

Ujawnienie konfliktu interesów

Niniejszy dokument dotyczący ujawnienia konfliktu interesów został sporządzony przez Socios Europe Services Limited („**Socios**”). Opisuje on ogólny charakter i źródła konfliktów interesów, które mogą powstać w związku ze świadczeniem przez Socios usług związanych z kryptoaktywami, oraz działania, które Socios może podjąć w celu ich ograniczenia. Dotyczy on wszystkich klientów i potencjalnych klientów korzystających z naszych usług w UE/EOG.

Socios stanowi część grupy spółek Mediarex Enterprises Limited. Niektóre usługi mogą być świadczone wspólnie z podmiotami należącymi do grupy („**podmioty stowarzyszone**”). W stosownych przypadkach niniejsze ujawnienie objaśnia konflikty, które mogą powstać w związku z relacjami na poziomie grupy.

Konflikt interesów to sytuacja, w której osobiste, finansowe lub inne interesy firmy Socios, jej pracowników, podmiotów stowarzyszonych, udziałowców lub innych powiązanych stron mogą potencjalnie wpływać na zdolność firmy Socios do działania w sposób bezstronny i w najlepszym interesie jej klientów i interesariuszy. Konflikt interesów występuje, gdy interesy firmy Socios i jej obowiązek ochrony najlepszych interesów swoich klientów są ze sobą sprzeczne.

Usługi w zakresie kryptoaktywów świadczone przez Socios

Socios posiada zezwolenie na świadczenie usług w zakresie kryptoaktywów (CASP) zgodnie z rozporządzeniem (UE) 2023/1114 w sprawie rynków kryptoaktywów (MiCA) w zakresie świadczenia następujących usług:

- Przechowywanie kryptoaktywów i zarządzanie nimi w imieniu klientów;
- Wymiana kryptoaktywów na środki pieniężne;
- Wymiana kryptoaktywów na inne kryptoaktywa;
- Lokowanie kryptoaktywów;
- Usługi transferu kryptoaktywów.

Potencjalne konflikty interesów

Konflikty interesów mogą być rzeczywiste, potencjalne lub pozorne i mogą występować między:

- firmą Socios a jej użytkownikami;
- firmą Socios a jej udziałowcami lub dyrektorami zarządzającymi;
- firmą Socios a jej pracownikami;
- użytkownikami firmy Socios a innymi spółkami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej Socios;
- samymi użytkownikami.

Informacje dotyczące zarządzania konfliktami interesów

Pracownicy, członkowie kierownictwa Socios, podmioty stowarzyszone oraz wszyscy partnerzy biznesowi Socios działają w sposób zgodny z prawem, sumienny i uczciwy, w interesie użytkowników Socios, zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa. Firma Socios wdrożyła środki, wewnętrzne polityki i procedury odpowiednie do swojej wielkości i organizacji, aby zapobiegać konfliktom interesów, ujawniać je i nimi zarządzać. Procesy te mają na celu wczesne wykrywanie konfliktów interesów, unikanie ich wszędzie tam, gdzie to możliwe, lub ujawnianie ich

użytkownikom.

W niektórych przypadkach konflikty interesów są nieuniknione. W takiej sytuacji Socios zobowiązuje się do informowania swoich użytkowników i ujawniania źródła takich konfliktów, umożliwiając użytkownikom podjęcie decyzji, czy mimo konfliktu interesów chcą kontynuować transakcję.

Środki, polityki i procedury dotyczące konfliktu interesów są weryfikowane przez dział zgodności Socios na zasadzie ad hoc, jednak nie rzadziej niż raz w roku. Środki te obejmują w szczególności:

- Zatwierdzoną przez zarząd politykę dotyczącą konfliktu interesów, zawierającą jasny cel, zakres, przejrzyste struktury raportowania i proporcjonalne rozwiązania organizacyjne.
- Systematyczne identyfikowanie konfliktów i prowadzenie rejestru konfliktów, który jest regularnie aktualizowany w przypadku sytuacji mogących zaszkodzić interesom klientów.
- Obowiązek ujawniania konfliktów na piśmie przez odpowiednie osoby oraz ocenę przez odpowiedni zespół ds. zgodności, która może wymagać podjęcia środków łagodzących.
- Regularne szkolenia obejmujące identyfikację konfliktów, obowiązki w zakresie ujawniania informacji oraz etyczne podejmowanie decyzji.
- Rozdzielenie funkcji w zakresie świadczenia usług; bariery informacyjne z rejestrowaną komunikacją międzygrupową i niezależnymi zatwierdzeniami do celów planowania i marketingu.
- Zrównoważone kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) dla pracowników i udokumentowaną politykę wynagrodzeń.
- Zasady dotyczące obsługi rachunków osobistych dla pracowników oraz ścisłą kontrolę poufności/informacji wewnętrznych zgodnie z polityką dotyczącą wykorzystywania informacji poufnych/nadużyć na rynku.
- Ogólny zakaz stosowania ofert zachęcających, chyba że poprawiają one jakość usług i nie naruszają najlepszych interesów klienta.
- W przypadku usług pośrednictwa – udokumentowaną metodologię ustalania cen, pisemne zasady alokacji zapewniające sprawiedliwy podział oraz brak preferencyjnych alokacji, chyba że zostaną one wyraźnie ujawnione i uzasadnione.
- Ujawnianie powiązań grupowych, istotnych konfliktów między podmiotami prawnymi lub między Socios lub dowolnymi podmiotami stowarzyszonymi a klientami Socios.
- Środki dyscyplinarne, włącznie ze zwolnieniem, za naruszenia lub niezgłoszenie, oraz zobowiązanie do pełnej współpracy z organami regulacyjnymi lub innymi właściwymi organami.

