Kodeks Wzorcowy

(Międzynarodowy Kodeks Postępowania i Praktyki Rynków Finansowych)

Pierwszy raz opublikowany w kwietniu 2000
Zaktualizowany i ponownie wydany w październiku 2002
(Elektroniczna wersja zaktualizowana w kwietniu 2004)

Prawa Autorskie

Prawa autorskie do Kodeksu Wzorcowego są zastrzeżone przez:
ACI - The Financial Markets Association
Żadna część niniejszej publikacji nie może być publikowana bez uprzedniej zgody ACI

Kodeks Wzorcowy

Spis Treści

Przedmowa 5

O Autorze 7

Podziękowanie 8

Wstęp 9

Rozdział I 13
Godziny urzędowe i problematyka stref czasowych 13
1. Praca po godzinach / w systemie ciągłym oraz zawieranie transakcji poza miejscem pracy 14
2. Godziny otwarcia i zamknięcia rynku 15
3. Nowe dni świąteczne / dni wyjątkowo wolne od pracy / sytuacje uniemożliwiające funkcjonowanie rynku 16
4. Zlecenia ograniczające stratę 17
5. “Parkowanie” pozycji 19
6. Dezorganizacja rynku 20

Rozdział II 22
Zagadnienia Etyki Osobistej 22
1. Środki odurzające i substancje zabronione 23
2. Rozrywki i prezenty 24
3. Hazard i zakłady pomiędzy uczestnikami rynku 25
4. Oszustwa finansowe 26
5. Zawieranie transakcji na własny rachunek 27
6. Poufność 28
7. Dezinformacja i plotki 29
8. Współpraca z klientem, doradzanie i odpowiedzialność 30
9. Wykorzystanie informacji poufnych 32

Rozdział III 34
Funkcjonowanie komórki rozliczeniowej, płatności i potwierdzenia 34
1. Lokalizacja komórki rozliczeniowej, wydzielenie funkcji rozliczeniowych i sprawozdawczych 35
2. Potwierdzanie lub automatyczne dopasowywanie transakcji 36
3. Potwierdzenia ustne 39
4. Instrukcje płatnicze i rozliczeniowe 40
5. Kompensacja (netting) 42

Rozdział IV 44
Spory, konflikty, rozstrzyganie sporów i przestrzeganie postanowień Kodeksu Wzorcowego 44
1. Spory i ich rozstrzyganie 45
2. Konflikty pomiędzy uczestnikami rynku 46

3. Konflikty z udziałem firm brokerskich i pożyczanie punktów 47
4. Przestrzeganie postanowień Kodeksu Wzorcowego i sankcje 48
5. Pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu 49

Rozdział V 52
Upoważnienia, dokumentacja i rejestracja rozmów telefonicznych 52
1. Upoważnienie i odpowiedzialność za dokonywanie transakcji 53
2. Warunki i dokumentacja 54
3. Wstępne zasady zawierania transakcji 55
4. Rejestracja rozmów telefonicznych i tekstowych komunikatów elektronicznych 56
5. Korzystanie z urządzeń przenośnych przy zawieraniu transakcji 58
6. Bezpieczeństwo dealing roomu 59

Rozdział VI 60
Brokerzy i prowizje brokerskie 60
1. Rola firm brokerskich i relacje między dealerem a brokerem 61
2. Prowizje brokerskie 62
3. Elektroniczne usługi brokerskie 63
4. Ujawnianie tożsamości kontrahenta przez brokera 65
5. Substytucja kontrahenta za pośrednictwem brokera / usługi typu switch 67

Rozdział VII 68
Praktyka dealerska 68
1. Zawieranie transakcji po cenach nierynkowych 69
2. Realizacja transakcji 70
3. Kwotowanie – ważność ceny, zastrzeżenia i sprawdzanie ważności ceny 72
4. Zawieranie transakcji z niezidentyfikowanymi kontrahentami 74
5. Zawieranie transakcji w internecie, transakcje w systemach on-line 76
6. Wzajemność transakcji 77

Rozdział VIII 78
Praktyka dealerska w odniesieniu do określonych transakcji 78
1. Transakcje za pośrednictwem “powiązanego” brokera 79
2. Przypisywanie lub przenoszenie praw 80
3. Transakcje repo i pożyczanie akcji 81

Rozdział IX 82
Ogólne Zasady Zarządzania Ryzykiem 82

Rozdział X 87
Dodatkowe wskazówki dotyczące działalności związanej z obsługą klientów instytucjonalnych. 87

Rozdział XI 90
Terminologia rynków finansowych 90
Terminologia i definicje rynkowe 94

Załącznik 1 109
Rozwiązywanie sporów. Regulamin Eksperckiego Sądu Polubownego ACI 109

Załącznik 2 118
Rynki i instrumenty finansowe ujęte w Kodeksie Wzorcowym 118

Załącznik 3 119
Charakterystyka i warunki instrumentów finansowych 119

Załącznik 4 120
Inne opublikowane kodeksy postępowania na rynkach finansowych 120
Zgoda na tłumaczenie 121

Załącznik 5 122
ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych.....122

Załącznik 6 125
Kody walutowe Swift dla 67 krajów reprezentowanych w ACI.....125

Przedmowa

W czasie, kiedy I wydanie *Kodeksu Wzorcowego* było po raz pierwszy prezentowane na Międzynarodowym Kongresie ACI w Paryżu, projekt ten stanowił całkiem nową koncepcję rozpowszechniania najlepszej praktyki rynkowej i zasad etycznych dla uczestników światowych nieregulowanych rynków walutowych, pieniężnych i związanych z nimi rynków instrumentów pochodnych.

Pomimo pełnych wsparcia i zachęty komentarzy, z jakimi się spotkał ze strony uczestników Kongresu oraz przedstawicieli władz nadzorczych wielu krajów, Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI zdawał sobie sprawę ze zrozumiałego niepokoju niektórych członków Stowarzyszenia oraz autentycznych różnic opinii wśród przedstawicieli naszego zawodu, co do szans powodzenia tak radykalnego przedsięwzięcia. Niektórzy, aczkolwiek nieliczni, uważali, że zamiar ACI stworzenia nowego międzynarodowego kodeksu, możliwego do przyjęcia w zróżnicowanych środowiskach i systemach prawnych i nadzorczych, może się okazać zadaniem zbyt ambitnym i w dalszej perspektywie może nie zdobyć pełnej międzynarodowej akceptacji.

Z przyjemnością stwierdzam, że, jak pokazuje nasze doświadczenie, potrzeba takiego Kodeksu okazała się nawet większa niż się spodziewaliśmy i w pierwszych dwóch latach swojego istnienia *Kodeks Wzorcowy* przerósł wszystkie nasze oczekiwania dotyczące zapotrzebowania i poziomu akceptacji całego rynku. Wydaje się, iż szeroki zakres, innowacyjna struktura i styl *Kodeksu Wzorcowego*, stanowiącego przyjazne dla użytkownika odejście od tradycyjnych rynkowych Kodeksów Etycznych, spotkały się z nadzwyczaj życzliwym przyjęciem zarówno wśród dealerów, kadry kierowniczej jak i władz nadzorczych.

Kodeks Wzorcowy został rozprowadzony w ponad stu krajach i rozszedł się w ponad 8000 egzemplarzy. Już w ponad 17 krajach został przyjęty w całości lub w części a w dalszych 35 dyskusje nad jego przyjęciem są w toku. Rośnie zapotrzebowanie zarówno na wersję papierową jak i elektroniczną Kodeksu (dostępną wyłącznie jako „tylko widok” na stronie internetowej ACI).

Chociaż tekst angielski *Kodeksu Wzorcowego* został uznany za jedyną oficjalną wersję dla celów rozstrzygania sporów i ustaleń ekspertów, wiele grup językowych podjęło inicjatywę przetłumaczenia *Kodeksu Wzorcowego*, który obecnie jest dostępny w dziewięciu językach (arabskim, chińskim, francuskim, niemieckim, włoskim, polskim, rumuńskim, hiszpańskim i słowackim). Mówi się o planowanych na przyszłość tłumaczeniach dziesięciu innych grup językowych (w tym na portugalski). Duże fragmenty *Kodeksu Wzorcowego* zostały również przetłumaczone na język japoński i wchodzą w skład Pomarańczowej Księgi.

Kodeks Wzorcowy cieszy się wyraźnie rosnącą reputacją i akceptacją na wszystkich naszych rynkach, jako publikacja najbardziej wszechstronna, profesjonalna i oparta na szerokich podstawach i jedyny międzynarodowy kodeks w tej dziedzinie oraz spotyka się z entuzjastycznym przyjęciem nie tylko ze strony bankierów, ale i władz nadzorczych.

Uznanie dla jego unikalnej roli znalazło szczególny wyraz w głośnym i wysoko cenionym „Raporcie Ludwiga", sporządzonym przez organizację *Promontory Financial Group* w związku ze stratami na szeroką skalę, jakie na opcjach walutowych poniósł Allfirst – filia Allied Irish Banks (AIB) w Maryland. Raport powołuje się na *Kodeks Wzorcowy* jako na „najbardziej aktualny i szeroko stosowany Kodeks Etyczny uczestników światowych rynków walutowych i pieniężnych".

Wobec tych sukcesów, Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI pragnie utrzymać wysoki standard początkowej publikacji i w dalszym ciągu aktualizować *Kodeks Wzorcowy* poprzez wprowadzanie do niego w miarę potrzeby uzupełnień i modyfikacji. W tym celu, zgodnie z obietnicą zawartą w pierwszym wydaniu, śledzimy na bieżąco działalność w dziedzinie operacji dealerskich na naszych stale zmieniających się rynkach i wprowadzamy wszelkie zmiany, jakie uznamy za uzasadnione w zalecanych zasadach postępowania i najlepszej praktyce.

Obecne drugie wydanie zawiera szereg uzupełnień i modyfikacji, które zostały wszechstronnie zbadane i przedyskutowane wśród praktyków i nadzorców rynku, z którymi nieustannie współpracujemy. Komitet na Rzecz Profesjonalizmu dokładnie przeanalizował i omówił wszystkie te tematy przed ich ostatecznym zredagowaniem.

Ostatnie wydarzenia sprowokowały, między innymi, tendencję lub pragnienie po stronie niektórych ustawodawców i nadzorców, ażeby promować uregulowanie rynku finansowego, w tym rynku międzybankowego, na którym prowadzimy naszą działalność. W takim otoczeniu coraz pilniejsza staje się potrzeba uznanego, wszechstronnego i profesjonalnie opracowanego kodeksu etycznego dla światowych nieregulowanych rynków walutowych, pieniężnych i związanych z nimi rynków instrumentów pochodnych. Profesjonalni uczestnicy rynku powinni okazać samodyscyplinę poprzez przestrzegania takiego kodeksu i wykazanie, że rynek funkcjonuje w sposób właściwy i że działalność międzybankowego rynku finansowego wymaga minimalnego albo nie wymaga żadnego uregulowania.

Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że *Kodeks Wzorcowy* zaczyna stopniowo spełniać tę niezwykle istotną rolę w 66 krajach, w których obecnie ACI działa poprzez stowarzyszenia krajowe. Z przyjemnością polecam to drugie wydanie całemu personelowi operacyjnemu, administracyjnemu, kontrolnemu, rewizyjnemu, księgowemu, odpowiedzialnemu za przestrzeganie przepisów i kierowniczemu, zatrudnianemu przez uczestników naszych rynków.

Kodeks Wzorcowy stanowi również jedną z ważnych podwalin i pomocy szkoleniowych dla wszystkich profesjonalistów na rynku a znajomość i zrozumienie litery i ducha *Kodeksu Wzorcowego* jest obowiązkowym elementem egzaminu ACI. Uważamy za bezwzględnie konieczne, żeby zarówno nowicjusze jak i profesjonaliści korzystali z tego cennego przewodnika najlepszej praktyki i zasad osobistego postępowania na rynkach nieregulowanych.

Werner Pauw
Przewodniczący
Komitet na Rzecz Profesjonalizmu
ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych
Wrzesień 2002

O Autorze
Denis J. Nolan

Denis Nolan, dyrektor ArbiTrain Ltd, był dobrze znanym praktykiem rynków finansowych z ponad trzydziestoletnim doświadczeniem na światowych rynkach walutowych, pieniężnych oraz instrumentów pochodnych.

Zajmując stanowiska szefa dealerów i szefa komórek skarbu banków w latach 70-tych i 80-tych, był jednym z pierwszych menadżerów międzynarodowych instytucji finansowych, którzy postrzegali wykorzystanie kontraktów *futures* i innych instrumentów pochodnych jako logiczne następstwo strategii inwestycyjnych na rynkach walutowych i pieniężnych.

Jako członek-założyciel LIFFE i były wykładowca The City University Business School w Londynie, pisał obszernie na tematy związane z rynkiem walutowym i wygłaszał liczne referaty poświęcone instrumentom rynków finansowych, instrumentom pochodnym, arbitrażowi, funkcjonowaniu komórek rozliczeniowych w banku oraz Kodeksowi Postępowania na konferencjach i seminariach w Europie, USA, państwach Środkowego Wschodu oraz Japonii. Był współautorem książki „Mastering Treasury Office Operations", która ukazała się nakładem Pearson Education w 2001 roku.

Kiedy Kodeks Postępowania został po raz pierwszy wprowadzony jako obowiązkowy przedmiot egzaminacyjny, ACI - Stowarzyszenie Rynków Finansowych poprosiło Denisa Nolana o doradztwo w sprawach związanych z tym tematem. Jako ekspert o międzynarodowym uznaniu oraz unikalnym doświadczeniu pedagogicznym z zakresu etyki finansowej, został on w grudniu 1998 poproszony o napisanie ogólnego kodeksu postępowania na międzybankowych rynkach finansowych.

Współpracując ściśle z Komitetem na Rzecz Profesjonalizmu ACI, oraz utrzymując bieżące kontakty z instytucjami nadzorującymi rynki finansowe w Europie, USA i Japonii, pracę nad Kodeksem Wzorcowym ukończył w marcu 2000 roku.

W lipcu 2003 roku Denis zmarł po długotrwałej walce z rakiem. Pozostał nam po nim jednak *Kodeks Wzorcowy,* który w trwały i odpowiedni sposób upamiętnia jego zasługi dla naszego sektora.

Podziękowanie

Powstanie Kodeksu Wzorcowego nie byłoby możliwe bez cennego zrozumienia, czasu i wysiłku poświęconego nam przez następujące osoby i instytucje:

- Banki Centralne wielu krajów OECD
- The Financial Services Authority w Wielkiej Brytanii
- The Foreign Exchange Committees in New York, Tokyo and Singapore
- Przedstawicieli ACI oraz uczestników rynków w wielu krajach, w których ACI-Stowarzyszenie Rynków Finansowych jest reprezentowane.

Na końcu, choć nie mniej gorąco, chcielibyśmy podziękować autorowi, Denisowi Nolanowi – dyrektorowi ArbiTrain Ltd, za przygotowanie oraz edycję licznych szkiców roboczych jak również ostatecznego tekstu Kodeksu w trakcie żmudnych, lecz wysoce produktywnych sesji roboczych Komitetu na Rzecz Profesjonalizmu. Analizy Denisa Nolana, skrupulatnie przygotowane, tak cenne dzięki jego doświadczeniu oraz zaangażowaniu, znajdują nasze najwyższe uznanie.

Eddie Tan
Przewodniczący
Komitet na Rzecz Profesjonalizmu
ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych
Kwiecień 2000

Kodeks Wzorcowy

Wstęp

Wprowadzenie

Wspólnym celem wszystkich kodeksów postępowania jest promowanie skutecznych praktyk rynkowych poprzez nacisk na wysoki standard zachowań i profesjonalizm. Niemniej jednak, przez dziesiątki lat w głównej mierze nie uregulowany międzynarodowy rynek walutowy rozwijał się w głównych centrach finansowych świata bez jakiegokolwiek zapisanego kodeksu, czy też wskazówek dotyczących praktyk czy zachowań rynkowych.

Stan ten trwał aż do wczesnych lat siedemdziesiątych, kiedy to Bank of England wystosował „List O'Briana" do londyńskich banków dewizowych. Ten krótki, choć tak bardzo aktualny i trafny, pierwszy dokument poruszał szereg aspektów związanych z działalnością operacyjną banku, dostarczał tak bardzo wtedy potrzebnych objaśnień i rekomendacji dotyczących konwencji i zachowań rynkowych. Kwestie poruszone w tym dokumencie były szerzej omawiane w późniejszych edycjach.

Załamanie sztywnego systemu ustalania kursów wymiany walut w 1973 roku zapoczątkowało nową erę zmienności na rynku walutowym, a następnie również na rynku pieniężnym. Późniejsze reperkusje podkreśliły potrzebę bardziej formalnego międzynarodowego podejścia do tematu etyki i zachowań rynkowych.

Począwszy od roku 1980, powstanie nowych rynków oraz instrumentów takich jak kontrakty finansowe *futures*, transakcje *swap* na stopę procentową, opcje oraz inne instrumenty pochodne wykorzystywane przez dealerów rynków kapitałowych oraz dealerów komórek skarbowych banków jeszcze bardziej uwypukliło pilny charakter tej potrzeby.

W roku 1975 opublikowany został pierwszy Kodeks Postępowania ACI obejmujący tematykę rynku walutowego oraz transakcji na instrumentach wyrażonych w innych walutach niż obowiązująca w kraju, w którym zostały wyemitowane. Następnie, publikowane były kolejne kodeksy rynków w Nowym Jorku (w 1980), Londynie (w 1990), Singapurze (w 1991) oraz Tokio (w 1995).

Potrzeba uniwersalnego Kodeksu Wzorcowego

Wzorcowy Kodeks Postępowania został opracowany w odpowiedzi na pilną potrzebę międzynarodowej społeczności dealerów oraz brokerów działających na międzybankowych rynkach walutowych, pieniężnych oraz instrumentów pochodnych. Komitet na Rzecz Profesjonalizmu (KRP) ACI – Stowarzyszenia Rynków Finansowych stawał się coraz bardziej świadom tych zapotrzebowań poprzez regularne kontakty ze swoimi 24.000 członków ze środowisk dealerskich, brokerskich oraz pracownikami komórek sprawozdawczo-kontrolnych oraz rozliczeniowych w ponad 80 krajach.

Do niedawna, program egzaminacyjny przy ubieganiu się o Certyfikat Dealera ACI obejmował, poza własnym Kodeksem, kodeksy postępowania czterech głównych

centrów finansowych: Londynu, Nowego Jorku, Singapuru oraz Tokio. Kandydaci przygotowujący się do tego egzaminu musieli zatem podjąć się długiej i żmudnej nauki przepisów wszystkich pięciu publikacji.

Po kompleksowym zapoznaniu się z sytuacją, KRP doszedł do wniosku, że pomimo pewnych trudnych kwestii oraz różnic w strukturze poszczególnych kodeksów, istnieje pilna potrzeba powstania jednego międzynarodowego lub globalnego dokumentu, który obejmowałby najważniejsze przepisy wszystkich pięciu uznanych kodeksów.

Zasady postępowania oraz najlepszej praktyki rekomendowane w pięciu istniejących kodeksach pozostają w ogólnej zgodności ze sobą, a poza kilkoma godnymi uwagi wyjątkami, jedyne istniejące różnice dotyczą ujęcia oraz zakresu poszczególnych tematów. Uznaliśmy, że Kodeks Wzorcowy, który obejmowałby główne zapisy już obowiązujących kodeksów mógłby być cennym przewodnikiem dla międzynarodowej społeczności dealerów.

Kodeks mógłby również służyć jako praktyczny materiał naukowy dla młodszych stażem dealerów, oraz, po zmianach wprowadzonych do programu egzaminacyjnego ACI, dla kandydatów ubiegających się o Certyfikat Dealera ACI.

Ponadto, potrzeba powstania Kodeksu Wzorcowego jest najbardziej odczuwana na wielu rynkach rozwijających się, gdzie nie istnieją profesjonalne kodeksy postępowania.

Zakres i znaczenie Kodeksu

Kodeks Wzorcowy obejmuje szeroki zakres tematyczny rynku międzybankowego oraz instrumenty stosowane przez departamenty skarbowe banków, przedstawione w Załączniku 2. Różnorodność rynków oraz produktów używanych obecnie przez dealerów w działalności operacyjnej oraz arbitrażu sugeruje możliwość istnienia obszarów, gdzie tematyka kodeksów już obowiązujących na poszczególnych rynkach lokalnych pokrywa się.

Mając to na uwadze, zwróciliśmy szczególną uwagę na przygotowanie wstępnego projektu niniejszego tekstu, w celu zapewnienia maksymalnej zgodności zawartych w nim przepisów i zaleceń dotyczących postępowania na rynkach finansowych z już istniejącymi i uznanymi kodeksami.

Jednocześnie, *Kodeks Wzorcowy* jest zgodny ze standardami uczciwości i profesjonalizmu, jakie stosowaliśmy na głównych rynkach finansowych, odkąd pojawił się pierwszy Kodeks Postępowania ACI w roku 1975.

Przygotowania

Podczas przygotowywania *Kodeksu Wzorcowego* wzięliśmy pod uwagę zalecenia zawarte w poniższych dokumentach:

- Kodeks Postępowania ACI (wydanie poprawione z 1998)

- Zalecenia dla Stowarzyszenia Rynku Walutowego Forex w Nowym Jorku dotyczące działalności dealerskiej na rynku walutowym (wydanie z sierpnia 1995)
- Londyński Kodeks Postępowania (wydanie poprawione przez Financial Services Authority z czerwca 1999)
- Francuski Kodeks Postępowania (wydanie z marca 1999)
- Singapurski Przewodnik po Zasadach Postępowania i Praktykach Rynkowych dla potrzeb działalności departamentów skarbowych (wydanie poprawione z lutego 1998)
- Kodeks Postępowania Stowarzyszenia Rynku Walutowego Forex w Tokio („Pomarańczowa Księga" wydanie z grudnia 1998)

Dodatkowo, wiele tematów poruszonych w niniejszej pracy było konsultowanych z praktykami wszystkich ważniejszych rynków finansowych, szczególnie w tych dziedzinach, gdzie występowały różnice w interpretacji poszczególnych tematów oraz ich ujęciu. Porady i opinie, które uzyskaliśmy, zanim uzgodniony został ostateczny tekst Kodeksu, były wyczerpująco omawiane na sesjach roboczych Komitetu na Rzecz Profesjonalizmu.

Terminologia

W *Kodeksie Wzorcowym* szczególny nacisk położyliśmy na postępowanie i praktyki, które muszą być stosowane w szczególnie istotnych obszarach kwotowań kursów poszczególnych instrumentów oraz podczas zawierania transakcji. Priorytet ten jest dodatkowo podkreślony przez fakt umieszczenia specjalnego rozdziału poświęconego Terminologii Rynkowej, który stanowi integralną część *Kodeksu Wzorcowego*. Wszyscy dealerzy i kandydaci ubiegający się o Certyfikat Dealera ACI powinni dokładnie zapoznać się z treścią tego rozdziału. Niezależnie od tego, czy dany kurs jest kwotowany dla celów transakcji na rynku walutowym z fizyczną dostawą waluty, czy też dla celów transakcji na instrumencie pochodnym, takim jak FRA, rozliczanej gotówkowo, bez fizycznej dostawy, powinien być zastosowany ten sam wysoki standard praktyki rynkowej oraz uczciwości.

Przestrzeganie przepisów Kodeksu

Dla zachowania prawidłowego i skutecznego funkcjonowania rynków, szczególnie istotne jest, aby zarówno dealerzy jak i brokerzy przestrzegali przepisów oraz ogólnych zasad *Kodeksu Wzorcowego*. Ogólne zasady zarządzania ryzykiem przedstawione w Rozdziale IX są w tej mierze szczególnie istotne. Poczynając od fundamentalnej zasady obowiązującej dealera "Moje słowo jest moim zobowiązaniem", zasady zachowania, praktyki i etyki opisane w niniejszym Kodeksie wynikają z wieloletnich doświadczeń na międzybankowych rynkach walutowych, pieniężnych i instrumentów pochodnych.

Zatem konieczność stosowania się do zapisów zawartych w niniejszym dokumencie jest oczywista, natomiast konsekwencje nieprzestrzegania Kodeksu są jasno przedstawione w Rozdziale IV, ustęp 4 – „Przestrzeganie postanowień *Kodeksu Wzorcowego*".

Struktura Kodeksu

Jako że wiele problemów poruszonych w Kodeksie dotyczy spraw technicznych wymagających specjalnego wprowadzenia, całość tekstu *Kodeksu Wzorcowego*, w przeciwieństwie do podobnych publikacji w innych dziedzinach, została podzielona według jasnej struktury kategorii tematycznych. Układ ten został zastosowany w celu umożliwienia dealerom i osobom przygotowującym się do egzaminów szybkiego i łatwego dostępu do rekomendacji dotyczących jakiekolwiek tematów lub wskazówek, jakie mogą być im potrzebne.

Uaktualnienia i poprawki w Kodeksie

Zmiany, jakie zaszły w ostatnich latach na rynkach, w strukturach, systemach zarządzania, produktach, a nawet liczbie walut będących w obrocie, uwypukla konieczność ciągłego monitorowania i uaktualniania zalecanych wzorcowych praktyk rynkowych. W tym celu, Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI wprowadził procedurę stałego i kompleksowego uaktualniania treści Kodeksu w celu zapewnienia jego aktualności pod względem rozwoju technologicznego oraz innych zmian jakie mogą dotyczyć zasad zachowań, praktyki rynkowej oraz etyki.

Ekspercki Sąd Polubowny

Dla ułatwienia rozsądzania konfliktów w przypadku, gdy strony spornej transakcji nie są w stanie rozwiązać problemu, który między nimi powstał, Komitet na rzecz Profesjonalizmu ACI powołał Ekspercki Sąd Polubowny. Uczestnicy rynku mogą korzystać z usług Sądu zgodnie z Regulaminem ACI Rozwiązywania Sporów dotyczących transakcji na nieregulowanych rynkach finansowych. Zasady i warunki korzystania z powyższych usług są opisane w Załączniku nr 1.

Język oraz tłumaczenia

Oficjalnym językiem *Kodeksu Wzorcowego* jest język angielski.

Rozdział I

Godziny urzędowe i problematyka stref czasowych

1. Praca po godzinach / w systemie ciągłym oraz zawieranie transakcji poza miejscem pracy
2. Godziny otwarcia i zamknięcia rynku
3. Nowe dni świąteczne / dni wyjątkowo wolne od pracy / sytuacje uniemożliwiające funkcjonowanie rynku
4. Zlecenia ograniczające stratę
5. „Parkowanie” pozycji
6. Dezorganizacja rynku

Rozdział I

1. Praca po godzinach / w systemie ciągłym oraz zawieranie transakcji poza miejscem pracy

Globalizacja rynków finansowych w ostatnich latach doprowadziła do rozszerzenia godzin pracy komórek skarbowych wielu banków, w szczególności działających w głównych centrach finansowych na świecie. Wiele międzynarodowych instytucji finansowych zapoczątkowało pracę w systemie zmianowym dla dealerów walutowych i niektórych instrumentów pochodnych obejmując godzinami pracy zarówno wcześniejsze jak i późniejsze strefy czasowe. Inne banki z kolei działają w systemie ciągłym, 24 godziny na dobę. Rozszerzenie godzin pracy dealerów może powodować powstawanie pewnych dodatkowych niebezpieczeństw, zapobieganie którym wymaga wprowadzenia jasnych procedur kontroli.

Transakcje zawarte po oficjalnych godzinach pracy, bądź poza miejscem pracy, czy to za pomocą telefonu komórkowego, czy jakiegokolwiek innego urządzenia może być podejmowane jedynie za zgodą kierownictwa, które powinno wydać w tej sprawie jasne pisemne wytyczne na temat rodzajów dozwolonych transakcji oraz ich limitów, z wyszczególnieniem oficjalnych godzin pracy. Rozważnym posunięciem, byłoby wprowadzenie dodatkowych nieoficjalnych godzin zamknięcia każdego dnia, w których monitorowane byłyby pozycje zamknięcia oraz dokonywana byłaby ich wycena.

Kierownictwo komórek operacyjnych powinno również sporządzić listę dealerów upoważnionych do zawierania transakcji poza miejscem pracy i poza godzinami pracy, jak również określić procedury sprawnego raportowania oraz rejestrowania takich transakcji.

Tam, gdzie jest stosowany system rejestracji rozmów telefonicznych dla zapewnienia natychmiastowego raportowania oraz zapisu wszystkich transakcji zawieranych poza miejscem pracy, instalacja oraz umiejscowienie takiego systemu powinno uniemożliwiać kasowanie zapisu raportowanych rozmów bez zgody kierownictwa najwyższego szczebla.

Rozdział I

2. Godziny otwarcia i zamknięcia rynku

Rynki międzynarodowe są połączone gęstą siecią ośrodków finansowych. Choć zapewnia to ciągłość pracy w skali globalnej przez 24 godziny na dobę, względy prawne oraz ekonomiczne, szczególnie w przypadku rynku walutowego i rynku instrumentów pochodnych, wymagają wprowadzenia oficjalnie uznanych godzin otwarcia i zamknięcia tygodnia roboczego dla rynku globalnego / światowego.

Po szczegółowych dyskusjach i negocjacjach z głównymi uczestnikami rynków nieregulowanych Azji oraz Nowego Jorku, jak również instytucji nadzorujących te rynki, ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych wynegocjowało międzynarodowe porozumienie dotyczące oficjalnych godzin otwarcia oraz zamknięcia rynku zgodne z poniższymi ustaleniami.

Transakcje bezpośrednie, bądź z udziałem brokera, finalizowane w poniedziałek przed godziną 5.00 rano czasu Sydney, są zawierane w warunkach nie uznawanych za normalne warunki rynkowe lub godziny rynkowe.

Zatem oficjalny czas roboczy na rynkach walutowych jest określony przedziałem od poniedziałku godziny 5.00 rano czasu Sydney przez cały rok.

Oficjalne zamknięcie rynków walutowych jest ustalone na piątek godzinę 5.00 po południu czasu nowojorskiego przez cały rok.

