ÇIKAR ÇATIŞMASI POLİTİKASI

Bu politika ile aşağıda yer alan 3 kategoriyi kapsayarak çıkar çatışması yaratacak hallere açıklık getirilmesi hedeflenmektedir;

- Lider Faktoring A.Ş. (“Lider Faktoring”) ve çalışanları arasındaki çıkar çatışması,
- Lider Faktoring çalışanları ve müşterilerimiz arasındaki çıkar çatışması,
- Lider Faktoring ve müşterilerimiz arasındaki çıkar çatışması.

Bu politika, tüm Lider Faktoring personeli, sözleşmeli personel ve geçici personel olmak üzere tüm görev ve yetkideki çalışanlarımızı kapsamaktadır.

Lider Faktöring İnsan Kaynakları Politikası’nda çıkar çatışması yaratan haller disiplin cezaları kapsamındadır.

A. Lider Faktoring ve çalışanları arasındaki çıkar çatışması

Tüm çalışanlarımız (yakınları dahil) görevleri nedeniyle veya müşterilerinden veya Lider Faktoring diğer çalışanlarından edindikleri gizli bilgileri kişisel menfaatleri için kullanamazlar.

Özellikle görevi gereği gizli bilgilere sahip çalışanlarımız, henüz kamuya açıklanmamış bilgileri kendi menfaatleri için kullanarak bir diğer deyişle; içeriden öğrenenlerin ticaretine ve/veya fiyat manipülasyonuna yol açacak herhangi bir işlem yapamaz.

Tüm çalışanlarımızın ve yakınlarının aşağıda yer alan işlem çeşitlerinden amacı, niteliği ve nedeni ne olursa olsun kaçınmaları gerekmektedir;

• Taraflardan birinin müşterimiz olduğu herhangi bir ticari faaliyette bulunmak,

• Lider Faktoring ile taraflardan diğerinin çalışanımız veya yakınlarının olduğu ve çalışanımız veya yakınlarının müşteri veya tedarikçi gibi davranarak herhangi bir ticari faaliyette (mal veya hizmet alınması) bulunması.

Lider Faktoring ve çalışanlarımız arasındaki çıkar çatışma durumlarını önlemek amacıyla Lider Faktoring Etik İlkeleri ve İnsan Kaynakları Politikası mevcut olup tüm çalışanlarımızın erişim yetkisinin bulunduğu ortak alanda yer almaktadır. Müşterilerimizi zarara sokacak şekilde ve/veya yakınlarının veya 3. kişilerin menfaati karşılığı çalışanlarımızın görevlerini veya yetkilerini kötüye kullanmaları, görevden çıkarma cezasını gerektiren haller kapsamındadır

B. Lider Faktoring çalışanları ve müşterilerimiz arasındaki çıkar çatışması

Kişisel menfaat mali olabileceği gibi, sektör içinde herhangi bir menfaat şeklinde de olması mümkündür.

Genel olarak en çok kişisel çıkar sağlanan alanlar aşağıda yer almakta olup bahse konu alanlar genel olarak karşılaşılan alanlardır. Çıkar çatışması vakaları aşağıda yer alan alanlar ile sınırlanmamaktadır;

- Müşterilerden, tedarikçilerden, aracılardan, komisyoncular dan (brokers) Lider Faktoring politika, prosedürlerinde yer alan hediye çeşit ve limitleri dışında hediye kabul etmek,
- Müşteri işlemlerinde karşı tarafmış gibi hareket etmek (örneğin; müşteri tarafından satılan herhangi bir varlık veya aracın çalışan veya yakını tarafından alınması),

- Müşteri işlemlerini kopyalamak,
- Müşteri adına (vekaleten) işlem yapmak,
- Müşteriler ile finansal ilişki kurmak (örneğin; borç alma, işlemlerde kefil olma, müşteri ödemelerinin yapılması, vb.),
- Müşteriye sunulan hizmet nedeniyle 3. kişilerden mali kazanç elde etmek,
- Müşteriye sunulan hizmet ve faaliyetten çıkar elde etmek.

Lider Faktoring çalışanları yukarıda sayılan haller kapsamında işlem yapamazlar

C. Lider Faktoring ve müşterilerimiz arasındaki çıkar çatışması

Lider Faktoring ile müşterilerimiz arasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ilgili hizmet veya ürün sunmadan önce müşterilerimizin bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Faktoring hizmet ya da ürünün niteliği gereği müşterinin zarar etmesinin Lider Faktoring'in kar elde etmesiyle sonuçlanması olasılıkları nedeniyle müşteri ile taahhüt ilişkisine girilmeden evvel, müşteriye sunulan ürün hakkında güncel, net, adil, yanıltıcı olmayan, yürürlükteki ilgili mevzuata uygun tüm bilgilerin paylaşıldığından emin olunmalıdır. Aynı zamanda;

- Öncelikle doğru bir "Müşterini Tanı" yaklaşımı çerçevesinde müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun hizmet veya ürünün tespit edilebilmesi için müşterilerimiz hakkında yeterli ve doğru bilgi toplanılmalı,
- Tüm müşterilerimize tarafsız davranılmalı ve ayrımcılık yapılmamalı, adil olmayan avantaj ya da ayrıcalıklı muamelede bulunulmamalı,
- Sunulan ürünün içeriğinin, anlam kargaşası yaratmayacak şekilde tüm mali risklerinin, ürünün maliyetinin ve müşteriye sunulma amacının müşteri tarafından anlaşıldığından emin olunmalı,
- Sunulan ürünün müşterinin ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun olmalıdır.

