

MiFID II
INFORMACJE I DOKUMENTY DLA KLIENTÓW PROSPER CAPITAL DOM MAKLESKI S.A.

WPROWADZENIE

Na niniejszy zbiór składają się następujące dokumenty:

1. Broszura informacyjna Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A. o pakiecie MiFID II,
2. Broszura informacyjna o Prosper Capital Dom Maklerski S.A.,
3. Polityka Klasyfikacji Klientów Prosper Capital Dom Maklerski S.A.,
4. Informacje o instrumentach finansowych i ryzyku,
5. Regulamin zarządzania Konfliktami Interesów w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.,
6. Regulamin przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów,
7. Polityka wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta,
8. Wzór wniosku Klienta o zmianę przyznanej kategorii,
9. Informacja ogólna o świadczeniach pieniężnych i niepieniężnych przyjmowanych i przekazywanych przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A.

NOTA PRAWNA.

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie informacyjny oraz nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie mogą być traktowane jako propozycja nabycia jakichkolwiek instrumentów finansowych, usługa doradztwa inwestycyjnego, podatkowego lub jako forma świadczenia pomocy prawnej. Zawieranie transakcji na instrumentach finansowych może się wiązać z konsekwencjami podatkowymi. W celu uzyskania szczegółowych informacji w zakresie opodatkowania zysków z inwestycji w poszczególne instrumenty finansowe, klient powinien zasięgnąć porady profesjonalnego doradcy podatkowego lub innej osoby, uprawnionej do udzielania porad w przedmiotowym zakresie. Niezależnie od informacji przekazanych przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A., przed zawarciem każdej transakcji Klient jest zobowiązany do oceny jej ryzyka, określenia jej ryzyka, potencjalnych korzyści oraz ewentualnych strat, jak również w szczególności charakterystyki, konsekwencji prawnych i księgowych transakcji, konsekwencji zmieniających się czynników rynkowych oraz w sposób niezależny ocenić, czy jest w stanie sam lub po konsultacjach ze swoimi doradcami podjąć takie ryzyko. Transakcje w zakresie poszczególnych instrumentów finansowych mogą nie być odpowiednie dla wszystkich klientów. Przed zawarciem transakcji Klient powinien podjąć kroki w celu zapewnienia pełnego zrozumienia transakcji oraz dokonania niezależnej oceny właściwości transakcji Klient ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale. Ostateczna decyzja, co do zawarcia transakcji, horyzontu inwestycyjnego oraz wielkości zaangażowanych środków należy wyłącznie do Klienta.

INFORMACJE PROSPER CAPITAL DOMU MAKLESKIEGO S.A. O PAKIECIE MIFID II

1. WPROWADZENIE

MiFID II to pakiet regulacji, obejmujący Dyrektywę oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie rynków instrumentów finansowych, jak również europejskie i krajowe przepisy wykonawcze.

Podstawowe akty prawne:

- a. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniającej dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE („Dyrektywa”). Przepisy Dyrektywy zostały zaimplementowane do prawa polskiego, w szczególności do ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi na mocy ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o zmianie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz niektórych innych ustaw.
- b. Dyrektywa delegowana Komisji (UE) 2017/593 z dnia 7 kwietnia 2016 r. uzupełniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do zabezpieczenia instrumentów finansowych i środków pieniężnych należących do klientów, zobowiązań w zakresie zarządzania produktami oraz zasad mających zastosowanie do oferowania lub przyjmowania wynagrodzeń, prowizji bądź innych korzyści pieniężnych lub niepieniężnych
- c. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy
- d. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012)
- e. Rozporządzenia delegowane Komisji (UE) od nr 2017/566 do nr 2017/592 uzupełniające Dyrektywę
- f. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. 2017 poz. 1768)
- g. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych.

Dom Maklerski zapewnia swoim klientom ochronę inwestycyjną w zakresie transakcji dokonywanych na instrumentach finansowych poprzez wdrożenie właściwych procedur, profesjonalnych standardów w zakresie oferowania instrumentów finansowych oraz wysokiej jakości świadczonych usług inwestycyjnych, wpływających na wzrost zadowolenia i zaufania Klientów jak również zgodność działania z przepisami prawa w tym, z wymogami MiFID II oraz wymogami Komisji Nadzoru Finansowego.

Dom Maklerski funkcjonuje zgodnie z wymogami MiFID II działając uczciwie, sprawiedliwie, profesjonalnie, zgodnie z zasadami najlepiej pojętego interesu klienta; dostarczając klientom właściwych i kompletnych informacji tj. rzetelnych, jednoznacznych i nie wprowadzających w błąd; świadcząc klientom usługi, dostosowane do ich wiedzy i doświadczenia jak i do ich indywidualnych potrzeb.

2. GŁÓWNE CELE MiFID II

Podstawowym celem MiFID II jest zapewnienie Klientom odpowiedniego poziomu ochrony inwestycyjnej, uczciwej konkurencji w sektorze finansowym oraz gwarantowanie przejrzystości działania firm inwestycyjnych i banków na rynkach instrumentów finansowych w Unii Europejskiej, w szczególności:

- a. zwiększenie bezpieczeństwa korzystania z usług maklerskich - MiFID II wprowadza precyzyjne regulacje dotyczące funkcjonowania firm inwestycyjnych w zakresie zarządzania konfliktem interesów oraz ochrony środków klientów. Dla klientów oznacza to potwierdzenie najlepszych rynkowych praktyk i wprowadzenie ich jako formalnie obowiązującego standardu.
- b. zdefiniowanie standardów realizacji zleceń oraz raportowania dla klientów firm inwestycyjnych
- c. przypisanie klienta do jednej z trzech kategorii w oparciu o kryteria nakładane przez MiFID II, takie jak wielkość aktywów finansowych, wiedza i doświadczenie. Stosownie do przyznanej kategorii, firma inwestycyjna musi zapewniać klientom odpowiednie informacje dotyczące poszczególnych produktów tak, aby dać im możliwość zrozumienia istoty danego produktu i ryzyk z nim związanych. Dodatkowo, firma inwestycyjna powinna przeprowadzać ocenę odpowiedniości oferowanych produktów wobec klientów detalicznych w celu ustalenia czy klienci rozumieją i akceptują ryzyko związane z tymi produktami
- d. określenie grup docelowych Klientów dla poszczególnych produktów, pozwalające na ustalenie czy cechy, cele i potrzeby Klienta, pozwalają na oferowanie mu przez Dom Maklerski poszczególnych instrumentów finansowych.

3. ZAKRES MIFID II

Wymogi MiFID II obejmują szerokie spektrum instrumentów finansowych, w tym w szczególności: (a) akcje, (b) obligacje, (c) instrumenty rynku pieniężnego, (d) instrumenty pochodne oraz (e) jednostki uczestnictwa/certyfikaty inwestycyjne w funduszach inwestycyjnych.

Wymogi dotyczą również usług maklerskich, w tym usługi zarządzania portfelem, w skład którego wchodzi jeden lub większa liczba papierów wartościowych na zlecenie oraz usługi doradztwa inwestycyjnego i przechowywania papierów wartościowych.

4. DZIAŁALNOŚĆ DOMU MAKLESKIEGO W KONTEKSCIE MiFID II

Opis czynności wykonywanych przez Dom Maklerski w kontekście wymogów MiFID II:

- a. Dom Maklerski dokonuje kwalifikacji klientów korzystających z usług inwestycyjnych lub potencjalnych klientów poprzez nadanie im jednej z następujących kategorii (a) Klient detaliczny, (b) Klient profesjonalny, (c) Uprawniony kontrahent. Każda z kategorii, oznacza inny stopień ochrony inwestycyjnej, przysługujący Klientowi w związku z wymogami MiFID II. Największa ochrona w znaczeniu zakresu informacji, jakie otrzymuje klient, przysługuje klientowi detalicznemu. Jej zakres zmniejsza się wraz ze zmianą kategorii na Klienta profesjonalnego i Uprawnionego kontrahenta. Szczegółowe zasady kwalifikacji Klientów i poziomu ochrony inwestycyjnej obowiązujące w Domu Maklerskim jak również warunki zmiany kategorii zostały określone w „Polityce Klasyfikacji Klientów Prosper Capital Dom Maklerski S.A.”,
- b. Dom Maklerski dokonuje oceny adekwatności w stosunku do klienta detalicznego poprzez wypełnienie przez klienta Formularza informacji o Kliencie. W ramach oceny adekwatności klient zobowiązany jest do wypełnienia formularza zawierającego pytania dotyczące znanych klientowi usług maklerskich, transakcji i instrumentów finansowych, charakteru, wielkości i częstotliwości transakcji dokonywanych przez Klienta w zakresie instrumentów finansowych oraz okresu, w którym były dokonywane, a także sytuacji finansowej, tolerancji ryzyka oraz celów i potrzeb inwestycyjnych Klienta. Celem oceny jest wskazanie instrumentów finansowych, które są adekwatne dla Klienta, biorąc pod uwagę jego wiedzę i doświadczenie w zakresie zawierania transakcji na instrumentach finansowych. Wskazanie adekwatnych instrumentów finansowych jest dokonywane poprzez zaklasyfikowanie Klienta do odpowiednich grup docelowych.
- c. Dom Maklerski przekazuje ogólny opis istoty instrumentów finansowych oraz ryzyka związanego z zawieraniem transakcji na tych instrumentach. Klient zakwalifikowany do kategorii Klienta detalicznego otrzymuje od Domu Maklerskiego informacje dotyczące usługi, która ma być świadczona na podstawie zawieranej umowy oraz informacje o Domu Maklerskim. Dom Maklerski w szczególności przekazuje klientowi następujące informacje: (a) broszurę informacyjną o Dyrektywie MiFID II Prosper Capital Dom Maklerski S.A., (b) broszurę informacyjną o Prosper Capital Dom Maklerski S.A., (c) Formularz oceny odpowiedniości i adekwatności usługi maklerskiej.
- d. Świadczenie przez Dom Maklerski usług w zakresie instrumentów finansowych następuje na podstawie stosownej umowy z klientem oraz obowiązujących w Domu Maklerskim regulaminów świadczenia danych usług, które określają w szczególności (a) prawa i obowiązki klienta i Domu Maklerskiego w związku ze świadczoną usługą, (b) szczegółowe zasady świadczenia danej usługi inwestycyjnej, (c) Informacje o kosztach i opłatach związanych ze świadczonymi usługami inwestycyjnymi.
- e. Dom Maklerski realizuje zlecenie Klienta i potwierdza zawarcie transakcji. Dom Maklerski realizuje zlecenia klientów niezwłocznie po przyjęciu i w kolejności ich przyjmowania. Dom Maklerski zobowiązuje się do niezwłocznego poinformowania Klienta o wszelkich istotnych okolicznościach, które uniemożliwiają realizację zlecenia Klienta, jak również do przekazania klientowi na jego żądanie informacji dotyczących stanu wykonania zlecenia. Po zawarciu transakcji, Klient otrzymuje potwierdzenie jej zawarcia oraz informację o warunkach realizacji danej transakcji. Na potwierdzeniu realizacji transakcji Klient otrzymuje zestaw szczegółowych informacji dotyczących wykonania zlecenia, z wyszczególnieniem daty zawarcia transakcji, miejsca wykonania zlecenia, łącznej wartości transakcji oraz kwoty pobranych opłat i prowizji.
- f. W ramach tych czynności Dom Maklerski wdrożył i realizuje politykę zarządzania konfliktami interesów. Dom Maklerski skutecznie podejmuje odpowiednie środki w celu zapobiegania występowaniu konfliktów interesów, które mogłyby mieć niekorzystny wpływ na dobro klientów. Podstawowe zasady zarządzania konfliktami interesów zostały w „Regulaminie zarządzania konfliktami interesów w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.”.

