

INSTANT TRADING EU LTD

Polityka Przeciwdziałania Konfliktom Interesów

Wersja 4

10.11.2025

Spis treści

1. Wprowadzenie i cel	3
2. Zakres zastosowania	3
3. Identyfikacja konfliktu interesów	4
4. Zarządzanie konfliktami interesów	5
Tabela podsumowująca zgodnie z art. 34 ust. 2 Rozporządzenia (UE) 2017/565	7
5. Transakcje osobiste a konflikty interesów	8
6. Raportowanie konfliktu interesów	10
7. Ujawnienia	10
8. Prowadzenie dokumentacji	10
9. Aktualizacja i przegląd Polityki	11
10. Zgoda Klienta	11

1. Wprowadzenie i cel

Firma INSTANT TRADING EU Ltd (zwana dalej „Firmą”) jest zarejestrowana w Republice Cypryjskiej pod numerem rejestracyjnym nr HE 266937. Firma posiada zezwolenie oraz podlega nadzorowi Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd („CySEC”), na podstawie licencji nr 266/15, działając zgodnie z Ustawą 87(I)/2017 o świadczeniu usług inwestycyjnych, wykonywaniu działalności inwestycyjnej, funkcjonowaniu rynków regulowanych oraz innych sprawach powiązanych z późniejszymi zmianami (zwaną dalej „Ustawą”). Biuro Firmy mieści się pod adresem: Spetson 23A, Leda Court, Block B, Office B203, 4000 Mesa Geitonia, Limassol, Cypr.

Firma wdrożyła Politykę przeciwdziałania konfliktom interesów, zgodnie z wymogami Dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych 2014/65/UE („MiFID II”) oraz postanowieniami Ustawy. Celem Polityki jest identyfikacja, zapobieganie oraz zarządzanie konfliktami interesów pomiędzy Firmą (w tym jej kadrą kierowniczą, pracownikami i powiązanymi agentami), osobami powiązanymi z nimi bezpośrednio lub pośrednio poprzez kontrolę, a Klientami. Polityka obejmuje również konflikty interesów występujące pomiędzy Klientami lub w dowolnych relacjach pomiędzy nimi, w tym te wynikające z otrzymywania zachęt od stron trzecich lub z polityki wynagradzania i innych systemów motywacyjnych Firmy.

W szczególności Polityka:

- a) identyfikuje, w odniesieniu do określonych usług i czynności inwestycyjnych oraz usług pomocniczych świadczonych przez Firmę lub w jej imieniu, okoliczności, które stanowią lub mogą stanowić konflikt interesów stwarzający ryzyko naruszenia interesów jednego lub większej liczby Klientów;
- b) określa procedury, które należy stosować oraz środki, które należy wdrożyć w celu zapobiegania takim konfliktom lub zarządzania nimi.

2. Zakres zastosowania

Niniejsza Polityka ma zastosowanie do wszystkich dyrektorów, pracowników oraz osób powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z Firmą (dalej zwanych „osobami powiązanymi”) i odnosi się do wszystkich interakcji ze wszystkimi Klientami. Osoba powiązana oznacza każdą z poniższych osób:

- a) członka Zarządu, partnera lub osobę pełniącą funkcję równorzędną, członka kadry kierowniczej lub powiązanego agenta Firmy;
- b) członka Zarządu, partnera lub osobę pełniącą funkcję równorzędną, bądź członka kadry kierowniczej dowolnego powiązanego agenta Firmy;
- c) pracownika Firmy lub powiązanego agenta Firmy, jak również każdą inną osobę fizyczną, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą Firmy lub powiązanego

agenta Firmy oraz która jest zaangażowana w świadczenie przez Firmę usług inwestycyjnych lub/i wykonywanie czynności inwestycyjnych;

- d) osobę fizyczną bezpośrednio zaangażowaną w świadczenie usług na rzecz Firmy lub jej powiązanego agenta na podstawie umowy outsourcingowej, w celu świadczenia przez Firmę usług inwestycyjnych lub/i wykonywania czynności inwestycyjnych.