Ujawnianie potencjalnych konfliktów interesów przez Socios

Potencjalny konflikt interesów związany z grupą spółek Socios

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje między Socios a jego użytkownikami, ponieważ Socios działa jako członek grupy korporacyjnej (w tym w przypadkach, gdy Socios umieszcza, promuje lub w inny sposób wspiera kryptoaktywa wyemitowane przez podmiot należący do grupy). Konflikty wynikają przede wszystkim z nakładających się struktur własnościowych, wspólnych celów strategicznych i przepływu informacji, co może prowadzić do preferencyjnego

traktowania, wpływu na alokację lub terminy oraz postrzeganego lub rzeczywistego braku niezależności. Chociaż Socios stosuje podział funkcji, bariery informacyjne, niezależne podejmowanie decyzji oraz ujawnianie informacji przed i w trakcie, nie można całkowicie wykluczyć takich sytuacji. Użytkownicy mogą spotkać się z mniej korzystnymi skutkami, takimi jak nieoptymalne ceny, nieuczciwa alokacja, stronniczość promocyjna lub zmniejszona przejrzystość.

Potencjalny konflikt interesów w związku z widocznością sponsorowaną, notowaniami i ekspozycją produktów

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje między Socios a jego użytkownikami, gdy umowy handlowe z klubami, emitentami lub partnerami (w tym umowy o podziale przychodów lub umowy marketingowe) mogą mieć wpływ na eksponowanie, terminy, dopuszczenie lub wycofanie produktów i funkcji. Wzajemna zależność między decyzjami handlowymi a decyzjami dotyczącymi produktów może prowadzić do stronniczości w tym, co użytkownicy widzą jako pierwsze lub najczęściej, pomimo decyzji podejmowanych przez komitety i ustaleń organizacyjnych mających na celu zapewnienie niezależności. Takie konflikty mogą skutkować kierowaniem użytkowników w stronę produktów, które są korzystne komercyjnie dla Socios lub jego partnerów, a nie optymalne dla użytkowników.

Potencjalny konflikt interesów w związku z płynnością/tworzeniem rynku przez podmioty stowarzyszone lub sponsorowane

Taki potencjalny konflikt interesów pojawia się między Socios a jego użytkownikami, gdy podmiot stowarzyszony lub sponsorowana strona trzecia zapewnia płynność na platformach obsługiwanych lub dostępnych dla Socios, tworząc zachęty do faworyzowania tej działalności lub podmiotu. Nawet przy niezależności operacyjnej, zasadach równego dostępu i nadzorze nie można całkowicie wyeliminować ryzyka preferencyjnego traktowania lub przewagi informacyjnej. Użytkownicy mogą napotkać warunki realizacji, które faworyzują powiązanych dostawców płynności, co może mieć wpływ na cenę lub jakość realizacji.

Potencjalny konflikt interesów w związku z zachętami, sponsoringiem i korzyściami stron trzecich

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy Socios otrzymuje lub zapewnia wynagrodzenia, prowizje lub korzyści niepieniężne (w tym sponsorowane badania, wydarzenia, przejawy gościnności lub marketing afiliacyjny), które mogą mieć wpływ na rekomendacje, wybór produktów lub komunikaty. Chociaż polityka wymaga, aby korzyści poprawiały jakość usług, były ujawniane, rejestrowane i nie wpływały na wyniki, pozostaje ryzyko resztkowe. Użytkownicy mogą spotkać się ze stronniczymi informacjami lub możliwością wyboru opcji o wyższej marży.