3. Nowe dni świąteczne / dni wyjątkowo wolne od pracy / sytuacje uniemożliwiające funkcjonowanie rynku

W wielu centrach finansowych świata od czasu do czasu ustanawiane są dni świąteczne bądź dni wolne od pracy. W celu zapewnienia płynnego i wydajnego funkcjonowania rynku, oraz mając na uwadze fakt, że często tego typu sytuacje mają charakter nieprzewidywalny, wprowadziliśmy jasne zasady praktyki / procedury postępowania na rynku.

W przypadku, gdy władze danego kraju, bądź stanu ogłaszają wprowadzenie dnia wolnego od pracy lub jakiejkolwiek innej okoliczności uniemożliwiającej rozliczenie transakcji bankowych w określonym czasie w przyszłości, następujące procedury powinny mieć zastosowanie w celu dostosowania daty waluty transakcji przypadających na ten dzień.

(a) Nowa data waluty będzie przypadała na następny dzień roboczy (dla obu walut w przypadku transakcji walutowych) następujący po pierwotnym dniu daty waluty, poza przypadkami, gdy nowo wprowadzony dzień świąteczny przypada na ostatni dzień roboczy danego miesiąca, w którym to przypadku nowa data waluty przypadnie na ostatni dzień roboczy (dla obu walut w przypadku transakcji walutowych) poprzedzający ostatni dzień miesiąca.

(b) Daty waluty transakcji walutowych nie będą rozdzielane w innych przypadkach niż te, w których obie strony transakcji zgadzają się na taki podział, lub w przypadkach, gdzie praktyka rynkowa zezwala na dostawę walut w różnych dniach, jak w przypadku niektórych państw islamskich.

(c) Kursy walutowe transakcji już zawartych nie mogą być zmieniane.

4. Zlecenia ograniczające stratę

Rosnące w ostatnich latach zastosowanie analizy technicznej oraz kontroli zawieranych transakcji doprowadziło do znacznego wzrostu wykorzystania zleceń ograniczających stratę (stop-loss). Kodeks Wzorcowy podkreśla znaczenie zastosowania w takich przypadkach jasnej i zwięzłej dokumentacji oraz wprowadzenia stałych kanałów komunikacji.

Różne rodzaje zleceń typu *stop-loss* mogą przewidywać różne warunki aktywujące zlecenie oraz zróżnicowane konsekwencje prawdopodobnych różnic pomiędzy faktycznym kursem operacji a kursem ustalonym w zleceniu czy też poziom zakładanej arbitralności w podejmowaniu decyzji. Złożenie i przyjęcie zlecenia typu *stop-loss* powinno być poprzedzone jasnym zrozumieniem tych warunków i konsekwencji.

Zasady, na jakich zlecenia są przyjmowane powinny być jasno formułowane, z wyszczególnieniem czasu ważności danego zlecenia i innych ograniczeń ustalonych przez strony transakcji, jak również pozostawać w zgodzie z kryteriami wykonalności takich zleceń. Zasady te nie mogą pozostawiać miejsca na jakiekolwiek niedomówienia między stronami dotyczącymi warunków, na jakich dane zlecenie zostało wydane oraz przyjęte.

W przypadku użycia terminów takich jak „realizacja po jednorazowym osiągnięciu określonej ceny" („*one touch stop"), „*realizacja po wyczerpaniu ofert na określoną cenę" („*all taken / given stop") czy* „realizacja po określonym kursie kupna / sprzedaży" („*bid / offer stop"),* "arbitralność" („*discretion")* czy innej terminologii, umowa powinna jasno określać ich znaczenie.

Przy przyjmowaniu tego typu zleceń, pomimo to, że instytucja zobowiązuje się do dołożenia wszelkich możliwych starań dla niezwłocznego wykonania zlecenia, kontrahent nie ma gwarancji realizacji transakcji po ustalonej cenie, o ile obydwie strony nie postanowiły inaczej na piśmie.

Powinny być wprowadzone odpowiednie kanały komunikacji pomiędzy stronami w celu umożliwienia przyjmującemu zlecenie stałego kontaktu ze stroną je wydającą, na wypadek zaistnienia nieprzewidywalnej sytuacji, bądź wyjątkowo dużej amplitudy wahań kursów / cen.

W przypadku wystąpienia różnicy zdań, co do tego czy rynek osiągnął poziom wymagający realizacji danego zlecenia, należy mieć na uwadze fakt, że niezależnie od źródła użytego dla zweryfikowania przedziału wahań kursów rynkowych, dokładne dane na ten temat mogą być trudne do osiągnięcia.

Jakiekolwiek pojedyncze źródło informacji, na przykład firma brokerska poproszona o podanie, jakie były rynkowe maksima i minima w danym dniu, nie zawsze musi dysponować pełnym zakresem wahań kursowych dla całego dnia i może być jedynie w stanie określić te poziomy, które są jej znane. W związku z tym należy zasięgać

informacji od wszystkich uznanych źródeł rynkowych Uzyskane informacje należy traktować kierując się własnym osądem i należytą ostrożnością.

Banki, które regularnie świadczą usługi polegające na wykonywaniu zleceń typu *stop-loss* na rzecz klientów i innych instytucji finansowych, powinny uszanować poufność i zaufanie okazane im przez klientów przy powierzaniu tej działalności i powinny zawsze zachować wysoki standard rzetelności i uczciwości, wymagany w Rozdziale IX (1) *Kodeksu Wzorcowego* przy wykonywaniu tego typu zleceń.

Rozdział I

5. "Parkowanie" pozycji

Występowanie zjawiska, które jest określane jako „parkowanie pozycji" jest dużo mniej powszechne w ostatnich latach a może być zdefiniowane następująco:

"Parkowanie pozycji" jest działaniem polegającym na zawarciu umowy przez dwie strony transakcji, zakładającej zazwyczaj, iż przedmiotowa transakcja będzie odwrócona w określonym dniu w przyszłości po kursie transakcji pierwotnej lub po kursie zbliżonym do kursu transakcji pierwotnej, niezależnie od zmian kursowych, jakie mogą w międzyczasie zajść na rynku. Konsekwencją takiej umowy jest sytuacja, w której przez pewien czas zobowiązania jednej ze stron nie są ujęte w księgach, nie podlegają kontroli kierownictwa oraz instytucji nadzoru bankowego.

Tego typu transakcje są zawierane z inicjatywy dealerów w celu ukrycia wykorzystania limitu na określone ryzyko, szczególnie w przypadku transakcji walutowych, wprowadzając w ten sposób w błąd kierownictwo banku, lub też z inicjatywy banków w celu ukrycia przed instytucjami nadzoru bankowego pozycji spekulacyjnych. Powodem zawierania tego typu transakcji mogłaby być także chęć uchylania się od obowiązków podatkowych.

Przepisy Kodeksu Wzorcowego są w tym względzie jednoznaczne.

"Parkowanie" transakcji lub pozycji z jakimkolwiek kontrahentem powinno być zabronione.

Rozdział I

6. Dezorganizacja rynku

Zdarzają się przypadki, kiedy strony nie mogą wywiązać się ze swoich zobowiązań wynikających z kontraktu z powodu wydarzenia, którego w momencie zawierania transakcji nie można było przewidzieć i na które strony nie mają wpływu. Mogą to być między innymi regulacje kapitałowe, nielegalność lub niemożliwość wykonania zobowiązania, siła wyższa, brak płynności, itp.

Uczestnikom rynku zaleca się przewidywanie takich przypadków w kontraktach. Szereg grup branżowych opracowało standardowe terminy w celu uwzględnienia w umowach tego rodzaju przypadków oraz ich konsekwencji. Uczestnicy rynku powinni przyjąć odpowiednie postanowienia w celu uniknięcia ewentualnych sporów.

W przypadku ogólnej dezorganizacji rynku spowodowanej nagłymi wydarzeniami, takimi jak ekstremalne warunki pogodowe lub inne nieprzewidziane okoliczności, możliwa jest interwencja lokalnych władz nadzorczych lub banków centralnych, które opublikują odpowiednie procedury, w tym stopy procentowe mające zastosowanie do nie rozliczonych transakcji.

Kodeks Wzorcowy zaleca ścisłe stosowanie się do tych zasad przez uczestników rynku w przypadku braku pisemnej umowy przewidującej takie okoliczności.

Grupy branżowe, takie jak The International Swaps and Derivaties Association Inc. oraz The Financial Markets Lawyers Group, opracowały standardowe postanowienia rynkowe regulujące rodzaje nieprzewidywalnych wydarzeń, na które strony nie mają wpływu, znane jako “siła wyższa”, “nielegalność” i “niemożliwość”. Uczestnicy rynku powinni włączać odpowiednie postanowienia do swoich umów. W odniesieniu do transakcji w walutach rynków rozwijających się, przewidziano również definicje odnoszące się do dezorganizacji rynku na rynku lokalnym (głównie w celu zastosowania w związku z niewykonanymi kontraktami typu forward).

Jednakże, jako że wydarzenia takie są z natury nieprzewidywalne, może się zdarzyć, że te postanowienia przynajmniej teoretycznie mogą okazać się niedostatecznym zabezpieczeniem wobec zaistniałej sytuacji. W takim przypadku odpowiednie władze albo grupa(y) branżowa(e) mogą wydać regulacje, wytyczne albo zalecenia dotyczące najlepszej praktyki. Ponadto, nawet w przypadku, kiedy strony posiadają pisemną umowę, grupy branżowe mogą dokonać nowych ustaleń w sytuacji, gdy ścisłe przestrzeganie standardowych postanowień rynkowych jest niewykonalne. Uczestnicy rynku powinni w miarę możliwości uczestniczyć w tych pracach i znać oraz honorować osiągnięty konsensus.

Jeśli warunki klimatyczne przeszkodzą w normalnym funkcjonowaniu systemu rozliczeniowego i płatniczego, wówczas mogą zostać wdrożone procedury awaryjne zatwierdzone przez lokalne władze nadzorcze. W Hong Kongu funkcjonują uregulowania na wypadek ulewnych burz i tajfunów oraz szczegółowe procedury ustalone przez Międzynarodową Izbę Rozliczeniową w Hong Kongu.

W Londynie, zgodnie z Kodeksem Produktów Nieinwestycyjnych, funkcjonuje procedura, na podstawie której Bank of England może ustalić i publikować stopy procentowe, jakie strony dotknięte taką ogólną dezorganizacją powinny zastosować do skorygowania rozliczeń.

Te lokalne zasady i procedury często uzupełniają ogólne postanowienia standardowej umowy rynkowej, np. obowiązujące oprocentowanie, następny lokalny dzień roboczy, itp. W zakresie, w jakim zasady te nie są w sprzeczności z istniejącą umową na piśmie lub w przypadku, kiedy umowy na piśmie nie ma, zaleca się, żeby uczestnicy lokalnego rynku ściśle się do tych zasad stosowali. W przypadku, kiedy te zasady lub procedury są sprzeczne z jakimkolwiek postanowieniem istniejącej umowy na piśmie, strony powinny zasięgnąć porady prawnej, co do skuteczności takich zasad czy procedur. Jeśli zasada lub procedura nie mają charakteru obowiązkowego, strony powinny uzgodnić między sobą czy chcą się stosować do postanowień umowy lub czy chcą zmodyfikować warunki transakcji zgodnie z odpowiednią zasadą lub procedurą.

Chociaż usilnie nawołujemy do tego, żeby stosunki handlowe regulowała pisemna umowa, w przypadku braku umów lub lokalnych przepisów, zaleca się stosowanie, tam gdzie to możliwe, najlepszej praktyki określonej w Rozdziale I (3) *Kodeksu Wzorcowego* „Nowe dni świąteczne / dni wyjątkowo wolne od pracy…”.

Rozdział II

Zagadnienia Etyki Osobistej

1. Środki odurzające i substancje zabronione
2. Rozrywki i prezenty
3. Hazard i zakłady pomiędzy uczestnikami rynku
4. Oszustwa finansowe
5. Zawieranie transakcji na własny rachunek
6. Poufność
7. Dezinformacja i plotki
8. Współpraca z klientami, doradzanie i odpowiedzialność
9. Wykorzystanie informacji poufnych

Rozdział II

1. Środki odurzające i substancje zabronione

Problemy związane z substancjami zabronionymi takimi jak narkotyki czy alkohol stają się narastającym problemem tak w sferach społecznych jak i gospodarczych w wielu krajach. Chociaż społeczna tolerancja, przepisy prawa oraz stosunek do tego tematu zmieniają się w zależności od specyfiki i kultury danego kraju, Kodeks Wzorcowy zaleca aktywne zaangażowanie się kierownictwa banków w ten problem.

Kierownictwo banków powinno podjąć wszelkie możliwe starania w celach zapoznania się jak też edukacji kadry pracowniczej w zakresie oznak oraz efektów działania środków odurzających takich jak alkohol oraz innych zabronionych substancji. Powinny zostać wprowadzone oraz jasno zakomunikowane zasady postępowania z osobami zidentyfikowanymi jako nadużywającymi substancji zabronionych.

Możliwość oceny sytuacji przez pracowników będących pod wpływem takich substancji może być ograniczona a ich zdolność wykonywania obowiązków w sposób satysfakcjonujący poważnie obniżona. Osoby te mogą również być skłonne do ulegania zewnętrznym manipulacjom mającym na celu działanie niekoniecznie zgodne z najlepszym interesem firmy bądź rynku w szerokim rozumieniu.

Rozdział II

2. Rozrywki i prezenty

Ofiarowanie prezentów oraz zapewnianie rozrywki jest dozwoloną praktyką w codziennym funkcjonowaniu wielu dziedzin gospodarki. Jednakże, rynki finansowe powinny zachować szczególną czujność w celu uniknięcia nadmiernych lub niewłaściwych praktyk w tym zakresie. Prezenty ofiarowane lub rozrywki zapewniane przez brokerów lub instytucje, które nie są kontrahentami banku, powinny być ściśle monitorowane przez kierownictwo.

Kierownictwu jak też pracownikom nie wolno ani oferować zachęt do prowadzenia działalności operacyjnej ani wymagać ich od pracowników innych instytucji. Niemniej jednak uważa się, że rozrywka oraz prezenty mogą być akceptowane jako normalny element biznesu. Tego typu podarunki nie mogą mieć przesadnie dużej wartości ani występować zbyt często.

Kadra kierownicza powinna:

(a) monitorować formę, częstotliwość oraz koszty rozrywki oraz prezentów, jakie otrzymują dealerzy,

(b) wprowadzić jasno sformułowane zasady dotyczące przyjmowania oraz wręczania prezentów oraz świadczenia lub korzystania z rozrywki, z naciskiem na ich odpowiednie przestrzeganie,

(c) wprowadzić procedurę dotyczącą prezentów o przesadnie wysokiej wartości, odmowa przyjęcia których spowodowałaby ochłodzenie kontaktów roboczych ze stroną je wręczającą, oraz:

(d) wprowadzić przejrzyste zasady rządzące dostarczaniem lub korzystaniem z wszelkiego rodzaju rozrywek.

Nie powinno się korzystać z wszelkiego rodzaju rozrywek, które są firmowane przez gospodarza, który jest nieobecny przy ich świadczeniu.

Rozdział II

3. Hazard i zakłady pomiędzy uczestnikami rynku

Na przestrzeni wielu lat praktyka osobistych zakładów pomiędzy uczestnikami rynku często rodziła wątpliwości wśród kadry kierowniczej banków oraz społeczności brokerskiej. Podstawą do zawarcia zakładu może być publikacja danych finansowych, handlowych, wydarzenie polityczne bądź sportowe.

Nadmierne zaangażowanie w tego typu działania lub nadużycia w tym zakresie mogą być poważnym problemem i prowadzić do skrajnie poważnych konsekwencji, w tym do konfliktu interesów a nawet osobistych problemów finansowych. Kodeks Wzorcowy stanowczo opowiada się przeciwko tego typu praktykom i kładzie nacisk na silne zaangażowanie się kadry kierowniczej na kontrolę w tym zakresie.

Hazard oraz zakłady pomiędzy uczestnikami rynku rodzą oczywiste niebezpieczeństwa i powinny być spotykać się ze zdecydowanym sprzeciwem.

W przypadkach, gdy tego typu praktyki nie są zabronione, stanowczo zaleca się, aby kierownictwo banku wprowadzało jasno określoną i skodyfikowaną politykę dotyczącą kontroli tego typu działań.

Rozdział II

4. Oszustwa finansowe

Jako, że dealerzy są zazwyczaj wyłączeni z pełnienia aktywnych funkcji w jakichkolwiek procedurach administracyjnych wymagających specjalnych upoważnień, takich jak dokonywanie płatności na rzecz osób trzecich, wypadki oszustw finansowych dotyczących dealerów są rzadkie. Niemniej jednak, zalecane jest wprowadzenie silnego systemu kontroli w celu zapobiegania ich występowaniu.

Próby dokonania oszustw finansowych zdarzają się regularnie i wiele z nich jest drobiazgowo przygotowana. Jako, że istnieje wiele typów oszustw, na jakie instytucja finansowa może być narażona wymagana jest szczególna czujność ze strony kadry kierowniczej oraz pracowników, w szczególności w odniesieniu do transakcji zawieranych za pomocą zwykłej linii telefonicznej, zazwyczaj na rynku międzybankowym.

Zalecane jest, jako środek ostrożności, aby szczegóły wszystkich transakcji telefonicznych, które nie zawierają wcześniej uzgodnionych standardowych instrukcji rozliczeniowych były, dla zapewnienia autentyczności transakcji, potwierdzone za pomocą teleksu lub podobnego środka komunikacji przez obie strony transakcji.

Szczególną uwagę powinno się zwracać na sprawdzenie autentyczności transakcji, gdy beneficjentem jest osoba trzecia lub inna strona niż strona zawieranej transakcji.

W przypadku wystąpienia jakichkolwiek podejrzanych okoliczności, pracownicy powinni być zobowiązani do natychmiastowego powiadamiania kadry kierowniczej o zaistniałej sytuacji.

Rozdział II

5. Zawieranie transakcji na własny rachunek

Praktyki polegające na zawieraniu transakcji na własny rachunek czy to w instytucji zatrudniającej daną osobę czy też poprzez instytucję zewnętrzną rodzą wiele implikacji obejmujących ryzyko kredytowe oraz potencjalny konflikt interesów. Kodeks Wzorcowy zaleca wprowadzenie jasnej polityki zarządczej oraz zasad kontroli.

W instytucjach, które zezwalają na zawieranie transakcji na własny rachunek, kierownictwo powinno zapewnić odpowiednie zabezpieczenia przed nadużyciami, jak również przed wykorzystaniem poufnych informacji w jakikolwiek sposób. Zabezpieczenia te powinny również odzwierciedlać konieczność zachowania poufności w stosunku do niepodanych do publicznej wiadomości informacji, mogących mieć wpływ na ceny, i powinny uniemożliwiać podjęcie przez pracowników jakichkolwiek czynności, mogących mieć niekorzystny wpływ na interesy klientów bądź kontrahentów.

Kierownictwo powinno wprowadzić jasno sformułowaną politykę dotyczącą prywatnych transakcji zawieranych przez pracowników, w tym transakcji związanych z inwestycjami. Powinny zostać wprowadzone pisemne procedury obejmujące tego typu transakcje zawierane przez dealerów na rzecz członków swojej rodziny jak również na rzecz innych członków personelu, włączając kadrę kierowniczą.

Kierownictwo powinno mieć świadomość potencjalnego konfliktu interesów w przypadku gdy dealerzy mają możliwość zawierania transakcji na własny rachunek na produktach, instrumentach bądź towarach ściśle związanych z tymi, którymi obracają na rzecz własnej instytucji i powinno jasno określić na jakich ewentualnie instrumentach dealerzy mogą zawierać transakcje na własny rachunek.

Szczególną ostrożność należy zachować w przypadku zawierania transakcji na własny rachunek w ciągu jednego dnia (intra-day). Powinno obowiązywać wymaganie pełnej jawności oraz przejrzystości zapewniające całkowite zaangażowanie dealerów w interesy instytucji, dla której pracują oraz przeciwdziałające rozpraszaniu ich uwagi przez prywatne sprawy finansowe. W tym względzie, w przypadkach, kiedy zawieranie transakcji na własny rachunek jest dozwolone, pisemne procedury kierownictwa powinny jasno określać politykę kontrolną instytucji wobec niedopuszczalnej praktyki nazywanej często „*front running*" (wyprzedzanie transakcji klienta). Zdarza się to wtedy, kiedy pracownik może przed zleceniem klienta lub instytucji wykonać prywatną transakcję w celu skorzystania z przewidywanej zmiany ceny rynkowej w następstwie dużej transakcji.

Dealerzy powinni dostrzegać, że są również odpowiedzialni za identyfikację oraz unikanie konfliktu interesów.

Rozdział II

6. Poufność

Zarówno dealerzy jak i brokerzy mają dostęp do wysoce poufnych informacji. W celu zachowania reputacji rynków finansowych, niezbędne jest przestrzeganie surowych standardów poufności. Ważne jest również zachowanie wielkiej ostrożności w trakcie rozmów prowadzonych w miejscach publicznych, lub takich, które mogą być podsłuchane lub odczytane za pomocą nowoczesnych systemów komunikacyjnych.

Poufność jest podstawowym warunkiem dla zachowania dobrego imienia rynków finansowych. Dealerzy oraz brokerzy ponoszą odpowiedzialność za utrzymanie poufności informacji i bez wyraźnego zezwolenia zainteresowanych stron nie powinni ujawniać żadnych danych ani poruszać kwestii związanych z zawartymi przez nie, lub będącymi w trakcie realizacji, transakcjami, za wyjątkiem informacji przekazywanych lub omawianych z zainteresowanymi stronami danej transakcji.

Należy dołożyć wszelkich starań w celu zabezpieczenia zasady poufności podczas użytkowania systemów głośno mówiących lub jakiegokolwiek nowoczesnego systemu telekomunikacyjnego.

Dealerzy oraz brokerzy powinni zachować szczególną uwagę w sytuacjach, gdy kwestie poufne są poruszane w miejscach publicznych, takich jak restauracje, gdzie istnieje niebezpieczeństwo, że dana dyskusja może zostać podsłuchana.

Dealerzy, jak również brokerzy nie powinni składać wizyt w pomieszczeniach operacyjnych innych banków lub firm brokerskich, poza wyraźną zgodą wydaną przez kierownictwo obu stron. Dealerzy nie powinni zawierać transakcji będąc na terenie pomieszczeń operacyjnych firmy brokerskiej, jak również brokerzy nie powinni pośredniczyć w transakcjach spoza terenu własnego biura. Dealerzy nie powinni składać zlecenia u brokera dla ustalenia tożsamości kontrahenta w celu późniejszego nawiązania z nim bezpośredniego kontaktu i zawarcia transakcji.

Dealerzy nie powinni zadawać pytań ani w żaden inny sposób wywierać nacisku na brokera w celu uzyskania informacji, której ujawnienie przez brokera byłoby niewłaściwe. Brokerzy, z drugiej strony, nie powinni z własnej inicjatywy tego typu informacji udzielać. Naciski obejmują wszelkie wypowiedzi wprost lub sugestie, iż w wypadku odmowy tego typu współpracy, istnieje groźba zredukowania wolumenu transakcji zawieranych przez dealera lub innych dealerów z danym brokerem.

Dealerzy instytucji finansowych powinni oprzeć się jakimkolwiek podobnym naciskom ze strony klientów korporacyjnych wywieranym w celu uzyskania jakichkolwiek informacji poufnych. Dealerzy pracujący w firmach obsługiwanych przez bank powinni, z drugiej strony, unikać wywierania podobnych nacisków.

Jakiekolwiek uchybienia przy zachowaniu poufności informacji powinny być natychmiast rozpatrywane zgodnie z odpowiednią skodyfikowaną procedurą.

Rozdział II

7. Dezinformacja i plotki

Rynki finansowe są generalnie wrażliwe na informacje dotyczące rozwoju wydarzeń mogących mieć na nie wpływ. Nikogo zatem nie dziwi fakt, że dezinformacja oraz plotki płynące z różnych źródeł na rynku są przekazywane drogą telefoniczną i za pomocą systemów komunikacji wizualnej. Plotki te mogą być cytowane bądź nawet tworzone przez media finansowe. Kodeks Wzorcowy podkreśla, aby zarówno dealerzy jak i brokerzy nie przekazywali żadnych informacji, o których wiedzą, że są nieprawdziwe.

Tak dealerzy jak i brokerzy nie powinni polegać na żadnego rodzaju informacjach, o których wiedzą, że są nieprawdziwe i powinni zachować należytą uwagę przy przekazywaniu informacji nie potwierdzonych, co do których dokładności mają wątpliwości i które mogłyby się okazać szkodliwe dla osób trzecich.

Rozdział II

8. Współpraca z klientem, doradzanie i odpowiedzialność

Produkty rynków finansowych oferowane klientom przez instytucje finansowe są coraz bardziej złożone, skomplikowane i zaawansowane pod względem możliwości zastosowania. Cele, jakimi klienci kierują się przy zawieraniu takich transakcji mogą być różne. Instytucje finansowe, a w szczególności sprzedawcy i doradcy przy udzielaniu porad dotyczących użycia oraz skutków stosowania tych produktów powinni mieć na uwadze reprezentowany przez klientów poziom wiedzy, doświadczenia i zrozumienia.

Generalnie, o ile strony wyraźnie nie postanowią inaczej, wszystkie transakcje rynku finansowego uznaje się za zawierane na zasadzie niezależności. Wszystkie takie transakcje są zawierane wyłącznie na ryzyko każdej ze stron. W stosunkach z klientami, specjalistom rynku finansowego zaleca się wyjaśnienie powyższego charakteru poprzez wyraźne uzgodnienie na piśmie, że:

(a) klient rozumie warunki i ryzyko transakcji,
(b) klient dokonał własnej oceny i podjął niezależną decyzję zawarcia transakcji oraz zawiera transakcję na własne ryzyko i na własny rachunek,
(c) klient rozumie, że wszelkie informacje, wyjaśnienia i inne wiadomości od drugiej strony nie mogą być rozumiane jako porada inwestycyjna ani zalecenie zawarcia transakcji,
(d) pomiędzy stronami nie istnieje stosunek powierniczy ani doradczy.

Te zasady powinny przed rozpoczęciem współpracy zostać jasno określone w formie pisemnej, na przykład w umowie ramowej.

Jednakże, w zależności od danej jurysdykcji, moc wiążąca tych oświadczeń i uzgodnień może być osłabiona z uwagi, między innymi, na nadrzędne przepisy ustawowe. Ponadto, zależnie od wielkości, terminu i/lub skomplikowania danej transakcji, instytucja finansowa może rozważyć powtórzenie tych zasad w odpowiednim dokumencie dotyczącym danej transakcji, jakim jest potwierdzenie.

W swoim własnym interesie, instytucja finansowa powinna przed zawarciem transakcją postarać się przekazać wszystkie konieczne informacje zasadnie żądane przez klienta, tak żeby klient w pełni rozumiał konsekwencje i ryzyko transakcji. Zarówno przed jak i po zawarciu transakcji, instytucja finansowa może, jeśli uzna to za stosowne w danych okolicznościach, przekazać również wszelkie dodatkowe informacje lub materiały, jakie uważa za właściwe, jako środek ostrożności uprzedzający ewentualne przyszłe zarzuty lub roszczenia klienta.

Jeśli nie wymagają tego odpowiednie przepisy prawa i/lub regulaminy, instytucje finansowe nie mają generalnego ustawowego obowiązku wyjaśniania skutków, ryzyka, przewidywanego wyniku transakcji czy doradzania ewentualnych rozwiązań. Jednakże, jeżeli instytucja finansowa uzna takie postępowanie za stosowne, powinna jasno określić wszelkie założenia i/lub prognozy, na których opiera takie wyjaśnienia czy rady jak również to, że klient powinien je zrozumieć i rozważyć przed podjęciem decyzji co do ewentualnego działania / braku działania. Jeżeli instytucja finansowa

świadczy usługi doradcze, powinna to robić w dobrej wierze i w uzasadniony w danych okolicznościach sposób.

Instytucja finansowa powinna znać odpowiednie przepisy prawa, zasady i regulaminy obowiązujące w jurysdykcjach, w których prowadzi działalność. Powinna zasięgać porad prawnych w każdej z jurysdykcji w sytuacjach, kiedy takie postępowanie jest właściwe i podyktowane rozwagą. Może także rozważyć wprowadzenie takiej porady prawnej do swoich wewnętrznych zasad i/lub procedur.

Zwracamy uwagę na to, że odpowiednie przepisy regulujące te sprawy mogą się znacznie różnić między sobą, zależnie od jurysdykcji. Na przykład rozróżnienie pomiędzy profesjonalnym inwestorem a amatorem (oraz terminologie używane w stosunku do tych pojęć) mogą być lub mogą nie być skodyfikowane w przepisach. Różne też bywają prawne konsekwencje tego rozróżnienia, takie jak ochrona przysługująca „amatorom", tzn. obowiązek opieki nałożony na profesjonalistów.

Rozdział II

9. Wykorzystanie informacji poufnych

Podczas prowadzenia normalnej działalności kadra zarządzająca, klienci i kontrahenci powierzają często dealerom i sprzedawcom informacje objęte prawem własności oraz mające istotny wpływ na ceny. Ujawnienie takich poufnych informacji stronom niepowiązanym – a w niektórych przypadkach stronom powiązanym – bez zgody, zanim zostaną one podane do publicznej wiadomości, jest nieetyczne i stanowi złamanie zasady poufności. Może również stanowić naruszenie lokalnej ustawy o ochronie danych. Zawieranie transakcji na instrumentach finansowych na podstawie poufnych informacji o emitencie tych instrumentów lub o samych tych instrumentach stanowi „wykorzystanie informacji poufnych" i potencjalnie „nadużycie rynkowe". W wielu krajach wykorzystanie informacji poufnych jest przestępstwem karnym.

Dealerzy i sprzedawcy nie powinni, rozmyślnie lub nieumyślnie, czerpać zysków ani usiłować czerpać zysków z informacji poufnych, ani pomagać komukolwiek w wykorzystywaniu takich informacji dla zysku swojej firmy lub klientów. Dealerzy powinni powstrzymywać się od zawierania transakcji na podstawie informacji poufnych i nie powinni nigdy ujawniać takich informacji poza swoją firmą, nawet po zmianie miejsca pracy. Dealerzy mają obowiązek zapoznania się z wymogami odpowiednich ustaw i przepisów regulujących kwestie wykorzystania informacji poufnych i nadużyć rynkowych w swoich jurysdykcjach w celu zapewnienia ich pełnego przestrzegania.