Ze względu na charakter kontraktów na różnicę kursową (CFD), Firma nie ocenia ani nie uwzględnia preferencji klientów w zakresie środowiskowym, społecznym czy ładu korporacyjnego (ESG), ponieważ tego typu instrumenty nie są odpowiednie do realizacji celów związanych ze zrównoważonym rozwojem.

Firma nie świadczy usług związanych z kryptoaktywami, w tym handlu, przechowywania ani promowania tych aktywów. W związku z tym konflikty interesów związane z takimi usługami nie mają zastosowania.

3. Identyfikacja konfliktu interesów

Konflikt interesów definiuje się jako każdą sytuację, w której w trakcie świadczenia usług inwestycyjnych lub usług pomocniczych interes Klienta mógłby zostać naruszony na korzyść:

- a) Firmy, jej wyznaczonych przedstawicieli/agentów (zwanych dalej „osobami powiązanymi”) lub jakiegokolwiek innej osoby powiązanej bezpośrednio lub pośrednio z wymienionymi powyżej; lub
b) innego Klienta lub grupy Klientów.

Dla celów identyfikacji rodzajów konfliktów interesów, które mogą powstać, Firma powinna uwzględnić, czy ona sama, osoba powiązana, bądź osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z Firmą poprzez kontrolę, może w trakcie świadczenia usług inwestycyjnych lub usług pomocniczych, bądź ich kombinacji:

- a) osiągnąć korzyść finansową lub uniknąć straty finansowej kosztem Klienta;
b) mieć interes w wyniku świadczenia usługi na rzecz Klienta lub transakcji dokonywanej w imieniu Klienta, który różni się od interesu Klienta w tym samym wyniku;
c) mieć motywację finansową lub inne zachęty, aby przedkładać interes Klienta lub grupy Klientów nad interes innego Klienta lub grupy Klientów;
d) otrzymywać od osoby innej niż Klient zachęty w związku ze świadczeniem usługi na rzecz Klienta, w formie środków pieniężnych, towarów lub usług, innych niż standardowa prowizja lub opłata za tę usługę;
e) prowadzić działalność gospodarczą tego samego rodzaju co Klient;
f) w przypadku gdy Firma działa jako pośrednik finansowy w pierwszej ofercie publicznej (IPO), Klient powinien zostać poinformowany, czy strony uczestniczące w emisji lub ofercie posiadają akcje emitenta lub jego spółek zależnych, czy mają bezpośredni lub

pośredni interes ekonomiczny uzależniony od powodzenia emisji, bądź pozostają w jakimkolwiek porozumieniu z głównymi akcjonariuszami emitenta.

Ponadto konflikt interesów może wystąpić pomiędzy następującymi stronami:

- a) Klientem a Firmą;
- b) dwoma Klientami Firmy;
- c) Firmą a jej pracownikami;
- d) Klientem Firmy a pracownikiem/członkiem kadry kierowniczej Firmy;
- e) poszczególnymi działami Firmy.

4. Zarządzanie konfliktami interesów

Firma ustanowiła, wdrożyła oraz będzie utrzymywać i stosować skuteczne procedury organizacyjne i administracyjne mające na celu zapobieganie zidentyfikowanym konfliktom interesów i/lub zarządzanie nimi, jeśli mogą one stwarzać ryzyko naruszenia interesów Klienta. W związku z tym Firma podejmuje odpowiednie działania i stosuje mechanizmy kontrolne, aby zapewnić, że osoby zaangażowane w różne obszary działalności, w których może wystąpić potencjalny konflikt interesów, prowadzą te działania w sposób minimalizujący ryzyko powstania konfliktu interesów, w szczególności poprzez:

- a) ograniczenie wymiany informacji pomiędzy osobami powiązanymi zaangażowanymi w działania wiążące się z ryzykiem wystąpienia konfliktu interesów wyłącznie do zakresu niezbędnego do realizacji ich obowiązków i odpowiedzialności – zgodnie z zasadą „need-to-know” (dostępu tylko do informacji niezbędnych);
- b) ustanowienie tzw. „chińskich murów”, ograniczających przepływ informacji poufnych zarówno poprzez systemy elektroniczne, określenie poziomów dostępu do informacji, jak i fizyczne rozdzielanie lokalizacji działów. Chińskie mury są barierami informacyjnymi, których celem jest zapobieganie nieuprawnionemu przekazywaniu lub pozyskiwaniu poufnych lub istotnych informacji pomiędzy różnymi działami Firmy. Jeżeli chiński mur stosowany jest jako narzędzie zarządzania konfliktami interesów, osoby znajdujące się po drugiej stronie tej bariery informacyjnej nie mają dostępu do wiedzy ograniczonej przez funkcjonowanie chińskiego muru;
- c) zapewnienie odrębnego, niezależnego nadzoru nad osobami powiązanymi, których głównym obowiązkiem jest wykonywanie czynności na rzecz lub świadczenie usług na rzecz Klientów o potencjalnie sprzecznych interesach;
- d) eliminację bezpośredniego powiązania pomiędzy wynagrodzeniem osób powiązanych zaangażowanych głównie w jedną działalność a wynagrodzeniem innych osób powiązanych wykonujących inną działalność, w sytuacjach, gdy mogłoby to prowadzić do powstania konfliktu interesów;
- e) prowadzenie rejestru zachęt, prezentów lub innych korzyści, ewidencjonowanie zaoferowania lub otrzymania takich świadczeń przez osoby powiązane oraz wprowadzenie limitów i mechanizmów kontrolnych w przypadkach, gdy takie gratyfikacje mogą prowadzić do konfliktu interesów;

- f) wprowadzenie zakazu oferowania lub przyjmowania zachęt, prezentów lub innych gratyfikacji przez osoby powiązane pełniące kluczowe funkcje związane z określoną usługą lub produktem oferowanym przez Firmę;
- g) wdrożenie polityki wynagradzania obowiązującej wobec wszystkich osób powiązanych, zapewniającej, że sposób wynagradzania nie pozostaje w sprzeczności z najlepiej pojętym interesem Klientów;
- h) wdrożenie polityki dotyczącej transakcji na rachunek własny osób powiązanych w odniesieniu do ich własnej działalności inwestycyjnej, z obowiązkiem ujawniania każdej takiej transakcji Firmie;
- i) stosowanie środków zapobiegających lub ograniczających możliwość wywierania nieodpowiedniego wpływu przez jakąkolwiek osobę na sposób świadczenia przez osobę powiązaną usług inwestycyjnych lub pomocniczych;
- j) korzystanie z narzędzi takich jak Autochartist wyłącznie jako wsparcia w analizie technicznej;
- k) wprowadzenie limitów i/lub mechanizmów kontrolnych dotyczących jednoczesnego lub następującego po sobie zaangażowania osoby powiązanej w odrębne usługi inwestycyjne lub pomocnicze, gdy mogłoby to utrudnić prawidłowe zarządzanie konfliktami interesów;
- l) rozdział obowiązków osób powiązanych zaangażowanych w różne usługi inwestycyjne lub pomocnicze, które mogą prowadzić do powstania konfliktu interesów;
- m) zapewnienie, że informacje dotyczące określonych instrumentów finansowych lub usług, udostępniane Klientom, są przygotowywane przez osoby powiązane nieposiadające bezpośredniego interesu w tych instrumentach lub usługach, a przed udostępnieniem podlegają zatwierdzeniu przez Dział ds. Zgodności, zgodnie z wymogami dyrektywy MiFID II oraz standardami ESMA (Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych);
- n) przy wyborze dostawców usług, w przypadku istnienia osobistych powiązań pomiędzy Firmą a stroną trzecią lub osobą z nią powiązaną, Firma bierze ten fakt pod uwagę, rozważa potencjalny lub zaistniały konflikt interesów oraz w miarę możliwości wyłącza powiązane osoby z procesu decyzyjnego;
- o) ujawnianie Klientom każdej zidentyfikowanej sytuacji konfliktu interesów;
- p) obowiązek odbycia przez wszystkich pracowników corocznych szkoleń z zakresu identyfikacji oraz minimalizowania konfliktu interesów, w tym aktualizacji niniejszej Polityki i wykorzystania takich narzędzi jak Autochartist;
- q) utworzenie wewnętrznego Działu ds. Zgodności odpowiedzialnego za monitoring, raportowanie powyższych działań do Zarządu Firmy, aktualizację odpowiednich procedur wewnętrznych oraz egzekwowanie ich przestrzegania;
- r) powołanie Audytora Wewnętrznego, którego zadaniem jest zapewnienie wdrożenia i utrzymania właściwych systemów i mechanizmów kontroli oraz sporządzanie ocen i raportów dla Zarządu Firmy;
- s) wdrożenie zasady „czterech oczu” podczas nadzoru nad działalnością Firmy.