Lider Faktoring'in faaliyetleriyle ilişkili olarak ortaya çıkabilecek ve çıkar çatışması olarak nitelendirilen en genel örnekler -bunlarla sınırlı olmamak üzere- şunlardır;

- Lider Faktoring'in hisse senedini/Borçlanma aracını satın aldığı bir şirkete faktor olması,
- Lider Faktoring'e sağladığı danışmanlık hizmeti nedeniyle çıkar çatışması olan bir dış denetçi ile çalışması,
- Özel, gizli veya hassas bilgilerin Lider Faktoring'in farklı kuruluşları ve araştırma ve danışma, bankacılık, yatırım, kredi tahsis hizmetlerinde faaliyet gösteren birimleri arasında paylaşılması,
- Lider Faktoring ve ilgili kişinin iş bağlantısı olması,
- Lider Faktoring çalışanlarının ve/veya kan bağı bulunan yakınlarının Lider Faktoring müşterisi olduğu durumlar

D. Görev ve Sorumluluklar

Her seviyedeki çalışanlarımız görevleri esnasında karşılaştıkları çıkar çatışmasına yol açacak olayları değerlendirmek ve yöneticilerine bildirmekle yükümlüdür. Çalışan, çıkar çatışmasının nasıl ele alınacağı hakkında bilgi sahibi değilse, bu konuda yöneticisine ve/veya Uyum Yöneticisine danışmalıdır.

Her birim yöneticisi kendi görev alanları nedeniyle ortaya çıkabilecek riskleri izlemek ve çıkar çatışması yaratan herhangi bir durumu ivedilikle Uyum Yöneticisine bildirmekle yükümlüdür.

Potansiyel çıkar çatışması tespitlerinde yönetici çatışmayı önleyebilmek için çözüm geliştirmeli veya konuyu Uyum Yöneticisi ile paylaşarak çözüm konusunda destek almalıdır.

Lider Faktoring Uyum Yöneticisi;

- Hazırlayacağı politika ve prosedürlerle tüm çalışanları bu konuda bilgilendirmek,
- Çıkar çatışması yaratan halleri İç Denetim Müdürlüğü'ne bildirmek ve Uyum Raporu vasıtasıyla Denetim Komitesi ile paylaşmakla yükümlüdür.

Üst Yönetim içeriden öğrenenlerin ticaretine yol açacak herhangi bir faaliyette bulunmamalıdır.

E. Çıkar Çatışmalarını Önlemek İçin Alınan Tedbirler

- **İç Denetim Müdürlüğü**; müşterileri ile çıkar çatışmasına mahal verecek bir durumun oluşmaması için Lider Faktoring ürün ve hizmetleriyle ilgili müşterilerden gelen tüm şikâyet, öneri ve istekleri alarak ilgili birimlere aktarır ve çözüm aşamalarını takip eder.
- **İç Denetim Müdürlüğü**; müşteri şikâyetlerinin hangi konularda yoğunlaştığını şikâyetlerin tekrarını önleyici faaliyetlerde bulunulmak üzere Genel Müdür'e raporlar.
- **Hukuk Birimi**; üçüncü kişilerle yapılan sözleşmelerde çıkar çatışmasına olanak vermeyecek şekilde Lider Faktoring'in taraf olduğu işlemlere konu olan hukuki metinleri ve sözleşmeleri hazırlar ve/veya hazırlanmış olanları inceleyerek hukuki anlamda görüş bildirir.
- Üçüncü kişilerle yapılan alım satım işlemlerinde herhangi bir usulsüzlüğe veya çıkar çatışmasına izin vermemek için "Satın Alma Yönetmeliği" ile belirlenen yetki seviyeleri ve limitlerine uygun olarak işlem yapılır. Her türlü ihale konusu işler ve mal/ hizmet alımları ile ilgili kararların onay ve yetki limitleri işbu Yönetmelikte belirlendiği şekildedir. Yönetmelik, Lider Faktoring'in alım satım ve ihalelerle ilgili iç işlerini düzenlemek amacı ile çıkarıldığından üçüncü kişilere karşı Lider Faktoring'i bağlamaz. Üçüncü kişilerle olan anlaşmazlıklarda mevzuat ve özel sözleşme hükümleri uygulanır.
- Çalışanların Lider Faktoring dışındaki faaliyetleri için kurallar konur,
- Lider Faktoring'in faaliyet türleri veya geliştireceği yeni ürün ve hizmetlerle ilişkili olarak organizasyonel prosedürler uygulamaya konur,
- Bir ya da daha fazla müşterinin refah düzeyini etkilemesi riskinin olduğu durumlarda çalışan / ilgili kişi / hizmet sağlayıcı arasında bilgi paylaşımının engellenmesi veya kontrolü, (örneğin; faktöring işlem bilgilerinin tedarikçilere transferinde gerekli olduğu kadar bilgi sağlanmasının dikkate alınması ve gizlilik sözleşmesinin imzalatılması)
- Teşviklerin, hediyelerin alınması, verilmesi ve açıklanması konularını kapsayan kuralların konması, teklif edilen ve kabul edilen faydaların ve çıkarların kaydının tutulması sağlanır,
- **Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri**; mevzuat, esas sözleşme ve kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde bağımsız olduklarına ilişkin yazılı beyanda bulunur,
- Birimlerin bağımsız faaliyet gösterdiği teyit edilir,
- Bilgi duvarları (Chinese Walls) görevler ayrılığı ve/ veya fiziksel ayrımla gizli ve içsel bilgilerin Lider Faktoring içinde akışının sınırlandırılması sağlanır,
- Lider Faktoring faaliyetlerinin gözetiminde dört-göz prensibi tesis edilir ve bu prensibe göre her önemli karar en az iki ya da daha fazla kişi tarafından verilir,
- Çalışanların müşteri ve Lider Faktoring sırlarına ilişkin konularda eğitilmesi sağlanır.