

## **POLITYKA PRZYJMOWANIA I PRZEKAZYWANIA OPŁAT, PROWIZJI I ŚWIADCZEŃ NIEPIENIĘŻNYCH W POLSKIM DOMU MAKLEERSKIM S.A.**

(obowiązuje od 16 maja 2016r.)

### **§1**

Polski Dom Maklerski S.A. (dalej PDM), prowadząc działalność maklerską, działa w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętymi interesami Klientów.

### **§2**

1. W związku ze świadczeniem usług Klientom, PDM, w tym pracownicy i osoby powiązane, nie przyjmuje lub nie przekazuje opłat, prowizji lub świadczeń niepieniężnych z wyłączeniem:
  - 1) opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych przyjmowanych od Klienta lub osoby działającej w jego imieniu albo przekazywanych Klientowi lub osobie działającej w jego imieniu,
  - 2) opłat lub prowizji niezbędnych dla świadczenia danej usługi maklerskiej na rzecz Klienta,
  - 3) opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych innych niż wskazane w pkt 1 i 2 pod warunkiem, że:
    - a) informacje o tych opłatach, prowizjach lub świadczeniach niepieniężnych, w tym o ich istocie i wysokości lub sposobie ustalania ich wysokości, zostały przekazane Klientowi przed zawarciem umowy o świadczenie usługi maklerskiej,
    - b) są one przyjmowane albo przekazywane w celu poprawienia jakości usługi maklerskiej świadczonej przez firmę inwestycyjną na rzecz Klienta.
2. PDM może w szczególności:
  - 1) pobierać od Klientów wynagrodzenie z tytułu opłat i prowizji za świadczone usługi, w wysokości ustalonej w tabelach prowizji i opłat bądź w umowach z nimi,
  - 2) przekazywać giełdom, pozagiełdowym rynkom regulowanym, organizatorom alternatywnego systemu obrotu, depozytom i izbom rozliczeniowym oraz podmiotom rozliczającym transakcje na rynkach pozagiełdowych, należne im opłaty z tytułu świadczonych przez nie usług, pozostających w bezpośrednim związku z usługami świadczonymi Klientom PDM, w wysokościach i na warunkach określonych w regulacjach tych jednostek lub umowach z nimi,
  - 3) przekazywać podmiotom realizującym i rozliczającym transakcje PDM na rynkach, których nie jest uczestnikiem należne im z tego tytułu opłaty i prowizje, pozostające w bezpośrednim związku z usługami świadczonymi Klientom PDM, w wysokościach i na warunkach określonych w regulacjach tych podmiotów bądź w umowach z nimi,
  - 4) przekazywać pracownikom zatrudnionym w PDM należne im wynagrodzenia z tytułu pracy na rzecz PDM, w umowie ustalonej wysokości, która to wysokość może być indywidualnie lub zbiorowo uzależniona od ilości, wielkości lub jakości usług świadczonych Klientom,
  - 5) przekazywać podmiotom innym niż wyżej wymienione za świadczone na rzecz PDM usługi, dostarczone materiały, towary, sprzęt lub oprogramowanie - opłaty, prowizje lub inne świadczenia, których wysokość może być bezpośrednio bądź pośrednio uzależniona od ilości, wielkości lub jakości usług świadczonych klientom,
  - 6) otrzymywać wynagrodzenie od podmiotów, z którymi będzie współpracował w zakresie realizacji transakcji Klientów na rynkach, których nie jest uczestnikiem, w wysokości ustalonej w regulacjach tych podmiotów lub umowach z nimi,
  - 7) otrzymywać pożyczki od banków, w wysokościach ustalonych w ich regulacjach wewnętrznych lub umowach z nimi, z tytułu przechowywania środków Klientów na rachunkach bankowych PDM,
  - 8) wykonując swoje zobowiązania publicznoprawne, pobierać od Klientów jako płatnik, należne podatki i opłaty, zgodnie z ustawą Ordynacja podatkowa (j.t. Dz. U. 2005 r. Nr 8 poz. 60 z późn. zm.) oraz innymi ustawami i rozporządzeniami podatkowymi, obowiązującymi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.
3. PDM może przyjmować ponadto inne niż wskazane powyżej opłaty, prowizje lub świadczenia niepieniężne pod warunkiem, że podniosą one poziom jakości usług świadczonych przez PDM i nie wpłyną negatywnie na obowiązek PDM do działania w najlepiej pojętym interesie Klienta.