BROSZURA INFORMACYJNA O PROSPER CAPITAL DOM MAKLESKI S.A.

1. NAZWA I ADRES

Prosper Capital Dom Maklerski S.A. („Dom Maklerski”) z siedzibą przy ul. Waryńskiego 3A w Warszawie, 00-645 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, nr KRS: 0000065126; REGON 016637802; NIP: 525-21-99-110.

2. LICENCJA

Dom Maklerski prowadzi działalność maklerską na podstawie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi z dnia 29 lipca 2005 roku oraz na podstawie zezwolenia nr KPWiG-4021-10/2001 z dnia 22 maja 2001 roku udzielonego Decyzją Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

3. NADZÓR

Dom Maklerski jest podmiotem nadzorowanym przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego mieszczący się przy ulicy Pięknej 20 w Warszawie.

4. USŁUGI FINANSOWE ZNAJDUJĄCE SIĘ W OFERCIE DOMU MAKLESKIEGO

Dom Maklerski świadczy następujące usługi maklerskie: **(a)** w zakresie oferowania instrumentów finansowych wykonywane na podstawie Regulaminu świadczenia przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A. usług maklerskich w zakresie oferowania instrumentów finansowych, **(b)** usługi związane z przyjmowaniem, przekazywaniem i wykonywaniem zleceń nabycia lub zbycia instrumentów rynku niepublicznego na podstawie Regulaminu świadczenia usług polegających na przyjmowaniu, przekazywaniu i wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych; **(c)** usługi przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia instrumentów finansowych i przekazywania ich do wykonania do emitenta lub wystawcy instrumentów finansowych wykonywane na podstawie Regulaminu przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia instrumentów finansowych **(d)** usługi polegające na przechowywaniu i rejestrowaniu zmian stanu posiadania instrumentów rynku niepublicznego wykonywane na podstawie Regulaminu przechowywania i rejestrowania zmian stanu posiadania instrumentów rynku niepublicznego w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.; **(e)** doradztwo w zakresie struktury kapitałowej, strategii przedsiębiorstwa lub innych związanych z taką strukturą lub strategią oraz usługi doradcze i inne usługi w zakresie łączenia, podziału oraz przejmowania przedsiębiorców wykonywane na podstawie Regulaminu świadczenia usług maklerskich przez Prosper Capital Dom Maklerski Spółkę Akcyjną w zakresie doradztwa dla przedsiębiorstw.

5. STRONA INTERNETOWA, JĘZYKI ORAZ SPOSOBY KOMUNIKACJI

Strona Internetowa:

www.pcdm.pl

Języki:

Polski

Komunikacja.

Możliwe są następujące formy komunikacji Klienta z Domem Maklerskim: osobiście, telefonicznie, za pośrednictwem poczty elektronicznej, za pośrednictwem strony internetowej oraz za pośrednictwem systemu obsługi zdalnej, udostępnionego przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A.

Dane pozwalające na bezpośredni kontakt Klienta z Domem Maklerskim: tel. 22 201 11 30, e-mail: kontakt@pcdm.pl

6. ZASADY ŚWIADCZENIA USŁUGI, NA PODSTAWIE ZAWIERANEJ UMOWY

Usługa świadczona jest na podstawie zawartej w formie pisemnej umowy świadczenia usług maklerskich oraz stosownych regulaminów.

7. DZIAŁANIE ZA POŚREDNICTWEM AGENTA FIRMY INWESTYCYJNEJ

Prosper Capital Dom Maklerski S.A. świadczy usługi maklerskie również za pośrednictwem Agentów Firmy Inwestycyjnej, którzy uprawnieni są do wykonywania w imieniu i na rachunek Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A. następujących czynności:

1. pozyskiwanie Klientów lub potencjalnych Klientów zainteresowanych świadczeniem usług maklerskich, w tym informowanie o zakresie usług maklerskich świadczonych przez Dom Maklerski lub o instrumentach finansowych będących ich przedmiotem,
2. zawieranie umów o świadczenie usług maklerskich,
3. czynności związane z możliwością realizacji umów o świadczenie usług maklerskich w szczególności polegające na przyjmowaniu zleceń, o których mowa w art. 69 ust. 2 pkt 1 Ustawy o obrocie instrumentami, odbieraniu innych oświadczeń woli klienta dla Domu Maklerskiego, udostępnianiu lub przekazywaniu klientowi informacji związanych ze świadczonymi na jego rzecz usługami maklerskimi.

W związku z wykonywaniem czynności, o których mowa powyżej, Agenci nie przyjmują jakichkolwiek wpłat od inwestorów lub klientów, na rzecz których Prosper Capital Dom Maklerski S.A. świadczy usługi.

Wszyscy Agenci podlegają wpisowi do rejestru w Rzeczypospolitej Polskiej.

8. OCHRONA AKTYWÓW KLIENTA

Dom Maklerski jest uczestnikiem prowadzonego przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. systemu rekompensat, którego celem jest zapewnienie klientom wypłat do wysokości określonej obowiązującymi przepisami prawa, środków pieniężnych oraz zrekompensowanie wartości utraconych Instrumentów Finansowych w przypadku (a) ogłoszenia upadłości Domu Maklerskiego lub (b) prawomocnego oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości ze względu na to, że majątek Domu Maklerskiego nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania, lub (c) stwierdzenia przez Komisję Nadzoru Finansowego, że Dom Maklerski nie jest w stanie, z powodów ściśle związanych z sytuacją finansową, wykonać ciężących na nim zobowiązań wynikających z roszczeń klientów i nie jest możliwe ich wykonanie w najbliższym czasie.

Dom Maklerski deponuje środki pieniężne powierzone przez klientów w związku ze świadczeniem usług maklerskich w sposób umożliwiający wyodrębnienie tych środków pieniężnych od własnych środków Domu Maklerskiego oraz ustalenie wysokości roszczeń klientów o zwrot tych środków pieniężnych. W razie wszczęcia postępowania egzekucyjnego przeciwko Domowi Maklerskiemu, środki pieniężne powierzone przez klientów w związku ze świadczeniem przez Dom Maklerski usług maklerskich nie podlegają zajęciu. W razie ogłoszenia upadłości Domu Maklerskiego środki pieniężne powierzone przez klientów w związku ze świadczeniem przez Dom Maklerski usług maklerskich podlegają wyłączeniu z masy upadłości Domu Maklerskiego. Dom Maklerski nie może wykorzystywać na własny rachunek środków pieniężnych powierzonych mu przez klientów w związku ze świadczeniem przez niego usług maklerskich.

9. KONFLIKT INTERESÓW

Dom Maklerski wdrożył Regulamin zarządzania konfliktami interesów i realizuje jego postanowienia. Dom Maklerski skutecznie podejmuje odpowiednie środki w celu zapobiegania występowaniu konfliktów interesów, które mogłyby mieć niekorzystny wpływ na dobro klientów. Podstawowe zasady zarządzania konfliktami interesów zostały określone w „Regulaminie zarządzania konfliktami interesów w Prosper Capital Dom Maklerski S.A”, który przed podpisaniem umowy jest udostępniany klientom lub potencjalnym klientom.

10. PODSTAWOWE ZASADY ZAŁATWIANIA SKARG

Dom Maklerski rozpatruje każdą skargę klientów w oparciu o Regulamin przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów obowiązujący w Domu Maklerskim. Klient ma prawo zgłoszenia Domowi Maklerskiemu każdej nieścisłości lub jakiegokolwiek uchybienia w zakresie usług świadczonych przez Dom Maklerski. Klient ma możliwość złożenia skargi bezpośrednio w formie pisemnej lub za pośrednictwem operatora pocztowego, kuriera, za pośrednictwem poczty email na adres: reklamacje@pcdm.pl bądź ustnie. Odpowiedź na skargę jest przygotowana i przekazana klientowi bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w terminie 30 dni od daty otrzymania skargi. W przypadku uzasadnionej niemożności udzielenia odpowiedzi w tym terminie, Dom Maklerski jest obowiązany wyjaśnić przyczyny braku możliwości dotrzymania ww. terminu, wskazać okoliczności, które muszą zostać ustalone, wskazać przewidywany termin udzielenia odpowiedzi, nie dłuższy jednak niż 60 dni od dnia otrzymania skargi. W uzasadnionych sytuacjach Dom Maklerski zastrzega sobie możliwość odstępowania od powyższych terminów. Odstępowanie od powyższych terminów mogą również przewidywać Regulaminy świadczenia poszczególnych usług maklerskich świadczonych przez Dom Maklerski.

11. RAPORTY Z WYKONYWANYCH USŁUG

Wszelkie informacje dotyczące wykonywanych na rzecz klienta usług są przekazywane przez Dom Maklerski w terminach i na warunkach określonych w stosownych Regulaminach, o których mowa w ust. 4.

W szczególności Dom Maklerski dostarcza Klientowi:

- a. sprawozdanie dotyczące przyjęcia i przekazania zlecenia,
- b. powiadomienie o wykonaniu zlecenia.

12. KOSZTY I OPŁATY

Zasady i warunki pobierania przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A. opłat i prowizji z tytułu wykonywanych na rzecz klienta usług określone są w Regulaminach, o których mowa w ust. 4 oraz każdorazowo w Umowie zawieranej z klientem. W związku ze świadczeniem usług maklerskich Prosper Capital Dom Maklerski S.A. jak również jego pracownicy oraz osoby współpracujące nie przyjmują zachęt.

13. ZASADY KWALIFIKACJI KLIENTÓW ORAZ PREPROWADZANIA OCENY ADEKWATNOŚCI I ODPOWIEDNIOŚCI

Prosper Capital Dom Maklerski S.A. przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich w ramach przeprowadzania procesu kwalifikacji nadaje Klientowi jedną z trzech kategorii: Klient detaliczny, Klient profesjonalny, Uprawniony kontrahent.

Dom Maklerski, na podstawie uzyskanych od Klienta informacji odnośnie jego wiedzy i doświadczenia w zakresie inwestowania w instrumenty finansowe, stopnia akceptacji ryzyka, sytuacji finansowej (świadomości możliwości poniesienia strat) i celów inwestycji, dokonuje przypisania go do jednej lub większej liczby Grup Docelowych. W odniesieniu do każdej Grupy Docelowej Dom Maklerski określa adekwatność rodzajów usług maklerskich i poszczególnych instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego.

14. KOSZTY I OPŁATY ZWIĄZANE ZE ŚWIADCZONYMI USŁUGAMI

Dom Maklerski w związku ze świadczeniem usług maklerskich nie może przyjmować ani przekazywać jakichkolwiek świadczeń pieniężnych lub świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem wskazanych poniżej:

- opłaty, prowizje i świadczenia niepieniężne przyjmowane od Klienta lub osoby działającej w jego imieniu albo przekazywanych Klientowi lub osobie działającej w jego imieniu;
- opłaty lub prowizje niezbędne dla świadczenia danej usługi maklerskiej na rzecz Klienta;
- opłaty, prowizje i świadczenia niepieniężne w celu poprawienia jakości usługi maklerskiej świadczonej na rzecz Klienta, jeżeli ich przyjęcie lub przekazanie nie ma negatywnego wpływu na działanie przez firmę inwestycyjną w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętymi interesami jej klienta.