W sytuacjach nieobjętych powyższymi punktami, z uwzględnieniem charakteru potencjalnego konfliktu interesów, decyzję o dalszym postępowaniu podejmuje Dział ds. Zgodności i/lub Zarząd Firmy, informując o tym odpowiednio Klienta.

Tabela podsumowująca zgodnie z art. 34 ust. 2 Rozporządzenia (UE) 2017/565

Usługa inwestycyjna / pomocnicza	Potencjalne okoliczności konfliktu interesów	Ryzyko naruszenia interesów Klienta	Środki zaradcze / kontrolne
Przyjmowanie i przekazywanie zleceń dotyczących kontraktów CFD	- Firma osiąga przychody głównie ze spreadów/prowizji, co motywuje do zachęcania do zwiększania wolumenu transakcji. - Możliwe preferencyjne kierowanie zleceń Klientów do wybranych dostawców płynności, z którymi Firma ma powiązania handlowe.	- Klienci mogą być zachęcani do nadmiernego handlu. - Jakość realizacji zleceń może nie być optymalna.	- Polityka realizacji zleceń zapewniająca najlepszą realizację. - Monitorowanie motywacji personelu w celu unikania missellingu (oferowania Klientowi produktów niedostosowanych do jego potrzeb, wiedzy czy sytuacji).
Realizacja zleceń na rzecz Klientów	- Występowanie jako kontrahent Klienta w transakcjach CFD (model animatora rynku). - Firma ustala ceny i spready.	- Zyski Firmy mogą być sprzeczne z interesem Klienta (straty Klienta = zyski Firmy). - Ryzyko nieuczciwego ustalania cen lub poślizgu cenowego.	- Przejrzysta metodologia ustalania cen. - Regularny monitoring spreadów/cen względem benchmarków rynkowych.
Zarządzanie portfelem (jeśli dotyczy)	- Alokacja środków Klientów do instrumentów, z których Firma ma większy przychód (np. kontrakty CFD zamiast innych produktów).	- Nietrafione decyzje portfelowe obniżające długoterminowe zyski Klientów.	- Weryfikacja adekwatności produktów i ramy nadzoru nad produktem. - Nadzór Działu ds. Zgodności.
Usługa pomocnicza: analizy / badania	- Na analizy mogą mieć wpływ pozycje handlowe Firmy lub jej cele marketingowe.	- Wprowadzające w błąd lub stronnicze analizy mogą powodować straty Klientów.	- Jasne rozróżnienie analiz marketingowych od niezależnych. - Informacje o konfliktach w materiałach badawczych.