Firmy powinny posiadać jasno udokumentowane zasady i procedury oraz solidne systemy i czynniki kontroli do zarządzania informacjami poufnymi w środowisku dealerów oraz w innych komórkach firmy, które mogą uzyskać dostęp do takich informacji. W odpowiednich przypadkach powinny one obejmować „chińskie mury", w celu ograniczenia wewnętrznej dystrybucji informacji poufnych do osób, które muszą je znać do wykonywania zleceń klientów i do celów pilnowania zgodności z przepisami prawa. Kadra zarządzająca powinna dysponować i stosować odpowiednie sankcje wobec personelu, który nie przestrzega tych zasad lub procedur lub narusza mechanizmy kontroli. W przypadku naruszenia mechanizmu kontroli, kadra zarządzająca powinna podjąć natychmiastowe działania w celu zbadania naruszenia oraz podjąć odpowiednie kroki, żeby wyeliminować niedociągnięcia, które dopuściły do wystąpienia naruszenia i zapobiec ich powtórzeniu. Kierownictwo ma obowiązek zaznajomić dealerów z wymogami odpowiednich ustaw i regulacji. W jurysdykcjach, w których wykorzystanie informacji poufnych czy nadużycia rynkowe nie podlegają ustawom ani regulacjom, kadra zarządzająca powinna podjąć odpowiednie kroki w celu ochrony poufności i integralności informacji objętych prawem własności oraz mających istotny wpływ na ceny oraz udzielić personelowi jasnych wytycznych, co do sposobu postępowania z takim informacjami.

Może się zdarzyć, że upoważnieni dealerzy aktywnie zaangażowani w transakcje na rachunek swoich firm (transakcje własne lub zarządzanie ryzykiem) zawrą transakcje, które mogą nieumyślnie wpłynąć w niekorzystny sposób na interes

klientów lub wartość transakcji pomiędzy tymi klientami a firmą (np. transakcje zabezpieczające delta). Nie musi to koniecznie być nieprawidłowe, pod warunkiem, że istnieją skuteczne urządzenia kontrolne i procedury zapobiegające wyciekaniu poufnych informacji do dealerów lub, tam gdzie dealerzy prawidłowo mają dostęp do takich informacji, pod warunkiem, że te informacje nie mają wpływu na podejmowane decyzje handlowe. Jednakże różne jurysdykcje mogą regulować te sytuacje w różny sposób.

Rozdział III

Funkcjonowanie komórki rozliczeniowej, płatności i potwierdzenia

1. Lokalizacja komórki rozliczeniowej, wydzielenie funkcji rozliczeniowych i sprawozdawczych
2. Potwierdzanie lub automatyczne dopasowywanie transakcji
3. Potwierdzenia ustne
4. Instrukcje płatnicze i rozliczeniowe
5. Netting

Rozdział III

1. Lokalizacja komórki rozliczeniowej, wydzielenie funkcji rozliczeniowych i sprawozdawczych

Rozwój komunikacji ogólnoświatowej w ostatnich latach był ważnym czynnikiem w dynamice zjawiska panującego wśród instytucji finansowych polegającego na tworzeniu komórek operacyjnych jak i rozliczeniowych i ich umiejscowienie w różnych miejscach na świecie. Wiele banków o międzynarodowym zasięgu działania scentralizowało i skonsolidowało administracyjne funkcje komórek rozliczeniowych w strukturach lub wokół struktur centrali, obsługujących aktywne komórki operacyjne w wielu zagranicznych centrach finansowych. Pod warunkiem zgody odpowiednich instytucji nadzorujących na tego typu organizację, Kodeks Wzorcowy nie widzi przeciwwskazań do tego typu konsolidacji funkcji rozliczeniowych banku.

Jednakże, nie może być mowy o jakiejkolwiek dowolności w kwestii ścisłego rozdziału funkcji operacyjnych i rozliczeniowych oraz komórek sprawozdawczych banku.

Struktura organizacyjna podmiotów uczestniczących w rynku finansowym powinna zapewniać ścisły rozdział obowiązków oraz kanałów sprawozdawczości, jak również istnienie niezależnych systemów kontroli zarządzania ryzykiem pomiędzy pracownikami komórek operacyjnej i rozliczeniowej. Tam, gdzie struktura organizacyjna wyróżnia istnienie komórki sprawozdawczo-kontrolnej pełniącej funkcje administracyjne lub kontrolne, powinien być wprowadzony podobny rozdział obowiązków oraz sprawozdawczości.

Zagadnienie fizycznego rozdzielenia lub zlokalizowania dwóch przedmiotowych komórek banku jest problemem pozostającym w gestii kierownictwa każdej z instytucji, wymagającym decyzji zgodnej z przepisami dotyczącymi zasad kontroli oraz obowiązującymi wymogami prawa.

Z jednej strony niektóre instytucje finansowe preferują administracyjną bliskość lub bezpośrednie sąsiedztwo tych dwóch podstawowych komórek banku, z drugiej zaś, wraz z rozwojem nowoczesnych technologii komunikacyjnych i informacyjnych, międzynarodowe banki działające w wielu centrach finansowych coraz częściej centralizują funkcje swoich komórek rozliczeniowych w jednym miejscu, w obrębie lub bliskim sąsiedztwie danego centrum finansowego, w którym ma siedzibę centrala banku. Tego typu struktura niewątpliwie wymaga zatwierdzenia przez instytucje nadzorujące funkcjonowanie danego systemu finansowego.

Budżety związane z wynagrodzeniem oraz systemem nagród funkcjonujące w komórkach rozliczeniowych nie powinny być bezpośrednio związane z finansowymi wynikami pracy dealerów.

Rozdział III

2. Potwierdzanie lub automatyczne dopasowywanie transakcji

Jednym z zasadniczych mechanizmów kontroli ryzyka dostępnych dla instytucji przeprowadzających operacje na rynkach finansowych jest niezależne potwierdzanie szczegółów transakcji pomiędzy komórkami rozliczeniowymi kontrahentów. Niedopilnowanie wysłania potwierdzeń oraz przechwycenie potwierdzeń przez dealerów było przyczyną wielu spośród najgłośniejszych przypadków oszustw dokonanych przez nieuczciwych dealerów. Potwierdzenia w dalszym ciągu pozostają istotnym mechanizmem kontroli ryzyka w dwustronnie negocjowanych i rozliczanych transakcjach. Jednakże wprowadzenie wielostronnych obrotów i rozliczeń na niektórych instrumentach rynków nieregulowanych doprowadziło do zastąpienia potwierdzeń przez automatyczne dopasowywanie transakcji.

Jednym z zasadniczych mechanizmów kontroli ryzyka, jakimi dysponuje dana instytucja, jest bezzwłoczne, niezależne, zwrotne sprawdzenie transakcji zgłoszonych przez jej dealerów. Procedura ta pomaga uniknąć problemów przy rozliczeniu poprzez ustalenie niezgodności w dyspozycjach przed dniem rozliczenia. Dostarcza również kierownictwu zapewnienia, że dealerzy rzetelnie raportują swoje pozycje oraz zapewnia ścieżkę rewizyjną dla kolejnych badań. W przypadku sporu co do warunków transakcji, wiarygodne potwierdzenia mogą zostać użyte jako dowód warunków umowy.

Tradycyjnym sposobem jest sprawdzanie odwrotne poprzez wystawianie potwierdzeń przez komórkę rozliczeniową jednego lub obydwu kontrahentów transakcji. Komórki rozliczeniowe powinny być niezależne i oddzielone od komórek operacyjnych. Absolutnie koniecznym warunkiem jest, żeby personel komórek operacyjnych nie mógł przechwycić potwierdzeń.

Potwierdzenia powinny być wysyłane sprawnymi i bezpiecznymi środkami komunikacji tak szybko jak to możliwe po uzgodnieniu transakcji i powinny być zaadresowane do komórki rozliczeniowej kontrahenta.

Zwyczaj wysyłania dwóch potwierdzeń (np. pierwszego faksem i drugiego elektronicznie) a następnie potwierdzenia na piśmie nie jest zalecany, ponieważ to ostatnie, jeśli zostanie wysłane pocztą, może nadejść dopiero po dacie rozliczenia i spowodować zamieszanie.

W przypadku kiedy transakcje są wykonywane na podstawie umowy ramowej, ale umowa ta nie została podpisana, nierozstrzygnięte różnice dotyczące szczegółu umowy nie powinny opóźniać wymiany potwierdzeń. Jednakże Rozdział V *Kodeksu Wzorcowego* podkreśla znaczenie posiadania gotowej dokumentacji przed zawarciem transakcji.

Forma i treść potwierdzenia różni się w zależności od instrumentu będącego przedmiotem transakcji i dla zapewnienia treści i formy prawidłowej dla danego instrumentu należy zastosować odpowiednie opublikowane Nazewnictwo i Charakterystykę (patrz Załącznik nr 3. Nazewnictwo Instrumentów Charakterystyka

Instrumentów Finansowych). Jednak jako minimum wszystkie potwierdzenia powinny zawierać następujące informacje:

(a) datę transakcji
(b) jaką drogą jest wykonywana (broker, telefon, teleks, system dealingowy, itp.)
(c) nazwę i lokalizację kontrahenta
(d) kurs, kwotę i walutę,
(e) rodzaj i oznaczenie strony transakcji,
(f) datę waluty, datę zapadalności oraz wszystkie inne istotne daty (np. datę realizacji, itp.)
(g) standardowe warunki mające zastosowanie (np. FRABBA, BBRAIS, ISDA, ICOM, itp.)
(h) inne istotne i ważne informacje (np. instrukcje rozliczeniowe).

Brokerzy muszą niezwłocznie potwierdzić wszystkie transakcje obydwu kontrahentom sprawnymi i bezpiecznymi środkami komunikacji.

Bardzo ważnym jest, żeby kontrahenci transakcji sprawdzili potwierdzenie uważnie i natychmiast po otrzymaniu, tak żeby niezgodności mogły zostać szybko ujawnione i skorygowane. W przypadku uznania potwierdzenia kontrahenta za nieprawidłowe, należy kontrahenta natychmiast o tym powiadomić. Od kontrahenta, którego pierwotne potwierdzenie było nieprawidłowe, należy zażądać nowego potwierdzenia (lub pisemnej zgody na korektę) a on powinien je dostarczyć.

Na niektórych rynkach panuje zwyczaj wysyłania potwierdzeń raczej tylko przez jedną stronę transakcji, a nie przez dwie. Praktyka taka nie jest zalecana, ponieważ rodzi ryzyka prawne i operacyjne. Jeśli instytucja przystanie na tę praktykę w wyniku nalegań kontrahenta lub klienta, kierownictwo tego ostatniego powinno z góry zobowiązać się na piśmie do niezwłocznego sprawdzania potwierdzeń i terminowego odpowiadania wystawcy potwierdzenia poprzez zaakceptowanie / zakwestionowanie warunków transakcji. Ważne jest również, żeby wystawca potwierdzenia posiadał procedury monitowania odpowiedzi, jeśli ta nie nadejdzie w terminie paru godzin od wysłania potwierdzenia.

Jeżeli kontrahent lub klient nie odpowie na potwierdzenia, kierownictwo najwyższego szczebla strony wydającej potwierdzenia będzie musiało rozważyć, jakie środki należy podjąć dla ochrony instytucji w przypadku problemów wynikających z niepotwierdzonych transakcji.

Dokładna metoda potwierdzania oraz sposób wyjaśniania niezgodności są w gestii kierownictwa najwyższego szczebla.

Pojawienie się na rynku walutowym w ostatnich latach wielostronnych systemów automatycznego zawierania transakcji (ATS) i wielostronnych kontrahentów centralnych rozliczeń (CCP) wprowadziło alternatywny do potwierdzeń, sposób natychmiastowego odwrotnego sprawdzenia transakcji. Transakcje wykonywane lub rejestrowane w systemach ATS i transakcje rejestrowane na CCP są dopasowywane automatycznie a kontrahenci są informowani o rozbieżnościach. Szczegóły dopasowywania transakcji są automatycznie przekazywane do systemów komórek rozliczeniowych kontrahentów. Zakładając, że ATS lub CCP jest niezależny od kontrahentów, że dopasowywanie jest dokonywane bez zbędnej zwłoki, że łączność

z ATS czy CCP jest sprawna, bezpieczna i pewna i że kontrahenci mają skuteczne procedury działania w przypadku niedopasowanych transakcji, wymiana potwierdzeń pomiędzy kontrahentami nie jest konieczna.

Rozdział III

3. Potwierdzenia ustne

Na aktywnych i zmiennych rynkach ważne jest, aby możliwie jak najszybciej zwracać uwagę na wszelkie niezgodności w warunkach dwustronnie negocjowanych i rozliczanych transakcji. Jak zostało to określone w poprzednim podrozdziale natychmiastowe sprawdzanie potwierdzeń jest tu istotnym czynnikiem kontroli.
Ponadto, gdy wielkość obrotów to usprawiedliwia, stosowanie dodatkowego oddzwaniania lub ustnego sprawdzania transakcji, w celu zidentyfikowania i jak najszybszego rozwiązania potencjalnych rozbieżności, w szczególności dotyczących kwot czy dat waluty, jest jak najbardziej uzasadnione.

Praktyka ustnego sprawdzania zawartych transakcji w trakcie dnia jest szczególnie godna polecenia dla dwustronnie negocjowanych i rozliczanych transakcji, gdyż może ona być skutecznym sposobem pomagającym zmniejszyć ilość i zakres rozbieżności, w szczególności w odniesieniu do transakcji zawieranych z brokerem przez telefon lub transakcji zawieranych z kontrahentami zagranicznymi. Tego typu praktyka może być również użyteczna na bardziej aktywnych rynkach takich jak rynki walutowe, lub przy zawieraniu transakcji na instrumentach wymagających zastosowania krótkiego okresu pomiędzy zawarciem transakcji a jej rozliczeniem.

Każda instytucja powinna porozumieć się z firmą brokerską, która ją obsługuje (lub ze swoimi kontrahentami), co do tego, czy ma ona być stosowana, a jeśli tak, to ilu takich kontroli w trakcie dnia będzie ona wymagała.

Jeśli pojedyncza kontrola wydaje się wystarczająca, zaleca się, aby miała ona miejsce bliżej końca dnia roboczego lub na sam jego koniec.

W tego typu kontroli powinna być też stosowana praktyka wzajemnego potwierdzenia przez zainteresowane strony faktu zgodności wszystkich zawartych transakcji, lub w przypadku wystąpienia jakichkolwiek rozbieżności, ich natychmiastowego wyjaśnienia. W przypadkach, gdy rozbieżność stanowisk zainteresowanych stron powoduje dla jednej z nich otwarte ryzyko, pozycję należy bezzwłocznie zamknąć do czasu rozstrzygnięcia tej rozbieżności, bez sugerowania, że którakolwiek ze stron jest w błędzie. W przypadkach, gdy błąd lub rozbieżność z faktycznym stanem rzeczy jest ujawniona przez jedną ze stron, brak odpowiedzi ze strony kontrahenta nie powinien być interpretowany za przyznanie się do błędu.

Tam, gdzie broker nie ma możliwości bezzwłocznego wysłania pełnego potwierdzenia, np. w godzinach nocnych, kontrahent powinien ponownie ustnie potwierdzić wszystkie transakcje zawarte z brokerem.

Rozdział III

4. Instrukcje płatnicze i rozliczeniowe

Błędy lub nieporozumienia wynikające z instrukcji płatniczych i rozliczeniowych często prowadzą do powstania kosztownego przekroczenia stanu rachunku i roszczeń odsetkowych. Praktyka terminowego i szybkiego wystawiania jasnych instrukcji powinna być priorytetem. Stosowanie się, tam gdzie to możliwe, do Standardowych Instrukcji Rozliczeniowych (SSIs- Standard Settlement Instructions) umożliwia uniknięcie kosztownych pomyłek.

Instrukcje płatnicze i rozliczeniowe powinny być przekazywane jak najszybciej w celu ułatwienia szybkiego rozliczenia.

Korzystanie ze standadowych instrukcji płatniczych (standardised settlement instructions - SSIs) przez kontrahentów, którzy regularnie zawierają transakcje między sobą jest szczególnie zalecane ponieważ ogranicza zarówno ilość jak i rozmiar różnic wynikających z błędnych rozliczeń. Standardowe instrukcje płatnicze powinny być przekazywane kluczowanym komunikatem SWIFT lub listem potwierdzonym (podpisanym przez upoważnione osoby) a nie za pomocą niekluczowanego komunikatu SWIFT (broadcast).

Na niektórych rynkach walutowych i depozytów w walutach obcych nie praktykuje się, aby broker przekazywał instrukcje płatnicze pomiędzy stronami transakcji, które mają siedzibę w tym samym kraju, co firma brokerska. Jednak w takim wypadku, same zainteresowane strony muszą bezzwłocznie wymienić się instrukcjami.

Niezależnie od tego czy transakcje są zawierane przez brokera, czy też bez jego pośrednictwa, zainteresowane strony powinny mieć na uwadze, aby zmiany naniesione na oryginalne instrukcje płatnicze, w tym zmiany dotyczące agenta płatnika, gdy jest to przedmiotem zmiany instrukcji, były bezzwłocznie przekazywane kontrahentowi, a gdy transakcja była zawarta za pośrednictwem brokera, a chociaż jedna ze stron ma siedzibę poza granicami danego kraju, również brokerowi. Takie zawiadomienie powinno poprzedzać wysłanie potwierdzenia nowych instrukcji w formie pisemnej, teleksem lub innej. Otrzymanie takiego zawiadomienia powinno być również potwierdzone przez zainteresowaną stronę. Zaniechanie powiadomienia brokera o zmianach w instrukcji najpewniej przyczyniłoby się do powstania zobowiązania, z tytułu jakichkolwiek rozbieżności, obciążającego daną stronę transakcji.

W przypadkach, gdy beneficjentem transakcji jest osoba trzecia, odpowiedzialnością kierownictwa jest zapewnienie odpowiednich procedur kontroli autoryzacji płatności oczekujących na realizację.

W przypadkach, kiedy rozbieżności lub dodatkowe koszty wynikają z błędu w instrukcjach płatniczych zawinionego przez firmę brokerską, należy zwrócić uwagę na fakt, że w chwili, gdy faktyczne płatności zostaną dokonane niewłaściwie, firma brokerska będzie miała ograniczone możliwości w zakresie bezpośrednich czynności, jakie będzie mogła podjąć w celu wyjaśnienia sytuacji. Zaleca się zatem,

aby w przypadku wystąpienia tego typu błędu wynikłe zobowiązania wobec firmy brokerskiej były odpowiednio zmniejszone.

Rozdział III

5. Kompensacja (netting)

Od kilkunastu lat wiele instytucji finansowych mających wysokie dzienne obroty związane z rozliczeniami walutowymi dąży do zmniejszenia wynikającego z nich zaangażowania kredytowego. Zjawisko to powoduje wzrost zainteresowania wykorzystaniem nettingu. Przy globalnym obrocie na międzynarodowym rynku walutowym sięgającym 1,5 tryliona USD (dane na koniec 1998), Bank Rozliczeń Międzynarodowych (Bank for International Settlements), wraz głównymi bankami centralnymi, będąc świadom potencjalnego ryzyka rozliczeniowego, wywierał ogromne naciski, na banki komercyjne w celu zawierania przez nie, gdy tylko jest to możliwe, dwu- i wielostronnych porozumień dotyczących nettingu.

Podczas, gdy wiele form umów dotyczących nettingu może mieć pewne podobieństwa operacyjne, mogą się one znacznie różnić pod względem swojej charakterystyki prawnej i skuteczności redukowania ryzyka. Niektóre systemy nettingu mogą znacznie obniżyć ekspozycję na ryzyko związane z codziennymi rozliczeniami. Inne z kolei, bardziej ambitne w swej formie, takie jak netting przez cesję w celu zmniejszenia ryzyka kredytowego na wszystkich zawartych transakcjach oczekujących rozliczenia poprzez prawne zastąpienie zobowiązań brutto zobowiązaniami netto z tytułu zawartych transakcji. Porozumienia dwustronne dotyczące tych kwestii są obecnie standardem wśród aktywnych uczestników rynku.

Rozwiązaniem, które może okazać się najlepszym wyjściem z tej sytuacji oraz usatysfakcjonować instytucje nadzorujące rynki jest utworzenie ogólnego, międzynarodowego systemu nettingowego z ogólną izbą rozrachunkową.
Logistyczne oraz prawne zawiłości realizacji takiego projektu są jednak znaczne. Po latach dyskusji i negocjacji pomiędzy różnymi zainteresowanymi grupami i instytucjami, wciąż nie ma funkcjonującego systemu nettingowego; choć istnieją poważnie zaawansowane plany uruchomienia wielostronnego systemu nettingu płatności pod koniec roku 2000.

Kodeks Wzorcowy zaleca stosowanie istniejących systemów nettingu w celu redukcji ryzyka rozliczeniowego i kredytowego.

Instytucje działające na rynkach finansowych powinny dążyć, tam gdzie jest to uzasadnione wielkością obrotów, do minimalizacji ryzyka rozliczeniowego oraz innych rodzajów ryzyka kredytowego, związanych z transakcjami walutowymi, poprzez zawieranie ze swoimi kontrahentami prawnie usankcjonowanych dwustronnych umów dotyczących nettingu transakcji walutowych i płatności. Powinny one również starać się wykorzystać możliwości zawierania porozumień wielostronnych.

Zaleca się również, aby wszyscy uczestnicy rynków znali następujące pozycje:
(a) Dokument Nowojorskiego Stowarzyszenia Rynków Walutowych z 1994 dotyczący „Minimalizowania ryzyka związanego z rozliczaniem transakcji walutowych”,

(b) Sprawozdanie Nadzorcze dotyczące nettingu w kontekście zasad adekwatności kapitałowej opublikowane przez BIS w kwietniu 1993,
(c) Raport Komitetu Banków Centralnych Grupy G-10 dotyczący Systemu Nettingu Międzybankowego opublikowany w listopadzie 1990.

Rozdział IV

Spory, konflikty, rozstrzyganie sporów i przestrzeganie postanowień Kodeksu Wzorcowego

1. Spory i ich rozstrzyganie
2. Konflikty pomiędzy uczestnikami rynku
3. Konflikty z udziałem firm brokerskich i „pożyczanie punktów”
4. Przestrzeganie postanowień Kodeksu Wzorcowego i sankcje
5. Pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu

Rozdział IV

1. Spory i ich rozstrzyganie

Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI świadczy, na określonych warunkach, usługi w zakresie doradztwa przy rozstrzyganiu sporów między uczestnikami rynku.

Tam gdzie rodzą się spory, najważniejsze jest, aby kierownictwo obu zainteresowanych stron podjęło jak najszybsze działania w celu szybkiego i sprawiedliwego rozstrzygnięcia konfliktu lub jego polubownego rozwiązania w duchu wzajemnego poszanowania i sprawiedliwości.

W sytuacjach, gdzie spór nie może być rozwiązany, a wszystkie dostępne sposoby jego rozstrzygnięcia zostały już wyczerpane, przewodniczący oraz członkowie Komitetu na Rzecz Profesjonalizmu są gotowi służyć pomocą w rozstrzyganiu tego typu konfliktów poprzez zastosowanie przepisów Eksperckiego Sądu Polubownego ACI, które są w pełni przytoczone w załączniku nr 1. Przy rozwiązywaniu tego typu sporów, Komitet na Rzecz Profesjonalizmu będzie się kierował wykładnią *Kodeksu Wzorcowego*.

Większość konfliktów rozstrzyganych przez Komitet na Rzecz Profesjonalizmu jest spowodowana przez, po pierwsze, niestosowanie przez dealerów jasnej i jednoznacznej terminologii, co prowadzi do rozbieżności w rozumieniu przez zainteresowane strony wartości transakcji, waluty w jakiej została ona zawarta, daty waluty lub okresu jej ważności, lub nawet tego, która ze stron transakcji jest stroną kupującą a która sprzedającą; oraz po drugie brak szybkiego i poprawnego sprawdzenia przez pracowników komórki rozliczeniowej treści potwierdzenia wystosowanego przez kontrahenta.

Komitet na Rzecz Profesjonalizmu zaleca zatem, aby kierownictwo, dealerzy oraz pracownicy komórek rozliczeniowych zwracali, szczególną uwagę na wyżej wymienione problemy.

Gdy lokalnie obowiązujące przepisy ograniczają stosowanie *Kodeksu Wzorcowego* lub gdy występują różnice pomiędzy *Kodeksem Wzorcowym* a przepisami Kodeksu Postępowania lub podobnego dokumentu wydanego przez instytucję nadzorującą postępowanie stron na danym rynku, w odniesieniu do transakcji pomiędzy stronami podlegającymi przepisom obowiązującym na danym rynku, wówczas zastosowanie będą miały postanowienia lokalnie obowiązującego Kodeksu Postępowania.

Tam jednak, gdzie rozbieżności powstają pomiędzy stronami transakcji podlegającymi przepisom różnych ośrodków finansowych, powinny być stosowane postanowienia *Kodeksu Wzorcowego*.

Rozdział IV

2. Konflikty pomiędzy uczestnikami rynku

Występowanie konfliktów pomiędzy stronami transakcji jest dość częstym zjawiskiem, i tam, gdzie one występują, powinny być podjęte wszelkie wysiłki, również ze strony kierownictwa, mające na celu szybkie ich rozwiązanie. W przypadkach, gdzie płatności zostały dokonane na niewłaściwe rachunki, Kodeks Wzorcowy zaleca, aby wszystkie zainteresowane strony, włączając również te pomioty, które nie są stronami transakcji, podjęły współpracę w celu osiągnięcia sprawiedliwego rozstrzygnięcia sprawy.

Jeśli ogólne zasady kontroli i procedury zalecane w niniejszym Kodeksie będą przestrzegane, występowanie oraz zakres rozbieżności powinien się zmniejszyć. Te zaś przypadki, których nie będzie można uniknąć, powinny być identyfikowane i niezwłocznie korygowane. Niemniej jednak, błędy i rozbieżności będą się od czasu do czasu zdarzały, zarówno w relacjach pomiędzy bankami, przy transakcjach zawieranych bezpośrednio między sobą, jak i w relacjach bank – firma brokerska.

Jak wspomniano o tym na wstępie, konflikty powinny być z definicji zgłaszane wyższej kadrze kierowniczej banku w celu ich rozwiązania. W ten sposób konflikt przekształca się z problemu indywidualnych relacji pomiędzy dealerami lub między dealerem a brokerem w sprawę dotyczącą obu zainteresowanych instytucji.

Tam, gdzie rozbieżności dotyczą wielkości transakcji, waluty, daty waluty, lub jakiegokolwiek innego czynnika powodującego przyjęcie przez jedną z zainteresowanych stron otwartej lub niedomkniętej pozycji, zaleca się niezwłoczne podjęcie kroków przez jedną z zainteresowanych stron (najlepiej za zgodą drugiej strony) w celu zamknięcia lub zneutralizowania przyjętej pozycji.

Tego typu działanie powinno być traktowane jako rozważne działanie w celu wyeliminowania ryzyka lub dalszych strat wynikających z przedłużającego się konfliktu i nie będzie interpretowana jako uznanie zobowiązania przez daną stronę transakcji.

Tam, gdzie występują rozbieżności w dokonywanych płatnościach spowodowane błędami w dokonywanych transferach środków pieniężnych, żadna ze stron, ani też inna strona trzecia nie powinna czerpać korzyści z bezprawnego wzbogacenia się z tytułu niewłaściwego korzystania ze środków pieniężnych. Wszystkie strony pośrednio lub bezpośrednio powiązane ze sprawą odpowiedzialne za popełniony błąd, czy też wolne od tej odpowiedzialności powinny dołożyć wszelkich starań w celu osiągnięcia sprawiedliwego rozwiązania konfliktu.

Rozdział IV

3. Konflikty z udziałem firm brokerskich i pożyczanie „punktów”

Metoda, za pomocą, której broker pokrywa kwotę odpowiadającą rozbieżności kursowej, jaką bank może słusznie obciążyć firmę brokerską, jest od dłuższego czasu kwestią sporną, w szczególności na międzynarodowych rynkach walutowych. Jakkolwiek Kodeks Wzorcowy nie popiera pokrywania tego typu różnic za pomocą systemu „punktów”, istnieją ściśle określone warunki, na jakich tego typu praktyki mogą być stosowane.

W przypadkach, gdy broker kwotuje cenę otwartą lub cenę bez dodatkowych zastrzeżeń na danym rynku, dla danego instrumentu, w wyszczególnionej lub rynkowej wartości transakcyjnej, a następnie, gdy cena jest akceptowana przez kontrahenta, nie jest w stanie na podstawie tego kwotowania zawrzeć transakcji, bank akceptujący tę cenę ma pełne prawo do „związania” lub „obciążenia” brokera kwotowaną ceną. Tego typu praktyka, która nie powinna być częstym zjawiskiem, jest czasem nazywana „zapychaniem” brokera. Oznacza to, że broker musi ostatecznie zrekompensować różnicę, bądź stratę poniesioną przez bank akceptujący kwotowanie pomiędzy ceną kwotowaną a ceną, po której w rzeczywistości jest zawierana transakcja.

Tam gdzie powstają tego typu rozbieżności, powinny być stosowane następujące wytyczne dotyczące rekompensowania strat:

(a) Rozbieżności powinny być rutynowo zgłaszane wyższej kadrze kierowniczej w celu ich rozwiązania, zmieniając w ten sposób spór o charakterze indywidualnych relacji między dealerem a brokerem w kwestię dotyczącą obu zainteresowanych instytucji. Wypłaty wszelkiego rodzaju rekompensat powinny być realizowane za pomocą czeku bankowego lub przekazu telegraficznego w imieniu zainteresowanej instytucji, bądź też w formie korekt w fakturach za świadczenie usług brokerskich.

(b) Wszelkie tego typu transakcje powinny być w pełni udokumentowane przez każdą z zainteresowanych stron. Złą praktyką jest odmowa przyjęcia czeku firmy brokerskiej na sporną kwotę i obstawanie przy stanowisku, aby transakcja była zawarta po pierwotnej cenie z konkretnym kontrahentem.