Prosper Capital Dom Maklerski S.A. wdrożył wewnętrzne procedury, na podstawie których analizuje świadczenia przekazywane w związku z realizacją usług maklerskich pod kątem ich zgodności z obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności w zakresie wpływu na poprawienie jakości usług maklerskich świadczonych na rzecz Klientów, a także w zakresie zgodności ze zobowiązaniem Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A. do działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem Klienta.

Tabela opłat i prowizji

Usługa	Wysokość opłaty /prowizji
1. Nabycie/zbycie instrumentów rynku niepublicznego	0,5% wartości transakcji i nie mniej niż 600,00 zł (łącznie - od obu stron transakcji). W uzasadnionych przypadkach istnieje możliwość negocjowania stawek prowizji.
2. Przyjęcie i przekazanie zlecenia nabycia akcji lub obligacji	0 zł
3. Przyjęcie i przekazanie zlecenia nabycia certyfikatów inwestycyjnych	negocjowana opłata dystrybucyjna – 0-5 % wartości inwestycji (maksymalna wartość opłaty dystrybucyjnej jest każdorazowo wskazywana w statucie danego Funduszu Inwestycyjnego)
4. Przyjęcie i przekazanie zlecenia w zakresie tytułów uczestnictwa	0 zł* [*opłaty i prowizje związane z nabywaniem i odkupywaniem tytułów uczestnictwa są pobierane przez Fundusze lub Towarzystwa na zasadach określonych w Statutach i Prospektach informacyjnych tych Funduszy]
5. Oferowanie instrumentów finansowych	Wynagrodzenie ustalane indywidualnie pomiędzy Domem Maklerskim a emitentem lub sprzedającym instrumenty finansowe w ofercie.
6. Przechowywanie lub rejestrowanie instrumentów finansowych	Wynagrodzenie ustalane indywidualnie pomiędzy Domem Maklerskim a Klientem. W przypadku Klienta będącego emitentem instrumentów finansowych - nie mniej niż 500 zł/miesiąc. W uzasadnionych przypadkach istnieje możliwość negocjowania stawek prowizji. Koszt wydania zaświadczenia depozytowego: 0-100 zł za każde wydanie.
7. Usługi doradztwa w zakresie struktury kapitałowej, strategii przedsiębiorstwa i zagadnień związanych	Wynagrodzenie ustalane indywidualnie pomiędzy Domem Maklerskim a Klientem.
8. Usługi doradztwa w zakresie łączenia, podziału oraz przejmowania przedsiębiorstw	Wynagrodzenie ustalane indywidualnie pomiędzy Domem Maklerskim a Klientem.

15. POLITYKA WYKONYWANIA ZLECEŃ I DZIAŁANIA W NAJLEPIEJ POJĘTYM INTERESIE KLIENTA

W Prosper Capital Domu Maklerskim S.A. zostały określone szczegółowe zasady realizacji zleceń Klientów. Zasady te zostały określone w Polityce wykonywania zleceń i działania w najlepiej pojętym interesie klienta w Prosper Capital Dom Maklerski S.A., który stanowi jeden z załączników do niniejszej broszury.

POLITYKA KLASYFIKACJI KLIENTÓW PROSPER CAPITAL DOMU MAKLESKIEGO S.A.

1. WSTĘP

Niniejszy dokument („Polityka”) został opracowany w odpowiedzi na wymagania Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92 WE i dyrektywę 2011/61/UE z dnia 21 kwietnia 2004 roku (tj. Dz. U. UE 12.6.2014, L 173/349; dalej dyrektywa MiFID II) dotyczącej rynku instrumentów finansowych, która ma zastosowanie wobec firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych, do których należy Prosper Capital Dom Maklerski S.A. „zwany dalej „Domem Maklerskim”.

Wymagania dyrektywy odnoszą się m.in. do konieczności wdrożenia odpowiednich zasad i procedur wewnętrznych umożliwiających przydzielenie Klientom określonych kategorii oraz zapewnienie im ochrony na poziomie wynikającym bezpośrednio z przynależności do nich. Niniejsza Polityka została stworzona w oparciu o akty prawne wprowadzające zapisy dyrektywy do polskiego porządku prawnego, tj. Ustawę o obrocie instrumentami finansowymi (zwaną dalej „Ustawą”) i stosowne rozporządzenia wykonawcze wydane do tej Ustawy przez Ministra Finansów.

DEFINICJE

Dom Maklerski – Prosper Capital Dom Maklerski S.A.,

Ustawa – Ustawa o obrocie instrumentami finansowymi z dnia 29 lipca 2005 r. z późniejszymi zmianami (Dz. U. 2017 poz.1768), jak również i stosowne rozporządzenia wykonawcze, wprowadzające do polskiego porządku prawnego wymogi dyrektywy MiFID (w szczególności Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych (Dz.U. 2018 poz. 1112));

Klient – podmiot (osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej), z którym Dom Maklerski podpisał umowę o świadczenie usług maklerskich. Oznacza to, iż Klient Domu Maklerskiego, który podpisał z Domem Maklerskim umowę o innym charakterze, nie będzie Klientem w rozumieniu Ustawy jak i niniejszej Polityki.

Usługa maklerska – Usługami maklerskimi są czynności określone w art. 69 ust. 2 i 4 Ustawy.

Klient profesjonalny – podmiot, o którym mowa w art. 3 pkt 39 b. Ustawy,

Klient detaliczny – Jest to podmiot, który nie jest Klientem profesjonalnym ani Uprawnionym kontrahentem. Za Klienta detalicznego uznaje się również Klienta profesjonalnego bądź uprawnionego kontrahenta, który złożył do Domu Maklerskiego stosowne żądanie o zmianie kategorii, a Dom Maklerski to żądanie zaakceptował.

Uprawniony kontrahent – podmiot, o którym mowa w art. 3 pkt 39 d. Ustawy.

2. REGUŁY KATEGORYZACJI KLIENTÓW

1. Dom Maklerski zobowiązany jest dostarczać swoim Klientom właściwe informacje odnośnie obowiązującej w Domu Maklerskim Polityki Klasyfikacji Klienta, jak również przedstawić im informacje, do jakiej kategorii zostali przydzieleni oraz jakie konsekwencje się z tym wiążą. W szczególności dotyczy to zakresu informacji udzielanych Klientom w związku ze świadczonymi usługami maklerskimi oraz informowania Klientów o tym, jakiego poziomu ochrony mogą oczekiwać w zależności od kategorii.
2. Z nadaniem Klientom odpowiedniej kategorii wiąże się również obowiązek przekazania stosownych informacji. Każdy Klient, na rzecz którego Dom Maklerski świadczy usługi maklerskie, musi zostać poinformowany o przydzielonej mu kategorii, dodatkowo zaś, w przypadku Klientów profesjonalnych i uprawnionych kontrahentów – o tym, jaka utrata ochrony inwestycyjnej może się z tym wiązać.
3. Klienci mają prawo wnioskować o zmianę kategorii, do której zostali zakwalifikowani. Obowiązkiem Domu Maklerskiego jest dostarczenie im stosownych informacji o przysługującej Klientom możliwości zmiany kategorii oraz o warunkach, jakie w tym celu muszą być spełnione.

3. ZAŁOŻENIA DOTYCZĄCE KLASYFIKACJI OBECNYCH KLIENTÓW

W ramach przeprowadzania kwalifikacji Prosper Capital Dom Maklerski S.A.,

1. dokonuje podziału Klientów na następujące kategorie: klienci detaliczni, klienci profesjonalni, uprawnieni kontrahenci.
2. Klienci detaliczni będą mogli zostać uznani za Klientów profesjonalnych po złożeniu wniosku o zmianę kategorii i pod warunkiem spełnienia wymogów, o których mowa w niniejszej Polityce oraz Ustawie.

4. REGUŁY DOTYCZĄCE PRZEMIESZCZANIA SIĘ POMIĘDZY KATEGORIAMI

1. Zgodnie z Ustawą Klienci mogą ubiegać się o przynależność do kategorii innej niż ta, do której zostali zakwalifikowani przez Dom Maklerski. Klienci mogą wnioskować o przyporządkowanie do różnych kategorii wobec różnego rodzaju usług lub o przyporządkowanie do określonej kategorii dla potrzeb realizacji konkretnej transakcji.
2. Dom Maklerski będzie dysponował możliwością następujących zmian kategorii Klienta:
 - z kategorii „Klient detaliczny” na kategorię: „Klient profesjonalny”,
 - z kategorii „Klient profesjonalny” na kategorię „Klient detaliczny”.

3. Dom Maklerski, na pisemne żądanie Klienta detalicznego, może uznać go za Klienta profesjonalnego, pod warunkiem, że posiada on wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami. Żądanie to może być przez Dom Maklerski uznane, jeżeli wnioskujący spełnia przynajmniej dwa z poniższych wymogów:
- zawierał transakcje o wartości stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 50.000 euro każda, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów;
 - wartość portfela instrumentów finansowych tego podmiotu łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład, wynosi co najmniej równowartość w złotych 500.000 euro;
 - pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych lub usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez firmę inwestycyjną na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

Równowartość kwot wyrażonych w euro, o których mowa powyżej, jest ustalana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia żądania.

4. Dom Maklerski przed uwzględnieniem żądania Klienta detalicznego obowiązany jest poinformować go zasadach traktowania Klientów profesjonalnych przy świadczeniu usług maklerskich. Warunkiem uwzględnienia przez Dom Maklerski wniosku o zmianę kategorii na Klienta profesjonalnego jest złożenie przez Klienta pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania przez Dom Maklerski Klientów profesjonalnych i o skutkach traktowania go jak Klienta profesjonalnego.
5. Każdy Klient skategoryzowany w ten sposób zobowiązany jest do niezwłocznego przekazywania informacji o zmianach danych, które mają wpływ na możliwość traktowania go jako Klienta profesjonalnego na żądanie.
6. Dom Maklerski na pisemne żądanie Klienta profesjonalnego i w zakresie określonym w tym żądaniu może uznać go za Klienta detalicznego. Żądanie Klienta profesjonalnego, o którym mowa w zdaniu poprzednim, powinno określać zakres usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na potrzeby których klient chciałaby być traktowany jak Klient detaliczny. W przypadku uwzględnienia żądania Klienta profesjonalnego traktowania go jak Klienta detalicznego, Dom Maklerski określa w formie pisemnej zakres usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby klient będzie traktowany jak Klient detaliczny.
7. Dom Maklerski może także z własnej inicjatywy uznać Klienta profesjonalnego za Klienta detalicznego pomimo braku takiego żądania. Taka zmiana jest konieczna w sytuacji, gdy Dom Maklerski poweźmie informację, że Klient przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jak Klienta profesjonalnego, w szczególności:
- warunki określone w definicji Klienta profesjonalnego,
 - posiadanie wiedzy i doświadczenia, pozwalających na samodzielne podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami. W przypadku zmiany, o której mowa w niniejszym ustępie, ust. 6 zd.3 stosuje się odpowiednio.
8. Każdy Klient zobowiązany jest na bieżąco informować Dom Maklerski o zmianach, jakie mogą mieć wpływ na przyznaną im kategorię. Jeżeli Klient przestaje spełniać wymagania, które pozwoliły zaklasyfikować go do danej kategorii, Dom Maklerski może podjąć wobec takiego Klienta stosowne działania polegające na zmianie dotychczasowej kategorii na adekwatną do nowej sytuacji Klienta. Jeżeli Dom Maklerski uzyskuje od Klienta informacje z innych źródeł, relacji oraz do innych celów (np. informacje pozyskiwane dla celów realizacji przepisów związanych z obowiązkiem przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy), a informacje te mają także znaczenie dla kategorii Klienta Dom Maklerski rejestruje te dodatkowe informacje dla celów aktualizowania i upewniania się co do adekwatności przypisanej Klientowi kategorii.
9. Dom Maklerski weryfikuje poprawność kategorii przypisanych swoim Klientom Profesjonalnym co najmniej raz na dwa lata, aby upewnić się, czy Klient w dalszym ciągu spełnia stosowne warunki.