Potencjalny konflikt interesów w związku z transakcjami na kontach osobistych i zewnętrznymi interesami pracowników

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy pracownicy, dyrektorzy lub osoby powiązane posiadają lub handlują odpowiednimi tokenami, uczestniczą w sprzedaży/airdropach lub pełnią zewnętrzne funkcje u emitentów, walidatorów lub dostawców usług. Pomimo zasad dotyczących limitów kont osobistych, udokumentowanej polityki dotyczącej wykorzystywania informacji

poufnych, list ograniczonych, okresów zamrożenia i procesów ujawniania/wyłączenia, nie można całkowicie wykluczyć takich konfliktów. Użytkownicy mogą znaleźć się w niekorzystnej sytuacji w wyniku wcześniejszych transakcji, niewłaściwego wpływu na decyzje lub nieprzejrzystych relacji wpływających na niezależność.

Potencjalny konflikt interesów w związku z informacjami niepublicznymi i barierami informacyjnymi

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy Socios posiada informacje poufne lub wewnętrzne (np. informacje o planowanych notowaniach, negocjacjach z emitentami, statusie budowania księgi popytu, danych dotyczących przepływu zleceń), które mogą zostać wykorzystane w niewłaściwy sposób. Chociaż stosowane są bariery informacyjne, rejestrowanie, poufność i kontrole listy osób posiadających informacje poufne, zgodnie z dokumentacją zawartą w Polityce dotyczącej wykorzystywania informacji poufnych, nie można całkowicie wykluczyć nieumyślnego wycieku lub nadużycia. Użytkownicy mogą ponieść straty w wyniku nierównomiernego dostępu do informacji, które mają wpływ na ceny, alokacje lub realizację.

Potencjalny konflikt interesów w związku z przechowywaniem, podpowierzaniem i stakingiem/delegowaniem (w stosownych przypadkach)

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy wybór podpowierników, struktur portfeli, walidatorów lub ram podziału nagród może być bardziej zgodny z interesami handlowymi Socios lub partnera niż z najlepszym interesem użytkowników. Nawet przy uwzględnieniu ustaleń organizacyjnych i wymogów dotyczących niezależności nie można całkowicie wykluczyć takich konfliktów. Użytkownicy mogą napotkać nagromadzenie zależności, stronnictwo walidatorów/nagród lub decyzje operacyjne, które mają wpływ na bezpieczeństwo aktywów lub nagrody netto.

Potencjalny konflikt interesów w związku z outsourcingiem i dostawcami usług krytycznych

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy zewnętrzni dostawcy (np. KYC, technologie powiernicze, nadzór, marketing) lub wspólne usługi grupowe wpływają na kluczowe decyzje operacyjne, tworząc zachęty, które mogą nie być w pełni zgodne z interesami użytkowników. Pomimo systemu nadzoru, umów SLA i kontroli pozostaje ryzyko resztkowe. Użytkownicy mogą natrafić na usługi lub priorytety kształtowane przez relacje z dostawcami lub grupą, a nie przez wyniki użytkowników.

Potencjalny konflikt interesów w związku z treściami edukacyjnymi/badawczymi i komunikacją marketingową

Taki potencjalny konflikt interesów pojawia się, gdy treści dotyczące kryptoaktywów lub usług są sponsorowane, zlecane lub w inny sposób podlegają wpływom komercyjnym. Nawet jeśli relacje są jasno ujawnione, a materiały są szeroko dostępne, nadal istnieje ryzyko stronnictwa lub nadmiernego akcentowania niektórych kwestii. Użytkownicy mogą polegać na materiałach, które w subtelny sposób przedkładają interesy emitentów lub partnerów nad neutralną analizę.

Potencjalny konflikt interesów w związku z zarządzaniem, monitorowaniem, eskalacją i prowadzeniem dokumentacji

Taki potencjalny konflikt interesów pojawia się, gdy konflikty są niedostatecznie identyfikowane,

niedostatecznie dokumentowane lub nie są eskalowane w odpowiednim czasie. Nawet przy rejestrze konfliktów, ciągłym monitorowaniu, kwartalnym raportowaniu do organów zarządzających i pięcioletnim przechowywaniu dokumentacji mogą wystąpić luki w zakresie kontroli. Użytkownicy mogą odczuwać skutki opóźnionych działań naprawczych lub niewystarczających działań kontrolnych.

Potencjalny konflikt interesów w związku z zachętami dla klientów, programami lojalnościowymi i korzyściami dla partnerów

Taki potencjalny konflikt interesów powstaje, gdy nagrody (np. bilety, gesty gościnności, towary) są powiązane z konkretnymi transakcjami lub produktami, co wywiera presję na zawieranie transakcji. Chociaż zachęty są ograniczone do takich, które poprawiają jakość usług i wymagają ujawniania i monitorowania, nadal istnieje pewne ryzyko związane z tendencyjnością zachowań. Użytkownicy mogą przedkładać korzyści nad przydatność lub opłacalność produktu.