Komitet na Rzecz Profesjonalizmu (KRP) podtrzymuje swoje zdanie dotyczące rozliczeń związanych z rozbieżnościami cenowymi za pomocą „punktów”:

- KRP stwierdza, iż ogólnoświatowy system rynków walutowych funkcjonuje sprawnie i wydajnie przy minimalnej kontroli ze strony instytucji nadzorczych. Naszym zdaniem, w interesie wszystkich uczestników rynku jest wspieranie i promowanie wszelkiego rodzaju praktyk, które podtrzymują te tradycje. KRP stwierdza, że nie popiera praktyk rozliczania rozbieżności za pomocą systemu „punktów”, jednak uznaje, że mogą one być dopuszczalną praktyką w tych systemach finansowych, gdzie wyraźnie podlegają odpowiednim systemom kontroli i nadzoru.

Rozdział IV

4. Przestrzeganie postanowień Kodeksu Wzorcowego i sankcje

Ważne jest, aby wszyscy uczestnicy rynku rozumieli, że przestrzeganie zasad Kodeksu Wzorcowego jest niezbędne dla utrzymania dyscypliny rynku zgodnej z najwyższymi standardami etycznymi. Dla realizacji tego celu Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI jest w pełni przygotowany, aby badać przypadki dotyczące łamania zasad Kodeksu Wzorcowego i będzie stosował odpowiednie działania tam, gdzie będzie to konieczne.

Przestrzeganie zasad *Kodeksu Wzorcowego* jest niezbędne w celu zapewnienia, że najwyższe standardy uczciwości i sprawiedliwego zawierania transakcji będą stosowane na wszystkich rynkach nieregulowanych.

Kadra kierownicza powinna dołożyć wszelkich starań, aby wszelkie skargi dotyczące zawieranych transakcji były sprawiedliwie i bezstronnie rozstrzygane przez pracowników lub reprezentantów instytucji, które nie są bezpośrednio związane z transakcją, będącą przedmiotem sporu.

Jeśli jakikolwiek bank lub firma brokerska uważa, że jakakolwiek instytucja złamała przepisy lub zasady *Kodeksu Wzorcowego* w stosunku do jakiejkolwiek transakcji, w którą jest zaangażowana, powinna starać się rozwiązać ten problem z drugą zainteresowaną stroną w sposób polubowny.

Tam, gdzie nie jest to możliwe, instytucja, która jest przedmiotem zażalenia powinna powiadomić kontrahenta wnoszącego skargę, iż może on poddać sprawę osądowi KRP ACI, który to:

(a) zbada zażalenie,
(b) może skonsultować sprawę z lokalnie funkcjonującym stowarzyszeniem ACI, oraz, tam, gdzie jest to uzasadnione,
(c) poddać sprawę osądowi odpowiedniej instytucji nadzorującej funkcjonowanie rynku.

Rozdział IV

5. Pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu

Kryminaliści i terroryści obierają banki za cel wyrafinowanych i często niekonwencjonalnych planów, w celu uzyskania dojścia i wykorzystania rynków finansowych do prania pieniędzy i finansowania terroryzmu. Banki i ich pracownicy mają obowiązek przeciwdziałać praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu oraz raportować wszelką wiedzę lub podejrzenie dotyczące takich działań właściwym władzom. Zarówno instytucje jak i osoby fizyczne podlegają surowym karom za niepodjęcie odpowiednich kroków w celu wywiązania się z tych obowiązków, ułatwiając tym samym takie transakcje, nawet jeśli robią to nieświadomie. Banki narażone są również na poważne ryzyko utraty reputacji.

Metody wykorzystywane do prania pieniędzy i finansowania terroryzmu są różne i często bardzo złożone a kryminaliści cały czas wprowadzają innowacje, żeby obejść środki zaradcze. Pranie pieniędzy zasadniczo składa się z trzech etapów:

- Lokowanie lub wprowadzenie nielegalnych wpływów, często w formie gotówkowej, do systemu finansowego,
- Rozwarstwianie lub oddzielanie wpływów z działalności kryminalnej od źródeł ich pochodzenia poprzez warstwy złożonych transakcji finansowych,
- Łączenie lub dostarczanie z pozoru prawnie uzasadnionego wyjaśnienia pochodzenia nielegalnych wpływów.

Banki są narażone na uczestnictwo w każdym z etapów prania pieniędzy. W przypadku finansowania terroryzmu, główne ryzyko polega na zmianie kierunku środków pieniężnych poprzez banki w odwrotną stronę, czyli z legalnych źródeł do terrorystów.

Kryminaliści i terroryści mogą korzystać z bankowych przelewów pieniężnych oraz możliwości wymiany walutowej, żeby próbować ukryć źródła kryminalnych wpływów i finansowanie terroryzmu pośród olbrzymiej liczby transakcji obsługiwanych codziennie przez banki. Kryminaliści i terroryści mogą próbować wykorzystywać luki powstające na styku systemów prawnych i nadzorczych poszczególnych krajów. Próbują wykorzystać zasadę poufności handlowej i anonimowość oferowaną tradycyjnie w obszarach takich jak rynki hurtowe, bankowość prywatna i zarządzanie aktywami. Mogą również korzystać z nowych rozwiązań technicznych, które także otwierają możliwości dla prania pieniędzy i finansowania terroryzmu poprzez ułatwianie transakcji pomiędzy odległymi kontrahentami.

Firmy muszą posiadać jasno udokumentowane zasady i procedury oraz solidne systemy i mechanizmy kontroli dla uniknięcia bycia wykorzystanym do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu. Firmy muszą również zapewnić, że w przypadku, kiedy którykolwiek członek personelu ma jakąkolwiek wiedzę lub podejrzenie takich działań lub zasadne powody do powzięcia takiego podejrzenia, ta wiedza lub to podejrzenie zostanie natychmiast zgłoszone przez firmę odpowiednim władzom publicznym. Podjęte środki muszą obejmować szkolenie personelu komórek operacyjnych, sprawozdawczo-kontrolnych oraz rozliczeniowych. Szkolenie powinno zapewnić, że personel zdaje sobie sprawę z poważnego

charakteru takich działań oraz ze swojego obowiązku natychmiastowego zgłoszenia wszelkiej wiedzy lub podejrzeń, bez ujawnienia swojej wiedzy lub podejrzenia podejrzewanemu kryminaliście lub terroryście. Członkowie personelu powinni być przeszkoleni, żeby rozpoznać przestępstwo lub powziąć podejrzenie tam gdzie istnieją ku temu zasadne powody. Muszą również wiedzieć, do kogo w banku mają się zwrócić.

W tym celu powinna zostać wyraźnie wyznaczona osoba, do której wszyscy pracownicy mają łatwy, bezpośredni i poufny dostęp oraz która ma taki sam dostęp do kierownictwa najwyższego szczebla i odpowiednich władz publicznych w celu przekazywania raportów o transakcjach w przypadku wyraźnego dowodu lub uzasadnionego podejrzenia prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu. Osobą tą na ogół powinien być koordynator ds. zgodności z przepisami (zwracamy uwagę, że personel powinien zgłaszać się do koordynatora ds. zgodności z przepisami a nie do odpowiednich władz: osobą, która powinna kontaktować się z odpowiednimi władzami jest właśnie koordynator ds. zgodności z przepisami). Szkolenie powinno obejmować w szczególności personel zaangażowany w obszarach największego ryzyka oraz kierownictwo najwyższego szczebla.

Firmy powinny dokonywać regularnych przeglądów zasad i procedur oraz badać systemy i mechanizmy kontroli dla zapewnienia, że dotrzymują kroku szybko zmieniającym się metodom prania pieniędzy i finansowania terroryzmu oraz dostosowywania się do stałego rozwoju prawa, nadzoru i najlepszej praktyki w dziedzinie zapobiegania i wykrywania tych przestępstw.

Szczególną uwagę należy zwracać na nietypowe transakcje, na przykład transakcje, które są:

- złożone, szczególnie w przypadkach, kiedy nie zachodzi widoczna potrzeba takiego skomplikowania;
- pozbawione wyraźnego uzasadnienia ekonomicznego;
- niezgodne ze zwyczajowym sposobem działania klienta;
- nietypowe pod względem częstotliwości lub kwoty, w przypadku, kiedy nie ma na to rozsądnego wyjaśnienia; obejmuje to przypadki, kiedy klient nawiązuje współpracę, ale następnie wykonuje pojedynczą transakcję lub szereg transakcji przez bardzo krótki czas;
- nietypowe, jeśli chodzi o rodzaj transakcji wykonywanych przez danego klienta przy braku rozsądnego wyjaśnienia;
- których kontrahenci lub pośrednicy udzielają niewystarczających lub podejrzanych informacji lub próbują obchodzić wymogi dotyczące sprawozdawczości czy prowadzenia akt;
- których kontrahenci lub pośrednicy mają siedziby w krajach czy terytoriach nie akceptujących lub nie egzekwujących zaleceń Grupy Specjalnej ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy (FATF);
- z udziałem politycznie eksponowanych osób (w rozumieniu FATF);
- szeroko korzystających ze struktur, spółek lub rachunków poza granicami kraju bez wyraźnego ekonomicznego uzasadnienia;
- których zleceniodawcy nie zostali ujawnieni;
- zawieranych anonimowo na rynku nieregulowanym;
- w których nie wiadomo kto jest użytkownikiem majątku;

- których zleceniobiorcy i zleceniodawcy są powiązani.

Przy obsługiwaniu tego rodzaju transakcji należy zachować ostrożność. W wielu wypadkach, po dokładniejszym badaniu, okaże się, że transakcje te są wynikiem zgodnej z prawem działalności gospodarczej. Z drugiej strony, powyższa lista nie jest wyczerpująca. Ryzyko to ma zastosowanie zarówno do brokerów kojarzących zleceniodawców jak i zleceniodawców zawierających transakcje własne.

Kluczowym zabezpieczeniem firm przeciwko praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu jest zastosowanie tradycyjnej polityki „Poznaj swojego klienta". Firmom i dealerom zawsze usilnie zalecano, aby „znali swojego klienta" dla celów dopasowania oferty i obsługi. Zagrożenie w postaci prania pieniędzy i finansowania terroryzmu czyni skuteczne stosowanie tej zasady jeszcze ważniejszym. „Poznaj swojego klienta" motywuje firmy do ustanawiania procedur monitorujących i systemów umożliwiających wykrywanie transakcji uzasadniających powzięcie podejrzenia prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu (poprzez niekwalifikowanie się do tego, co firmy uważają za normalne lub kwalifikowanie się do kategorii wymagających wyjaśnienia). Informacje uzyskiwane w ramach procedur „poznaj swojego klienta" powinny być dostępne dla wyznaczonego specjalisty zajmującego się w firmie sprawozdawczością w celu umożliwienia mu oceny słuszności przedstawianych raportów.

Dealerzy, brokerzy i personel komórki rozliczeniowej również przyczyniają się do chronienia samych siebie i swoich firm przed wciągnięciem lub wmieszaniem w pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu poprzez działanie zawsze w uczciwy sposób i nieustanne utrzymywanie najwyższych standardów kodeksu etycznego i zawodowego. To jest właśnie złota zasada przyświecająca całemu *Kodeksowi Wzorcowemu*. Dealerzy, brokerzy i personel komórki rozliczeniowej powinni postępować zgodnie z duchem i literą *Kodeksu Wzorcowego*. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości powinni kierować się zdrowym rozsądkiem.

ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych i Komitet na Rzecz Profesjonalizmu mocno wspomaga wszelkie wysiłki ustawodawców, nadzorców, stowarzyszeń branżowych i poszczególnych banków w celu wyeliminowania z rynku prania pieniędzy, finansowania terroryzmu i innych działań przestępczych. Stanowisko Komitetu na Rzecz Profesjonalizmu pozostaje w tej mierze nieugięte.

Dalszych informacji i wskazówek dotyczących prania pieniędzy i finansowania terroryzmu dostarcza Grupa Specjalna ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy (FATF) będąca organem międzyrządowym koordynującym działania przeciwdziałające tym przestępstwom. Zaleca się, żeby kadra zarządzająca i koordynatorzy ds. zgodności z przepisami zapoznawali się z publikacjami FATF i śledzili wydawanie nowych publikacji. Stroną internetową FATF jest www1.oecd.org/fatf.

Inne związane z tym wytyczne zostały wydane przez Komitet Nadzoru Bankowego w Bazylei, Międzynarodową Organizację Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) oraz Grupę Bankową z Wolfsbergu. Lista ta nie jest wyczerpująca i istnieje również wiele wartościowych wytycznych wydawanych przez organy krajowe.

Rozdział V

Upoważnienia, dokumentacja i rejestracja rozmów telefonicznych

1. Upoważnienie i odpowiedzialność za dokonywanie transakcji
2. Warunki i dokumentacja
3. Wstępne zasady zawierania transakcji
4. Rejestracja rozmów telefonicznych i tekstowych komunikatów elektronicznych
5. Korzystanie z urządzeń przenośnych przy zawieraniu transakcji
6. Bezpieczeństwo dealing roomu

Rozdział V

1. Upoważnienie i odpowiedzialność za dokonywanie transakcji

Proces wyznaczania dealerów oraz udzielania im upoważnień do zawierania transakcji stał się w ciągu ostatnich lat ważnym i bardziej sformalizowanym przedmiotem kontroli. Oficjalne przydzielanie zakresu obowiązków i upoważnień dealerom musi być dokonywane przez kierownictwo w formie pisemnej tak, aby uniknąć niejasności dotyczących rodzajów transakcji oraz instrumentów lub rynków, na jakich dealer jest upoważniony do zawierania transakcji.

Kontrola działalności wszystkich pracowników (zarówno dealerów jak i pracowników komórek pomocniczych) zaangażowanych w transakcje zawierane przez bank lub firmę brokerską należy do zakresu odpowiedzialności kadry kierowniczej tych instytucji.

Kierownictwo powinno w sposób klarowny, w formie pisemnej udzielić upoważnienia i określić zakresy odpowiedzialności na podstawie, których pracownicy będą pełnić swoje obowiązki.

Te upoważnienia, które powinny również regulować relacje z klientami powinny wykluczyć możliwość zawierania transakcji przez osoby do tego nieupoważnione i mogą zawierać następujące elementy:
(a) ogólną politykę zawierania transakcji, w tym procedury raportowania,
(b) listę osób upoważnionych do zawierania transakcji,
(c) listę instrumentów, na których mogą być zawierane transakcje,
(d) limity dotyczące otwartych pozycji, limity przypadające na poszczególnych kontrahentów, limity wielkości zleceń ograniczających stratę itp.,
(e) procedury dotyczące potwierdzeń oraz rozliczeń,
(f) tryb współpracy z innymi bankami oraz firmami brokerskimi,
(g) inne ważne wytyczne zgodnie z uznaniem.

Do obowiązku kierownictwa należy dbałość o odpowiednią edukację pracowników zapewniającą pełne zrozumienie przez pracownika postawionych mu zadań oraz interesów firmy.

Rozdział V

2. Warunki i dokumentacja

Istniejąca praktyka międzybankowa nakazuje, aby transakcje rynku nieregulowanego podlegały pewnym formom regulacji prawnych zobowiązujących zainteresowane strony do przestrzegania pewnych standardowych warunków i zobowiązań. Regulacje te mogą przyjmować formę Umowy Ramowej (Master Agreement) podpisanej przez zainteresowane strony lub Standardowych Warunków Współpracy (Standard Terms).

Dokumentacja prawna dotycząca transakcji i przedmiotowych instrumentów powinna być sporządzona i wymieniona między stronami transakcji niezwłocznie po jej zawarciu. Rekomendowane jest korzystanie ze standardowych warunków współpracy w celu usprawnienia tego procesu. Standardowe warunki są publikowane przez wiele instytucji nadzorujących funkcjonowanie odpowiednich rynków. Wiele z tych regulacji jest przytoczone w załączniku nr 3.

Przy zastosowaniu tego typu umów, jakiekolwiek sugerowane zmiany lub możliwości wyboru wynikające z dokumentacji muszą zostać doprecyzowane przed przystąpieniem do transakcji.

W obrocie jakimikolwiek produktami wymienionymi w załączniku do niniejszego Kodeksu dealerzy i brokerzy powinni określić czy transakcja zawierana jest w sposób standardowy, czy też wprowadzane są do niej zmiany – jeśli tak, powinny one zostać jasno doprecyzowane.

Gdy wprowadzane zmiany są znaczne (np. zmiana statusu własności kontrahenta lub jego gwaranta) zalecane jest, aby zostały one omówione i zaakceptowane przez drugą stronę przed dokonaniem jakiejkolwiek transakcji.

W przypadku zawierania transakcji na instrumentach, dla których brak jest standardowych procedur, należy zwrócić szczególną uwagę na negocjację warunków współpracy z kontrahentem oraz dokumentację.

W przypadku bardziej skomplikowanych transakcji, takich jak transakcje typu swap, dealerzy powinni czuć się zobowiązani do realizacji transakcji w momencie uzgodnienia jej warunków handlowych. Zawieranie transakcji typu swap pod warunkiem późniejszego podpisania niezbędnej dokumentacji nie jest uznawane za przykład dobrej praktyki rynkowej. Powinny zostać podjęte wszelkie starania mające na celu niezwłoczne sfinalizowanie spraw związanych z dokumentacją.

Rozdział V

3. Wstępne zasady zawierania transakcji

W przypadkach, gdy kwotowane ceny podlegają jakimkolwiek dodatkowym uwarunkowaniom, Kodeks Wzorcowy zaleca, aby były one natychmiast zgłaszane.

Zarówno dealerzy jak i brokerzy powinni zastrzegać wszelkie dodatkowe uwarunkowania dotyczące transakcji zanim zostanie ona zawarta.

Uwarunkowania mogą dotyczyć następujących przypadków: istnieje konieczność akceptacji kontrahenta przez komórkę odpowiedzialną za ryzyko kredytowe zaś kwotowana cena jest obowiązująca; istnieje konieczność znalezienia drugiej strony transakcji lub dokonania transakcji towarzyszącej. Na przykład: dealer kwotuje cenę, która jest wiążąca pod warunkiem wykonania transakcji zabezpieczającej.

W przypadku, gdy możliwość zawarcia transakcji przez dealera jest ograniczona innymi czynnikami (takimi jak godziny otwarcia innych rynków finansowych), powinno być to zgłoszone brokerom oraz potencjalnym kontrahentom na wstępie, zanim nastąpi ujawnienie tożsamości kontrahentów.

Rozdział V

4. Rejestracja rozmów telefonicznych i tekstowych komunikatów elektronicznych

Zwyczaj nagrywania rozmów telefonicznych w dealing roomach tak się rozpowszechnił, że to, co kiedyś było niechętnie akceptowane, stało się teraz normą. Dzięki dostępowi do nagrań można szybko i polubownie rozstrzygać spory w kwestii rozmów dotyczących zawierania transakcji. Ułatwiają one również zbadanie czy członkowie personelu dopuścili się niewłaściwego postępowania. Nagrywanie rozmów telefonicznych jest w tej chwili prawie uniwersalną praktyką dla komórek operacyjnych i jest powszechne w niektórych komórkach rozliczeniowych. Szeroko stosowane są rozmaite elektroniczne systemy komunikatów tekstowych, w tym poczta elektroniczna i konwersacyjne systemy dealingowe. Komunikaty wysyłane za pomocą tych systemów można nagrać i udostępnić do zbadania w późniejszym terminie.

Doświadczenie pokazuje, że odwołanie się do nagrań okazuje się nieocenionym środkiem do szybkiego rozwiązywania sporów. Odgrywa również pożyteczną rolę w obszarze monitorowania zgodności z przepisami. Użycie sprzętu nagrywającego w bankach i firmach brokerskich jest szczególnie zalecane. Wszystkie rozmowy prowadzone przez dealerów i brokerów powinny być nagrywane. Rejestrowane powinny być również rozmowy prowadzone na liniach telefonicznych komórek rozliczeniowych używanych przez osoby odpowiedzialne za potwierdzanie warunków transakcji lub przekazywanie dyspozycji płatniczych czy dyspozycji innego rodzaju.

Przy instalowaniu sprzętu nagrywającego lub przy nawiązywaniu współpracy z nowymi klientami lub kontrahentami, firmy powinny podjąć działania w celu poinformowania swoich kontrahentów oraz klientów, że rozmowy i komunikaty będą nagrywane. Firmy powinny zapewnić przestrzeganie lokalnych przepisów dotyczących tajemnicy.

Czas, przez jaki należy przechowywać taśmy i inne nagrania powinien odpowiadać sposobowi uzgodnienia warunków transakcji i okresowi, na jaki zostały zawarte. Zgodnie z ogólnie przyjętą praktyką taśmy i inne nagrania powinny być przechowywane przez co najmniej dwa miesiące. Jednakże firmy zaangażowane w obrót długoterminowymi instrumentami typu swap na stopę procentową, FRA lub podobnymi instrumentami, gdzie błędy mogą być wykryte dopiero w późniejszym terminie (np. w dniu, w którym nastąpi pierwszy przepływ finansowy), mogą uznać za właściwe przechowywanie nagrań dotyczących tych transakcji przez dłuższy czas.

Tym niemniej, tak jak zostało to podkreślone w Rozdziale III (2), jest bardzo ważne, żeby wszystkie potwierdzenia były sprawdzane natychmiast po otrzymaniu, tak żeby można było szybko wykryć i skorygować wszelkie rozbieżności. Kierownictwo powinno zapewnić, aby instalacja oraz kontrola sprzętu nagrywającego była zgodna z obowiązującymi przepisami, w tym ustawami o ochronie danych, prywatności i prawach człowieka. Powinny istnieć jasne pisemne zasady określające czy i w jakim zakresie nagrywa się rozmowy telefoniczne i rejestruje elektroniczne komunikaty tekstowe oraz jak długo przechowuje się taśmy i inne zapisy, ze szczególnym

uwzględnieniem wymogów prawnych i nadzorczych. Zasady te powinny podlegać regularnym przeglądom dokonywanym przez kierownictwo.

Zasady nagrywania rozmów telefonicznych i rejestrowania tekstowych komunikatów elektronicznych powinny przewidywać kontrole zapewniające, że nagrania lub inne zapisy nie mogą zostać rozmyślnie lub nieumyślnie przerwane. Dostęp do używanych i przechowywanych taśm i zapisów elektronicznych komunikatów tekstowych powinien również być przedmiotem kontroli, żeby zapobiec manipulacjom.

Zabezpieczenia takie są konieczne dla zapewnienia, że zapisy zostaną przyjęte jako wiarygodny dowód przy rozstrzyganiu sporów lub w jurysdykcjach, które to dopuszczają, jako dowód w sądzie.

Minimalnym wymogiem, jaki te zasady powinny spełniać, jest jasne określenie, kto ma dostęp do taśm i zapisów elektronicznych komunikatów tekstowych oraz kto może je odsłuchiwać lub odczytywać i pod jakimi warunkami.

Zaleca się umożliwienie szybkiego dostępu koordynatorowi ds. zgodności z przepisami, badającemu czy miało miejsce określone naruszenie prawa, przepisów czy zasad przez dealera oraz dla celów ogólnego monitorowania zgodności z prawem i standardami etycznymi. Dostęp należy również umożliwić komórce audytu wewnętrznego. Dostęp dla inspektorów ds. prania pieniędzy będzie prawdopodobnie obligatoryjny z mocy prawa lub regulaminu. Umożliwienie dostępu z innych przyczyn powinno zostać uważnie rozpatrzone w świetle lokalnego prawa. Za wyjątkiem koordynatorów ds. zgodności z przepisami, dostęp powinien być dokumentowany i nadzorowany przez zwierzchnika wyższego szczebla, na przykład szefa dealerów w przypadku taśm z nagraniami rozmów dealing roomu lub dyrektora departamentu operacyjnego w przypadku nagrań rozmów komórki rozliczeniowej.

Dealerzy i inni pracownicy powinni pamiętać, że niezależnie od tego czy rozmowy lub elektroniczne komunikaty tekstowe są nagrywane czy też nie, telefony i elektroniczne systemy komunikacji tekstowej w firmie są przeznaczone do użytku służbowego a rozmowy i wymiany komunikatów tekstowych powinny być prowadzone w sposób profesjonalny.

Rozdział V

5. Korzystanie z urządzeń przenośnych przy zawieraniu transakcji

Wzrost popularności urządzeń bezprzewodowych takich jak; telefon komórkowy, palmtop, pager, służących do komunikacji, otworzył nowa drogę dla bezprzewodowego obrotu elektronicznego. Postęp w przemyśle elektronicznym stał się motorem rozwoju biznesu. Błyskawiczne zmiany technologiczne doprowadziły do wzmożonego wykorzystania urządzeń bezprzewodowych towarzyszących dokonywaniu transakcji na rynkach finansowych.

Używanie bezprzewodowych urządzeń (zarówno prywatnych jak i firmowych) do prowadzenia biznesu pozostaje w sprzeczności z systemem kontroli dealing roomów wyposażonych w stałe łącze telekomunikacyjne oraz systemy nagrywające, stanowiące kluczowy element kontroli. Niebezpieczeństwo polega na:

- *możliwości zawierania nieautoryzowanych transakcji przez upoważnionych lub nieupoważnionych pracowników w miejscu lub poza miejscem pracy,*
- *możliwości zawierania transakcji nie zarejestrowanych przez system nagrywający,*
- *możliwości nieetycznego wykorzystania informacji poufnej,*
- *braku prawnych uregulowań w zakresie wykorzystania urządzeń bezprzewodowych w handlu na rynkach finansowych.*

Kadra kierownicza jest odpowiedzialna za przygotowanie pisemnych procedur regulujących sposób użytkowania urządzeń bezprzewodowych przez sprzedawców, dealerów oraz personel rozliczający transakcje.

Procedury powinny uwzględniać między innymi monitorowanie i kontrolę:

- czy prywatne lub firmowe urządzenia bezprzewodowe mogą być użyte w dealing roomie lub komórce rozliczeniowej w celu zawarcia, potwierdzenia transakcji lub doradztwa;
- czy posiadanie prywatnych lub firmowych urządzeń bezprzewodowych jest dozwolone na terenie dealing roomów;
- warunków na jakich użycie urządzeń bezprzewodowych jest dozwolone przez kadrę kierowniczą;
- istnienia procedury umożliwiającej przeprowadzenie pełnych działań kontrolnych dotyczących transakcji zawartych przy użyciu urządzeń przenośnych, w tym polegających na możliwości oddzwonienia lub nagrania warunków transakcji.

Użycie urządzeń komunikacji bezprzewodowej w dealing roomie oraz komórce rozliczeniowej do celów prowadzenia działalności, poza sytuacjami wyjątkowymi, podczas realizacji planu awaryjnego lub w sytuacjach dozwolonych przez wyższą kadrę kierowniczą, nie jest uznane za dobrą praktykę.

Rozdział V

6. Bezpieczeństwo dealing roomu

W każdej instytucji finansowej unikalna rola departamentu skarbu jako powiernika płynności, funduszy i ryzyka finansowego powoduje, że zajmuje on widoczne miejsce w marketingu i reklamie. Ponadto promowanie dealing roomu jako centralnego układu nerwowego dla transakcji zawieranych przez instytucję na światowych rynkach finansowych często przyciąga większą niż jakikolwiek inny departament uwagę mediów i opinii publicznej. W niestabilnych lokalizacjach działalność ta może być szczególnie narażona na zewnętrzne działania wywrotowe a nawet sabotaż.

W związku z tym wiele instytucji posiada rygorystyczne zasady bezpieczeństwa regulujące dostęp do dealing roomu zarówno dla pracowników spoza departamentu skarbu jak i gości z zewnątrz. Specjalnie dla departamentu skarbu mogą zostać wprowadzone dodatkowe zabezpieczenia dotyczące systemów i urządzeń informatycznych.

Kodeks Wzorcowy zachęca kierownictwo do uznania znaczenia ścisłych kontroli bezpieczeństwa w odniesieniu do personelu departamentu skarbu, dostępu do jego pomieszczeń oraz urządzeń i systemów dealing roomu.

Niezależnie od różnych postanowień *Kodeksu Wzorcowego* dotyczących kontroli bezpieczeństwa i ryzyka operacyjnego, szczególnie w Rozdziałach III, V i IX, kierownictwo powinno zdawać sobie sprawę z narażenia departamentu skarbu na działania wywrotowe lub nawet akty terroru i sabotaż.

Mając to na uwadze, kadra kierownicza instytucji z aktywnymi departamentami skarbu powinna posiadać rygorystyczne środki bezpieczeństwa obejmujące personel departamentu skarbu, urządzenia dealing roomu oraz dostęp do departamentu skarbu a do dealing roomu w szczególności. Ścisłą kontrolą dostępu powinny być objęte również urządzenia systemów informatycznych departamentu skarbu oraz informacje poufne.

Dostęp do dealing roomu zarówno dla pracowników spoza departamentu jak i dla gości z zewnątrz powinien być ograniczony pod względem częstotliwości i czasu trwania. Należy wdrożyć pisemne, bezwzględnie egzekwowalne procedury określające ograniczenia czasowe, rygorystyczne kontrole bezpieczeństwa wszystkich urządzeń wnoszonych z zewnątrz i zasadnicze zgody kierownictwa.

Cały personel powinien zachowywać czujność i natychmiast zgłaszać kadrze zarządzającej wszelkie podejrzane czynności lub nietypowe prośby o dostęp lub informacje na temat działalności lub systemów departamentu skarbu.

Rozdział VI

Brokerzy i prowizje brokerskie

1. Rola firm brokerskich i relacje między dealerem a brokerem
2. Prowizje brokerskie
3. Elektroniczne usługi brokerskie
4. Ujawnianie tożsamości kontrahentów przez brokera
5. Substytucja kontrahenta za pośrednictwem brokera (usługi typu switch)

Rozdział VI

1. Rola firm brokerskich i relacje między dealerem a brokerem

Kodeks Wzorcowy definiuje rolę brokerów na rynkach nieregulowanych i szczególnie zaleca zaangażowanie się kadry kierowniczej w monitorowanie relacji między dealerem a brokerem.

Rolą brokerów jest wyłącznie pośrednictwo lub aranżowanie transakcji. Wypełniając te funkcje brokerzy powinni dążyć do uzgodnienia warunków akceptowalnych przez obie strony transakcji, aby doprowadzić do jej zawarcia.