5. ZAKRES INFORMACJI I OCHRONY INWESTYCYJNEJ PRZYSŁUGUJĄCY POSZCZEGÓLNYM KATEGORIOM MIFID

Zakres informacji i ochrony inwestycyjnej przysługujący poszczególnym kategoriom MiFID został przedstawiony w poniższej tabelce:

Klienci Detaliczni	Klienci Profesjonalni	Uprawnieni Kontrahenci
Broszura MiFID II:	Broszura MiFID II:	
- Przekazanie broszury informacyjnej o pakiecie MiFID II Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie Regulaminu zarządzania konfliktami interesów Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie Polityki Klasyfikacji Klientów Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A.,	- Przekazanie broszury informacyjnej o pakiecie MiFID II Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie Regulaminu zarządzania konfliktami interesów Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie Polityki Klasyfikacji Klientów Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A.,	Przekazanie Regulaminu zarządzania konfliktami interesów Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A.,

- Przekazanie broszury informacyjnej Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie formularza informacji o kliencie stanowiącym badanie adekwatności,	- Przekazanie broszury informacyjnej Prosper Capital Domu Maklerskiego S.A., - Przekazanie formularza informacji o kliencie stanowiącym badanie adekwatności,	
Przekazanie informacji o sytuacji wystąpienia konfliktu interesów	Przekazanie informacji o sytuacji wystąpienia konfliktu interesów	Przekazanie informacji o sytuacji wystąpienia konfliktu interesów
wysyłanie raportu z wykonania usługi wykonywania zleceń – niezwłocznie po wykonaniu zlecenia klienta, nie później niż do końca dnia roboczego następującego po dniu, w którym wykonane zostało zlecenie.	przekazanie istotnych informacji dotyczących wykonania zlecenia - niezwłocznie po wykonaniu zlecenia	
Przekazanie informacji zawierających opis charakteru instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego i związanych z nimi ryzyk	Przekazanie informacji zawierających opis charakteru instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego i związanych z nimi ryzyk	
Przekazanie informacji obejmujących zestawienie przechowywanych lub rejestrowanych aktywów - w przypadku świadczenia usługi przechowywania i rejestrowania instrumentów finansowych	Przekazanie informacji obejmujących zestawienie przechowywanych lub rejestrowanych aktywów - w przypadku świadczenia usługi przechowywania i rejestrowania instrumentów finansowych	
Klient poddawany jest ocenie adekwatności w ramach wypełnienia Formularza informacji o kliencie, mającej na celu stwierdzenie, czy posiada on doświadczenie i wiedzę, aby prawidłowo ocenić ryzyko związane z danym instrumentem finansowym czy świadczoną mu usługą inwestycyjną		
Przekazanie informacji związanych z usługą inwestycyjną, która ma być świadczona na rzecz Klienta		

Informacja dotycząca zmiany statusu klienta detalicznego na klienta profesjonalnego oraz Wzór Wniosku o przyznanie statusu Klienta profesjonalnego na żądanie zgodnie z Dyrektywą MiFID II.

W związku z tym, iż zostali Państwo zakwalifikowani jako „Klient detaliczny”, oraz możliwością zmiany statusu „Klienta detalicznego” na „Klienta profesjonalnego”, możecie Państwo wnioskować o traktowanie Was jako „Klienta profesjonalnego”, aby ułatwić Państwu obsługę przez zmniejszenie liczby i uciążliwości wzajemnych obowiązków informacyjnych przy zawieraniu transakcji.

W oparciu o Państwa informacje przedstawione we wniosku o przyznanie statusu Klienta profesjonalnego dokonamy oceny Państwa kompetencji, doświadczenia i wiedzy, częściowo w odniesieniu do charakteru usług inwestycyjnych, które możecie Państwo brać pod uwagę. Jeżeli uważacie Państwo, że jesteście w stanie podejmować własne decyzje inwestycyjne i ocenić związane z tym ryzyka, chętnie potraktujemy Państwa jako Klienta profesjonalnego.

Prosimy o wypełnienie i podpisanie wniosku o przyznanie statusu Klienta profesjonalnego i zwrócenie go do Domu Maklerskiego.

Jako Klient profesjonalny korzystacie Państwo z mniejszego zakresu ochrony aniżeli Klient detaliczny, w szczególności:

- będziecie otrzymywać Państwo mniej informacji o Domu Maklerskim, usługach i inwestycjach świadczonych przez Dom Maklerski (na przykład na temat kosztów, prowizji, opłat i obciążeń);
- dokonyjąc oceny odpowiedniości produktu lub usługi, Dom Maklerski może uznać, że posiadacie Państwo niezbędną wiedzę i doświadczenie pozwalające na zrozumienie ryzyka związanego z danym produktem lub usługą;
- Dom Maklerski może uznać, że jesteście Państwo w stanie ponieść związane z daną usługą ryzyko inwestycyjne zgodne ze swoimi celami inwestycyjnymi;

Dom Maklerski nie jest zobowiązany informować Państwa o istotnych trudnościach w niezwłocznej realizacji Państwa zleceń.

INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH I RYZYKU.

1. RYZYKO

Dom Maklerski informuje, że nieodłączną częścią każdej inwestycji jest ryzyko. Poziom tego ryzyka jest zróżnicowany i zależy od rodzaju instrumentu finansowego, który jest przedmiotem inwestycji. Podjęcie każdej decyzji inwestycyjnej wiąże się między innymi z koniecznością określenia przyszłego dochodu oraz oceny ryzyka z nim związanego. Inwestowanie środków w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków, a nawet koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów. Na cenę instrumentów finansowych ma wpływ wiele różnych czynników, które są lub mogą być niezależne od emitentów i wyników ich działalności. Można do nich zaliczyć m.in. zmieniające się warunki ekonomiczne, prawne, polityczne i podatkowe. Korzystanie z produktów kredytowych lub limitu należności także jest związane z dźwignią finansową, co powoduje możliwość osiągnięcia większej stopy zwrotu, ale może także doprowadzić do poniesienia większych strat. Informacje o wysokiej stopie zwrotu z danego instrumentu lub usługi uzyskane w przeszłości nie stanowią gwarancji jej osiągnięcia tak obecnie, jak i w przyszłości, dlatego też nie powinny być one traktowane jako zapowiedź osiągnięcia takich wyników. Informacje na temat poszczególnych instrumentów finansowych oraz związanych z nimi ryzyk zostały zamieszczone poniżej. Są one także udostępniane przez ich emitentów w prospektach emisyjnych, memorandumach informacyjnych oraz warunkach obrotu i emisji. Informacje te przekazywane są również przez specjalistyczne serwisy informacyjne, Komisję Nadzoru Finansowego i Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (www.gpw.pl). Na ww. stronach znajdują się m.in. materiały edukacyjne dla inwestorów. Dom Maklerski zwraca uwagę, że przed podjęciem decyzji inwestycyjnej, Klient winien dokładnie zapoznać się z informacjami na temat poszczególnych instrumentów finansowych oraz ryzyk z nimi związanych. Z nabywaniem papierów wartościowych i instrumentów finansowych związanych jest szereg ryzyk inwestycyjnych, wśród których najistotniejsze są:

1. ryzyko rynkowe – związane z możliwością spadku rynkowej wartości instrumentów finansowych wskutek zmiany koniunktury na rynku kapitałowym,
2. ryzyko płynności – ryzyko utraty możliwości zbycia instrumentów finansowych w krótkim czasie lub w całości,
3. ryzyko kredytowe – wynika z możliwości niewypłacalności emitenta instrumentów finansowych wskutek utraty zdolności kredytowej,
4. ryzyko upadłości - wynikające z możliwości powstania przesłanek do ogłoszenia upadłości emitenta instrumentów finansowych,
5. ryzyko operacyjne – ryzyko poniesienia strat w wyniku działania niesprawnych systemów emitenta, niewystarczającej kontroli, błędów człowieka lub niewłaściwego zarządzania,
6. ryzyko umów – ryzyko związane z zawarciem przez emitenta umów, które mogą nie być realizowane przez ich strony,
7. ryzyko zdarzeń nadzwyczajnych – ryzyko utraty lub obniżenia wartości inwestycji wskutek celowego lub losowego zdarzenia,
8. ryzyko makroekonomiczne – związane ze stanem koniunktury gospodarczej, zależne od stopnia inflacji, poziomu stóp procentowych, stopy bezrobocia oraz innych czynników makroekonomicznych,
9. ryzyko walutowe – wynikające ze zmiany kursów walut,
10. ryzyko prawne – wynikające z możliwości wprowadzenia niekorzystnych regulacji, w szczególności w zakresie podatków, cła, akcyzy, koncesji, pozwoleń, norm technicznych oraz innych regulacji odnośnie prowadzenia działalności gospodarczej.

2. CHARAKTERYSTYKA POSZCZEGÓLNYCH INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH, KTÓRE MOGĄ BYĆ PRZEDMIOTEM USŁUG ŚWIADCZONYCH NA RZECZ KLIENTA PROSPER CAPITAL DOMU MAKLESKIEGO S.A.

1. AKCJE

Papier wartościowy dający prawo do własności części majątku spółki, łączący w sobie prawa o charakterze majątkowym i niemajątkowym. Akcja jako papier wartościowy wyznacza zarówno zakres praw jak i obowiązków akcjonariusza. Do uprawnień majątkowych zaliczyć należy np. prawo do dywidendy, prawo do odpowiedniej części majątku spółki w przypadku jej likwidacji, zaś do uprawnień niemajątkowych zaliczane są m.in.: prawo do udziału w walnym zgromadzeniu spółki, prawo do informacji o działalności spółki, prawo głosu.

Wśród czynników ryzyka mających wpływ na wycenę akcji danej spółki można wyróżnić:

- ryzyko makroekonomiczne – związane z wrażliwością rynku kapitałowego na krajowe i światowe czynniki makroekonomiczne,
- ryzyko branżowe – związane ze wzrostem konkurencji, spadkiem popytu na produkty sprzedawane przez podmioty z branży, jak również zmiany technologiczne,
- ryzyko specyficzne spółki – związane np. z jakością pracy zarządu, zmianą strategii lub modelu biznesowego spółki, zmianą jakości ładu korporacyjnego, polityki dywidendowej.

