

VARLIK YÖNETİCİSİ PROFESYONEL DAVRANIŞ KURALLARI



A. MÜŞTERİLERE SADAKAT

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Müşterilerin çıkarlarını kendi çıkarlarının üzerinde tutmak.
2. Müşterilerle görüşülen bilgilerin gizliliğini yönetici-müşteri ilişkisi kapsamında korumak.
3. Bağımsızlığı, tarafsızlığı ya da müşterilere sadakatı etkilemesi beklenen herhangi bir iş ilişkisinde yer almamak ya da böylesi bir hediye kabul etmemek.

B. YATIRIM SÜRECİ VE EYLEMLER

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Müşteri varlıklarını yönetirken makul bir özen ve sağduyulu bir tutum sergilemek.
2. Piyasa katılımcılarını hatalı yönlendirme amacıyla fiyatların çarpıtılması ya da işlem hacminin yapay olarak artırılması üzerine tasarlanmış hiçbir uygulamada yer almamak.
3. Yatırım bilgileri sağlarken, yatırım tavsiyelerinde bulunurken ya da yatırım yaparken tüm müşterilerle adil ve tarafsız bir şekilde çalışmak.
4. Yatırım kararları için makul ve uygun bir dayanağa sahip olmak.
5. Belirli bir talimat, strateji ya da tarza göre bir portföy ya da fonu yönetirken:
 - a. Yalnızca o portföyün ya da fonun belirtilen amaçlarına ya da kısıtlamalarına uygun şekilde yatırım yapmak.
 - b. Yatırımcıların, yatırım tarzında ya da stratejisindeki teklif edilen herhangi bir değişikliğin kendi yatırım ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını değerlendirebilmeleri için uygun açıklamalarda bulunmak ve bilgi sağlamak.
6. Ayrı hesapları yönetirken ve yatırım tavsiyesinde bulunmadan önce ya da müşteri adına yatırım yapmadan önce:
 - a. Müşterinin yatırım amaçlarını, alabileceği risk düzeyini, vadesini, likidite ihtiyaçlarını, mali kısıtlamalarını, herhangi bir kendine özgü durumunu (vergi konuları, yasal ya da düzenleme kısıtlamaları vb. dahil) ve yatırım politikasını etkileyebilecek diğer ilgili bilgileri değerlendirmek ve anlamak.
 - b. Bir yatırımın müşterinin mali durumuna uygunluğunu değerlendirmek.

C. İŞLEM YAPMA

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Halka açık bir yatırım aracının değerini etkileyebilecek halka açık olmayan önemli bilgileri baz alarak işlem yapmamak ve başkalarının bu bilgilerle işlem yapmasına yol açmamak.
2. Müşteri adına yapılan yatırımlara, Yöneticinin kendi çıkarına olan yatırımlar söz konusu olduğunda öncelik vermek.
3. Müşteri alım satımlarından kaynaklanan komisyon gelirlerini, yalnızca Yöneticiye yatırım kararı alma sürecinde doğrudan yardımcı olan yatırım ürün ve hizmetlerine karşılık ödemedede kullanmak, ve şirketin yönetimi için kullanmamak.
4. Tüm müşteri işlemlerinin en iyi icra yoluyla gerçekleşmesine çaba göstererek müşteri portföy değerini azami ölçüde arttırmak.
5. Müşteri hesapları arasında adil ve hakkaniyetli bir alım satım tahsisi sağlayacak politikalar belirlemek.

D. RİSK YÖNETİMİ, UYUMLULUK VE DESTEK

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Faaliyetlerinin bu Kurallarda yer alan hükümlere ve yürürlükteki tüm yasal gerekliliklere ve mevzuata uygun olmasını temin edecek politikalar ve prosedürler geliştirmek ve sürdürmek.
2. Politikaların ve prosedürlerin yönetilmesi ve Yöneticinin ya da personelinin uygulamalarına yönelik şikayetlerin araştırılması için bir uyumluluk sorumlusu tayin etmek.
3. Yönetici tarafından müşterilere sunulan portföy bilgilerinin doğru ve tam olmasını temin etmek ve böylesi bilgilerin bağımsız üçüncü partilerce teyit edilmesini ya da incelenmesini sağlamak.
4. Kayıtları gerekli süre boyunca kolay erişilebilir bir formatta muhafaza etmek.
5. Yatırım kararlarını ve eylemlerini kapsamlı bir şekilde araştırmak, incelemek, yürürlüğe koymak ve gözetim altında tutmak için vasıflı personel görevlendirmek ve yeterli insan kaynağı ve teknolojik kaynak kullanmak.
6. Doğal afet gibi olağanüstü durumlara ya da finansal piyasalardaki dönemsel bozulmalara karşı bir iş sürekliliği planı oluşturmak.
7. Yöneticinin ve yatırımlarının risk durumunu -riskin kaynağını, türünü ve derecesini de içerecek şekilde- teşhis edecek, ölçecek ve yönetecek şirket genelinde bir risk yönetimi süreci oluşturmak.

E. PERFORMANS VE DEĞERLEME

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Adil, doğru, konu ile ilgili, zamanında ve eksiksiz performans bilgileri sunmak. Yöneticiler müşteri ya da şirket portföylerinin performansını gerçeğe aykırı şekilde göstermemelidir.
2. Müşterinin varlıklarını değerlerken adil piyasa fiyatları kullanmak ve bağımsız üçüncü parti piyasa kotasyonunun bulunmadığı varlıklara iyi niyet çerçevesi içinde adil değerlendirme yöntemleri uygulamak.

F. AÇIKLAMALAR

Yöneticilerin yapması gerekenler:

1. Müşterilerle sürekli ve zamanında iletişim kurmak.
2. Açıklamaların doğru, gerçek, eksiksiz ve anlaşılabilir olmasını ve bilginin etkin iletildiği bir formatta sunulmasını temin etmek.
3. Müşterilere Yönetici, personeli, yatırımları ya da yatırım süreci hakkında açıklamalar yaparken ya da bilgi verirken önemli gerçekleri belirtmek.
4. Aşağıdakileri açıklamak:
 - a. Araçlar ya da diğer kurumlar, diğer müşteri hesapları, ücret yapıları ya da diğer konulardan kaynaklanan çıkar çatışmaları
 - b. Yönetici ya da personeli hakkında profesyonel davranışa ilişkin alınan herhangi bir düzenleme ya da disiplin kararı.
 - c. Elde tutma sürelerine, stratejilere, risk faktörlerine, türev ve kaldıraç kullanımına ilişkin bilgiler de dahil olmak üzere yatırım süreci.
 - d. Yatırımcıların ödeyeceği yönetim ücretleri ve diğer yatırım maliyetlerine hangi masrafların dahil edildiği ve ücret ve maliyetlerin belirlenmesinde kullanılan yöntemler.
 - e. Dolaylı ya da paket komisyonların miktarı, karşılık olarak alınan ürünler ve/veya hizmetler ve bu ürünler ve/veya hizmetlerin müşteriye nasıl yarar sağladığı.
 - f. Müşteri yatırımlarının performansını düzenli olarak ve zamanında açıklamak.
 - g. Yatırım kararı almada ve müşteri varlıklarını değerlemede kullanılan değerlendirme yöntemleri.
 - h. Hissedar oy kullanma politikaları.
 - i. Alım satım tahsisi politikaları.
 - j. Fon ya da hesap incelemesi ya da denetiminin sonuçları.
 - k. Yöneticide gerçekleşen önemli personel değişiklikleri ya da organizasyonel değişiklikler.
 - l. Risk yönetimi süreçleri.