для визначення трейдера (Trader ID), відповідального за виконання
	13. Позначення для ідентифікації алгоритму (Algo ID), відповідального за виконання
	14. Індикатор купівлі/продажу (B/S)
	15. Ідентифікація фінансового інструменту
	16. Базовий актив
	17. Ідентифікатор Put/Call
	18. Ціна виконання
	19. Передплата
	20. Спосіб поставки
	21. Тип опціону
	22. Термін виконання
	23. Ціна за одиницю з позначенням одиниці виміру
	24. Сума
	25. Валюта 1
	26. Валюта 2 (за наявності)
	27. Кількість, що залишилася
	28. Змінена кількість
	29. Виконана кількість
	30. Дата і час подання заявки або рішення про правочин.
	31. Дата та час будь-якого повідомлення, яке передається та одержується з фондової біржі щодо будь-яких подій, що впливають на заявку.
	32. Дата та час будь – якого повідомлення, яке передається та одержується від іншого торговця щодо будь-яких подій, що впливають на заявку.
	33. Будь-яке повідомлення, яке передане та отримане від фондової біржі, у зв’язку з заявками, розміщеними торговцем.
	34. Будь-які інші деталі та умови, які були передані та отримані від іншого торговця у зв’язку з заявкою.
	35. Послідовність кожної розміщеної заявки, щоб відобразити хронологію кожної події, яка впливає на неї, включаючи, але не обмежуючись цим, модифікації, скасування та виконання.