Głównym czynnikiem warunkującym ryzyko inwestowania w akcje jest kondycja finansowa spółki będącej ich emitentem, odzwierciedlająca ryzyko specyficzne spółki. W sytuacji, gdy spółka prosperuje dobrze, wówczas wraz ze wzrostem wartości spółki może rosnąć cena jej akcji bądź można oczekiwać udziału w zysku spółki, czyli dywidendy. Jednak biorąc pod uwagę zasady gospodarki wolnorynkowej, inwestując w papier wartościowy jakim jest akcja, należy brać pod uwagę również trudności ze sprzedażą produktów spółki, brak zysków, a w konsekwencji spadek wartości rynkowej spółki, (a nawet jej upadłość), co ostatecznie spowoduje obniżenie wartości akcji spółki. Akcje nie są instrumentami finansowymi emitowanymi w oparciu o mechanizm dźwigni finansowej, jeżeli jednak do ich nabycia zostaną wykorzystane środki pochodzące z kredytu lub pożyczki, będzie to automatycznie taki mechanizm implikować. Sytuacja ta wywołuje ryzyko utraty przez inwestora większej kwoty, niż miałoby to miejsce w przypadku zakupu akcji wyłącznie ze środków własnych. Akcje będące przedmiotem obrotu zorganizowanego charakteryzują się z reguły wysoką zmiennością cen. Posiadanie akcji obciążone jest też ogólnymi ryzykami związanymi z inwestowaniem w

obrocie zorganizowanym takimi jak: ryzyko niskiej płynności, ryzyko zawieszenia obrotu bądź ryzyko wycofania z obrotu zorganizowanego. Nabycie akcji, które nie będą przedmiotem obrotu zorganizowanego istotnie ogranicza swobodę rozporządzania nimi.

2. PRAWA DO AKCJI (PDA)

Papier wartościowy o charakterze krótkotrwałym ściśle powiązany z akcją. Krótkotrwały charakter tego instrumentu finansowego polega na tym, że PDA powstają z chwilą dokonania przydziału akcji nowej emisji i wygasają z chwilą zarejestrowania tych akcji w depozycie papierów wartościowych albo z dniem uprawomocnienia się postanowienia sądu rejestrowego odmawiającego wpisu podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru przedsiębiorców. Celem PDA jest skrócenie czasu oczekiwania inwestorów pomiędzy przydziałem akcji nowej emisji, a ich pierwszym notowaniem na rynku regulowanym. Posiadanie PDA nie daje praw tożsamy z posiadaniem akcji tej samej spółki. Emitenci akcji nie mają obowiązku każdorazowego wprowadzania niezarejestrowanych akcji nowej emisji w formie PDA. Z inwestowaniem w PDA związane są wszystkie czynniki ryzyka charakterystyczne dla inwestycji w akcje.

PDA nie są instrumentami finansowymi emitowanymi w oparciu o mechanizm dźwigni finansowej, jeżeli jednak do ich nabycia zostaną wykorzystane środki pochodzące z kredytu lub pożyczki, będzie to automatycznie taki mechanizm implikować. Sytuacja ta wywołuje ryzyko utraty przez inwestora większej kwoty, niż miałoby to miejsce w przypadku zakupu PDA wyłącznie ze środków własnych. PDA będące przedmiotem obrotu zorganizowanego charakteryzują się z reguły wysoką zmiennością cen. Posiadanie PDA obciążone jest też ogólnymi ryzykami związanymi z inwestowaniem w obrocie zorganizowanym takimi jak: ryzyko niskiej płynności, ryzyko zawieszenia obrotu bądź ryzyko wycofania z obrotu zorganizowanego. Z PDA wiąże się dodatkowo ryzyko poniesienia straty na inwestycji w sytuacji ich zakupu po cenie wyższej niż cena emisyjna akcji, gdy następnie sąd odmówi rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego spółki.

3. PRAWO POBORU

Prawo poboru jest papierem wartościowym ściśle związanym z planowaną emisją nowych akcji przez spółkę. Stanowi ono prawo nabycia (pierwokupu) akcji nowej emisji przysługujące dotychczasowym akcjonariuszom spółki proporcjonalnie w stosunku do liczby posiadanych już akcji. Ważną cechą prawa poboru jest to, że może ono być przedmiotem obrotu jako samodzielny papier wartościowy. Korzystając z prawa poboru akcjonariusze mają możliwość zachowania akcjonariatu danej spółki w niezmiennym stanie, co oznacza zachowanie procentowego udziału dotychczasowych akcjonariuszy w stosunku do całkowitej sumy kapitału akcyjnego. W przypadku braku zainteresowania objęciem akcji nowej emisji przez dotychczasowych akcjonariuszy, mogą oni sprzedać prawo poboru w obrocie zorganizowanym. Konsekwencją tego jest możliwość zakupu praw poboru przez inwestorów dotychczas nie będących akcjonariuszami danej spółki. Z inwestowaniem w prawa poboru związane są wszystkie czynniki ryzyka charakterystyczne dla inwestycji w akcje. Prawa poboru nie są instrumentami finansowymi emitowanymi w oparciu o mechanizm dźwigni finansowej, jeżeli jednak do ich nabycia zostaną wykorzystane środki pochodzące z kredytu lub pożyczki, będzie to automatycznie taki mechanizm implikować. Sytuacja ta wywołuje ryzyko utraty przez inwestora większej kwoty, niż miałoby to miejsce w przypadku zakupu praw poboru wyłącznie ze środków własnych. Prawa poboru będące przedmiotem obrotu zorganizowanego charakteryzują się z reguły wysoką zmiennością cen. Posiadanie praw poboru obciążone jest też ogólnymi ryzykami związanymi z inwestowaniem w obrocie zorganizowanym takimi jak: ryzyko niskiej płynności, ryzyko zawieszenia obrotu bądź ryzyko wycofania z obrotu zorganizowanego. Poza tym należy podkreślić fakt krótkiego czasu funkcjonowania praw poboru w obrocie zorganizowanym i wiążące się z tym w pewnym stopniu ryzyko niewykorzystania praw poboru - ani poprzez nabycie na ich podstawie akcji nowej serii, ani poprzez sprzedaż praw poboru w okresie obrotu na rynku zorganizowanym, co spowoduje wygaśnięcie praw poboru i trwałą niemożność otrzymania za nie ekwiwalentu pieniężnego.

4. OBLIGACJE

Obligacje są rodzajem papieru dłużnego, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem obligatariusza i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia. Sprzedaż obligacji oznacza tym samym zaciągnięcie długu przez emitenta u nabywców obligacji. Dług ten jest spłacany jako należność pieniężna w ściśle określonym czasie wraz z odsetkami, których sposób naliczania jest określony w warunkach emisji obligacji. Wielkość tego długu to wartość nominalna obligacji, a termin jego zwrotu przez emitenta to termin wykupu obligacji. Obligacje to rodzaj instrumentu finansowego, który występuje w seriach. W przeciwieństwie do akcji, obligacje nie dają ich posiadaczowi tytułu własności w spółce i wynikających z tego praw (np. prawo do dywidendy lub uczestnictwa w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy). Ze względu na tryb i formę regulowania odsetek od zaciągniętego długu, wyróżnia się obligacje o stałym i zmiennym oprocentowaniu (obligacje kuponowe) oraz obligacje zero kuponowe. Głównym czynnikiem ryzyka związanym z inwestowaniem w obligacje jest kondycja finansowa spółki będącej ich emitentem, rozumiana zarówno jako osiąganie dodatnich wyników finansowych z prowadzonej działalności czy wypracowanie zysku netto, jak też zachowanie przez spółkę odpowiedniej płynności finansowej. Czynniki te odgrywają podstawową rolę w kontekście możliwości wypłaty odsetek od obligacji i terminowego wykupu obligacji, czy też realizacji ewentualnych innych świadczeń wynikających z warunków danej emisji. Nie można wykluczyć wystąpienia jednego lub wielu negatywnych zdarzeń przesądzających o niewywiązaniu się przez spółkę z zobowiązań wynikających z obligacji, takich jak obniżenie zysków, ponoszenie straty, spadek kapitałów własnych, utrata cennych aktywów, utrata płynności i upadłość spółki.

W związku z inwestycją w obligacje wyróżnić można również inne ryzyka:

- a. ryzyko braku zabezpieczeń wierzytelności wynikających z obligacji,
- b. ryzyko trudności w egzekucji i sprzedaży przedmiotu zabezpieczeń wierzytelności wynikających z obligacji,
- c. ryzyko walutowe - dotyczące obligacji denominowanych w walucie obcej i wynikające ze zmienności kursów walut,
- d. ryzyko stopy procentowej - wynikające z faktu, że w momencie wzrostu rynkowych stóp procentowych może ulec obniżeniu możliwa do uzyskania cena sprzedaży obligacji (dotyczy obligacji o stałym oprocentowaniu),
- e. ryzyka prawne - związane z aktualnie prowadzonymi albo ewentualnymi procesami sądowymi, których stroną jest spółka.

Obligacje nie są instrumentami finansowymi emitowanymi w oparciu o mechanizm dźwigni finansowej, jeżeli jednak do ich nabycia zostaną wykorzystane środki pochodzące z kredytu lub pożyczki, będzie to automatycznie taki mechanizm implikować. Sytuacja ta wywołuje ryzyko utraty przez inwestora większej kwoty, niż miałyby to miejsce w przypadku zakupu obligacji wyłącznie ze środków własnych. Obligacje będące przedmiotem obrotu zorganizowanego charakteryzują się pewną zmiennością cen, z reguły niższą niż w przypadku akcji. Posiadanie obligacji obciążone jest też ogólnymi ryzykami związanymi z inwestowaniem w obrocie zorganizowanym takimi jak: ryzyko niskiej płynności, ryzyko zawieszenia obrotu bądź ryzyko wycofania z obrotu zorganizowanego. Nabycie obligacji, które nie będą przedmiotem obrotu zorganizowanego istotnie ogranicza swobodę rozporządzania nimi.

5. CERTYFIKATY INWESTYCYJNE

Certyfikaty inwestycyjne to papiery wartościowe, które emitowane są przez zamknięte fundusze inwestycyjne. Certyfikaty inwestycyjne potwierdzają udział inwestora we wspólnym przedsięwzięciu jakie jest realizowane przez fundusz a także wskazują na udział w zysku lub stracie tego wspólnego przedsięwzięcia. Certyfikaty inwestycyjne mogą być notowane na rynku regulowanym. Fundusze inwestycyjne zamknięte są tworzone przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych, czyli podmiot ściśle specjalizujący się w materii inwestowania oraz równocześnie nadzorowany przez Komisję Nadzoru Finansowego. Wartość certyfikatów inwestycyjnych uzależniona jest od wartości portfela inwestycyjnego funduszu inwestycyjnego zamkniętego, który charakteryzuje się znacznie szerszymi możliwościami inwestycyjnymi w porównaniu z funduszami inwestycyjnymi otwartymi jakie są dostępne na rynku. Powoduje to, że zarządzający funduszem inwestycyjnym zamkniętym (najczęściej jest nim Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych) ma większe możliwości w zakresie selekcji strategii oraz inwestycji. Zamknięty fundusz inwestycyjny może być utworzony na określony czas. Trwanie funduszu kończy postępowanie likwidacyjne polegające na upłynieniu aktywów i następnie umorzeniu certyfikatów inwestycyjnych poprzez wypłatę jego uczestnikom kwot odpowiadających iloczynowi liczby certyfikatów posiadanych przez poszczególnych uczestników i końcowej wycenie funduszu. Z uwagi na fakt, że fundusze inwestycyjne zamknięte mają szersze możliwości inwestycyjne niż fundusze inwestycyjne otwarte, związane z nimi certyfikaty inwestycyjne mogą być bardziej ryzykowne w porównaniu do jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych dostępnych na rynku. Certyfikaty inwestycyjne są zobligowane dokonywać wyceny z mniejszą częstotliwością niż jednostki uczestnictwa. Certyfikaty inwestycyjne mogą być zróżnicowane względem praw i obowiązków poszczególnych inwestorów dzięki zaangażowaniu kilku serii certyfikatów w danym funduszu. Cena rynkowa certyfikatów inwestycyjnych może odchyłać się od ich wartości wewnętrznej w związku z popytem i podażą samych certyfikatów jak i popytu i podaży na poszczególne składowe portfela funduszu. Dla certyfikatów inwestycyjnych występuje ryzyko płynności, które związane jest z faktem, że w większości przypadków płynność certyfikatów inwestycyjnych jest relatywnie niska. Zmienność cen certyfikatów inwestycyjnych jest zróżnicowana i może być większa lub mniejsza niż zmienność cen pojedynczych akcji. Certyfikaty inwestycyjne nie są instrumentami finansowymi emitowanymi w oparciu o mechanizm dźwigni finansowej, jeżeli jednak do ich nabycia zostaną wykorzystane środki pochodzące z kredytu lub pożyczki, będzie to automatycznie taki mechanizm implikować. Fundusz Inwestycyjny Zamknięty może także nabyć instrumenty finansowe, które same w sobie mają wbudowany mechanizm dźwigni. Dźwignia polega na powielaniu zysków, ale także i strat jakie zostaną wygenerowane przez Zarządzającego funduszem. Strata inwestora w funduszu inwestycyjnym zamkniętym jest ograniczona do kapitału wniesionego do funduszu inwestycyjnego zamkniętego. Posiadanie certyfikatów inwestycyjnych obciążone jest też ogólnymi ryzykami związanymi z inwestowaniem w obrocie zorganizowanym takimi jak: ryzyko niskiej płynności, ryzyko zawieszenia obrotu bądź ryzyko wycofania z obrotu zorganizowanego. Nabycie certyfikatów inwestycyjnych, które nie będą przedmiotem obrotu zorganizowanego istotnie ogranicza swobodę rozporządzania nimi.