Usługa pomocnicza: usługi wymiany walutowej związane z kontraktami CFD	- Przewalutowania depozytów zabezpieczających i wypłat po niekorzystnych kursach.	- Niepotrzebnie zwiększone koszty Klienta.	- Przejrzyste informowanie o kursach i opłatach. - Regularne porównywanie z benchmarkami rynkowymi.
Marketing i proces przyjmowania Klientów	- Agresywny marketing skierowany do Klientów Detalicznych. - Zachęty (np. bonusy, nagrody) prowadzące do nieodpowiedniego handlu.	- Klienci handlują produktami niedostosowanymi do ich wiedzy / doświadczenia.	- Marketing weryfikowany przez Dział ds. Zgodności. - Zakaz wprowadzających w błąd promocji. - Testy odpowiedniości / adekwatności.
Wynagradzanie pracowników i praktyki sprzedażowe	- Pracownicy Działu Sprzedaży wynagradzani pod kątem wolumenu obrotów lub wysokości wpłat.	- Presja na misselling lub nadmierne zachęcanie do handlu.	- Zbalansowane Kluczowe Wskaźniki Efektywności (KPI) obejmujące zgodność. - Niezależny monitoring rozmów i kontaktów z Klientami. - Ustanowiona Polityka wynagradzania określająca zasady wynagradzania zgodnie z wymogami regulacyjnymi. - Weryfikacja zmiennych składników wynagrodzenia przez Inspektora ds. zgodności.
Wykorzystanie informacji o Kliencie	- Nieuprawnione wykorzystanie poufnych danych Klientów na korzyść Firmy (np. zajmowanie pozycji przeciwnych do pozycji Klientów).	- Utrata zaufania, potencjalne straty Klientów.	- Bariery informacyjne, polityka ograniczonego dostępu do informacji. - Monitorowanie transakcji własnych w odniesieniu do transakcji Klientów.

5. Transakcje osobiste a konflikty interesów

Wszyscy pracownicy Firmy zaangażowani w jakąkolwiek działalność inwestycyjną muszą być świadomi ograniczeń dotyczących transakcji na rachunek własny, szczegółowo opisanych poniżej. Niniejszy rozdział obejmuje również transakcje osobiste dokonywane przez osoby zatrudnione w firmach świadczących na rzecz Firmy usługi w ramach outsourcingu, jeżeli takie występują. W przypadku dokonania zakazanych transakcji osobistych, należy niezwłocznie poinformować o tym Firmę.

Pracownicy Firmy zaangażowani w świadczenie usług inwestycyjnych, sporządzanie analiz inwestycyjnych lub inne powiązane działania nie mogą dokonywać transakcji na rachunek własny, które prowadzą do następujących sytuacji:

- dokonania transakcji zakazanej na mocy art. 9 Ustawy o przeciwdziałaniu wykorzystywaniu informacji poufnych oraz manipulacjom na rynku (nadużyciom na rynku) nr 166(I)/2005;
- niewłaściwego wykorzystania lub ujawnienia informacji poufnych;
- dokonania transakcji, która może powodować konflikt z obowiązkami nałożonymi na Firmę lub pracownika przez obowiązujące przepisy prawa.

W przypadkach, gdy pracownik wszedł w posiadanie informacji niedostępnych publicznie dla Klientów lub informacji, których nie można łatwo wywnioskować z publicznie dostępnych danych, nie może podejmować działań ani dokonywać transakcji na rachunek własny lub handlować, z wyjątkiem sytuacji, gdy działa jako animator rynku z należytą starannością i w ramach zwykłej działalności animatora rynku, albo realizuje zlecenie Klienta złożone na jego własną inicjatywę – na rzecz innej osoby, w tym Firmy.

Pracownicy nie mogą ujawniać żadnej opinii poza zwykłym tokiem wykonywania obowiązków służbowych, jeżeli istnieje ryzyko, że osoba, której ta opinia zostaje przekazana, dokona transakcji sprzecznej z powyższymi zasadami. Pracownik nie powinien także udzielać porad ani przekazywać jakichkolwiek informacji innym osobom poza zakresem swoich obowiązków służbowych, zwłaszcza jeśli jest oczywiste, że osoba otrzymująca takie informacje udzieli ich dalej stronie, która może nabyć lub zbyć instrumenty finansowe związane z tymi informacjami.

Wszelkie zlecenia Klientów przekazane pracownikom Firmy nie mogą być ujawniane osobom trzecim.

Pracownik Firmy, który posiada wiedzę o potencjalnym zleceniu Klienta, nie może dokonywać transakcji na rachunek własny będącej odpowiednikiem tego zlecenia, jeżeli powstałby w ten sposób konflikt interesów.

W odniesieniu do takich konfliktów Firma utrzymuje i stosuje procedury mające na celu podjęcie wszelkich odpowiednich kroków zapobiegających powstawaniu konfliktów interesów oraz tworzeniu lub zwiększaniu istotnego ryzyka naruszenia interesów Klientów Firmy.