Wyższa kadra kierownicza obu instytucji będących stronami transakcji oraz firmy brokerskiej powinny odegrać aktywną rolę w nadzorowaniu relacji dealer / broker.

Kierownictwo powinno ustanowić zasady, na jakich świadczone są usługi brokerskie, porozumieć się w sprawie możliwości zweryfikowania jakiegokolwiek aspektu współpracy między obiema instytucjami w dowolnym czasie jej trwania oraz powinno być gotowe do wzięcia udziału w rozstrzyganiu ewentualnych sporów. Należy również dołożyć starań, aby pracownicy zarówno instytucji finansowych jak i brokerskich byli świadomi i przestrzegali wewnętrznych przepisów regulujących relacje między dealerem a brokerem.

Odpowiedzialność za wybór firmy brokerskiej, z którą współpracuje dana instytucja finansowa spoczywa na jej kierownictwie.

Wyższa kadra kierownicza powinna okresowo dokonywać przeglądu zasad współpracy z firmami brokerskimi i być wyczulona na potencjalną koncentrację przepływów finansowych w jednej firmie brokerskiej. Kierownictwo firmy brokerskiej powinno natomiast wymóc konieczność respektowania interesów wszystkich instytucji obsługiwanych przez tę firmę.

Brokerom nie wolno angażować się w jakąkolwiek działalność w zakresie zarządzania aktywami.

Rozdział VI

2. Prowizje brokerskie

Obecnie, ogólnie stosowaną praktyką w większości głównych centrów finansowych, jest swobodne negocjowanie prowizji brokerskiej a nie jak to miało miejsce w przeszłości, ustalanie jej w oparciu o ogólnie obowiązujące stawki,. Kodeks Wzorcowy stanowi, że negocjacje dotyczące stawek brokerskich mają być prowadzone jedynie przez osoby o odpowiednim doświadczeniu i zaleca terminowe regulowanie płatności za usługi brokerskie.

W krajach, w których prowizje brokerskie są swobodnie negocjowane, prowizje te powinny być zatwierdzane przez średnią lub wyższą kadrę kierowniczą każdej ze stron oraz ujęte w formie pisemnej umowy. Jakiekolwiek odstępstwa od wcześniej ustalonych stawek prowizji brokerskich winny być zaaprobowane przez każdą ze stron w formie pisemnej.

Brokerzy zwyczajowo kwotują ceny będące podstawą zawarcia transakcji z wyłączeniem opłat za usługi brokerskie.

Nieterminowe regulowanie płatności za usługi brokerskie nie jest uznawane za przykład dobrej praktyki rynkowej, ponieważ w niektórych systemach prawnych przeterminowane należności stanowią podstawę do pomniejszenia kapitałów firmy ze względów regulacyjnych, stawiając w ten sposób firmę brokerską w niekorzystnej sytuacji.

3. Elektroniczne usługi brokerskie

Tradycyjnie, na rynkach nieregulowanych, firmy brokerskie świadczą usługi, wykorzystując bezpośrednie połączenia głosowe brokera z głównymi instytucjami rynku.

Jednakże w ostatnich latach, elektroniczne usługi brokerskie zdobyły znaczący udział w rynku transakcji walutowych oraz innych transakcji międzybankowych. Istnieją wyraźne przesłanki, aby sądzić, że tego rodzaju usługi zostaną rozszerzone również na rynki innych produktów, w tym instrumentów pochodnych. Natura elektronicznych usług brokerskich jest tak dalece odmienna od tradycyjnych usług brokerskich, iż rodzi wiele rozmaitych wątpliwości natury technicznej, praktycznej, jak również etycznej. „Automatyczne" zawieranie transakcji i potencjalna możliwość obsługi rynku przez 24 godziny na dobę wymuszają zastosowanie innych strategii oraz odmienną politykę kontroli wewnętrznej. Ryzyko operacyjne tego rodzaju działalności (patrz poniżej) w porównaniu z tradycyjnymi usługami brokerskimi, rodzi większe niebezpieczeństwo zawarcia transakcji po nierynkowych cenach. Zatem szczególną uwagę należy zwrócić na czynność wprowadzania cen do tego typu systemów.

Rekomendacje zawarte w Kodeksie Wzorcowym odnoszą się do wszystkich uczestników międzybankowych rynków walutowych, pieniężnych oraz instrumentów pochodnych, w tym do firm brokerskich oraz firm świadczących elektroniczne usługi brokerskie.

Transakcje zawierane za pośrednictwem elektronicznych systemów brokerskich powinny być obsługiwane zgodnie z przepisami Instrukcji Obsługi Transakcji przygotowanej przez dostawcę takich systemów, oraz wszelkich umów i innych dokumentów użytkownika, dotyczących korzystania z tego rodzaju usług.

Instrukcja Obsługi Transakcji przygotowana przez dostawcę systemu elektronicznego zawierania transakcji powinna jasno określać zakres odpowiedzialności i procedury stosowane na wypadek:

a) awarii kanałów łączności w momencie lub w trakcie zawierania transakcji,
b) rozbieżności dotyczących transakcji zawartych po nierynkowych cenach,
c) niedoskonałości technicznych systemu lub ograniczeń oprogramowania (wirusy)

Ryzyko systemowe związane z wykorzystaniem elektronicznych usług brokerskich stanowi większe niebezpieczeństwo zawarcia transakcji po nierynkowych cenach. W związku z tym, dealerzy powinni z należytą uwagę wprowadzać kwotowanie ceny zawierającej „dużą figurę". Jako, że ryzyko wystąpienia błędów jest duże, dealerzy powinni pamiętać o tym, iż nieetycznym działaniem jest zawieranie transakcji po cenach innych niż aktualne ceny rynkowe.

Praktyka części podmiotów rynkowych, polegająca na wstawianiu przez uczestników rynku zleceń kupna bądź sprzedaży po cenach znacznie odbiegających od aktualnego przedziału rynkowego, w celu zawarcia korzystnej transakcji poprzez wykorzystanie błędnego kwotowania w sytuacji zamieszania spowodowanego

znaczną zmiennością rynku, jest nadużyciem tego typu systemów i przykładem złej praktyki rynkowej.

Podobnie, taktyczna manipulacja polegająca na nagłym tymczasowym cofnięciu danego limitu kredytowego w celu wprowadzenia uczestników rynku w błąd jest niepożądana i uważana za przykład złej praktyki rynkowej.

Kadra kierownicza banków powinna wprowadzić mechanizmy kontroli, aby zapobiec dostępowi osób nieupoważnionych do jakichkolwiek systemów elektronicznych usług brokerskich. Powinna ona również upewnić się, że wszyscy dealerzy dokładnie znają zasady obsługi tych systemów. W tym celu dealerzy powinni zapoznać się i przyswoić odpowiednie instrukcje obsługi.

4. Ujawnianie tożsamości kontrahenta przez brokera

Po przekazaniu kwotowania ceny potencjalnemu kontrahentowi, a następnie po uzyskaniu deklaracji zawarcia transakcji lub otrzymaniu sygnału zamiaru zawarcia transakcji, następuje moment, w którym broker może ujawnić tożsamość kontrahenta kwotującego cenę. Jako że moment ten, w zależności od wielu czynników takich jak rodzaj instrumentu lub rynku, może wystąpić na różnych etapach zawieranej transakcji, Kodeks Wzorcowy określa warunki, które decydują o tym, czy tożsamość strony kwotującej daną cenę powinna być ujawniona, czy też nie.

Brokerzy nie powinni ujawniać tożsamości kontrahentów przedwcześnie, a z pewnością nie przed upewnieniem się, że obie strony wykazują poważne intencje zawarcia transakcji.

Banki oraz brokerzy zawsze powinni traktować wszelkie szczegóły zawartych transakcji jako poufne, wyłącznie do wiadomości zainteresowanych stron.

Dealerzy bankowi powinni przed zawarciem transakcji zawsze, gdy to możliwe, udzielić informacji brokerowi na temat potencjalnych kontrahentów, z którymi, niezależnie od przyczyny, nie byliby skłonni zawierać transakcji; a jeśli to konieczne, określić odpowiednie rynki lub instrumenty. Jednocześnie, brokerzy powinni wziąć pod uwagę interesy oraz wszelkie instrukcje wydane przez klienta. W przypadku niektórych instrumentów, dealerzy mogą również zastrzec sobie możliwość określenia zakresu cenowego w zależności od kategorii kontrahenta.

Przy wszelkiego rodzaju transakcjach, brokerzy powinni starać się umożliwić wspólne i jednoczesne ujawnienie tożsamości zainteresowanych stron. Jednakże warunek ten nie zawsze jest możliwy do spełnienia. Czasami, gdy jedna strona nie może zaakceptować wskazanego przez brokera kontrahenta to broker może odmówić ujawnienia przez kogo dany kontrahent został odrzucony. Czasami może to prowadzić do sytuacji, gdzie strona, która nie została zaakceptowana przez kontrahenta, ma obawy, że broker w rzeczywistości przedstawił kwotowanie, z którego następnie nie mógł się wywiązać.

W niektórych centrach finansowych, w tego typu przypadkach, Bank Centralny, lub inna niezależna instytucja, powinna mieć możliwość sprawdzenia czy strona odrzucająca tożsamość kontrahenta faktycznie miała zawrzeć transakcję po danej cenie. Instytucja ta powinna mieć również możliwość sprawdzenia powodów, dla których tożsamość kontrahenta została odrzucona tak, aby poszkodowana strona mogła mieć pewność, że kwotowanie było ważne; bez, rzecz jasna, ujawniania tożsamości strony kwotującej.

Na rynkach depozytowych, jest powszechnie przyjęte, że strony działające za pośrednictwem firmy brokerskiej mają prawo odmówić zawarcia transakcji z kontrahentem chcącym przyjąć depozyt. Sytuacja ta, zatem, wymaga wstępnego ujawnienia tożsamości kontrahenta zanim zostanie zawarta transakcja.

W momencie, gdy pożyczkodawca (lub kupujący) zadaje kluczowe pytanie „Kto płaci?", lub „Czyj to jest papier?", uważa się, że zobowiązuje się on do zawarcia transakcji po zakwotowanej cenie, z danym kontrahentem, lub z innym odpowiednim kontrahentem, w przypadku gdy broker niezwłocznie zaproponuje zamianę kontrahenta. Tożsamość pożyczkodawcy (lub kupującego w odniesieniu do certyfikatów depozytowych) powinna być ujawniana tylko w przypadku, gdy tożsamość pożyczkobiorcy (lub emitenta) zostanie zaakceptowana przez pożyczkodawcę (lub kupującego).

Pożyczkobiorca może odrzucić propozycję zawarcia transakcji przez pożyczkodawcę, gdy:

(a) w przypadku krótkoterminowych depozytów, pożyczkobiorca nie może spłacić przyjętego depozytu przed uzyskaniem potwierdzenia przyjęcia funduszy ze strony swojego banku korespondenta,
(b) nie posiada linii kredytowej dla kontrahenta udzielającego depozytu a chce uniknąć kłopotliwej sytuacji nie odwzajemniając akceptacją transakcji odwrotnej, lub
(c) pożyczkobiorca ma zakaz kierownictwa dotyczący zawierania jakichkolwiek transakcji z instytucjami udzielającymi pożyczek.

Ponadto, w przypadku instrumentów takich jak certyfikaty depozytowe, gdzie sprzedający oraz emitent certyfikatu mogą być różnymi podmiotami, broker powinien w pierwszej kolejności ujawnić potencjalnemu nabywcy tożsamość emitenta. Po zadaniu przez kupującego pytania „Czyj to jest certyfikat?", uważa się, że jest on zobowiązany do zawarcia transakcji po zakwotowanej cenie. W momencie, gdy kupujący pyta „Kto sprzedaje?", uważa się, że jest on zobowiązany do zawarcia transakcji z danym sprzedającym (lub innym podmiotem, którego tożsamość może zaakceptować, o ile broker niezwłocznie ujawni kupującemu jego tożsamość). Tożsamość kupującego może być ujawniona tylko w przypadku, gdy tożsamość sprzedającego została zaakceptowana przez kupującego.

Sprzedający ma prawo odmówić zawarcia transakcji z konkretnym kupującym o ile jest gotowy w danym momencie zaakceptować transakcję o tej samej kwocie po tej samej cenie z innym kontrahentem niezwłocznie zaproponowanym przez brokera.

5. Substytucja kontrahenta za pośrednictwem brokera / usługi typu switch

Praktyka polegająca na zamianie lub substytucji kontrahentów jest praktyką zarówno akceptowalną jak i pożądaną, pod warunkiem, że transakcja zamiany została zaakceptowana przez osoby, które mają odpowiednie ku temu uprawnienia.

Na rynku walutowym z dostawą natychmiastową (spot), brokerzy nie ujawniają tożsamości kontrahentów dopóki nie zostanie zaakceptowana wielkość transakcji oraz kurs, po jakim została ona zawarta. Zatem jest możliwe, że po uzgodnieniu tych parametrów tożsamość jednej ze stron okaże się nie do zaakceptowania dla kontrahenta z powodu braku linii kredytowej. W tego typu wypadkach, ogólnie przyjętą praktyką rynkową jest działanie ze strony brokera mające na celu substytucję strony (nie zaakceptowanej przez kontrahenta) stroną trzecią, tak, aby pośredniczyła pomiędzy kontrahentami przedmiotowej transakcji w celu jej pomyślnego zawarcia.

Jako że obie transakcje umożliwiające zawarcie transakcji oryginalnej wykorzystują linie kredytowe podmiotu pośredniczącego oraz są często zawierane po kursie odbiegającym od aktualnego kursu rynkowego ze względu na czas potrzeby na dokonanie substytucji kontrahenta, tego typu transakcje powinny być identyfikowane jako transakcje typu switch, które wymagają monitorowania i kontroli.

W przypadku, gdy broker zwróci się do dealera z prośbą o pośrednictwo przy transakcji typu switch, dealer powinien upewnić się, że tego typu transakcje uzyskały wcześniejszą akceptację kierownictwa banku, oraz że posiada on odpowiednie pełnomocnictwo do obsługi transakcji typu switch. Powinien również dołożyć wszelkich starań, aby tego typu transakcje były wykonywane zgodnie z odpowiednimi procedurami i tak szybko, jak tylko możliwe.

Wreszcie, dealer nie powinien oczekiwać ani przyjmować żadnych korzyści w zamian za dokonywanie transakcji typu switch.

Rozdział VII

Praktyka dealerska

1. Zawieranie transakcji po cenach nierynkowych
2. Realizacja transakcji
3. Kwotowanie – ważność ceny, zastrzeżenia i sprawdzanie ważności ceny
4. Zawieranie transakcji z niezidentyfikowanymi kontrahentami
5. Zawieranie transakcji za pośrednictwem internetu, transakcje w systemach on-line
6. Wzajemność transakcji

Rozdział VII

1. Zawieranie transakcji po cenach nierynkowych

Zawieranie transakcji po innych kursach niż aktualne jest sporną kwestią na rynkach walutowych od ponad dwudziestu lat. Kodeks Wzorcowy usilnie przestrzega przed taką działalnością z przedstawionych poniżej powodów jednakże przyznaje, że pod pewnymi surowymi rygorami praktyka taka może być akceptowalna.

Transakcji po kursach nierynkowych należy unikać, ponieważ takie praktyki mogą powodować ukrycie zysku lub straty; popełnienie nadużycia, unikanie opodatkowania lub udzielenie nieautoryzowanego przedłużenia kredytu. Jednak w przypadkach, kiedy zastosowanie kursów innych niż aktualnie obowiązujące na rynku może być konieczne (tak jak na rynku transakcji typu swap lub w pewnych transakcjach z klientami korporacyjnymi), powinny one być zawierane za wyraźną uprzednią zgodą kierownictwa najwyższego szczebla obydwu kontrahentów. Kierownictwo powinno zapewnić, że istnieją odpowiednie mechanizmy kontroli z wyraźnymi ścieżkami rewizyjnymi do monitorowania i raportowania takich transakcji dla uniknięcia wyżej wspomnianych problemów.

Ceny powinny uwzględniać skutki dla przepływów pieniężnych.

Przy ustalaniu kursów dla transakcji typu swap, w celu przedłużenia terminu jej wymiany końcowej, kurs spot należy ustalić natychmiast w granicach aktualnego spreadu, tak żeby odpowiadał aktualnych kursom obowiązującym w chwili zawarcia transakcji.

Dla uniknięcia nieporozumień zaleca się, żeby wszystkie kwotowania kursów spot FX i outright obejmowały „dużą figurę".

Jednakże powszechną praktyką wśród specjalistów zarówno na rynkach pozagiełdowych jak i scentralizowanych jest pomijanie w kwotowaniach „dużej figury" dla zwięzłości i wydajności. Jest to robione z przekonaniem i w poczuciu pewności, że prawdziwa lub prawidłowa „duża figura" jest rozumiana przez obydwie strony i w razie potrzeby może zostać sprawdzona z oficjalnych danych rynkowych.

W przypadku sporów dotyczących kwotowań walutowych kursów spot jest wysoce nieetyczne, żeby strona obstawała przy błędnie ustalonym kursie w sytuacji, gdy kwotowanie w wyraźny i sprawdzalny sposób różni się o „dużą figurę" lub więcej od obowiązującego kursu rynkowego. Jednak, jeśli zmienność rynku w chwili zawierania transakcji była tak wysoka, że istnieje uzasadniona wątpliwość co do prawidłowej wysokości „dużej figury", udokumentowanej autentycznymi zapisami rynkowymi, wtedy należy zastosować kurs ustalony w czasie zawierania transakcji, pod warunkiem, że mieści się on w granicach uwiarygodnionego szerokiego spreadu rynkowego z chwili transakcji.

2. Realizacja transakcji

Działalność polegająca na kwotowaniu cen, proponowaniu i zawieraniu transakcji na zmiennych rynkach nieregulowanych, za pośrednictwem, lub bez pośrednictwa firm brokerskich wymaga jednoznacznych reguł rynkowych umożliwiających przestrzeganie sprawiedliwych i ogólnie akceptowanych procedur i zasad postępowania. Jest to szczególnie istotne w momencie proponowania zawarcia transakcji oraz jej realizacji.

Kodeks Wzorcowy zawiera wskazówki oraz wyjaśnienia dotyczące tych aspektów działalności dealerskiej, które w przeszłości były przyczyną częstych nieporozumień i konfliktów.

Dealerzy powinni czuć się zobowiązani do zawarcia transakcji w momencie, gdy zostanie uzgodniona cena oraz inne kluczowe warunki transakcji. Jednakże, nieuzasadnione obstawanie przy danej cenie, którą podał broker jest postrzegane jako działanie nieprofesjonalne, któremu kierownictwo banków powinno zapobiegać.

W przypadkach, gdy ceny są kwotowane z zastrzeżeniem ważności lub podlegają dalszym negocjacjom warunków, dealerzy powinni czuć się zobowiązani do zawarcia transakcji w momencie, gdy te warunki zostaną bez dalszych zastrzeżeń uzgodnione.

Uzgodnienia ustne uważane są za wiążące, a wynikłe stąd potwierdzenie jest uznawane za dokumentację transakcji, która jednak nie powinna zmieniać postanowień uzgodnionych ustnie. Praktyka uzależniania warunków transakcji od postanowień dokumentacji nie jest przykładem dobrej praktyki rynkowej.

W celu zminimalizowania prawdopodobieństwa wystąpienia rozbieżności podczas edycji dokumentacji, strony powinny dołożyć wszelkich starań, aby uzgodnić wszelkie istotne szczegóły przedmiotowej transakcji podczas ustnych negocjacji jej warunków, a pozostałe szczegóły doprecyzować niezwłocznie po jej zawarciu.

W przypadku transakcji, w którą jest zaangażowana firma brokerska, do niej należy odpowiedzialność za niezwłoczne poinformowanie strony, która podała cenę o fakcie zawarcia transakcji.

Ogólnie obowiązującą zasadą powinno być uznawanie transakcji za zawartą, tylko pod warunkiem, gdy kontakt za strony brokera spotka się z pozytywną odpowiedzią dealera. Broker nie powinien nigdy zakładać, że transakcja została zawarta bez jakiejkolwiek ustnej formy potwierdzenia ze strony dealera. W przypadkach, gdy broker prosi dealera o zakwotowanie ceny (na przykład podając kwotę oraz tożsamość kontrahenta, któremu to kwotowanie ma być podane), dealer może naturalnie oczekiwać, aby broker niemal natychmiast poinformował go czy cena została przyjęta czy też nie.

W przypadku, gdy broker akceptuje cenę zakwotowaną przez dealera mówiąc „zrobione” (lub używając słów równoważnych) dokładnie w tym samym momencie,

gdy dealer zgłasza „off”, transakcja powinna być zawarta, a broker powinien poinformować o tym fakcie obie jej strony. W odwrotnym przypadku, gdy broker zgłasza „off” (w stosunku do danej ceny) dokładnie w tym samym momencie, gdy dealer akceptuje cenę brokera mówiąc „Mine” lub „Yours” (lub używając słów równoważnych), transakcja nie powinna być zawarta, a broker powinien poinformować o tym fakcie obu kontrahentów.

Pod żadnym warunkiem firmy brokerskie nie powinny informować dealerów o zawarciu transakcji, gdy w rzeczywistości nie została ona zawarta.

W przypadkach, gdy cena ogłaszana przez brokera jest akceptowana równocześnie przez kilku dealerów na kwotę przewyższającą sumę, dla której dane kwotowanie jest ważne, broker powinien dokonać proporcjonalnego podziału kwoty, dla której to kwotowanie jest ważne, pomiędzy zainteresowanych kontrahentów, w zależności od poszczególnych kwot przez nich zgłoszonych. W tych przypadkach broker nie jest zobowiązany do zawierania transakcji w kwotach przyjętych za ogólnie obowiązujące, Jednakże broker powinien niezwłocznie poinformować wszystkie zainteresowane strony o fakcie zastosowania proporcjonalnego podziału kwoty transakcji.

3. Kwotowanie – ważność ceny, zastrzeżenia i sprawdzanie ważności ceny

Zobowiązanie do zawarcia transakcji po cenie, jaka została wcześniej zakwotowana, jak również procedury dotyczące zastrzeżenia ważności kwotowania powinny być w pełni rozumiane zarówno przez dealerów, jak i brokerów. Kodeks Wzorcowy omawia główne zagadnienia, wynikające z tej problematyki i jasno określa odpowiednie procedury, które powinny być stosowane.

Wszyscy uczestnicy rynku, niezależnie od tego, czy występują jako strona transakcji, agent, czy broker, mają obowiązek jasno określić, czy ceny, które kwotują są cenami transakcyjnymi czy jedynie informacyjnymi. Ceny kwotowane przez brokerów powinny być uznawane za transakcyjne w kwotach uznawanych za rynkowe, chyba, że są oznaczone inaczej.

Dealer kwotujący cenę transakcyjną, za pośrednictwem brokera lub bezpośrednio potencjalnemu kontrahentowi jest zobowiązany to zawarcia transakcji po tej cenie w kwocie uznawanej za rynkową, z zastrzeżeniem akceptacji tożsamości kontrahenta.

W przypadku zawierania transakcji na rynkach bardzo zmiennych (takich jak rynek walutowy spot, czy rynek opcji walutowych), dealer musi zakładać, że cena podana brokerowi jest ważna jedynie przez krótki czas, najczęściej przez kilka sekund. Jakkolwiek, tego typu założenie prowadzić może do nieporozumień co do tego, jak szybko cena staje się nieważna w przypadku rynków o mniejszej zmienności, na przykład rynku kontraktów futures na walutach obcych, lub gdy dany rynek wykazuje się relatywnie mniejszą zmiennością.

Ponieważ jedną z podstawowych czynności dealerów jest umieszczanie cen na stronach brokerów, dealerzy mają obowiązek w tego typu przypadkach upewnić się, że ich ceny zostały zdjęte ze stron brokerów, chyba, że na wstępie zastrzegli czas ważności danych kwotowań (np. kwotowanie jest ważne jedynie przez jedną minutę).

W innych przypadkach dealer powinien czuć się zobowiązany do zawarcia transakcji z kontrahentem, którego tożsamość może zaakceptować, po cenie, którą zakwotował i w rynkowej kwocie.

Brokerzy natomiast według najlepszych starań powinni umożliwić dealerom sprawdzenie czy ich kwotowania na danym poziomie cenowym są nadal aktualne. Kwoty transakcji uznawane za rynkowe różnią się w zależności od rynku, jednak wielkości te są zazwyczaj znane uczestnikom tych rynków. Jeśli broker zamieszcza kwotowanie dotyczące wartości mniejszych niż rynkowe lub pochodzące od specyficznego kontrahenta, powinien dokonać odpowiedniego zastrzeżenia tego kwotowania.

W przypadkach, gdy dealerzy zamierzają zawrzeć transakcję za pośrednictwem brokera na mało znanym sobie rynku, zaleca się, aby najpierw dowiedzieli się

od brokera, jakie kwoty transakcji uznane są za rynkowe. Jeśli chcą natomiast zawrzeć transakcję o mniejszej wartości, powinni to zaznaczyć na wstępie, w momencie zapytania o kwotowanie lub zamieszczenia kwotowania u brokera.

Dealerzy zobowiązani są do honorowania cen zleceń zakupu lub sprzedaży wystawionych za pośrednictwem brokera w kwotach uznawanych za rynkowe, chyba, że wcześniej zastrzegli inaczej, do momentu, gdy dana cena:

(1) staje się podstawą do zawarcia transakcji,
(2) zostaje anulowana,
(3) zostanie 'poprawiona' przez atrakcyjniejsze zlecenie kupna bądź sprzedaży,
(4) broker zawrze inną transakcję w przedmiotowej walucie z innym kontrahentem po innej cenie niż proponowana cena.

W przypadkach (3) i (4), broker powinien uznawać pierwotne ceny za nieważne chyba, że dealer ponownie je potwierdzi.

Na rynku swapów często stosuje się kwotowania informacyjne. Podczas zawierania transakcji typu swap, kwotowanie ceny bez dodatkowych zastrzeżeń dokonywane jest tylko w przypadku transakcji bezpośrednich z klientem lub, gdy strona kwotująca uzyskała od brokera informację o tożsamości kontrahenta. Strona kwotująca daną cenę lub spread jako ważny z zastrzeżeniem akceptacji ryzyka kredytowego kontrahenta jest zobowiązana do zawarcia transakcji po danej cenie lub spreadzie jeśli tożsamość drugiej strony jest zgodna z kategorią kontrahenta wcześniej określoną jako akceptowalna przy tego typu transakcji.

Jedynym wyjątkiem jest przypadek, gdy transakcja nie może być zawarta z konkretnym kontrahentem, w sytuacji, gdy dana strona transakcji wyczerpała swój limit kredytowy dla tego kontrahenta, i słusznie odmawia realizacji transakcji. Niedopuszczalne jest, aby cena danej transakcji z zastrzeżeniem akceptowalności ryzyka kredytowego kontrahenta była zmieniana po ujawnieniu jego tożsamości. Brokerzy i dealerzy powinni współpracować w celu ustalenia listy instytucji, dla których kwotowanie jest wiążące w zależności od dostępności linii kredytowej.

Rozdział VII

4. Zawieranie transakcji z niezidentyfikowanymi kontrahentami

Praktyka zawierania na rynku nieregulowanym transakcji ze zleceniodawcami, których tożsamość nie jest identyfikowana na samym początku, stała się w ostatnich latach powodem rosnących obaw, szczególnie w obszarach ryzyka kredytowego, procedury „Poznaj swojego klienta", przeciwdziałania praniu pieniędzy i ryzyka utraty reputacji.

Kodeks Wzorcowy, zgodnie z zaleceniami Stałej Londyńskiej Komisji Mieszanej ds. Rynków Walutowych oraz Stowarzyszenia Rynków Walutowych Forex w Nowym Yorku, popiera pogląd, że uczestnicy rynku nie powinni przeprowadzać transakcji bez pełnego ujawnienia tożsamości zleceniodawcy, przynajmniej wobec komórki prawnej, komórki monitorującej zgodność z przepisami i komórki kredytowej kontrahenta. Informacja ta powinna być wykorzystana tylko do zarządzania ryzykiem i innych prawnie uzasadnionych celów. Powinny istnieć jasno sformułowane zasady polityki zarządczej i procedury zapewniające, że informacje uzyskane od pośrednika, w tym tożsamość jego klientów, nie zostaną wykorzystane w sposób niedozwolony lub uważany za niepożądany przez stosowne prawa, regulaminy i wytyczne w sprawach dobrej praktyki, jak np. wykonywanie własnej transakcji wyprzedzając transakcję zleconą („front-running") lub wykorzystanie przez firmę dla własnych korzyści informacji nie podanych do publicznej wiadomości.

Obserwowany w ostatnich latach wzrost wolumenu transakcji zawieranych na zlecenie klientów na rynku nieregulowanym przez firmy zarządzające funduszami / dealerów banków inwestycyjnych i doradców inwestycyjnych spowodował znaczną liczbę transakcji, w których tożsamość głównych kontrahentów nie jest znana w momencie zawierania transakcji.

Rozumiejąc pragnienie zachowania anonimowości w niektórych przypadkach, *Kodeks Wzorcowy* zaleca, żeby zgodnie z dobrą praktyką przynajmniej komórki kredytowe, prawne i monitorujące zgodność z przepisami w firmie posiadały pełną wiedzę na temat tożsamości końcowego kontrahenta przed wykonaniem transakcji, aby móc zaspokoić wymagania związane z kwestiami kredytowymi, procedury „Poznaj swojego klienta", przeciwdziałania praniu pieniędzy czy ewentualnych nadużyć. [W przypadku, gdy uprzednie ustalenie tożsamości ostatecznego kontrahenta jest w praktyce utrudnione, jak na przykład w przypadku transakcji hurtowej do późniejszego podziału pomiędzy zleceniodawców danego agenta, strony powinny uzgodnić na piśmie, że wynik takiego podziału zostanie potwierdzony tak szybko jak to możliwe po zawarciu transakcji.] Dopóki tożsamość i dane transakcji nie zostały podane w sposób umożliwiający firmie ewentualne wykonanie prawa regresu w stosunku do zleceniobiorcy, firma nie może bilansować swojego zaangażowania dla celów prawnych lub adekwatności kapitałowej. Procedura ta pozwala na ustalenie tożsamości kontrahenta przez firmę, dla uniknięcia podejrzeń o zawieranie transakcji na podstawie informacji niepodanych do publicznej wiadomości lub innych zarzutów o niewłaściwie prowadzone lub nielegalne obroty, zapewniając kontrahentowi zachowanie anonimowości wobec dealerów dzięki używaniu zakodowanej nazwy lub innych podobnych systemów identyfikacji.