Fundusze Inwestycyjne Zamknięte posiadają swoje unikalne ryzyka jednak najczęściej można zaobserwować następujące ryzyka:

- a. ryzyko płynności
- b. ryzyko kredytowe
- c. ryzyko stopy procentowej
- d. ryzyko błędnej selekcji inwestycji do portfela funduszu przez Zarządzającego
- e. ryzyko braku dostępu przez inwestora do wiedzy na temat aktualnego składu portfela funduszu
- f. ryzyko koncentracji pozycji inwestycyjnej
- g. ryzyko wyceny rozumiane jako wycenianie wartości danego aktywa w portfelu głównie dzięki modelom i występujących w nich założeniach

6. JEDNOSTKI UCZESTNICTWA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH OTWARTYCH I SPECJALISTYCZNYCH FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH OTWARTYCH

Jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych i specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych stanowią tytuł prawny uprawniający do udziału w aktywach tych funduszy. Fundusz inwestycyjny zbywa jednostki uczestnictwa i dokonuje ich odkupienia na żądanie uczestnika funduszu. Z chwilą odkupienia jednostki uczestnictwa są umarzone z mocy prawa. Zakup i umorzenie jednostek uczestnictwa może wiązać się z poniesieniem przez uczestnika odpowiedniej opłaty. Fundusz nie może różnicować praw majątkowych uczestników funduszu posiadających jednostki uczestnictwa tej samej kategorii. Jednostka uczestnictwa nie może być zbyta przez uczestnika na rzecz osób trzecich a jedynie odkupiona przez fundusz. Jednostki uczestnictwa podlegają dziedziczeniu i mogą być przedmiotem zastawu. Jednostka uczestnictwa nie jest fizycznie istniejącym dokumentem. Jednostki uczestnictwa reprezentują prawa majątkowe uczestnika funduszu inwestycyjnego. Fundusz może zbywać jednostki uczestnictwa różnych kategorii, wskazanych w statucie funduszu (będącego składnikiem prospektu informacyjnego funduszu). Dla przykładu w ramach niektórych rozwiązań inwestorzy mogą wybrać walutę, w jakiej denominowana będzie ich inwestycja lub zdecydować, czy dywidendy z posiadanych przez fundusz walorów będą wypłacane czy też akumulowane. Fundusz określa w prospekcie informacyjnym wszystkie prawa, ograniczenia, ryzyka i zasady zbywania i odkupywania jednostek uczestnictwa. Częstotliwość



wyceny jednostek uczestnictwa to maksymalnie 7 dni. Wartość jednostek uczestnictwa uzależniona jest od wartości aktywów netto funduszu w dniu wyceny. Istotny wpływ na zmienność wartości jednostek uczestnictwa ma polityka inwestycyjna funduszu. W zależności od tego, ja jakich rynkach środki zgromadzone w funduszu są inwestowane, uczestnik funduszu narażony jest na ryzyko związane z tymi rynkami. Mogą to być między innymi rynki obligacji, akcji, nieruchomości, surowców czy rynki zagraniczne. Główne ryzyka na rynkach instrumentów dłużnych to ryzyko upadłości (niewykupienia przez emitenta obligacji w terminie zapadalności) i ryzyko stopy procentowej (wzrost lub spadek stóp procentowych wpływa na wartość obligacji). Na rynkach akcji, w które może inwestować fundusz, głównymi czynnikami ryzyka są ryzyko makroekonomiczne, ryzyko branżowe i ryzyko specyficzne związane z daną spółką. Fundusze inwestujące w akcje spółek o niskiej kapitalizacji, mogą być narażone na ryzyko płynności tj. niemożność sprzedaży określonej liczby akcji na rynku w określonym czasie i po aktualnej cenie. Fundusz inwestujący na rynkach zagranicznych narażony jest m.in. na ryzyko walutowe i ryzyko polityczne (szczególnie na rynkach wschodzących oraz mało rozwiniętych). Ryzyko walutowe można częściowo zniwelować, stosując instrumenty pochodne. Uczestnik funduszu składając zlecenie odkupienia jednostek uczestnictwa powinien mieć na uwadze fakt, iż odkupienie może zostać zrealizowane w terminie 7 dni po złożeniu zlecenia odkupienia, co wiąże się z ryzykiem, że odkupienie jednostek uczestnictwa nastąpi po cenie mniej korzystnej niż oczekiwał tego uczestnik składający zlecenie. Innym rodzajem ryzyka związanym z inwestycjami w otwarte fundusze inwestycyjne jest ryzyko nieumiejętnej alokacji aktywów i selekcji instrumentów finansowych do portfela dokonywanej przez zarządzającego funduszem. Zgodnie z ustawą o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi fundusz inwestycyjny ma ściśle określone przez prawo limity inwestycyjne, których musi przestrzegać. Limity te wymuszają dokonywanie inwestycji przez Zarządzającego w sposób zgodny z prawem oraz teorią finansową. Wyżej wymienione ograniczenia inwestycyjne powodują, że posiadanie jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych i specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych wiąże się z mniejszym ryzykiem niż inwestycja w certyfikaty inwestycyjne funduszy zamkniętych jednak należy pamiętać, że fundusze inwestycyjne otwarte oraz specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte posiadają swoje indywidualne ryzyka.

REGULAMIN ZARZĄDZANIA KONFLIKTAMI INTERESÓW W PROSPER CAPITAL DOM MAKLESKI S.A.

PRZEDMIOT REGULAMINU.

1. Niniejszy regulamin określa zasady zarządzania i zapobiegania powstawaniu konfliktów interesów w Domu Maklerskim Prosper Capital Dom Maklerski S.A. (dalej: PCDM), w szczególności:
 - a. sposób postępowania PCDM w celu przeciwdziałania powstawaniu konfliktów interesów, w tym w kontekście rodzaju działalności prowadzonej przez PCDM,
 - b. sposób zarządzania konfliktami interesów,
 - c. okoliczności, które w odniesieniu do poszczególnych czynności z zakresu działalności PCDM w tym usług świadczonych przez PCDM powodują lub mogą powodować powstanie konfliktu interesów, związanego z istotnym ryzykiem naruszenia interesów Klientów.
2. Zasady postępowania PCDM w celu przeciwdziałania powstawaniu konfliktów interesów oraz zasady zarządzania konfliktami interesów są dostosowane do rozmiaru i rodzaju działalności prowadzonej przez PCDM, oraz do wewnętrznej struktury organizacyjnej PCDM jak również mają na celu zapewnienie działania przez PCDM w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętymi interesami Klientów.
3. Niniejszy Regulamin uwzględnia czynniki mogące powodować powstawanie konfliktu interesów, które wynikają ze struktury organizacyjnej.
4. Regulamin powstał w celu wypełnienia wymogów określonych w:
 - a. Ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi
 - b. Rozporządzeniu Delegowanym Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.
 - c. Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych.

DEFINICJE.

Ilekróć w niniejszym regulaminie jest mowa o:

Agent, AFI - oznacza osobę fizyczną, osobą prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która na stałe lub okresowo wykonuje w imieniu i na rachunek PCDM czynności pośrednictwa w zakresie działalności maklerskiej prowadzonej przez PCDM, w rozumieniu art. 79 Ustawy o obrocie.

Agent Emisji - oznacza agenta emisji w rozumieniu art. 7a Ustawy o obrocie.

Autoryzowany pracownik - osoba upoważniona przez PCDM do wykonywania czynności, o których mowa w art. 82a ust.1 pkt 1 Ustawy o obrocie,

Departament Nadzoru – oznacza Departament Nadzoru Zgodności Działalności z Prawem w PCDM,

PCDM – oznacza Prosper Capital Dom Maklerski S.A. z siedzibą w Warszawie,

Inspektor Nadzoru - oznacza Inspektora Nadzoru w rozumieniu Regulaminu Organizacyjnego obowiązującego w PCDM;

Instrumenty Finansowe – instrumenty finansowe w rozumieniu art. 2 ust. 1 Ustawy o obrocie;

Klient – oznacza osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która zawarła z PCDM umowę o świadczenie usług maklerskich albo podmiot, z którym PCDM zawarł umowę, o której mowa w art. 7a ust. 1 Ustawy o obrocie;

Osoba Zaangażowana – oznacza „osobę zaangażowaną” w rozumieniu art. 2 ust. 1) Rozporządzenia_2017/565, tj. dowolną spośród następujących osób:

- a. dyrektora, współnika lub osobę na stanowisku równorzędnym, członka personelu kierowniczego lub Agenta PCDM,
- b. pracownika lub Agenta PCDM oraz każdą inną osobę fizyczną, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą firmy lub jej Agenta i która uczestniczy w świadczeniu usług i wykonywaniu działalności inwestycyjnej firmy,
- c. osobę fizyczną, która bezpośrednio uczestniczy w świadczeniu usług na rzecz firmy inwestycyjnej lub jej Agenta na mocy umowy outsourcingowej w związku z wykonywanymi przez firmę usługami i działalnością inwestycyjną;

Pracownik - każdy członek Zarządu lub Rady Nadzorczej PCDM, każda osoba zatrudniona przez PCDM na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru lub nominacji, a także każda osoba zatrudniona na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło lub pozostająca w innym stosunku prawnym o podobnym charakterze z PCDM, w tym także każda osoba odbywająca staż lub praktyki w PCDM,

Regulamin – oznacza niniejszy Regulamin zarządzania konfliktami interesów;

Kluczowy Pracownik - rozumie się przez to pracowników, którzy mają istotny wpływ na profil ryzyka PCDM, wymienionych lub określonych zgodnie z zasadami Rozporządzenia 2021/2154, które odpowiednio w PCDM wykazane są w Załączniku Nr 1 do Polityki Wynagrodzeń w PCDM

KONFLIKT INTERESÓW.

