

Использование электронной коммуникации и Интернета (социальных сетей)

Консультанты ICN Holding обязаны сохранять все полученные письменные сообщения и копии всех письменных сообщений, отправленных таким консультантом, касающихся (i) любой сделанной или предложенной рекомендации, а также любой рекомендации, данной или предлагаемой к предоставлению, (ii) любой квитанции, выплаты или доставки средств или ценных бумаг, или (iii) размещение или исполнение любого приказа на покупку или продажу любой ценной бумаги. Электронные сообщения считаются письменными сообщениями и, следовательно, подлежат нормативному надзору и требованиям ведения учета.

ICN Holding установил политику и процедуры для защиты электронных коммуникаций компании. Президенты и директора сети консультантов отвечают за проведение обучения, чтобы все консультанты ICN Holding знали, понимали и соблюдали политику и процедуры компании в области электронных коммуникаций. Президенты и директора отвечают за внедрение, мониторинг и периодическую проверку исполнения данной политики и процедур.

Консультантам настоятельно рекомендуется открыть электронный почтовый ящик, который будет служить только для отправки и приема электронных писем, касающихся деловой переписки по бизнесу ICN Holding. Для личной переписки не должен использоваться электронный почтовый адрес для деловой переписки.

Чтобы соответствовать требованиям SEC, ICN Holding установила следующие процедуры хранения электронной почты:

- Вся входящая и исходящая электронная почта консультантов ICN Holding, касающаяся любых рекомендаций или советов, получения/выплаты/доставки средств или ценных бумаг, а также выполнения покупки или продажи ценных бумаг, будет храниться и архивироваться в электронном виде.
- Вся входящая и исходящая электронная почта клиентам или от них будет храниться и архивироваться в электронном виде.
- Все электронные письма, касающиеся инвестиционных рекомендаций и решений, будут храниться и архивироваться в электронном виде.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И СЕТЕВЫЕ САЙТЫ

Консультанты ICN Holding могут использовать следующие сайты социальных сетей для связи с клиентами или в других деловых целях:

- Facebook
- YouTube
- Personal Blogs

Ниже приводится неэксклюзивный список веб-сайтов социальных сетей, которые консультанты не могут использовать для ведения бизнеса ICN Holding, если консультант не получил предварительного письменного разрешения от ICN Holding:

- Twitter
- AdvisorTweets.com
- LinkedIn
- LinedFa
- Flickr
- MySpace
- Digg
- Reddit
- Instagram
- TikTok

ICN Holding принял следующие политику и процедуры:

- Директора и президенты должны иметь и проводить программу обучения для использования консультантами (как в личных, так и в деловых целях) веб-сайтов и социальных сетей.
- Консультанты ICN Holding должны подтвердить, что они понимают политику и процедуру ICN Holding в отношении электронной коммуникации, использования веб-сайтов и социальных сетей. Для этого каждый консультант должен ознакомиться с уведомлением, касающимся политики и процедур использования веб-сайтов и социальных сетей, подписать его, что он/она понял эти требования, и подписанное уведомление прислать в ICN Holding до 30 ноября 2024 года (если консультант уже подписал Договор о сотрудничестве). Если консультант ICN Holding подписывает Договор о сотрудничестве после 1 августа 2024 года, то он должен прислать данное уведомление, как оно описано здесь одновременно с подписанным Договором о сотрудничестве.
- Если консультант не прислал описанное здесь уведомление до 30 ноября 2024 года, то его действующий Договор о сотрудничестве приостанавливается. Если консультант не прислал данное уведомление до 31 декабря 2024 года, то его Договор о сотрудничестве расторгается.
- ICN Holding признает, что веб-сайты социальных сетей считаются формой рекламы. Таким образом, в целях соблюдения правила 206(4)-1 Закона о консультантах ни в каких учетных записях в социальных сетях не допускается публикация или размещение каких-либо отзывов клиентов. Например, консультантам запрещено показывать рекомендации на своей странице в Facebook. Кроме того, консультанты ICN Holding не будут публиковать какие-либо отзывы или рекламу третьих лиц, подтверждающие их поведение, работу и достижения как консультанта ICN Holding.
- Консультанты ICN Holding обязаны отключить функцию «Мне нравится» на своих страницах в Facebook.
- Консультанты ICN Holding не будут использовать социальные сети для каких-либо ложных заявлений или любых заявлений, которые в противном случае являются ложными или вводящими в заблуждение.
- Консультантам ICN Holding запрещается использовать социальные сети в ненадлежащих целях. Это включает в себя запрет на публикацию материалов защищенных авторским правом (логотипы компаний, изображения, тексты и видео) или оскорбительных

материалов, а также на использование социальных сетей для применения порочащих материалов или клеветы на других.