Kadra kierownicza instytucji finansowych powinna wdrożyć odpowiednie pisemne zasady polityki dla ochrony tej poufności wewnątrz instytucji. Ponadto, firmy dealerskie powinny być świadome faktu, że większość jurysdykcji ogólnie zabrania jakiegokolwiek ujawnienia informacji o kliencie stronie trzeciej.

Rozdział VII

5. Zawieranie transakcji w internecie, transakcje w systemach on-line

Zawieranie transakcji za pomocą internetu lub w systemach umożliwiających obrót w czasie rzeczywistym jest stosunkowo młodym, lecz szybko rozwijającym się zjawiskiem, które w najbliższej przyszłości może mieć poważny wpływ na rynek pieniężny, walutowy oraz rynki instrumentów pochodnych. Obecne wykorzystanie internetu, w szczególności dla celów obsługi klienta ujawniło możliwości otwarcia komórki operacyjnej banku dla potrzeb znacznie szerszego grona podmiotów, niż było to możliwe za pomocą jakiegokolwiek innego środka komunikacji. Chociaż zawieranie transakcji walutowych za pośrednictwem internetu znajduje się jeszcze wciąż w embrionalnej fazie rozwoju, zainteresowało ono już znaczną grupę międzynarodowych instytucji finansowych. Większość z tych instytucji już teraz aktywnie rozwija tego rodzaju usługi, aby podnieść jakość oferty działalności handlowej swojej komórki skarbowej.

Tam, gdzie banki wprowadzają internetową obsługę transakcji z klientami, muszą one uwzględnić zrozumiałe warunki świadczenia tego typu usług i zasady kontroli w regulaminie świadczenia usług bankowych.

Powinny być również wprowadzone odpowiednie zabezpieczenia dotyczące dostępu, pełnomocnictw oraz identyfikacji pracowników upoważnionych do obsługi tego typu usług.

Zasada „poznaj swojego klienta” oraz zasady dotyczące prania pieniędzy wyszczególnione w ustępie 4, Rozdziału II mają w tym względzie szczególne znaczenie i powinny być surowo przestrzegane.

Rozdział VII

6. Wzajemność transakcji

Dwustronne transakcje wzajemne są powszechnie zawierane na rynkach nieregulowanych, szczególnie walutowych, i często sprowadzają się do niepisanych porozumień pomiędzy dealerami do kwotowania sztywnych kursów kupna i sprzedaży. Na ogół kursy te kształtują się w wyniku regularnych transakcji zawieranych przez uczestników rynku na określonym produkcie lub produktach. W miarę upływu czasu mogą powstać nieformalne porozumienia różniące się pod względem zakresu, poziomu, marży, mocy wiążącej i znaczenia. Porozumienie dotyczące kwotowań wzajemnych cen, w określonych terminach lub w każdym czasie, zależy od decyzji dealerów obu instytucji.

Kodeks Wzorcowy zaleca rozwój solidnych wzajemnych stosunków dealerskich pomiędzy instytucjami. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że owe dwustronne ustalenia do kwotowania dwukierunkowych cen transakcji nie są wiążącymi czy egzekwowalnymi zobowiązaniami, o ile nie podlegają innym pisemnym uzgodnieniom, na przykład takim, jakie obowiązują kreatorów wtórnego rynku w odniesieniu do określonych emisji papierów.

Nieformalne dwustronne wzajemne uzgodnienia pomiędzy dealerami instytucji do wzajemnego kwotowania cen są logiczną konsekwencją rozwoju sytuacji na rynkach nieregulowanych i odgrywają ważna rolę w zapewnianiu wsparcia i płynności.

Natomiast stopień, w jakim te ustalenia powodują chęć kwotowania na dowolną kwotę i według jak konkurencyjnej marży w okresach wysokiej zmienności lub kryzysu na rynku, jest kwestią zrozumienia i interpretacji obydwu zainteresowanych instytucji w świetle ich wzajemnych stosunków.

W tym kontekście dealerzy powinni mieć na uwadze postanowienia Rozdziału IX(1) dotyczące honoru, rzetelności i uczciwości w stosunkach handlowych.

Rozdział VIII

Praktyka dealerska w odniesieniu do określonych transakcji

1. Transakcje za pośrednictwem “powiązanego” brokera
2. Przypisywanie lub przenoszenie praw
3. Transakcje repo i pożyczanie akcji

Rozdział VIII

1. Transakcje za pośrednictwem "powiązanego" brokera

Dywersyfikacja struktury i działalności firm brokerskich obserwowana w ostatnich latach może prowadzić do transakcji obsługiwanych przez firmę brokerską, gdzie istnieje związek własności lub inna finansowa zależność pomiędzy tą firmą a jednym z jej klientów. W celu zapobieżenia jakimkolwiek konfliktom interesu oraz zapewnienia niezależności brokera, niezbędne jest, aby wszelkie informacje dotyczące tej problematyki były ujawnione a uczestnicy rynku w pełni świadomi istniejącego stanu rzeczy.

Brokerzy powinni informować swoich klientów o istnieniu jakichkolwiek powiązań wynikających z faktu łączenia przez kierownictwo firmy brokerskiej stanowisk menedżerskich w kilku firmach lub o istnieniu powiązań wynikających z inwestycji lub stosunku własności.

Wraz ze wzrastającą dywersyfikacją firm brokerskich i grup brokerskich, istotne jest, aby klienci tych firm dobrze znali formę prawną instytucji, które świadczą im usługi brokerskie.

2. Przypisywanie lub przenoszenie praw

Na rynkach produktów pochodnych, wydawanie dodatkowych poleceń przy realizacji transakcji jest częstym zjawiskiem. W celu odpowiedniej identyfikacji kwestii związanych z wykorzystaniem linii kredytowych oraz innych implikacji tego typu transakcji, Kodeks Wzorcowy określa odpowiednie zasady praktyki rynkowej oraz procedury kontroli, które powinny być przestrzegane.

Brokerzy oraz strony transakcji swap, przypisujące lub przenoszące prawa wynikłe z tego tytułu na osoby nie będące stroną transakcji, muszą upewnić się, że:

(a) strony transakcji są świadome faktu, iż to one ostatecznie ponoszą odpowiedzialność za ocenę zdolności kredytowej kontrahenta,
(b) ich pracownicy mają odpowiednie kwalifikacje w zakresie praktyk rynkowych, oraz są świadomi odpowiedzialności ich firmy za prowadzoną działalność.

Strony transakcji, które zawierają jakąkolwiek transakcję na rynku hurtowym z zamiarem przypisania lub przeniesienia praw z zawartej transakcji na podmiot nie będący stroną transakcji, powinny określić swój zamiar na wstępie procesu negocjacji transakcji. Zaleca się, aby potwierdzenie przesyłane przez daną stronę zawierało zapis dotyczący polecenia przeniesienia praw, jak również szczegóły procedur, które mają zostać zastosowane.

Gdy dana strona chce dokonać tego typu transferu praw, zanim ujawni tożsamość podmiotu, którego prawa zamierza przenieść, powinna uzyskać jego zgodę na jej ujawnienie.

Podmiot, którego prawa są przenoszone, ma obowiązek przekazania stronie, która ma zamiar dokonać transferu praw, informacji umożliwiających dokonanie transakcji, zgodnie z zasadami najlepszej praktyki rynkowej.

Rozdział VIII

3. Transakcje repo i pożyczanie akcji

Skomplikowana natura transakcji typu repo i transakcji polegających na pożyczaniu udziałowych papierów wartościowych wymaga zawierania pisemnych umów dotyczących odpowiedniej dokumentacji zanim jakiekolwiek transakcje zostaną zawarte.

Przy transakcjach polegających na sprzedaży i jednoczesnym odkupie instrumentów lub pożyczaniu udziałowych papierów wartościowych, zanim zostanie zawarta jakakolwiek transakcja, zainteresowane strony powinny podpisać odpowiednią dokumentację, wraz z pisemną umową określającą kluczowe warunki współpracy.

Zaleca się, aby strony uzyskały również opinie prawne dotyczące mocy prawnej przedmiotowych umów i dokumentacji.

Rozdział IX

Ogólne Zasady Zarządzania Ryzykiem

Profesjonalny dealer musi nie tylko rozumieć i zarządzać ryzykiem rynkowym związanym z zajmowaną pozycją handlową, ale powinien być również świadom ryzyka kredytowego, prawnego, płynnościowego oraz operacyjnego związanego z prowadzoną działalnością. Uczestnicy rynku powinni osiągnąć pełne zrozumienie zasad zarządzania ryzykiem, których zastosowanie powinno być wprowadzane w tych instytucjach, w których one jeszcze nie obowiązują. Stosowanie tych podstawowych zasad powinno wpływać na rozwój jakościowy rynków finansowych, z korzyścią dla ich uczestników, instytucji finansowych oraz ich klientów.

Następujące zasady, mające wiele cech wspólnych z tymi, które zostały wprowadzone przez liczne instytucje finansowe, powinny być przestrzegane przez wszystkich uczestników rynków nieregulowanych.

1. Przestrzegaj najwyższych standardów postępowania i etyki

- Honor, uczciwość i prawość powinny być podstawowymi zasadami działalności dealerskiej.
- Uczestnicy rynku powinni stosować i przestrzegać zasad zarówno *Kodeksu Wzorcowego*, jak też przepisów i procedur instytucji, która ich zatrudnia.
- Zawsze powinno się przestrzegać najwyższych standardów etycznych.

2. Zapewnij nadzór i zaangażowanie ze strony wyższej kadry kierowniczej

- Wyższa kadra kierownicza powinna ustanowić, stosować oraz regularnie uaktualniać zasady zarządzania ryzykiem jasno określając zakres kompetencji, obowiązujące limity oraz ogólną politykę instytucji w tym zakresie.
- Procedury zarządzania ryzykiem powinny być zatwierdzone przez zarząd instytucji, bądź odpowiednio uprawniony komitet lub desygnowanych pracowników kadry kierowniczej.
- Wyższa kadra kierownicza powinna być w pełni odpowiedzialna za zarządzanie ryzykiem.

3. Struktura organizacyjna powinna zapewniać niezależność zarządzania ryzykiem i systemu kontroli

- Powinien istnieć odrębny system zapewniający niezależny przegląd w celu kontroli zgodności zarządzania ryzykiem z zasadami zarządzania ryzykiem.

- Powinna być zachowana zasada rozdziału obowiązków między komórkami operacyjnymi, rozliczeniowymi oraz sprawozdawczo-kontrolnymi. (Patrz również Rozdział III, ustęp 1).
- W celu jak najszybszej identyfikacji słabych punktów kontroli wewnętrznej powinny być dokonywane regularne kontrole wewnętrzne, niezależne od funkcji komórek operacyjnych banku i zarządzania ryzykiem.
- Instytucja powinna posiadać otwarte i efektywne kanały komunikacji pomiędzy wszystkimi poziomami struktury organizacyjnej, jak również wprowadzać zasady współpracy różnych komórek tej struktury.

4. Zapewnij zaangażowanie w pełni profesjonalnej kadry kierowniczej we wszystkich procesach administracyjnych

- Powinna obowiązywać polityka zapewniająca zasadę profesjonalizmu najwyższej próby stosowanego we wszystkich procesach administracyjnych.
- Należy stosować priorytet minimalizowania czasu wprowadzania transakcji, ilości błędów oraz czasu ich rejestracji.
- Powinna istnieć zasada stałej kontroli procesów wewnętrznych w celu identyfikacji i naprawy ich słabych punktów, źródeł wadliwego ich przebiegu i nieprawidłowości.
- Przy ulepszaniu środowiska pracy należy pamiętać o konieczności minimalizacji niewłaściwego wykorzystania czasu i nieefektywnego wykorzystania środków.

5. Zapewnij wprowadzenie odpowiednich systemów oraz wsparcia operacyjnego

- Powinny istnieć odpowiednie systemy umożliwiające szybkie przygotowanie dokumentacji, sprawne przetwarzanie danych oraz raportowanie.
- Powinna istnieć polityka technologiczna systematycznego planowania odpowiedniego wsparcia systemów informatycznych.
- Powinno istnieć w pełni sprawdzone dodatkowe zaplecze lokalowe na wypadek zaistnienia nieprzewidzianych okoliczności.
- Powinna istnieć ciągła świadomość i odpowiedzialność za identyfikowanie niespójności i słabości instytucji.

6. Zapewnij aktualność i dokładność pomiaru ryzyka

- Pozycje handlowe banku powinny być codziennie wyceniane po cenach rynkowych przez komórkę niezależną od komórki operacyjnej wykonującej transakcje.

- Częstotliwość wyceny pozycji powinna być dostosowywana do zmienności rynku, wolumenu obrotów, oraz ogólnego profilu instytucji w zakresie ekspozycji na ryzyko.
- Wycena powinny być, tam gdzie to możliwe, dokonywana w oparciu o dane pochodzące z niezależnych źródeł.
- Powinny istnieć rzetelne zasady wyceny wszelkiego rodzaju transakcji zawieranych po stawkach nierynkowych.
- Metody pomiaru ryzyka powinny być oparte na ogólnie przyjętych regułach statystycznych oraz zgodne z przyjętymi poziomami ufności.
- Modele wyceny rynkowej powinny być przed wykorzystaniem zatwierdzone przez odpowiednie struktury decyzyjne.

7. Kontroluj ekspozycję na ryzyko rynkowe poprzez estymację maksymalnej ekspozycji w zależności od różnych sytuacji rynkowych

- Potencjalny wpływ utrzymywanych pozycji na przychody firmy, płynność oraz kapitały powinny być dokładnie oceniane, szczególnie na wypadek wystąpienia niekorzystnych warunków rynkowych.
- Pozycje ryzyka powinny być regularnie wyceniane z uwzględnieniem okoliczności ekstremalnych.
- Zasady pomiaru zmienności cen rynkowych powinny być stale weryfikowane.
- Należy stosować jedynie najdokładniejsze zasady kontroli ryzyka.

8. Zawsze oceniaj poziom płynności rynkowej i przepływów gotówkowych

- Przed zawarciem jakichkolwiek transakcji, należy ocenić poziom płynności rynku.
- Powinno się wyceniać potencjalny koszt zamknięcia pozycji, szczególnie na rynkach niepłynnych.
- Powinny być stosowane zasady i procedury zarządzania płynnością i pozycjami przepływów gotówkowych banku.
- Powinien istnieć awaryjny plan płynnościowy, na wypadek zaistnienia sytuacji kryzysowej, dla instrumentów obciążających sumę bilansową banku, jak i instrumentów pozabilansowych.

9. Analizuj wpływ dywersyfikacji oraz stosunek zwrotów z inwestycji do związanego z nimi ryzyka

- Zwrot z inwestycji powinien być zawsze określany w stosunku do ryzyka rynkowego oraz innych rodzajów ryzyka, jak również w stosunku do kapitałów skorygowanych o poziom ryzyka z uwzględnionym wpływem na poziom kapitałów wynikającym z regulacji prawnych.

- W celu minimalizacji ryzyka, powinna istnieć racjonalna dywersyfikacja działalności handlowej oraz działalności firmy związanej z obsługą klientów.

10. Stosuj jedynie najwyższe standardy dotyczące relacji z klientami

- Należy stosować najwyższe standardy postępowania związane z obsługą klientów.
- Instytucje finansowe powinny sprawdzić czy klienci są uprawnieni do zawierania transakcji.
- Zarówno instytucje finansowe, jak i brokerzy nie powinni świadomie angażować się w transakcje z klientami zajmującymi się działalnością uznaną jako nielegalna, lub niezgodną z ogólnie akceptowanymi standardami etycznymi lub wzorcami współżycia społecznego. (Patrz Rozdział II, ustęp 4 na temat prania pieniędzy).

11. Klienci powinni rozumieć transakcje, które zawierają (patrz Rozdział XI)

- Wszystkie instytucje finansowe powinny dołożyć starań, aby ich klienci mieli odpowiednie informacje i wiedzę dotyczącą szczegółów i warunków wszystkich zawieranych transakcji.
- W przypadku wątpliwości dotyczących zwrotu z inwestycji w relacji do ryzyka z nią związanego, klient powinien otrzymać odpowiednią informację oraz klarowne wyjaśnienia na ten temat.
- Wyższa kadra kierownicza instytucji będących klientami instytucji finansowych powinna również być informowana o niestandardowych lub skomplikowanych transakcjach.

12. Zarządzanie ryzykiem powinno być oparte na solidnych podstawach prawnych i poparte odpowiednią dokumentacją

- Wszelkie transakcje oraz relacje z kontrahentami powinny być oparte na odpowiedniej dokumentacji.
- Przed zawarciem transakcji, instytucja finansowa powinna upewnić się, czy klient lub kontrahent posiada odpowiednie uprawnienia wynikające z obowiązującego prawa i przepisów.
- Warunki umów powinny być zgodne z obowiązującym prawem i możliwe do realizacji.
- Potwierdzenia wszelkich transakcji powinny być wysyłane terminowo a ich droga śledzona dla zachowania zgodności z obowiązującym prawem.

13. Zapewnij odpowiednie zaplecze osobowe oraz merytoryczne działalności operacyjnej oraz działalności związanej z pozycjami ryzyka zajmowanymi przez instytucję finansową

- Jedynie odpowiednio wykształcone i wykwalifikowane osoby powinny być obsadzane na stanowiskach w komórce skarbowej.
- Powinna być przestrzegana polityka planowania rozwoju zawodowego oraz szkoleń związanych z poszczególnymi stanowiskami.
- Wszyscy pracownicy powinni rozumieć zasady obowiązujące w firmie, jak również stosowne limity i wymagania związane z odpowiednimi przepisami.

14. Kieruj się własnym zdaniem oraz zdrowym rozsądkiem

- Powinna istnieć zasada kierowania się własną wiedzą i doświadczeniem.
- Powinno się ściśle przestrzegać zarówno przepisów zawartych w niniejszym Kodeksie, jak również jego ogólnych zasad.

Rozdział X

Dodatkowe wskazówki dotyczące działalności związanej z obsługą klientów instytucjonalnych.

Rekomendacje oraz przepisy zawarte w niniejszym Kodeksie dotyczą głównie nieregulowanych hurtowych rynków walutowych, depozytowych oraz instrumentów pochodnych, gdzie stronami transakcji są zazwyczaj banki oraz inne instytucje finansowe. Zlecenia na wspomnianych rynkach składane są zazwyczaj przez komórki skarbowe banków komercyjnych i inwestycyjnych, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, obsługiwanych w wielu centrach przez sieć profesjonalnych firm brokerskich. Z historycznego punktu widzenia, tego typu rynki były traktowane przez wielu, jako główne hurtowe, profesjonalne rynki pieniężne, walutowe a współcześnie również instrumentów pochodnych.

Jednakże, w ostatnich latach, całkiem powszechne stało się w przypadku wielu dużych instytucji nie bankowych lub firm, budowanie kompleksowych departamentów skarbowych z doświadczoną i wyspecjalizowaną kadrą, wykorzystującą pełny wachlarz nowoczesnych rynków i produktów, umożliwiających transfer ryzyka oraz arbitraż.

Komórki skarbowe tych instytucji nie ograniczają się już tylko do zabezpieczania przed ryzykiem walutowym lub ryzykiem stóp procentowych, związanego z działalnością handlową lub komercyjną, lecz często wprowadzają w pełni uzasadnione, znaczne budżety zysków z działalności arbitrażowej i operacyjnej jako niezależne cele operacyjne, co tradycyjnie było dziedziną zarezerwowaną dla specjalistycznych instytucji finansowych – kreatorów rynku.

Rozróżnienie pomiędzy instytucjami bankowymi i nie bankowymi nie jest już równoznaczne z podziałem na podmioty profesjonalne i nie profesjonalne.

Niemniej jednak, znacząca większość klientów „instytucjonalnych”, „komercyjnych”, czy też „nie bankowych” nie zalicza się do tej kategorii, a problematyka poruszona w niniejszym rozdziale dotyczy dodatkowych wskazówek dla instytucji finansowych współpracujących z klientami, którzy zazwyczaj nie kwalifikowaliby się jako uczestnicy rynku międzybankowego.

Ogólne zasady i praktyka rynkowa

Chociaż zasady postępowania oraz praktyka rynkowa, rekomendowane w rozdziałach I-X niniejszego Kodeksu, odnoszą się ogólnie do wszystkich uczestników rynków nieregulowanych, istnieją pewne specyficzne kwestie, które dotyczą relacji pomiędzy bankiem lub inną instytucją finansową (instytucją finansową) a klientem (klientem instytucjonalnym / przedsiębiorstwem), które są szczególnie istotne, a które nie są zapisane w żadnym kodeksie postępowania. Te kwestie w szczególności dotyczą praktyki uznania danego klienta jako „odpowiedniego”, szczególnie w odniesieniu do bardziej skomplikowanych transakcji (patrz pkt. 3 poniżej). Wymaga to od instytucji finansowej zapewnienia, o ile jest to

tylko możliwe, zrozumienia przez klienta negocjowanej transakcji oraz wszelkich jej implikacji dla jego firmy, jak również tego, że nie istnieją żadne przeszkody zamknięcia istniejących transakcji.

Szczególną uwagę powinno się również zwracać na następujące problemy:

1. Upoważnienia

Instytucja finansowa i klient powinni wymienić się listami osób upoważnionych do zawierania transakcji, z dokładnym wyszczególnieniem rynków, instrumentów oraz kwot, jakich dotyczą wydane dla poszczególnych osób upoważnienia.

Istnienie tego typu listy nie powinno negować faktu istnienia wcześniejszych transakcji, zawartych w dobrej wierze.

2. Podział obowiązków / odpowiedzialności / funkcji

Istotny rozdział funkcji operacyjnych i rozliczeniowych oraz sprawozdawczych, wymieniony (wymagany) w ustępie 1 Rozdziału III, jest równie ważny w odniesieniu do klientów, którzy posiadają rozbudowany departament lub komórkę operacyjną, a związana z nią kontrola ze strony kadry kierowniczej powinna być prowadzona zarówno przez instytucje finansową jak też klienta.

3. Informacja na temat produktów złożonych

W wypełnianiu obowiązków względem klienta obowiązuje instytucję finansową stała czujność i uczciwość jak również dbałość o interesy klienta. W tym względzie instytucja finansowa powinna być przygotowana na dostarczanie klientowi wszelkich informacji, jakich może on wymagać w związku z planowaną transakcją, w szczególności w przypadku nowych lub złożonych produktów, instrumentów lub strategii inwestycyjnych oraz ryzyka, jakie jest z nimi związane (patrz również Rozdział II, ustęp 7 na temat poufności).

4. Poufność

Niezależnie od przepisów zawartych w Rozdziale II, ustęp 7 niniejszego Kodeksu, zarówno instytucje finansowe jak i ich klienci nie powinni ujawniać osobom trzecim ani charakteru, ani warunków negocjowanych, omawianych lub zawieranych między sobą transakcji. W przypadku, gdy klient prowadzi z instytucją finansową negocjacje na temat specyficznego, specjalnie przygotowywanego lub indywidualnie dopasowywanego do jego potrzeb produktu lub strategii inwestycyjnej, techniczne szczegóły negocjowanych warunków nie powinny być ujawniane przez żadną ze stron stronie trzeciej.

5. Rozrywka i prezenty

Zgodnie z postanowieniami Rozdziału II, ustęp 2, należy przypomnieć, że nadmiar w obdarowywaniu klientów prezentami oraz w świadczeniu rozrywek przez instytucje finansowe może wpłynąć negatywnie na bezstronność dealera reprezentującego klienta.

6. Wykorzystanie historycznych stawek kursów walutowych, rolowanie pozycji walutowych

Zawieranie transakcji typu swap na istniejących kontraktach forward, lub przedłużenie kontraktów walutowych forward powinno być przeprowadzane zgodnie z zasadami jasno określonymi w Rozdziale VII, ustęp 1 dotyczącym zawierania transakcji po stawkach nierynkowych, z zastosowaniem bieżącej stawki natychmiastowej (spot) dla równoważącego kupna lub sprzedaży zapadającego kontraktu, zapewniając w ten sposób natychmiastową realizację zysku lub straty zapadającego kontraktu.

Jakiekolwiek odstępstwo od tych zasad powinno być wcześniej uzgodnione i w pełni udokumentowane przez wyższą kadrę kierowniczą obu zainteresowanych stron.

7. Dokumentacja prawna

W przypadku szczególnych lub skomplikowanych transakcji, nie objętych standardową dokumentacją, zarówno instytucja finansowa jak i jej klient powinni, przed dokonaniem jakiejkolwiek transakcji, upewnić się, że zgadzają się na dane postanowienia dokumentacji prawnej oraz na warunki zawarcia transakcji. Wprowadzenie dodatkowych zasad lub zabezpieczeń, które wymagają wprowadzenia pełnej dokumentacji w postaci pisemnych umów i procedur przed zawarciem drugiej transakcji między stronami, jest uznawane za przykład dobrej praktyki rynkowej.

8. Transakcje z zastosowaniem rachunku z depozytem zabezpieczającym

Usługi w postaci prowadzenia rachunku z depozytem zabezpieczającym powinny być w pełni udokumentowane a umowa rachunku podpisana przed zawarciem jakiejkolwiek transakcji. Procedura wyłączająca, w przypadku wystąpienia ujemnego salda na rachunku klienta powinna być jasno określona w formie pisemnej umowy. Ponadto, powinny istnieć zasady rynkowej wyceny wszystkich pozycji jak też ich rozliczania.

9. Poznaj swojego klienta

Przepisy dotyczące zasady „Poznaj swojego klienta” zawarte w Rozdziale II, ustęp 4 na temat „prania pieniędzy” powinny być ściśle przestrzegane.

10. Zawieranie transakcji w internecie lub za pomocą systemów umożliwiających zawieranie transakcji w czasie rzeczywistym

Jeśli instytucja finansowa prowadzi obsługę transakcji za pomocą internetu, powinno się stosować zalecenia oraz zasady kontroli przedstawione w Rozdziale VII, ustęp 5.

Rozdział XI

Terminologia rynków finansowych

Na większości rynków, zarówno tych regulowanych, na których dokonywane są np. transakcje kontraktami futures jak i nieregulowanych, na których dokonywane są np. transakcje wymiany walutowej), wypracowywany jest z czasem typowy dla danego rynku sposób uzgadniania i zawierania transakcji jak też powszechnie rozpoznawalny i akceptowany żargon i specjalistyczna terminologia.

Im szybszy i bardziej zmienny jest dany rynek, tym większa potrzeba wypracowania zwięzłego i zunifikowanego języka, dzięki któremu transakcje mogą być negocjowane i zawierane szybciej, w sposób zrozumiały, przy użyciu jak najmniejszej liczby słów.

W szczególności dotyczy to rynków, na których transakcje zawierane są za pośrednictwem telefonu bądź urządzeń do komunikacji głosowej z brokerem (np. rynek walutowy) bądź też bezpośrednio pomiędzy brokerami za pomocą komunikacji głosowej uzupełnianej o gestykulację (określanej „tic-tac") na zasadzie licytacji na parkiecie giełdowym (np. transakcje typu futures).

Poniższy rozdział opisuje podstawowy język i terminologię stosowaną na głównych rynkach nieregulowanych; walutowym, pieniężnym i instrumentów pochodnych oraz dotyczącą wszelkich instrumentów finansowych powszechnie handlowanych przez komórki skarbowe wszystkich większych instytucji finansowych.

Aby zapewnić efektywność i spójność rynku, istotnym jest, aby terminologia, którą się rozwija miała silne podstawy zarówno teoretyczne jak i praktyczne i aby była zaaprobowana przez rynek. Język, pomimo iż lakoniczny lub lapidarny, powinien wykluczać możliwość dwuznaczności lub pomyłki w przekazie.

Transakcje walutowe typu *spot*

Rynek walutowy jest dobrym przykładem rynku nieregulowanego, gdzie profesjonalny język dealerski znalazł powszechne zastosowanie. Podstawowa terminologia stosowana na rynku walutowym wyraźnie dowodzi swojej praktyczności na przykładzie powszechnego użycia dopełniających się pojęć ***Mine (Moje)*** i ***Yours (Twoje)***.

Słowo ***Mine*** użyte w odpowiedzi na czyjeś kwotowanie transakcji spot oznacza faktycznie:

„Kupuję od ciebie walutę bazową i sprzedaję walutę kwotowaną z dostawą w dacie spot, w wysokości i według kursu waluty bazowej podanego w twoim kwotowaniu".

Jeżeli kwotowanie na transakcję typu spot dolar / jen wyglądało ***121.15-20 in 10***, Mine oznacza decyzję zakupu 10 mln. USD z dostawą w terminie spot po kursie 121.20.

To co pozwala na zawarcie transakcji w sposób zwięzły i krótki, to przyjęta przez rynek konwencja iż, *„jeśli nie postanowiono inaczej”* dealer zawsze odnosi się do waluty bazowej i zawiera transakcje w milionach.

W przypadku gdyby kwotowanie nie precyzowało wielkości transakcji, zdanie ***5 Yours*** oznaczałoby „Sprzedaję 5 mln. waluty bazowej (USD) z dostawą w dacie spot po kursie 121.15”.

Transakcje walutowe typu *forward*

Analogicznie, na wielu rynkach w przypadku kwotowania punktów swapowych (lub premii / dyskonta) ***70-60*** dla ***3M USD/CHF 10***, propozycja ***Mine*** oznacza:

„Sprzedaję z dostawą w dacie spot i kupuję z dostawą za 3-miesiące 10 mln. USD z premią naliczoną od kursu forward CHF lub z dyskontem od kursu forward USD w wysokości 0,0060 CHF”

Podobnie jak w przypadku transakcji spot, przyjęta przez rynek konwencja pozwala założyć, iż we wszystkich transakcjach forward i swapach walutowych dealer odnosi się w pierwszej kolejności do daty forward.