6. Raportowanie konfliktu interesów

W przypadku zidentyfikowania potencjalnego konfliktu interesów, pracownik powinien w pierwszej kolejności zgłosić to bezpośredniemu przełożonemu w celu wsparcia oceny istotnego ryzyka naruszenia interesów, a następnie przekazać wypełniony formularz

Zgłoszenia konfliktu interesów wraz ze wszystkimi szczegółami umożliwiającymi kontrolę regulacyjną w zakresie:

- a) działań korygujących i zapobiegawczych;
- b) sposobu oceny adekwatności tych działań;
- c) warunków, jakie zostały nałożone;
- d) informacji, czy wciąż istnieją konflikty oraz jak są one zarządzane i komunikowane Klientowi;
- e) przekazania informacji Kierownikowi Działu ds. Zgodności celem włączenia do raportów analizowanych przez Zarząd Firmy.

7. Ujawnienia

W przypadku, gdy zastosowane środki okażą się niewystarczające do zapobieżenia lub zarządzania konfliktem interesów związanym z Klientem, Firma – jako środek ostateczny – ujawni konflikt interesów przed przystąpieniem do dalszych transakcji z Klientem. Firma może odmówić realizacji danej transakcji, jeżeli uzna, że ujawnienie konfliktu nie stanowi wystarczającego środka zaradczego, według własnego uznania.

Takie ujawnienie powinno:

1. zostać przekazane na trwałym nośniku informacji oraz
2. wyraźnie wskazywać, że wdrożone przez Firmę rozwiązania organizacyjne i administracyjne, mające na celu zapobieganie lub zarządzanie konfliktami interesów, nie są wystarczające, aby z rozsądnym prawdopodobieństwem zagwarantować, że ryzyko naruszenia interesów Klienta zostanie wyeliminowane;
3. zawierać szczegółowy opis konfliktów interesów powstałych w związku ze świadczeniem usług inwestycyjnych i pomocniczych;
4. wyjaśniać ryzyka dla Klienta wynikające z tych konfliktów oraz kroki podjęte w celu ich ograniczenia;
5. zawierać wystarczająco szczegółowe informacje, uwzględniając charakter Klienta, aby umożliwić mu podjęcie świadomej decyzji odnośnie usługi w kontekście, w którym powstaje konflikt interesów.

Jeżeli Klient zdecyduje się nie korzystać z usługi z powodu ujawnionego konfliktu interesów, a konflikt ten nie może zostać skutecznie rozwiązany, Firma nie będzie miała innego wyjścia, jak odmówić świadczenia danej usługi.

8. Prowadzenie dokumentacji

Firma prowadzi rejestr konfliktów, w którym odnotowuje charakter każdego zidentyfikowanego konfliktu, zastosowane środki zaradcze, dokonane ujawnienia (jeśli miały miejsce) oraz aktualny status konfliktu. Rejestr ten jest poddawany przeglądowi kwartalnemu i przechowywany przez okres co najmniej pięciu lat.

Dokumentację przechowuje Inspektor ds. zgodności. Wszelkie działania muszą być odnotowywane oraz niezwłocznie przekazywane Zarządowi Firmy.

9. Aktualizacja i przegląd Polityki

Firma dokonuje oceny i przeglądu niniejszej Polityki w dowolnym czasie oraz w każdym przypadku nie rzadziej niż raz w roku lub w razie wystąpienia takiej potrzeby, przy czym przegląd ten jest dokonywany przez Inspektora ds. zgodności i zatwierdzany przez Zarząd Firmy.

10. Zgoda Klienta

Zawarcie Umowy z Firmą na świadczenie usług inwestycyjnych oznacza zgodę Klienta na stosowanie wobec niego niniejszej Polityki. Ponadto, Klient wyraża zgodę i upoważnia Firmę do podejmowania wobec niego wszelkich działań, które Firma uzna za stosowne, niezależnie od zaistnienia konfliktu interesów lub istnienia istotnego interesu w danej transakcji, bez konieczności uprzedniego informowania Klienta.