### **§3**

W związku ze świadczeniem usług maklerskich przez PDM zabronione jest w szczególności przyjmowanie i przekazywanie poniższych korzyści finansowych i niepieniężnych przez PDM, jego pracowników oraz osoby powiązane:

- 1) korzyści niepieniężnych od Klientów lub partnerów biznesowych przed rozstrzygnięciem w danej sprawie, w którą zaangażowany jest Klient lub partner biznesowy, w szczególności w zakresie decyzji co do zawarcia Umowy dotyczącej nabycia/zbycia instrumentów finansowych, świadczenia usług inwestycyjnych,
- 2) korzyści niepieniężnych od Klientów lub partnerów biznesowych w zamian za korzyści, które Klienci chcieliby uzyskać od PDM,
- 3) korzyści niepieniężnych przyjmowanych lub przekazywanych przez PDM w związku z wyborem partnera biznesowego współpracującego z PDM,
- 4) korzyści w formie rabatów na produkty lub usługi, jakie świadczy Klient lub partner biznesowy, chyba że wynika to z Umowy zawartej pomiędzy Klientem lub partnerem biznesowym, a PDM lub rabaty na produkty lub usługi, jakie świadczy Klient lub partner biznesowy są stosowane przez nich w standardowych relacjach handlowych.
- 5) korzyści niepieniężnych, których przyjęcie lub przekazanie jest sprzeczne z prawem i standardami obowiązującymi w PDM.

## §4

1. Pracownicy PDM mogą przyjmować lub przekazywać korzyści niepieniężne wyłącznie w sytuacjach, gdy:
  - 1) przyjęcie lub przekazanie świadczenia niepieniężnego nie przyczyni się do powstania w PDM sytuacji konfliktu interesów, w szczególności do powstania sprzeczności między interesami Klientów PDM,
  - 2) przyjęcie lub przekazanie świadczenia niepieniężnego jest zgodne z przyjętymi zwyczajami handlowymi
  - 3) są to świadczenia niepieniężne o odpowiednim, zwyczajowo przyjętym i rozsądnym charakterze osobistym, które nie zostały przyjęte lub przekazane z zamiarem wpłynięcia na relacje między Klientem lub PDM, nie wiążą się z naruszeniem dobrej relacji z Klientem lub mogą być traktowane przez niego jako naruszenie dobrych obyczajów, a wartość świadczenia niepieniężnego nie przekracza kwoty 300 zł.
2. Lista dozwolonych korzyści niepieniężnych zawiera w szczególności:
  - 1) świadczenia niepieniężne podmiotów współpracujących, obejmujące szkolenia dla pracowników, materiały dydaktyczne oraz materiały i systemy informatyczne, które mają na celu zapewnienie profesjonalnej obsługi Klientów w zakresie działalności PDM.
  - 2) przekazywane Klientom świadczenia niepieniężne, obejmujące przede wszystkim seminaria dla Klientów, materiały dydaktyczne oraz materiały reklamowe, które mają na celu zapoznanie się z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania rynku kapitałowego.
  - 3) uczestnictwo pracowników w konkursach edukacyjnych lub konkursach wiedzy z zakresu instrumentów finansowych i produktów finansowych organizowane przez podmioty współpracujące z PDM, pod warunkiem, że nagrody mają charakter pozafinansowy.
  - 4) możliwość uczestniczenia w spotkaniach, lunchach i przyjęciach handlowych na zaproszenie Klienta/partnera biznesowego, w celu utrzymania relacji biznesowych, zgodnie z przyjętymi zwyczajami handlowymi,
  - 5) możliwość organizowania spotkań i lunchów z Klientami/partnerami biznesowymi, w celu utrzymania relacji biznesowych, zgodnie z przyjętymi zwyczajami handlowymi.
  - 6) przyjmowanie przez pracowników świadczeń niepieniężnych w postaci drobnych prezentów lub gestów grzecznościowych, pod warunkiem że ich wartość nie przekracza kwoty 300 zł.
3. PDM prowadzi rejestr świadczeń niepieniężnych przyjmowanych przez pracowników.
4. Rejestr, o którym mowa wyżej prowadzony jest przez Inspektora Nadzoru.

## §5

PDM na żądanie Klienta ujawnia szczegółowe i niebudzące wątpliwości informacje o opłatach, prowizjach lub świadczeniach niepieniężnych, w tym o ich istnieniu, charakterze i kwocie lub w przypadku braku możliwości jej określenia o metodzie obliczenia tej kwoty.

## §6

Informacja o zmianach oraz aktualna wersja niniejszej Polityki zamieszczane są na stronie internetowej PDM lub przekazywane Klientowi na jego żądanie, przy użyciu trwałego nośnika informacji.