Jako że powyższa zasada nie musi być uniwersalną, Kodeks Wzorcowy zaleca, aby kwotowania dotyczące swapów walutowych zawierały dodatkowy element taki jak cena (at 60’), aby podkreślić stronę kwotowania i wykluczyć tym samym możliwość nieporozumienia.

Wzrost liczby transakcji arbitrażowych pomiędzy rynkami regulowanymi (futures) oraz nieregulowanymi (pieniężnym, walutowym i gotówkowym) doprowadził, w ciągu ostatnich lat, do ujednolicenia terminologii używanej na tych rynkach. Ponieważ nie zawsze jednak używana terminologia ma to samo znaczenie na wszystkich rynkach, powinna być stosowana z należytą ostrożnością.

Swapy stopy procentowej

O wiele młodszy rynek swapów procentowych podczas uzgadniania warunków wymiany płatności odsetkowych również wykorzystuje wypracowane standardy.

Proste swapy procentowe zwane „plain vanilla”, w ramach, których otrzymuje się płatności oparte o stopę zmienną w zamian za płatności oparte o stopę stałą, kwotuje się i uzgadnia przyjmując stałą stopę procentową jako podstawowy parametr podlegający negocjowaniu. Jednak z uwagi na wielowymiarowy i elastyczny charakter swapów, zawsze występuje w nich szereg wariantów co do częstotliwości płatności opartych o stopę stałą i zmienną, konwencji liczenia dni czy wyboru stawek referencyjnych.

Dla większości walut wykształciła się standardowa struktura zawierania przeważającej liczby transakcji. Zgodnie z konwencją przyjętą na rynku swapów

procentowych, nie podaje się informacji standardowych, zatem przy kwotowaniu i zawieraniu transakcji nie jest konieczne szczegółowe opisywanie ich struktury.

Jeżeli nie ustalono inaczej, na rynkach stosujących standardowe zwroty, ***payer of five year Euro At 4.12*** to strona, która przez pięć lat trwania transakcji będzie płacić co roku stałą stopę procentową w wysokości 4,12% licząc dni według bazy *30/360* oraz będzie otrzymywać w zamian stopę zmienną równą 6-miesięcznej stopie Euribor przy konwencji liczenia dni *rzeczywista liczba dni/360*, ustalaną co pół roku i płatną z dołu.

Jeżeli mogą pojawić się wątpliwości, jak w przypadku rynku CIRS (procentowych swapów walutowych), należy na samym początku ściśle określić warunki transakcji, aby uniknąć nieporozumień między kontrahentami lub dealerami.

Opcje na stopy procentowe

Rynek opcji na stopy procentowe typu cap / floor, budowanych z nich opcji złożonych (collars) oraz opcji na swapy procentowe (swaptions) zawiera ogromną liczbę możliwych wariantów opcji, typów, okresów, struktur i cen wykonania, a także różnych bazowych produktów procentowych, na które można wystawić opcję. Pomimo to, podobnie jak na rynku swapów procentowych, w większości przypadków stosuje się struktury standardowe, które stały się normą rynkową i podaje się jedynie podstawowe parametry.

Zatem **wystawca** 3-letniej opcji typu europejskiego w USD na 5-letni swap na rynku pieniężnym (według bazy *rzeczywista liczba dni/360*) zobowiązujący się do płacenia 6-procentowego kuponu i otrzymujący w zamian 3-miesięczną stopę Libor z premią w wysokości 0,95% kapitału nominalnego, przy strukturze rozliczenia należności netto gotówką, na rynku zostanie przedstawiony jako:

“a seller of three years five years, six percent payers at ninety five”.

Gdyby była to opcja typu amerykańskiego, swap bazowy w zamian za 6-miesięczną stopę Libor lub opcja wykonywalna w formie swapu, a nie za gotówkę, należałoby podać odpowiednio dodatkowe warunki.

Ponieważ dla różnych walut przyjmuje się jako standard różne struktury, będące w dużej części nieudokumentowane, zaleca się, by w potencjalnie niejednoznacznych przypadkach w trakcie kwotowania lub negocjacji ściśle precyzować warunki transakcji.

W odniesieniu do wszystkich rozmów dealerów ważne jest też, by w razie jakichkolwiek wątpliwości postępować ostrożnie i szczegółowo przedstawić proponowaną transakcję, zamiast ryzykować stosowania terminologii, która może zostać fałszywie zinterpretowana.

Aby ułatwić zrozumienie sformułowań używanych w trakcie kwotowania i zawierania transakcji na rynkach nieregulowanych, na kolejnych stronach przedstawiono wybrane zwroty i terminy przydatne dla uczestników rynku. Poniższe zestawienie nie

stanowi wyczerpującego kompendium wiedzy o terminologii rynku finansowego, a raczej ogólny przewodnik po terminologii i produktach rynkowych.

Terminologia i definicje rynkowe

Część I

Terminologia dotycząca kwotowania i zawierania transakcji na rynku walutowym (FX) i pieniężnym (MM):

Mine, I buy*, I take (odpowiedź na propozycję zawarcia transakcji)

Transakcja walutowa spot lub forward outright)
Przyjmuję / kupuję walutę bazową po kursie i na wartość przedstawioną w ofercie.

Swap walutowy (FX (forward FX swap)):
Sprzedaję z dostawą w dacie spot i kupuję z dostawą forward walutę bazową po kursie sprzedaży forward przedstawionym w ofercie, w wysokości zakwotowanej lub zaproponowanej.

Rynek pieniężny (MM):
Pożyczam od kogoś po oferowanej stopie zakwotowaną lub zaproponowaną sumę.

Yours, I sell*, I give

Transakcja walutowa spot lub forward outright):
Daję / sprzedaję walutę bazową po kursie i na wartość przedstawioną w ofercie.

Swap walutowy (FX (forward FX swap)):
Kupuję z dostawą w dacie spot i *sprzedaję z dostawą forward* walutę bazową po kursie kupna forward przedstawionym w ofercie, w wysokości zakwotowanej lub zaproponowanej.
W negocjacjach za pośrednictwem stacji komputerowych, niektórzy dealerzy stosują dalsze skróty – zamiast ***buy*** i ***sell*** odpowiednio ***B*** i ***S***, tym niemniej nie jest to powszechne.

Rynek pieniężny (MM):
Pożyczam komuś po oferowanej stopie zakwotowaną lub zaproponowaną sumę.

Given

Transakcja została zaproponowana i zawarta po zakwotowanej cenie kupna.

Taken

Transakcja została zaproponowana i zawarta po zakwotowanej cenie sprzedaży.

* zwrot używany wyłącznie na rynku walutowym

Join at, Support at

Zobowiązanie do złożenia dodatkowej oferty kupna lub sprzedaży po cenie już zakwotowanej przez brokera.

W odpowiedzi na kwotowanie brokera *5.1/8 - 5.1/4* dealer może odpowiedzieć *„I shall join you on the bid side at 5.1/8 for 10”* co oznacza *„Dołączam się do oferty kupna po stawce 5.1/8 na kwotę 10 mln”*.

Off

Odwołanie / anulowanie istniejących ofert kupna lub sprzedaży.

Bid, Buy*, Pay

Rynek walutowy kasowy (spot) lub terminowy (forward FX outright):
Podanie kursu, po którym dealer gotów jest kupić walutę bazową.

Rynek swapów walutowych (forward FX swap):
Dealer jest gotów sprzedać w dacie spot i kupić w dacie forward walutę bazową.

Rynek pieniężny (MM):
Dealer jest gotów przyjąć pożyczkę (przyjąć depozyt).

Sell*, Offer

Rynek walutowy kasowy (spot) lub terminowy (forward FX outright):
Podanie kursu, po którym dealer gotów jest sprzedać walutę bazową.

Rynek swapów walutowych (forward FX swap):
Dealer jest gotów kupić w dacie spot i sprzedać w dacie forward walutę bazową.

Rynek pieniężny:
Dealer jest gotów udzielić pożyczki (udzielić lokatę).

Under reference

Zastrzeżenie, że kwotowanie (na rynku) może być nieaktualne i wymaga potwierdzenia przed zawarciem transakcji.

Either way, Choice, Your choice

Ta sama cena dla oferty kupna i sprzedaży.

Done

Potwierdzenie zawarcia transakcji zgodnie z propozycją.

---

* zwrot używany wyłącznie na rynku walutowym

Firm*, *Firm price

Kwotowanie jest nadal ważne / wiążące dla kwotującego i stanowi podstawę zawarcia transakcji.

For indication, Indication*, *For information*, *For level

Kwotowanie informacyjne (indykatywne) – wymagające zapytania transakcyjnego lub potwierdzenia przed zaproponowaniem zawarcia transakcji.

Checking

Sprawdzenie dostępnego limitu kredytowego. Pomimo, iż kwotowanie zostało podane transakcja nie może być potwierdzona do czasu sprawdzenia limitu.

Your risk

Kwotujący dealer ostrzega odbiorcę kwotowania (może być za pośrednictwem brokera), że cena może stać się niewiążąca na ryzyko odbiorcy.

My risk

Dealer, odbiorca kwotowania rezygnuje z wiążącego charakteru kwotowania i zgadza się na możliwość powtórnego kwotowania na własne ryzyko.

Points*, *Pips

Najmniejsza jednostka kursu wymiany. Zwykle jest to:
USD/JPY 1/100 jena
EUR/USD 1/100 centa amerykańskiego
GBP/USD 1/100 centa amerykańskiego
USD/CHF 1/100 centyma.

Basis points (punkty bazowe)

Jest to jedna setna *punktu procentowego*.

Premium (Premia)

Różnica między kursem wymiany spot i forward wyrażona w punktach, gdy kurs w dacie forward jest wyższy, niż kurs w dacie spot. (Uwaga: znaczenie tego terminu w odniesieniu do opcji jest zupełnie inne).

Discount (Dyskonto)

Różnica między kursem wymiany spot i forward wyrażona w punktach, gdy kurs forward jest niższy, niż kurs spot.

Par

Sytuacja, gdy kurs wymiany spot i forward jest jednakowy na określony termin.

Outright price (Cena outright)

Każde kwotowanie waluty z każdą datą waluty, które nie jest elementem swapa walutowego. Kwotowany kurs spot jest także w rzeczywistości *ceną outright* z dostawą w dacie spot, lecz nie określa się go tym terminem.

Cenę outright oblicza się według stawki spot skorygowanej o punkty swapowe z tytułu premii / dyskonta na odpowiedni termin liczony od daty spot.

Część II

Terminologia dotycząca okresów trwania transakcji, terminów dostawy, terminów rozliczenia na rynku walutowym, pieniężnym i instrumentów pochodnych.

Spot (Termin natychmiastowy)

Zwykle dwa bankowe dni robocze od dziś. Wyjątek stanowią dolar kanadyjski (CAD) i dolar Hong Kongu (HKD).

Terminy / okresy regularne

1 tydzień, 1 miesiąc, 2 miesiące, 3 miesiące, 6 miesięcy i 1 rok, zwykle od daty *spot*, a na rynkach lokalnych pieniężnych czasami od *dzisiaj*.

Terminy stosowane na międzynarodowym rynku pieniężnym (IMM)

Cztery dni, podczas których obraca się finansowymi kontraktami futures w sekcji międzynarodowych rynków pieniężnych Chicago Mercantile Exchange: trzecia środa marca, czerwca, września i grudnia.

Terminy nieregularne (Odd / broken / cock dates)

Pozostałe terminy nie wymienione powyżej.

Short date

Termin zapadalności poniżej jednego miesiąca.

Overnight O/N

Data waluty dziś dla transakcji trwającej od dziś do jutra (lub najbliższego dnia roboczego).

Tom-next T/N

Data waluty jutro (lub najbliższy dzień roboczy) dla transakcji trwającej od daty waluty do kolejnego dnia roboczego (spot).

Spot-next S/N

Data waluty (spot) dla transakcji rozpoczynającej się w dacie waluty spot i trwającej do kolejnego dnia roboczego.

One week

Data waluty (spot) dla transakcji rozpoczynającej się w dacie waluty spot i trwającej tydzień, na rynkach wymiany walutowej.

Na niektórych lokalnych rynkach pieniężnych data waluty dziś dla transakcji rozpoczynającej się *dziś* i trwającej *tydzień*.

Tom-week, One week over tommorow

Data waluty jutro (lub najbliższy dzień roboczy) dla transakcji trwającej tydzień od tej daty.

Turn of the month (przełom miesiąca)

Data waluty przypadająca na ostatni dzień roboczy danego miesiąca dla transakcji trwającej od daty waluty do pierwszego dnia roboczego kolejnego miesiąca.

Spot against end month*, *End of the month

Data waluty spot dla transakcji trwającej do ostatniego dnia roboczego danego miesiąca.

Turn of the year (przełom roku)

Data waluty w ostatnim dniu roboczym roku dla transakcji trwającej od daty waluty do pierwszego dnia roboczego kolejnego roku.

Forward-forward, Fwd/Fwd

Data waluty forward dla transakcji trwającej od daty waluty *forward* do innej daty *forward*. Stosowana zarówno na rynkach pieniężnym i walutowym.

Część III

Terminologia rynku opcji walutowych.

Opcja amerykańska (typu amerykańskiego)

Opcja, która może zostać wykonana w dowolnym dniu roboczym do dnia wygaśnięcia włącznie.

ARO (Average rate option)

Opcja powiązana ze średnią wartością bazowego kursu wymiany w okresie istnienia opcji. Na podstawie tej średniej wartości oblicza się wartość wewnętrzną opcji przez porównanie z określonym z góry stałym kursem wykonania. W przypadku opcji kupna, kiedy kurs średni jest wyższy, niż kurs wykonania, nabywca otrzymuje przepływ środków pieniężnych (tj. różnicę pomiędzy kursem średnim i kursem wykonania). W przypadku opcji sprzedaży, kurs średni musi być niższy, niż kurs wykonania.

At-the-money

Cena instrumentu bazowego jest bardzo bliska lub równa cenie wykonania opcji.

Buyer / holder (Nabywca / posiadacz)

Strona, która kupuje opcję wpłacając premię ma prawo, lecz nie obowiązek kupić (w przypadku opcji kupna ***call***) lub sprzedać (w przypadku opcji sprzedaży ***put***) walutę obcą.

Call option (Opcja kupna)

Prawo nabycia określonej kwoty określonej waluty w zamian za inną walutę do określonego w umowie dnia, po określonej cenie.

Compound (Opcja złożona)

Opcja na opcję: kupujący ma prawo kupić prostą opcję kupna lub sprzedaży w określonym z góry terminie i po określonej z góry cenie. Termin wykonania opcji prostej jest również określony z góry.

Cut off time, Expiration time (Godzina wygaśnięcia opcji)

Godzina wygaśnięcia prawa do wykonania opcji w dniu wygaśnięcia. Zwykle dla transakcji międzybankowych na rynkach europejskich i amerykańskich jest to godzina 10.00 czasu nowojorskiego lub 15.00 czasu tokijskiego.

Data dostawy

Dzień, w którym odbywa się dostawa dwóch walut opcji wskutek jej wykonania. Zwykle dostawa następuje dwa dni robocze po wykonaniu opcji.

Delta (Współczynnik delta)

Zwany także *współczynnikiem zabezpieczenia*. To zmiana ceny opcji względem zmiany ceny instrumentu bazowego, przy założeniu niezmienności pozostałych warunków.

Delta hedge (Transakcja zabezpieczająca delta)

Transakcja walutowa polegająca na wyzerowaniu potencjalnej pozycji walutowej powstałej w wyniku zawarcia transakcji opcyjnej. Kwotę wymagającą zabezpieczenia oblicza się mnożąc wartość nominalną opcji przez współczynnik delta.

Digital (Opcja binarna)

Transakcja, w ramach, której zostanie wypłacona z góry określona kwota, jeżeli kurs spot przewyższy kurs wykonania (dla opcji kupna) lub spadnie poniżej (dla opcji sprzedaży) w dacie wygaśnięcia. Nie ma znaczenia, jak kształtuje się kurs spot pomiędzy dniem zawarcia transakcji i wygaśnięcia opcji, istotne jest jedynie, czy w momencie wygaśnięcia kurs spot jest wyższy, czy niższy od kursu wykonania.

Double knock-in

Opcja aktywowana, kiedy przed jej wygaśnięciem na rynku spot zostaje zawarta transakcja po kursie bariery (lub poza tym kursem). W momencie aktywacji posiadacz opcji „double knock-in" staje się posiadaczem opcji prostej („plain vanilla").

Double knock-out

Opcja, do której prawo traci się, kiedy przed jej wygaśnięciem na rynku spot zostaje zawarta transakcja po kursie bariery (lub poza tym kursem). Osiągnięcie kursu bariery oznacza dezaktywację opcji.

Double one touch

Transakcja, w której wypłaca się określoną kwotę w dniu dostawy pod warunkiem, że przed wygaśnięciem na rynku spot zawarto transakcję po jednym z dwóch z góry ustalonych kursów wymiany (lub poza tymi kursami).

Opcja europejska (typ europejski)

Opcja, która może zostać wykonana jedynie w dniu wygaśnięcia.

Exercise (Wykonanie)

Wykorzystanie prawa, jakie ma jedna ze stron kontraktu opcyjnego, np. prawa kupna. Po otrzymaniu zawiadomienia o zamiarze wykonania przysługującego prawa, strona która sprzedała opcję ma obowiązek zawrzeć transakcję z jej nabywcą na uzgodnionych warunkach.

Expiration date (Termin / data wygaśnięcia)

Data, z jaką wygasa prawo nabywcy opcji do jej wykonania.

Historical volatility (Zmienność historyczna)

Odchylenie standardowe dziennych względnych zmian cen instrumentu bazowego wyrażone w skali rocznej. Obliczenia opierają się na zmianach cen rynkowych.

Implied volatility (Zmienność implikowana)

Zmienność opcji obliczona z modelu na podstawie znanych parametrów: ceny wykonania, premii, terminu wygaśnięcia, stóp procentowych i typu opcji.

In-the-money

Opcja, dla której cena instrumentu bazowego jest niższa od ceny wykonania w przypadku opcji sprzedaży lub wyższa w przypadku opcji kupna.

Intrinsic value (Wartość wewnętrzna)

Bieżąca wartość różnicy pomiędzy ceną instrumentu bazowego a kursem wykonania dla opcji „in-the-money".

Knock-in

Opcja aktywowana, kiedy przed jej wygaśnięciem na rynku spot zostaje zawarta transakcja po lub poza określonym kursem wymiany (zwanym barierą). *Regularna opcja „knock-in"* staje się aktywna (tzn. osiąga tzw. *instrike point* – punkt aktywacji), kiedy kurs spot przesuwa się w kierunku *„out-of-the-money"* (cena instrumentu bazowego jest niższa od ceny wykonania w przypadku opcji sprzedaży lub wyższa w przypadku opcji kupna). *Odwrócona opcja „knock-in"* (tzw. *opcja „kick-in"*) staje się aktywna, kiedy kurs spot przesuwa się w kierunku *„in-the-money"* (cena instrumentu bazowego jest niższa od ceny wykonania w przypadku opcji sprzedaży lub wyższa w przypadku opcji kupna).

Knock-out

Opcja dezaktywowana („knock-out"), to standardowa opcja, która automatycznie wygasa w momencie, gdy przed datą ważności opcji na rynku spot zostaje zawarta transakcja po lub powyżej określonego wcześniej poziomu kursu wymiany. W opcji „knock-out" kurs spot przesuwa się w kierunku „out-of-the-money" w celu osiągnięcia punktu dezaktywacji („outstrike point"). Odwrócona opcja „knock-out" (tzw. opcja

„kick-out”) osiąga punkt dezaktywacji, kiedy kurs spot przesuwa się w kierunku „in-the-money”.

No touch

Opcja „no touch” to transakcja, w ramach której wypłaca się określoną kwotę w dniu dostawy pod warunkiem, że przed jej wygaśnięciem nie zostanie zawarta transakcja na kurs spot po określonej z góry lub lepszej cenie wykonania (tzw. touchstrike). Transakcja „no touch” określana jest także jako „lock-out”.

One touch

Opcja „one touch” to transakcja, w ramach, której wypłaca się określoną kwotę w dniu dostawy pod warunkiem, że przed jej wygaśnięciem zostanie zawarta transakcja na kurs spot po określonej z góry lub lepszej cenie wykonania (tzw. touchstrike). Transakcja „one-touch” określana jest także jako „lock in” lub „touch digital”. Występują również warianty, w których określona kwota jest wypłacana dwa dni od daty zapadalności transakcji.

Out-of-the-money

Opcja jest „out-of-the-money”, gdy cena instrumentu bazowego jest wyższa, niż cena wykonania w przypadku opcji sprzedaży lub niższa, niż cena wykonania w przypadku opcji kupna.

Premia, koszt opcji

Premia opcyjna (option premium), to cena opcji, jaką płaci nabywca, a którą otrzymuje sprzedający opcję. Przekazanie i otrzymanie zapłaty następuje zwykle dwa dni robocze od daty zawarcia transakcji.

Put option (Opcja sprzedaży)

Prawo do sprzedania określonej kwoty waluty w zamian za inną walutę w określonym terminie po określonej cenie.

Range binary

Opcja „range binary”, to transakcja (zwana także podwójną opcją no-touch) w ramach, której określona kwota zostanie zapłacona pod warunkiem, że przed wygaśnięciem nie zostanie zawarta transakcja spot po kursie równym lub wyższym od dwóch określonych z góry kursów wymiany.

Risk reversal

Strategia opcyjna „risk reversal”, to połączenie długiej (krótkiej) opcji kupna i krótkiej (długiej) opcji sprzedaży z reguły o tym samym typie, wartości nominalnej, terminie wygaśnięcia i bezwzględnej wartości współczynnika delta.

Seller / writer (Sprzedawca / wystawca)

Strona, która sprzedaje opcję i otrzymuje premię oraz musi wywiązać się ze swojego zobowiązania, kiedy posiadacz opcji postanowi ją wykonać.

Strategia straddle

Jednoczesne nabycie opcji kupna i sprzedaży lub jednoczesna sprzedaż opcji kupna i sprzedaży o tych samych parametrach tj. typie, terminie wygaśnięcia, wartości nominalnej i cenie wykonania.

Strategia strangle

Jednoczesne nabycie opcji kupna i sprzedaży lub jednoczesna sprzedaż opcji kupna i sprzedaży o różnych cenach wykonania, lecz takich samych pozostałych parametrach jak typ, termin wygaśnięcia i wartość nominalna.

Strike price, Exercise price (Cena wykonania)

Umowna stawka, jaką należy zastosować przy wykonaniu opcji.

Syntetyczny kontrakt forward

Połączenie długiej (krótkiej) pozycji w opcjach kupna i krótkiej (długiej) pozycji w opcjach sprzedaży o takiej samej wartości nominalnej, terminie wygaśnięcia i typie, a których cena wykonania jest równa cenie forward.

Time value (Wartość w czasie)

Część wartości opcji równa bieżącej premii pomniejszonej o wartość wewnętrzną (intrinsic value) opcji.

Volatility (Zmienność)

Ilościowe ujęcie odchylenia standardowego kursu wymiany dla nieregulowanego rynku opcji. Zmienność jest kwotowana na poziomach, które uwzględniają spodziewane przez dealera zmiany cen na rynku.

Część IV

Terminologia instrumentów pochodnych na stopy procentowe

1. Forward rate agreement (FRA)

Kontrakt FRA jest zawierany na rynku nieregulowanym, zwykle przez dwie instytucje finansowe w celu rozliczenia różnicy oprocentowania pewnej kwoty nominalnej w określonej walucie pomiędzy kursem umownym i kursem ostatecznego rozliczenia, odnoszącym się do ustalonego okresu rozpoczynającego się w przyszłości.

W terminologii rynku pieniężnego kontraktem FRA nazywana jest:
nierzeczywista transakcja depozytowa (lokacyjna) forward-forward, w której nie dochodzi do faktycznej dostawy, obejmująca okres od określonej daty forward do określonej daty forward, o stałym oprocentowaniu, rozliczana w gotówce według uzgodnionej rynkowej stopy referencyjnej na początku okresu forward-forward.

FRA buyer (Kupujący FRA)

Strona kontraktu FRA, która otrzyma różnicę odsetkową od sprzedającego, jeżeli ostateczna stopa rozliczenia będzie wyższa niż stopa umowna, lub wypłaci sprzedającemu różnicę odsetkową, jeżeli ostateczna stopa rozliczenia będzie niższa niż stopa umowna.

FRA seller (Sprzedający FRA)

Strona kontraktu FRA, która otrzyma różnicę odsetkową od nabywcy, jeżeli ostateczna stopa rozliczenia będzie niższa niż stopa umowna, lub wypłaci nabywcy różnicę odsetkową, jeżeli ostateczna stopa rozliczenia będzie wyższa niż stopa umowna.

2. Swap na stopy procentowe (swap procentowy) - IRS

Swap na stopy procentowe (IRS) jest umową między dwiema stronami, w której wypłaca się odsetki od pewnej kwoty nominalnej, natomiast nie dochodzi do wymiany samej kwoty. Jedna strona transakcji swap (płacący stałą stopę) dokonuje płatności odsetkowych wyliczonych w oparciu o stopę stałą (często określanej jako kupon o stałym oprocentowaniu), natomiast druga strona (płacący stopę zmienną) dokonuje płatności odsetkowych wyliczonych w oparciu o stopę zmienną. Kalkulacji obydwu rodzajów płatności dokonuje się w odpowiednich datach waluty. Data transakcji to dzień zawarcia przez strony umowy swap.

Currency Swap, CIRS (Procentowy Swap Walutowy)
Kontrakt podobny do wymiany pożyczek (tzw. pożyczki parallel lub back-to-back). Strony transakcji nie pożyczają sobie walut, lecz sprzedają je sobie nawzajem, zobowiązując się jednocześnie do dokonania odwrotnej wymiany walut w określonym

terminie w przyszłości po tym samym kursie wymiany. Wymiana nie uwzględnia oprocentowania obu walut, odsetki są wypłacane osobno.

Strona płacąca stopę stałą:

- Dokonuje płatności odsetkowych wyliczonych w oparciu o stałą stopę w transakcji swap.
- Otrzymuje płatność odsetkową wyliczoną w oparciu o stopę zmienną w transakcji swap.
- Określiła wrażliwości cenowe zobowiązania o dłuższym terminie zapadalności i stałej stopie oraz składnika aktywów o zmiennej stopie.

Strona płacąca stopę zmienną:

- Dokonuje płatności odsetkowych wyliczonych w oparciu o zmienną stopę w transakcji swap.
- Otrzymuje płatność odsetkową wyliczoną w oparciu o stopę zmienną w transakcji swap.
- Określiła wrażliwości cenowe składnika aktywów o dłuższym terminie zapadalności i stałej stopie oraz zobowiązania o zmiennej stopie.

3. Opcje na stopy procentowe

Interest rate cap (Opcja typu cap)

Umowa, w ramach której sprzedający (w zamian za otrzymaną z góry – w dacie waluty spot – premię lub prowizję) wypłaca kupującemu kwotę, wyliczoną w oparciu o poziom w jakim określona wcześniej stopa rynkowa przewyższyła uzgodniony górny pułap (cap) w uzgodnionym okresie. W ten sposób inwestor chroni się przed wzrostem stóp procentowych bez konieczności związywania się stałą stopą procentową.

Interest rate collar (Strategia opcyjna typu collar)

Strategią zabezpieczającą przed przeciwnymi ruchami stóp procentowych, w której koszt jest obniżany poprzez sprzedaż części pożytków z oczekiwanych ruchów stóp procentowych.

Polega na połączeniu pozycji w opcji typu cap stanowiącej górny limit i przeciwnej pozycji w opcji typu floor stanowiącej dolny limit.

Zwykle nabywca kontraktu typu collar jest pożyczkobiorcą, chcącym ograniczyć koszt pożyczki oprocentowanej wg. zmiennej stopy procentowej. Wymaga to kupna opcji typu cap z górnym limitem stopy procentowej i jednoczesnej sprzedaży opcji typu floor z niższym limitem stopy procentowej. Premia otrzymana ze sprzedaży opcji floor zmniejsza koszt zabezpieczenia, jakim jest kupno opcji cap, za którą płaci się wystawcy premię.

Odwracając powyższe, sprzedawcą kontraktu typu collar jest zwykle inwestor, chcący zabezpieczyć aktywa oprocentowane według zmiennej stopy procentowej przed spadkiem stóp procentowych. Wymaga to kupna opcji typu floor i jednoczesnej sprzedaży opcji typu cap (premia uzyskana z tej sprzedaży obniża koszt opcji typu floor).

Interest rate floor (opcja typu floor)

Umowa w ramach której sprzedający (w zamian za otrzymaną z góry – w dacie waluty spot – premię lub prowizję) wypłaca kupującemu kwotę wyliczoną w oparciu o poziom, w jakim określona wcześniej stopa rynkowa spadła poniżej uzgodnionego dolnego pułapu w uzgodnionym okresie. W ten sposób inwestor chroni się przed spadkiem stóp procentowych, bez konieczności związywania się stałą stopą procentową.

Swaption

Opcja udzielana przez sprzedającego, dająca nabywcy prawo zawarcia określonego swapa procentowego lub, w pewnych przypadkach, otrzymania ekwiwalentu tytułem rozliczenia określonego swapa procentowego, według określonej z góry stopy rozliczeniowej.

Zero-cost collar

Transakcja typu collar, w której premia płacona za opcję typu cap jest równa premii otrzymanej ze sprzedaży opcji typu floor.

Część V

Terminologia różna

Cash settlement (Rozliczenie gotówkowe)

Sposób rozliczenia instrumentów finansowych, które nie są fizycznie dostarczane (zwykle instrumentów pochodnych takich jak FRA) zgodnie z określoną z góry rynkową stopą rozliczenia, np. BBA LIBOR czy EURIBOR.

Euribor

EURIBOR, to referencyjna stopa procentowa dla euro, obliczana codziennie przez panel 57 banków, w tym 47 z krajów Unii Europejskiej.

Libid

LIBID (London Interbank Bid Rate) to międzybankowa stopa, po której banki gotowe są przyjąć depozyt. W przeciwieństwie do stopy LIBOR, nie jest to oficjalnie ogłaszana stopa rozliczeniowa lub referencyjna.