1. Przez konflikt interesów rozumie się znane PCDM okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem PCDM, Osoby Zaangażowanej i obowiązkiem działania przez PCDM w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu Klientów, jak również znane PCDM okoliczności mogące doprowadzić do sprzeczności pomiędzy interesami kilku Klientów.
2. Konflikt interesów może powstać w szczególności, gdy PCDM lub Osoba Zaangażowana:
 - 2.1 może uzyskać korzyść lub uniknąć straty na skutek poniesienia straty lub niez uzyskania korzyści przez co najmniej jednego Klienta;
 - 2.2 posiada powody natury finansowej lub innej, aby preferować Klienta lub grupę Klientów w stosunku do innego Klienta lub grupy Klientów;
 - 2.3 ma interes w określonym wyniku usługi świadczonej na rzecz Klienta albo transakcji przeprowadzonej w imieniu Klienta i jest on rozbieżny z interesem tego Klienta;
 - 2.4 prowadzi taką samą działalność jak działalność prowadzona przez Klienta;
 - 2.5 otrzyma od osoby innej niż Klient, korzyść majątkową, inną niż standardowe prowizje i opłaty, w związku z usługą świadczoną na rzecz Klienta.
3. Konflikt interesów może również powstać w związku z istotnym ryzykiem naruszenia interesów Klienta lub nierównego traktowania różnych kategorii Klientów poprzez:
 - 3.1 wykorzystanie przez Osoby Zaangażowane informacji poufnych lub objętych tajemnicą zawodową do prywatnych inwestycji;
 - 3.2 uzyskiwanie przez Osoby Zaangażowane prywatnych korzyści od podmiotów współpracujących z PCDM.

OBOWIĄZKI OSÓB ZAANGAŻOWANYCH ORAZ DZIAŁANIA PODEJMOWANE PRZEZ PCDM W CELU ZAPOBIEGANIA POWSTAWANIU KONFLIKTÓW INTERESÓW.

1. Przy wykonywaniu swoich obowiązków służbowych Osoby Zaangażowane powinny działać w najlepiej pojętym interesie Klienta, kierując się profesjonalizmem, należytą starannością, uczciwością i lojalnością, a wszelkie decyzje dotyczące Klientów powinny być podejmowane obiektywnie i niezależnie od jakichkolwiek relacji łączących Osoby Zaangażowane i klientów PCDM.
2. Każda Osoba Zaangażowana, w terminie 7 (siedmiu) dni od rozpoczęcia wykonywania swoich obowiązków służbowych składa do Departamentu Nadzoru lub elektronicznie w Intranecie, Oświadczenie o zapoznaniu się z niniejszym Regulaminem. Przedmiotowe oświadczenie ponawiane jest odpowiednio, każdorazowo po zmianach dokonanych w Regulaminie.
3. Wszelkie decyzje oraz działania podejmowane przez Osoby Zaangażowane powinny być wolne od konfliktu interesów.
4. Osoby Zaangażowane mają obowiązek unikać wszelkich sytuacji, które mogłyby doprowadzić do wystąpienia konfliktu interesów.
5. Osoby Zaangażowane mają obowiązek składania oświadczenia dotyczącego rachunków służących do deponowania instrumentów finansowych posiadanych przez nich oraz oświadczenia co do transakcji osobistych. Szczegółowe postanowienia dotyczące oświadczenia o posiadanych rachunkach i transakcjach osobistych określone zostały w Regulaminie inwestowania w instrumenty finansowe przez osoby zaangażowane lub na ich rachunek w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.
6. Osoby Zaangażowane mają obowiązek składania do Departamentu Nadzoru lub elektronicznie w Intranecie, w terminie 7 (siedmiu) dni od rozpoczęcia wykonywania swoich obowiązków służbowych, oświadczenia dotyczącego działalności wykonywanej poza PCDM. Przedmiotowe oświadczenie ponawiane jest odpowiednio, każdorazowo po każdej zmianie w zakresie działalności wykonywanej poza PCDM.
7. Osoba Zaangażowana ma obowiązek niezwłocznie poinformować Inspektora Nadzoru o każdej własnej decyzji inwestycyjnej, stanowiącej potencjalne źródło wystąpienia konfliktu interesów.
8. Aby zapobiegać powstawaniu konfliktu interesów, PCDM podejmuje następujące działania:
 - 8.1 Podstawowym stosowanym przez PCDM sposobem zarządzania i zapobiegania konfliktom interesów jest utrzymywanie barier informacyjnych poprzez stworzenie odpowiedniej struktury organizacyjnej;
 - 8.2 Dla unikania konfliktu z osobistymi interesami Osób Zaangażowanych, PCDM prowadzi monitoring i kontrolę transakcji osobistych, poprzez obowiązek składania odpowiednich oświadczeń;
 - 8.3 W PCDM obowiązują odpowiednie reguły dotyczące zasad zawierania transakcji osobistych. PCDM prowadzi rejestr transakcji osobistych, zgodnie z Regulaminem inwestowania w instrumenty finansowe przez osoby zaangażowane lub na ich rachunek w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.;
 - 8.4 W PCDM obowiązuje zakaz wykorzystywania informacji poufnych oraz regulacje dotyczące Listy Restrykcyjnej i Listy Obserwacyjnej, które są zawarte w Regulaminie inwestowania w instrumenty finansowe przez osoby zaangażowane lub na ich rachunek w Prosper Capital Dom Maklerski S.A. oraz w Regulaminie ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicą zawodową w Prosper Capital Dom Maklerski S.A.;
 - 8.5 Decyzje są podejmowane w taki sposób, aby wszyscy Klienci, byli traktowani jednakowo w takiej samej sytuacji;
 - 8.6 Organizacja przedsiębiorstwa PCDM zapewnia poufność i bezpieczeństwo przechowywanych danych;
 - 8.7 W PCDM zabronione są wszelkie bezpośrednie powiązania między wynagrodzeniem Osób Zaangażowanych, które wykonują głównie jeden typ działalności, a wynagrodzeniem innych Osób Zaangażowanych, które wykonują głównie inny typ działalności, lub dochodami generowanymi przez takie inne osoby, gdy w związku z tymi dwoma rodzajami działalności może powstać konflikt interesów;
9. Ponadto PCDM:
 - 9.1 posiada wdrożoną procedurę wewnętrzną w zakresie przeciwdziałania manipulacji instrumentami finansowymi, która jest stosowana uzupełniająco w związku z zapobieganiem przez PCDM konfliktom interesów,

- 9.2 posiada wdrożoną Politykę wynagrodzeń, której jednym z celów jest wspieranie zapobiegania konfliktom interesów,
 - 9.3 dba o to, aby tak wyznaczać zadania (cele biznesowe) Osobom Zaangażowanym w proces sprzedaży produktów i usług, aby czas ich realizacji oraz ich istota nie powodowały możliwości powstania konfliktu interesów w stosunku do Klientów,
 - 9.4 nie organizuje konkursów dla Osób Zaangażowanych, które uzależniają uzyskanie nagrody za najlepsze wyniki sprzedaży indywidualnego produktu, np. konkretnych obligacji,
 - 9.5 system nadzoru wewnętrznego (kontrola wewnętrzna, system compliance, audyt wewnętrzny) obejmuje monitoringiem czynności wykonywane przez Osoby Zaangażowane na rzecz Klientów, a w razie wykrycia nieprawidłowości stosuje odpowiednie zalecenia,
 - 9.6 monitoruje zgłoszone reklamacje Klientów również pod kątem wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów,
 - 9.7 organizuje szkolenia dla Osób Zaangażowanych w zakresie obowiązujących przepisów prawa oraz postanowień regulacji wewnętrznych dotyczących Konfliktu Interesów, w tym Regulaminu,
 - 9.8 w sytuacji i w związku z jednoczesnym świadczeniem przez PCDM usługi lub usług maklerskich i wykonywaniem funkcji Agenta Emisji, na rzecz danego Klienta – identyfikuje Konflikt Interesu, a w przypadku jego zaistnienia również monitoruje oraz zarządza nim.
10. PCDM zapewnia wszystkim Klientom równy, przy uwzględnieniu wyników ankiety odpowiedniości i grup docelowych, dostęp do wszystkich instrumentów finansowych, będących w ofercie PCDM. Zakazane jest udzielanie wyłączności któremukolwiek AFI bądź samemu PCDM w zakresie oferowania danego instrumentu finansowego.
 11. W celu kontroli dostępu do istotnych informacji o charakterze niepublicznym, w ramach PCDM funkcjonują wewnętrzne ograniczenia i bariery w przekazywaniu informacji (tzw. „Chińskie Mury”) - tj. zasady i fizyczne rozwiązania mające na celu zabezpieczenie informacji wewnętrznych oraz zapobieganie nieuzasadnionemu ich przepływowi bądź niewłaściwemu ich wykorzystaniu. Wydzielenie stref poufności polega również zagwarantowaniu wydzielonych i zamykanych pomieszczeń, w których przebywać mogą jedynie osoby upoważnione. W PCDM funkcjonują również ograniczenia w fizycznym dostępie (np. szafy zamykane na klucz).
 12. W zakresie czynności związanych z wyceną ofert w związku z emisją instrumentów finansowych PCDM przekazuje klientom będącym emitentami informacje na temat sposobu formułowania rekomendacji w sprawie ceny oferty oraz terminarza. W toku procesu oferty PCDM podejmuje także wszelkie uzasadnione działania w celu informowania klienta będącego emitentem o rozwoju sytuacji dotyczącej wyceny oferty.

OPŁATY, PROWIZJE ORAZ KORZYŚCI MAJĄTKOWE ORAZ WYNAGRODZENIE OSÓB ZAANGAŻOWANYCH.