- Вся информация о клиенте будет конфиденциальной и не будет распространяться через какие-либо веб-сайты социальных сетей.
- Когда консультант больше не связан с ICN Holding, он/она должен перестать использовать социальные сети для взаимодействия с клиентами ICN Holding.

Если консультант ICN Holding не соблюдает данную политику, ICN Holding может рассмотреть вопрос о введении более широкого ограничения на использование консультантом веб-сайтов и социальных сетей, а также могут быть приняты дополнительные дисциплинарные меры, вплоть до приостановки Договора о сотрудничестве, либо расторжении Договора о сотрудничестве.

ОБЩИЕ СТАНДАРТЫ РЕКЛАМИРОВАНИЯ

Инструкция о том, что можно, а что НЕЛЬЗЯ (не допустимо) использовать, когда консультант ICN Holding начинает рекламироваться через средства интернета и социальные сети. Ниже мы приводим ряд положений для указанных целей.

1. При продвижении услуг ICN Holding консультант должен рекламировать СЕБЯ лично, как консультанта и специалиста по финансовому планированию. Но никак не ICN Holding. Следует помнить, что сами по себе услуги финансовых компаний никому не нужны. Потребителю нужны решения своих финансовых задач и своей личной жизни. И только эти решения могут дать им наши консультанты.
2. Финансовый консультант не имеет права использовать имя компании ICN Holding при рекламировании своих услуг в том случае, когда его (консультанта) обращение (реклама, блог или иное средство обращения к потребителю) нацелено на неопределенного индивидуума. Например:
 - a. если консультант пишет персональное письмо, или общается с человеком по Skype или иному средству коммуникации, и его адресат известен консультанту, то тогда можно говорить про ICN Holding и ее сервисы.
 - b. Если консультант пишет блог или иное обращение в социальной сети в любой форме (в том числе и особенно, если это видео материалы), когда его рекламу может прочитать неопределенный случайный индивидуум, то использовать имя компании ICN Holding, логотип ICN Holding или название сервисов (торговых марок) категорически не допустимо. В этой ситуации консультант должен рекламировать только себя.
3. Категорически не допускается распространение без согласования с ICN Holding материалов видео-конференций, видео обзоров рынка, фотографий с мероприятий ICN Holding и т.д. Эти материалы можно передавать только состоявшимся консультантам ICN Holding.
4. При проведении фото- и видео-сессий настоятельно рекомендуется получить подтверждение от лиц, которые будут попадать на фото и видео материалы, их согласие. Либо, как минимум, опросить лиц, которые могут попасть на фото- и видео-материалы, кто не желает, чтобы его/ее фотографировали либо снимали на видео. Например, хорошей практикой будет процедура, когда перед началом Базового семинара либо иного семинара или тренинга, руководитель проведет опрос участников таких мероприятий и определит тех, кто не желает, чтобы его/ее фотографировали либо снимали на видео.
5. Исходной целью рекламирования и использования технологий Интернета (веб-конференций, конференций по Skype, WhatsUp, Viber и т.д.) является создание интереса у неидентифицированного потенциального клиента, но не более. Конечной целью такого подхода является ЛИЧНАЯ встреча с клиентом

и проведение Беседы о продаже, как она преподается на наших Базовых семинарах и Лидерских семинарах.

6. При подаче материала маркетингового и рекламного характера следует делать упор на финансовое планирование, возможности анализа ситуации клиента, создание персонального финансового плана. Не допустимо вовлекать клиента через популярное имя (в том числе, но не лимитировано, ICN Holding), через рекламирование высоких процентов доходности инвестиционных программ и тому подобное.
7. Любое обсуждение возможной доходности, процентов от вложений, графиков инвестиций и так далее ОБЯЗАТЕЛЬНО должно сопровождаться фразой, что «прошлые инвестиционные показатели не являются основанием и гарантией будущей инвестиционной прибыли».
8. Категорически не допустимо рекламировать не реальные проценты доходности. Например, объявление процентов доходности линий ICN Holding на уровне 45%, 50% годовых и выше. *Примечание: Даже если некоторые спекулятивные стратегии ICN Holding ставят цель достижение более высокой доходности, либо такая доходность была получена в прошлом, это не является основанием для рекламирования такой высокой доходности.*
9. Строго придерживайтесь технологий ICN Holding. Никакие современные технологии (Интернет, социальные сети и прочее) не заменят в конечном итоге личное общение с клиентом.
10. Всегда помните базовые моменты, которые обсуждаются с клиентами относительно возможного их участия в инвестиционных программах:
 - a. Чем больше возможный процент доходности – тем выше риск.
 - b. Главный акцент делается на решениях конкретных финансовых задач клиента, а не на рекламировании прибыли.
 - c. Диверсификация – вот главное решение при создании инвестиционного портфеля.
 - d. Всегда оценивайте толерантность клиента к риску, и в зависимости от уровня толерантности, предлагайте возможные варианты финансовых инструментов.