Libor

LIBOR, (London Interbank Offered Rate), stopa obliczana codziennie na podstawie stóp 16 banków londyńskich, szeroko stosowana jako stopa referencyjna dla umów pożyczki, a ostatnio także jako stopa do rozliczeń gotówkowych nierzeczywistych instrumentów finansowych w najważniejszych walutach.

Non deliverable forwards / NDF's (Kontrakty terminowe bez fizycznej dostawy)

Kontrakty terminowe bez fizycznej dostawy (Non deliverable forwards, NDF), to terminowe kontrakty walutowe, w ramach, których strony z góry postanawiają nie realizować pełnej dostawy walut zastępując ją rozliczeniem gotówkowym netto w terminie rozliczenia.

Repos (Transakcje typu repo)

Transakcja typu repo, umowa repo (z klauzulą odkupu) (repurchase agreement), jest umową, w której jedna strona sprzedaje za gotówkę drugiej stronie papier wartościowy po określonej cenie, zobowiązując się jednocześnie do odkupu za gotówkę w uzgodnionym terminie w przyszłości papieru wartościowego po tej samej cenie powiększonej o kwotę odsetek naliczonych według uzgodnionej stopy.

Załącznik 1

Rozwiązywanie sporów. Regulamin Eksperckiego Sądu Polubownego ACI.

1. Usługi eksperckie
2. Zgłoszenie
3. Odpowiedź
4. Informacje dodatkowe
5. Potwierdzenia i odmowy
6. Procedury Komitetu ds Profesjonalizmu (Committee for Professionalism – CFP)
7. Decyzja
8. Depozyt i publikacja decyzji
9. Koszty usługi
10. Informacje ogólne
11. Zmiany zasad

1. Usługi eksperckie

1.1 Usługa ekspercka, którą oferuje ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych (Financial Markets Association – „ACI") w związku z każdym sporem:

1.1.1 dotyczącym instrumentów finansowych będących w obrocie na rynkach nieregulowanych (wymienionych w załączniku nr 2),

1.1.2 pomiędzy uczestnikami rynku (osobami fizycznymi, jak również prawnymi), w tym sporem między członkiem a innym członkiem ACI, członkiem ACI i osobą nie będącą członkiem ACI lub między dwoma osobami nie będącymi członkami ACI,

1.1.3. związanym z procedurami rynkowymi lub postępowaniem zgodnie z *Kodeksem Wzorcowym (Model Code)*, jednak z wyłączeniem sporów prawnych;

1.1.4 i obejmującym zarówno transakcje krajowe jak i zagraniczne.

1.2 Celem niniejszych Zasad jest zapewnienie niezależnej, obiektywnej i natychmiastowej decyzji eksperckiej odnośnie do sposobu rozstrzygnięcia sporu.

1.3 Usługę ekspercką oferuje Komitet na Rzecz Profesjonalizmu ACI (Committee for Professionalism of ACI – „CFP").

1.4 W przypadku zgłoszenia sporu do ACI zgodnie z niniejszymi Zasadami, ACI powinno przekazać go CFP. CFP podejmie decyzję, która zostanie przedstawiona przez ACI jako decyzja wydana zgodnie z niniejszymi Zasadami. Decyzja ta nie musi być zgodna z jakimikolwiek wymaganiami prawnymi orzeczenia arbitrażowego, ale powinna uwzględniać tak zwaną dobrą praktykę rynkową.

1.5 Jeśli nie uzgodniono inaczej, decyzja nie będzie wiążąca dla stron.

Wymiana informacji z ACI w ramach niniejszej procedury będzie odbywać się wyłącznie w formie pisemnej, tj. przez informacje w formie umożliwiającej ich rejestrację dla celów weryfikacji, przy pomocy teletransmisji lub innych środków umożliwiających szybką wymianę informacji.

ACI może jednak według uznania zezwolić na wymianę informacji przy pomocy innych mediów pod warunkiem, że zapewnią one kompletność i możliwość weryfikacji informacji i są zgodne z *Kodeksem Wzorcowym* lub niniejszymi Zasadami.

2. Zgłoszenie

2.1 Strona inicjująca wystąpi o wydanie decyzji przez złożenie zgłoszenia („Zgłoszenie") do ACI. Stroną inicjującą może być jedna ze stron sporu działająca jednoosobowo, więcej niż jedna lub wszystkie strony sporu, które wspólnie składają jedno Zgłoszenie. Zgłoszenie wraz ze wszystkimi załącznikami powinno zostać złożone w ACI w Paryżu. Pełny zestaw kopii należy przekazać Dyrektorowi Zarządzającemu ACI.

2.2 Zgłoszenie powinno być zwięzłe a jednocześnie zawierać przedstawione w przejrzysty sposób wszystkie niezbędne informacje, w szczególności:

2.2.1 pełną nazwę i adres strony inicjującej wraz z wyraźnym określeniem jej funkcji w związku z transakcją,

2.2.2 pełną nazwę i adres wszystkich innych stron sporu („strona pozwana") wraz z wyraźnym określeniem ich funkcji w związku z transakcją, w przypadku kiedy Zgłoszenie nie jest składane wspólnie przez wszystkie strony sporu,

2.2.3 oświadczenie strony inicjującej stanowiące formalną prośbę o wydanie decyzji zgodnie z Zasadami,

2.2.4 krótki opis sporu i roszczeń strony inicjującej z wyraźnym wskazaniem wszystkich zagadnień związanych z transakcją a wymagających uwzględnienia,

2.2.5 kopie dokumentów transakcji będącej przedmiotem sporu wraz ze wszystkimi załącznikami i wszystkie dokumenty uznane za niezbędne dla określenia odpowiednich okoliczności; oraz

2.2.6 oświadczenie strony inicjującej, że kopia Zgłoszenia wraz ze wszystkimi załącznikami została przesłana wszystkim stronom pozwanym wymienionym w Zgłoszeniu.

3. Odpowiedź

3.1 Strona pozwana może przedstawić Odpowiedź na Zgłoszenie złożone przez stronę inicjującą. Strona pozwana może być jedną bądź więcej niż jedną ze stron sporu wymienionych w Zgłoszeniu. Każda z tych stron może dostarczyć własną Odpowiedź lub wszystkie strony pozwane mogą dostarczyć jedną Odpowiedź. Odpowiedź powinna zostać przekazana ACI najpóźniej w terminie określonym przez ACI w Potwierdzeniu Zgłoszenia (patrz punkt 5 poniżej). Odpowiedź wraz ze wszystkimi załącznikami powinna zostać złożona w ACI w Paryżu. Pełny zestaw kopii należy przekazać Dyrektorowi Zarządzającemu ACI.

3.2 Odpowiedź powinna być zwięzła a jednocześnie zawierać wszystkie niezbędne informacje przedstawione w przejrzysty sposób, w szczególności:

3.2.1 pełną nazwę i adres strony inicjującej,

3.2.2 datę odpowiedniego Zgłoszenia,

3.2.3 oświadczenie strony pozwanej stanowiące formalną prośbę o wydanie decyzji zgodnie z niniejszymi Zasadami,

3.2.4 krótki opis roszczeń strony pozwanej z wyraźnym wskazaniem wszystkich zagadnień związanych z transakcją a wymagających uwzględnienia,

3.2.5 kopie wszystkich dodatkowych dokumentów uznanych za konieczne dla określenia odpowiednich okoliczności,

3.2.6 oświadczenie strony pozwanej, że kopia Odpowiedzi wraz ze wszystkimi załącznikami została przesłana stronie inicjującej oraz pozostałym stronom pozwanym wymienionym w Zgłoszeniu.

3.3 Jeśli strona pozwana nie przedstawi oświadczenia zgodnie z zapisami punktu 3.2.3, wówczas decyzja nie zostanie udostępniona stronie pozwanej.

4. Informacje Dodatkowe

4.1 Informacje Dodatkowe uznaje się za ostateczne w momencie ich otrzymania.

4.2 Dodatkowo ACI może poprosić stronę inicjującą i stronę pozwaną o dostarczenie określonych informacji uzupełniających, w tym kopii dokumentów istotnych dla decyzji („Informacje Dodatkowe").

4.3 Informacje Dodatkowe muszą zostać przekazane ACI w określonym przez ACI terminie. Informacje Dodatkowe powinny być zwięzłe i zawierać przedstawione w przejrzysty sposób niezbędne informacje a także kopie odpowiednich dokumentów. Informacje Dodatkowe powinny również zawierać:

4.3.1 datę i informacje referencyjne określone w korespondencji z ACI,

4.3.2 nazwę i adres strony przekazującej Informacje Dodatkowe,

4.3.3 oświadczenie strony przekazującej Informacje Dodatkowe stwierdzające, że kopia Informacji Dodatkowych wraz ze wszystkimi załącznikami została przesłana stronie inicjującej oraz stronie pozwanej.

4.4 Informacje Dodatkowe należy dostarczyć do ACI wyłącznie po otrzymaniu i zgodnie z prośbą ACI.

5. Potwierdzenia i odmowy

5.1 ACI powinno przekazać stronie inicjującej i stronie pozwanej potwierdzenie otrzymania Zgłoszeń, Odpowiedzi i Informacji Dodatkowych („Potwierdzenie").

5.2 Następnie ACI określi należyty okres, w jakim musi otrzymać daną Odpowiedź lub Informacje Dodatkowe. Wyznaczony okres nie może przekraczać 30 dni od daty potwierdzenia otrzymania Zgłoszenia lub 14 dni od daty wystosowania prośby o przesłanie Informacji Dodatkowych.

5.3 Wszelkie odpowiedzi lub Informacje Dodatkowe otrzymane przez ACI po okresie ustalonym w odpowiednim Potwierdzeniu lub piśmie bądź wszelkie informacje, o które ACI nie prosiło mogą zostać pominięte przez CFP.

5.4 Po zawiadomieniu strony inicjującej i strony pozwanej ACI może w dowolnym momencie – przed lub po przekazaniu Potwierdzenia – odrzucić w całości lub w części dowolne Zgłoszenie, Odpowiedź lub Informacje Dodatkowe:

5.4.1 uznając je za niezwiązane z transakcją lub

5.4.2 z powodu, nie spełniania wymagań określonych w niniejszych Zasadach co do treści i/lub formy.

5.5 Okresy wyznaczone w niniejszych Zasadach lub w jakimkolwiek Potwierdzeniu albo piśmie, obejmują kolejne dni kalendarzowe i rozpoczynają się w pierwszym dniu po dacie wydania odpowiedniego Potwierdzenia lub pisma. Jeśli ostatni dzień wymienionego okresu lub jakakolwiek inna ustalona data przypada na dzień będący dniem wolnym od pracy w Paryżu, wówczas koniec danego okresu przypada na następny dzień roboczy w Paryżu.

6. Procedury Komitetu ds Profesjonalizmu (Committee for Professionalism – CFP)

6.1 Przewodniczący lub osoba pełniąca obowiązki prezesa CFP przewodniczy przedmiotowej procedurze rozstrzygania sporów zaś CFP może włączyć do niej dowolnego członka ACI, urzędnika, funkcjonariusza lub pracownika ACI jako eksperta wspierającego CFP w procesie podejmowania decyzji.

6.2 Członkowie CFP oraz urzędnicy, funkcjonariusze i pracownicy ACI uczestniczący w świadczeniu usług eksperckich powinni zachować przez cały czas pełną poufność wszystkich informacji i dokumentów dotyczących każdej sprawy.

6.3 CFP wydaje swoją decyzję w sposób obiektywny i wyłącznie na podstawie Zgłoszenia, Odpowiedzi i Informacji Dodatkowych do Zgłoszenia, a także transakcji. Każdy członek CFP, w przypadku którego może istnieć konflikt interesów, ujawni ten fakt i wycofa się z danej sprawy.

6.4 Jeśli CFP uzna za konieczne, jej Przewodniczący może za pośrednictwem ACI poprosić strony inicjującą i pozwaną o dostarczenie Dodatkowych Informacji i/lub kopii dokumentów zgodnie z punktem 4.

6.5 W ciągu 30 dni od otrzymania wszystkich informacji i dokumentów uznanych za niezbędne i właściwe dla rozstrzygnięcia sprawy, CFP opracuje wstępną wersję decyzji, a jej Przewodniczący przekaże decyzję ACI.

6.6 Strony inicjująca i pozwana nie mogą:

6.6.1 żądać przesłuchania przed CFP,

6.6.2 żądać wezwania CFP lub jej członków, urzędników, funkcjonariuszy lub pracowników jako świadków, biegłych lub osób pełniących podobne funkcje do stawienia się przed trybunałem arbitrażowym lub sądem powszechnym prowadzącego sprawę dotyczącą sporu, w przypadku którego CFP, jej członkowie, urzędnicy, funkcjonariusze lub pracownicy uczestniczyli w wydawaniu decyzji zgodnie z warunkami określonymi w niniejszym dokumencie.

7. Decyzja

7.1 ACI bez opóźnienia wyda i udostępni decyzję:

7.1.1 stronie inicjującej i

7.1.2 stronie pozwanej, która poprosiła zgodnie z artykułem 3.2.3 o wydanie decyzji na podstawi niniejszych Zasad.

7.2 ACI wyda decyzję w języku angielskim, chyba że CFP postanowi inaczej. Decyzja, między innymi, będzie zawierać:

7.2.1 nazwę strony inicjującej i strony pozwanej; oraz

7.2.2 streszczenie oświadczeń dotyczących wskazanych zagadnień; oraz

7.2.3 opis zagadnień oraz podjętych decyzji wraz ze zwięzłym uzasadnieniem; oraz

7.2.4 datę wydania i podpis w imieniu ACI.

7.3 Uznaje się, że decyzja jest podjęta w Paryżu w dacie wydania jej przez ACI.

8. Depozyt i publikacja decyzji

8.1 Oryginał każdej decyzji zostanie zdeponowany w ACI i będzie przechowywany tam przez 10 lat od daty decyzji.

8.2 ACI może opublikować każdą decyzję pod warunkiem, że tożsamość stron sporu nie zostanie ujawniona i nie może zostać łatwo określona.

9. Koszty usługi

9.1 W zasadzie usługi eksperckie będą świadczone bezpłatnie. W wyjątkowych okolicznościach nałożone może zostać wynagrodzenie ustalone według uznania ACI przy uwzględnieniu złożoności zagadnienia i innych czynników uznanych za istotne pod warunkiem, że takie wynagrodzenie będzie obejmować wyłącznie bezpośrednie wydatki własne, których potwierdzenie zostanie przekazane stronie inicjującej na jej prośbę. Jeśli będzie to możliwe, CFP dołoży wszelkich starań, aby zapewnić stronie inicjującej informację o wydatkach własnych znanych lub przewidywanych w dacie Potwierdzenia Zgłoszenia. Faktura za tego rodzaju wynagrodzenie zostanie wystawiona stronie inicjującej w należytym czasie, jednak nie później niż w ciągu 45 dni od daty Potwierdzenia Zgłoszenia.

9.2 W przypadku płatności wynagrodzenia decyzja nie zostanie udostępniona do momentu otrzymania przez ACI należnej wpłaty.

10. Informacje ogólne

10.1 We wszystkich przypadkach nie uregulowanych wyraźnie w niniejszych Zasadach ACI, członkowie CFP, urzędnicy, funkcjonariusze i pracownicy ACI będą ściśle przestrzegać zasad zachowania poufności i działać zgodnie z duchem niniejszych Zasad.

10.2 Członkowie CFP, urzędnicy, funkcjonariusze i pracownicy ACI nie przyjmują żadnej odpowiedzialności lub zobowiązań za konsekwencje związane z opóźnieniem i/lub zaginięciem w czasie przesyłki jakichkolwiek wiadomości, listów lub dokumentów, ani za opóźnienie, zniekształcenie lub inne błędy powstałe w czasie przekazywania informacji przy pomocy technologii telekomunikacyjnych lub za błędy w tłumaczeniu i/lub interpretacji terminów technicznych.

10.3 Członkowie CFP, urzędnicy, funkcjonariusze i pracownicy ACI nie przyjmują żadnej odpowiedzialności lub zobowiązań w związku z wykonywaniem swoich obowiązków lub zamiarem wykonania swoich funkcji w związku z jakąkolwiek decyzją, chyba że stwierdzono, iż podjęli oni działania lub dopuścili się zaniedbania działając w złej wierze.

11. Zmiany zasad

11.1 ACI może dokonać zmian Zasad w dowolnym terminie i udostępni je na prośbę zainteresowanego. Tego rodzaju zmiany będą dotyczyły wszystkich przyszłych i bieżących, w tym częściowo przeanalizowanych sporów, z wyjątkiem przypadków, kiedy CFP może – w interesie rozstrzygnięcia konkretnego sporu – postanowić inaczej.

Etap 1

Występuje w przypadku zapytania lub sporu między dwiema stronami, strona inicjująca prosi ACI o wydanie decyzji. Oryginał Zgłoszenia, które powinno zawierać odpowiednią dokumentację, należy dostarczyć do ACI w Paryżu. Kopie należy przesłać do ACI w Londynie. Strona inicjująca musi również przesłać kopię Zgłoszenia do stron pozwanych.

Etap 2

Strona pozwana może dostarczyć odpowiedź do ACI w Paryżu (oryginał) i w Londynie (kopie), najpóźniej w terminie określonym w Potwierdzeniu Zgłoszenia wydanym przez ACI. Strona pozwana musi również przesłać kopię odpowiedzi stronie inicjującej.

Uwaga: Jeśli strona pozwana nie złoży formalnej prośby o wydanie decyzji, decyzja nie zostanie formalnie udostępniona tej stronie.

Etap 3

ACI może poprosić stronę inicjującą i stronę pozwaną o dostarczenie Informacji Dodatkowych. Informacje Dodatkowe muszą zostać dostarczone do ACI w terminie określonym w piśmie ACI. Kopie Informacji Dodatkowych należy również przekazać wszystkim pozostałym stronom. ACI przekaże stronie inicjującej i stronie pozwanej potwierdzenie otrzymania Zgłoszenia, odpowiedzi i Informacji Dodatkowych.

ACI określi odpowiedni termin, w którym należy dostarczyć odpowiedź lub Informacje Dodatkowe do ACI. Odpowiedzi lub Informacje Dodatkowe otrzymane przez ACI po tym terminie mogą zostać odrzucone. Odpowiedzi należy dostarczyć w ciągu 30 dni od daty Potwierdzenia otrzymania Zgłoszenia przez ACI. Informacje Dodatkowe należy dostarczyć w ciągu 14 dni od daty wystosowania prośby o przesłanie Informacji Dodatkowych.

Etap 4

Przewodniczący CFP (osoba pełniąca obowiązki Przewodniczącego) nadzoruje procedurę rozstrzygania sporów. CFP sporządzi wstępną wersję decyzji w ciągu 30

dni od daty otrzymania wszystkich niezbędnych i odpowiednich informacji i dokumentów.

Etap 5 i 6

ACI bez opóźnienia wyda i udostępni decyzję stronie inicjującej i stronom pozwanym, które poprosiły o wydanie tej decyzji. Przewodniczący przedłoży ACI decyzję. Uznaje się, że decyzja jest podjęta w Paryżu w dacie wydania jej przez ACI. Decyzja zostanie wydana w języku angielskim, chyba że CFP postanowi inaczej. Oryginał decyzji zostanie zdeponowany w ACI w Paryżu i będzie przechowywany tam przez 10 lat. ACI może opublikować dowolną decyzję, jeśli tylko tożsamość stron nie zostanie ujawniona.

Uwaga: Usługi są bezpłatne, jednak w wyjątkowych okolicznościach ACI może według uznania nałożyć wynagrodzenie.

Załącznik 2

Rynki i instrumenty finansowe ujęte w Kodeksie Wzorcowym

Wszystkie nieregulowane rynki i instrumenty finansowe zarówno bilansowe jak i pozabilansowe jak niżej:

- transakcje wymiany walutowej (transakcje spot i forward)
- opcje walutowe
- transakcje rynku pieniężnego
- opcje na stopę procentową
- transakcje FRA
- swapy procentowe i walutowe
- złoto i pozostałe metale szlachetne.

Załącznik 3

Charakterystyka i warunki instrumentów finansowych

1. Wymiana walut - IFEMA i FEOMA

2. Transakcje typu FRA - FRABBA

3. Syntetyczne umowy na wymianę forward - SAFEBBA

4. Opcje walutowe na rynku nieregulowanym - ICOM

5. Transakcje Swap - BBAIRS lub Międzynarodowe Stowarzyszenie Dealerów Swapowych (ISDA) Umowy na transakcje na swapach procentowych i transakcje walutowe

6. Transakcje Repo – TBMA / ISMA Globalna Ramowa Umowa Odkupu (wersja z 2000 r)

Załącznik 4

Inne opublikowane kodeksy postępowania na rynkach finansowych

Australia: Code of Behaviour in Dealing and Market Terminology.

Belgia: Guide to Market Practice.

Kanada: Guidelines to Market Behaviour for the Canadian Foreign Exchange Market.

Francja: The French code of Conduct (March 1999).

Niemcy: Guide of Practice for Banks participating in the German Foreign Exchange Market.

Grecja: Code of Professional Conduct.

Irlandia: Code of Conduct for Dublin Foreign Exchange Market.

Włochy: Codice di Comportamento relativo allattivita di Foreign Exchange, Money Market e strumenti derivati (Settembre 92).

Japonia: The Tokyo Foreign Exchange Market Committee Code of Conduct (Orange Book) December 1998.

Kuwejt: Code of Conduct (in Arabic, March 1993).

Luksemburg: Le Controle des activités des Cambistes (commissariat au contrale des Banques Luxembourg n°25/74) - Institut Monétaire Luxembourgeois – Circulaire 93/101 Règles relatives à l'organisation et au contrôle interne de l'activité de marché des établissements de crédit (October 1993).

Nowa Zelandia: Foreign Exchange Market Code of Behaviour and Practice.

Singapur: Guide to Conduct and Market Practice for Treasury Activities (February 1998).

Szwajcaria: Code of Conduct recommended by The Swiss Bankers Association.

Wielka Brytania: The London Code of Conduct. FSA (June 1999).

Stany Zjednoczone: Guidelines for Foreign Exchange Trading Activities 1996.

Zgoda na tłumaczenie

Własność: ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych jest właścicielem oryginalnej, angielskiej wersji Kodeksu Wzorcowego, podczas gdy wersje tłumaczone są własnością lokalnych stowarzyszeń bądź grup językowych odpowiedzialnych za tłumaczenie.

Zastrzeżenia odnośnie do tłumaczenia

1. Lokalne stowarzyszenia bądź grupy językowe ACI powinny informować i uzyskać uprzednio pisemną zgodę Komitetu do Spraw Profesjonalizmu ACI na tłumaczenie.

2. Tłumaczenia powinni dokonywać praktycy rynkowi nie zaś akademicy tak, aby nie odbiegać od realiów rynkowych.

3. Projekt tłumaczenia powinien być sprawdzony przez praktyków na polu prawa, księgowości, informatyki i innych istotnych z punktu widzenia tłumaczenia tak, aby zapewnić spójność tłumaczenia i zminimalizować ryzyko niewłaściwej interpretacji, poprzez użycie właściwej terminologii najlepiej oddającej znaczenie oryginału. W miarę potrzeb należy umieścić stosowne wyjaśnienie precyzujące subtelne różnice między tłumaczeniem a oryginałem.

4. Do tłumaczenia należy załączyć zastrzeżenie, iż ma ono charakter wyłącznie edukacyjny i referencyjny oraz, że Komitet do Spraw Profesjonalizmu nie będzie w jakikolwiek sposób odpowiedzialny za treść tłumaczenia i że w przypadku zaistnienia jakichkolwiek niespójności i/lub rozbieżności rozstrzygający charakter ma wersja angielska.

5. Za oficjalny uznaje się tylko Kodeks Wzorcowy w wersji angielskiej. Wszelkie postępowania arbitrażowe, decyzje eksperckie bądź rozstrzygnięcia sporów powinny odwoływać się tylko do wersji angielskiej.

6. Prawo własności tłumaczenia należy do Lokalnego Stowarzyszenia bądź Grupy Językowej odpowiedzialnych za tłumaczenie.

7. Prawa autorskie Kodeksu Wzorcowego należy do ACI zaś tłumaczenia zawsze powinny być zgodne z wynikającymi z praw autorskich zastrzeżeniami.

8. Odnośnik do tłumaczenia w wersji elektronicznej powinien być dostępny na stronie internetowej ACI zaś kopia tłumaczenia w wersji papierowej powinna zostać przesłana do Komitetu do Spraw Profesjonalizmu ACI w celach archiwizacyjnych.

Załącznik 5

ACI – Stowarzyszenie Rynków Finansowych

Misja

Podstawowym celem działalności ACI jest uzyskanie uznania jako wiodącego stowarzyszenia reprezentującego interesy międzynarodowych rynków finansowych wśród społeczności biznesowej, władz, mediów i sektora finansowego oraz aktywne promowanie edukacyjnych i zawodowych potrzeb rynków i sektora finansowego.

Statut ACI

Artykuł I

ACI jest niekomercyjną instytucją, działającą w oparciu o wzajemne uznanie profesjonalizmu przez instytucje zajmujące się obrotem instrumentami finansowymi, mającą na celu rozwój zawodu bez jakiejkolwiek dyskryminacji.

Artykuł II

Członkowie zobowiązują się do zachowania wysokiego poziomu profesjonalizmu i standardów etycznych niezbędnych do rozwoju międzynarodowych relacji, a także do współpracy w możliwie szerokim zakresie.

Artykuł III

Stowarzyszenia krajowe utworzone w różnych krajach stanowią grupy połączone ze sobą poprzez przynależność do ACI.

Artykuł IV

Powiązane Stowarzyszenia są zjednoczone moralnymi więzami, wynikającymi z przynależności do jednego zawodu, a także wspólnym dążeniem do świadczenia usług możliwie najwyższej jakości, szczególnie poprzez budowanie personalnych i przyjacielskich relacji przez osoby zaangażowane w świadczenie tych usług.

Artykuł V

Stowarzyszenia krajowe i ich członkowie będą podejmować wszelkie działania, aby utrzymać możliwie najwyższe standardy zawodowe poprzez ciągłe służenie jako przykład odpowiedzialności i etyki w biznesie, w każdych warunkach, zgodnie z treścią i duchem Kodeksu Wzorcowego.

Artykuł VI

Każde stowarzyszenie krajowe będzie w pełni niezależne w określaniu i zarządzaniu działalnością krajową, jednak zobowiązuje siebie i swoich członków do przestrzegania Kodeksu Wzorcowego, obowiązującej Karty i Statutu.

Artykuł VII

Głównym celem ACI jest edukacja. Stowarzyszenie będzie dążyć do zapewnienia, że osoby, które niedawno przystąpiły do zawodu, jak również są w nim od dawna, mają dostęp do programów odzwierciedlających charakter sektora ulegający ciągłym zmianom.

PRZYJĘCIE STOWARZYSZEŃ KRAJOWYCH

1. Przystąpienie do ACI jest ograniczone do stowarzyszeń krajowych utworzonych w krajach, w których banki mają prawo do zawierania transakcji z bankami utworzonymi w innych krajach.

2. Stowarzyszenie spełniające wymagane warunki i chcące przystąpić do ACI powinno wystąpić do Wiceprezesa ACI przez złożenie swojej prośby z kopią do Sekretariatu ACI. Wniosek powinien obejmować listę instytucji, z których wywodzą się jego członkowie, a także pełne informacje o władzach regulujących i nadzorujących te instytucje.

3. Po dokonaniu analizy statutu odpowiedniego stowarzyszenia i weryfikacji jego zgodności z Kartą i Statutem ACI, Wiceprezes we współpracy z odpowiednim Dyrektorem odpowiedzialnym za region / subregion przekaże wniosek stowarzyszenia o przyjęcie do Komitetu Wykonawczego. Po rozpatrzeniu wniosku Komitet Wykonawczy przedstawi Radzie zalecenie odnośnie do przyjęcia stowarzyszenia.

4. Rada zastrzega sobie prawo do wzięcia pod uwagę liczby członków w stowarzyszeniu starającym się o przyjęcie. Celem jest tu zapewnienie, że wnioskodawca ma na własnym rynku masę krytyczną i posiada perspektywy długoterminowego zrzeszenia.

5. Rada ma prawo wydania decyzji o przyjęciu stowarzyszenia kandydującego zwykłą większością głosów.

Załącznik 6

Kody walutowe Swift dla 67 krajów reprezentowanych w ACI

Stosowane kody walutowe w systemie Swift 67 krajów członkowskich ACI:

Ameryka Północna, Środkowa i Południowa

Argentyna	ARS
Wyspy Bahama	BSD
Bermudy	BMD
Brazylia	BRL
Kanada	CAD
Meksyk	MXN
Panama	PAB
USA	USD

Azja i Kraje Pacyfiku

Australia	AUD
Hongkong	HKD
Indie	INR
Indonezja	IDR
Japonia	JPY
Korea (Republika)	KRW
Makao	MOP
Malezja	MYR
Nowa Zelandia	NZD
Pakistan	PNR
Filipiny	PHP
Singapur	SGD
Sri Lanka	LKR
Tajlandia	THB

Europa

Austria	EUR
Belgia	EUR
Channel Islands	GBP
Chorwacja	HRN
Cypr	CYP
Republika Czech	CZK
Dania	DKK
Finlandia	EUR
Francja	EUR
Gruzja	GEL
Niemcy	EUR
Grecja	EUR
Węgry	HUF

Islandia	ISN
Irlandia	EUR
Izrael	ILS
Włochy	EUR
Luksemburg	EUR
Macedonia	MKD
Malta	MTL
Monako	EUR
Holandia	EUR
Norwegia	NOK
Polska	PLN
Portugalia	EUR
Rumunia	ROL
Rosja	RUR
Słowacja	SKK
Słowenia	SIT
Hiszpania	EUR
Swecja	SEK
Szwajcaria	CHF
Wielka Brytania	GBP
Jugosławia	YUN

Bliski Wschód i Afryka

Bahrajn	BHD
Egipt	EGP
Jordania	JOD
Kenia	KES
Kuwejt	KWD
Liban	LBP
Mauritius	MUR
Afryka Południowa	ZAR
Tanzania	TZS
Tunezja	TND
Zjednoczone Emiraty Arabskie	AED