1. PCDM prowadząc działalność maklerską, działa w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz świadcząc usługi maklerskie bierze pod uwagę najlepiej pojęty interes Klienta.
2. PCDM w związku ze świadczeniem usług maklerskich, nie przyjmuje i nie przekazuje opłat, prowizji lub świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem:
 - 2.1. opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych przyjmowanych od Klienta lub osoby działającej w jego imieniu albo przekazywanych Klientowi lub osobie działającej w jego imieniu,
 - 2.2. opłat lub prowizji niezbędnych dla świadczenia danej usługi maklerskiej na rzecz Klienta,
 - 2.3. opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych innych niż wskazane powyżej, pod warunkiem, że:
 - 2.3.1. informacje o tych opłatach, prowizjach lub świadczeniach niepieniężnych, w tym o ich istocie i wysokości lub sposobie wyliczenia ich wysokości, została przekazana Klientowi przed zawarciem umowy o świadczenie danej usługi maklerskiej,
 - 2.3.2. są one przyjmowane albo przekazywane w celu poprawienia jakości usługi maklerskiej świadczonej przez PCDM na rzecz Klienta,
3. PCDM stosuje zasady określone poniżej, ograniczające możliwość otrzymania przez Osoby Zaangażowane korzyści majątkowych (innych niż standardowa prowizja lub opłata) od podmiotów współpracujących z PCDM lub Klientów. PCDM dopuszcza:
 - 3.1. możliwość przyjmowania lub przekazywania korzyści majątkowych wyłącznie w sytuacjach, gdy:
 - 3.1.1. przyjęcie lub przekazanie korzyści majątkowych nie przyczyni się do powstania w PCDM sytuacji konfliktu interesów, w szczególności do powstania sprzeczności między interesami Klientów,
 - 3.1.2. przyjęcie lub przekazanie korzyści majątkowych jest zgodne z przyjętymi zwyczajami handlowymi,
 - 3.1.3. są to korzyści majątkowe o odpowiednim, zwyczajowo przyjętym i rozsądnym charakterze osobistym, które nie zostały przyjęte lub przekazane z zamiarem wpłynięcia na relacje między Klientem lub PCDM, nie wiążą się z naruszeniem dobrej relacji z Klientem lub może być traktowana przez niego jako naruszenie dobrych obyczajów.
4. Ilekroć Osoba Zaangażowana przyjmie korzyść majątkową, określoną w pkt. 3 powyżej, ma obowiązek złożenia oświadczenia o otrzymanej korzyści majątkowej. W innych przypadkach, każda Osoba Zaangażowana składa do Departamentu Nadzoru lub elektronicznie w Intranecie, oświadczenie o otrzymanych korzyściach majątkowych raz na rok.
5. PCDM stosuje zasady ograniczające możliwość oferowania przez Osoby Zaangażowane korzyści majątkowych tj. prezenty lub udział w imprezie okolicznościowej, podmiotom współpracującym z PCDM lub Klientom. Ilekroć Osoba Zaangażowana oferuje korzyść majątkową, określoną w zdaniu pierwszym niniejszego punktu, ma obowiązek złożenia oświadczenia o oferowanej korzyści majątkowej. W innych przypadkach, każda Osoba Zaangażowana składa do Departamentu Nadzoru lub elektronicznie w Intranecie, oświadczenie o oferowanych korzyściach majątkowych raz na rok.

INFORMOWANIE O ZAISTNIENIU KONFLIKTU INTERESÓW.

- 1 W przypadkach, w których mimo stosowania określonych rozwiązań organizacyjnych i administracyjnych wdrożonych przez PCDM w celu zapobiegania lub zarządzania konfliktami interesów, rozwiązania te nie są wystarczające do zapewnienia z należytą pewnością, że ryzyko szkody na interesów Klienta nie wystąpi, PCDM informuje Klienta pisemnie lub przy użyciu trwałego nośnika Informacji o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej usługi wraz z ujawnieniem Klientowi ogólnego charakteru lub źródła konfliktu, przy czym PCDM stosuje wyżej opisane rozwiązanie jako rozwiązanie ostateczne i nie zwalnia go to z obowiązku utrzymania i stosowania skutecznych rozwiązań organizacyjnych i administracyjnych. Informacja zawiera dane pozwalające Klientowi na podjęcie świadomej decyzji co do zawarcia umowy, w związku z zaistniałym konfliktem interesów lub możliwością jego zaistnienia. W takim przypadku umowa może zostać zawarta wyłącznie pod warunkiem, że Klient w formie pisemnej lub za pomocą elektronicznych nośników informacji potwierdzi otrzymanie informacji oraz potwierdzi wolę zawarcia umowy z PCDM.
- 2 Powyższy tryb PCDM stosuje odpowiednio również w przypadku powstania konfliktu interesów po zawarciu z Klientem umowy.
- 3 Jeżeli PCDM uzna, że nie ma innego sposobu zarządzania konfliktem interesów, może odmówić świadczenia usług lub zawarcia umowy z Klientem.
- 4 W przypadku zidentyfikowania konfliktu interesów w trakcie wykonywania obowiązków służbowych przez Osobę Zaangażowaną ma ona obowiązek niezwłocznie poinformować Inspektora Nadzoru.
- 5 W przypadku zidentyfikowania konfliktu interesów w trakcie wykonywania obowiązków służbowych przez Inspektora Nadzoru lub członka Zarządu, są oni zobowiązani niezwłocznie poinformować o tej sytuacji Prezesa Zarządu.
- 6 W przypadku zidentyfikowania konfliktu interesów w trakcie wykonywania obowiązków służbowych przez Prezesa Zarządu, jest on zobowiązany niezwłocznie poinformować o tej sytuacji Przewodniczącego Rady Nadzorczej PCDM.
- 7 W przypadku określonym w pkt. 4 osoba wskazana powyżej informuje Inspektora Nadzoru o zidentyfikowaniu konfliktu interesów przesyłając zawiadomienie, którego wzór stanowi Załącznik nr 5 do niniejszego Regulaminu, w formie pisemnej lub innej formie ustalonej z Inspektorem Nadzoru, z zastrzeżeniem sytuacji opisanej w ust. 5 powyżej, tj. gdy Inspektor Nadzoru zidentyfikował konflikt interesów w trakcie wykonywania obowiązków służbowych – w takiej sytuacji Inspektor Nadzoru informuje Prezesa Zarządu o zidentyfikowaniu konfliktu interesów przesyłając ww. zawiadomienie.
- 8 W przypadku wystąpienia konfliktu interesów, PCDM zawsze uznaje interes Klienta za priorytetowy.
- 9 Decyzję o ewentualnym wyłączeniu Osoby Zaangażowanej w sytuacjach określonych powyżej, podejmuje odpowiednio:
 - 9.1. W przypadkach, o których mowa w pkt. 4. oraz 5 powyżej – Prezes Zarządu,
 - 9.2. W przypadkach, o których mowa w pkt. 6 powyżej – Przewodniczący Rady Nadzorczej.
- 10 PCDM prowadzi i regularnie uaktualnia rejestr tych rodzajów usług maklerskich, usług dodatkowych wykonywanych przez PCDM lub w jej imieniu, w odniesieniu do których zaistniał lub może zaistnieć (w przypadku usług i działalności będących w toku) konflikt interesów połączony z zagrożeniem dla interesów jednego lub kilku klientów wraz z opisem stosowanych rozwiązań, mających na celu zarządzanie i monitorowanie danego Konfliktu interesów oraz zapobieganie potencjalnemu niekorzystnemu wpływowi, jakie może on wywierać na interesy Klienta (Rejestr konfliktów interesów) Zarząd otrzymuje raz w roku, do dnia 30 czerwca, pisemne sprawozdania dotyczące sytuacji, o których mowa w niniejszym pkt.
- 11 Rejestr prowadzony jest przez Inspektora Nadzoru w porozumieniu z Departamentem Rynku Pierwotnego oraz Departamentem Sprzedaży. Na wszystkich Osobach Zaangażowanych, zaś w szczególności na Departamencie Rynku Pierwotnego oraz Departamencie Sprzedaży ciąży obowiązek informacyjny wobec Inspektora Nadzoru o możliwych lub potencjalnych konfliktach interesów lub sytuacjach, zdarzeniach, które mogą do nich prowadzić. Rejestr stanowi Załącznik nr 6 do niniejszego Regulaminu.
- 12 Inspektor Nadzoru dokonuje okresowej weryfikacji Rejestru Konfliktów interesów (nie rzadziej niż raz na rok) w celu ustalenia, czy nie ustały okoliczności powodujące dotychczas istnienie potencjalnego Konfliktu interesów, jak również, czy nie pojawiły się okoliczności powodujące inne potencjalne Konflikty interesów dotychczas niezidentyfikowane przez PCDM.
- 13 Niezależnie od powyższego, przed zawarciem przez PCDM umowy o świadczenie usługi maklerskiej z Klientem, PCDM przedstawia odpowiednio wcześniej Regulamin do zapoznania się Klientowi.
- 14 Członkowie Zarządu i Członkowie Rady Nadzorczej PCDM powinni identyfikować i zgłaszać PCDM wszelkie okoliczności, które mogą powodować konflikt interesów i zagrażać ich niezależnemu osądowi – odpowiednio do Rady Nadzorczej, Zarządu PCDM oraz Inspektora Nadzoru.
- 15 PCDM niezwłocznie informuje Komisję o zidentyfikowaniu konfliktu interesów, który może wpłynąć na niezależność osądu Członka Zarządu lub Rady Nadzorczej.
- 16 Członkowie Zarządu i Członkowie Rady Nadzorczej powinni wstrzymać się od głosu lub zostać wyłączeni odpowiednio z posiedzenia Zarządu lub Rady Nadzorczej w sprawach, w których dotyczą ich konflikty interesów. Szczegółowe zasady określa odpowiednio właściwy regulamin określający pracę odpowiednio Zarządu lub Rady Nadzorczej.
- 17 Pracownicy Kluczowi powinni identyfikować i zgłaszać PCDM, odpowiednio z uwzględnieniem postanowień niniejszego Rozdziału VI, wszelkie okoliczności, które mogą powodować konflikt interesów.

ZARZĄDZANIE AD HOC KONFLIKTAMI INTERESÓW, KTÓRYCH WCZEŚNIEJ NIE ZDIAGNOZOWANO LUB KTÓRYCH NIE MOŻNA BYŁO PRZEWIDZIEĆ, LUB POWSTAŁYCH WSKUTEK NARUSZENIA USTANOWIONYCH ŚRODKÓW WYKONAWCZYCH.

- 1 PCDM stosuje zasadę, że w przypadku wystąpienia sytuacji nierównego traktowania Klientów lub podejrzenia takiej sytuacji, której wcześniej nie zdiagnozowano lub której nie można było przewidzieć i tym samym nie ustanowiono odpowiednich środków zapobiegawczych lub powstałej wskutek naruszenia ustanowionych środków wykonawczych, osoba mająca takie informacje powinna niezwłocznie poinformować o tym Inspektora Nadzoru. Inspektor Nadzoru ma obowiązek poinformowania o zaistniałej sytuacji Zarząd

PCDM oraz przedstawienia planu działania, który doprowadzi do usunięcia konfliktu lub podjęcie takich działań, które zagwarantują nienaruszenie interesów Klientów, zaś w ostateczności ujawnienia tego konfliktu Klientom.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE.

1. Jakikolwiek zmiany Załączników nie wymagają dla swej ważności zmiany Regulaminu.
2. Jakikolwiek zmiany Załączników mogą być dokonywane przez Inspektora Nadzoru za zgodą Zarządu lub bezpośrednio przez Zarząd i nie są traktowane jako zmiana Regulaminu.
3. Wprowadzenie do Regulaminu aktualizacji:
 - 3.1. polegających na uaktualnieniu podstaw prawnych wskazanych w Regulaminie,
 - 3.2. związanych z zmianą firmy lub danych adresowych PCDM, nie stanowi zmiany Regulaminu.
4. Osoby Zaangażowane będą informowane o wszelkich zmianach do Załączników, o ile zmiany te mają wpływ na zakres obowiązków Osób Zaangażowanych wynikających z Regulaminu.
5. Jednostką odpowiedzialną za przegląd i dbanie o aktualność i adekwatność Regulaminu jest Inspektor Nadzoru. Okresowy przegląd i ocena Regulaminu dokonywana jest nie rzadziej niż raz w roku.

Rejestr konfliktów interesów.

RODZAJ USŁUGI, KTÓREJ DOTYCZY POTENCJALNY KONFLIKT INTERESÓW	DZIAŁANIE ZAGROŻONE KONFLIKTEM INTERESÓW	SPOSÓB ZAPOBIEGANIA/ ZARZĄDZANIA KONFLIKTEM
Oferowanie/przyjmowanie i przekazywanie zleceń	PCDM świadczy usługę oferowania instrumentów finansowych i pośredniczy w składaniu zapisów na te instrumenty przez Klientów, na rzecz których PCDM świadczy inne usługi maklerskie. Istotą konfliktu jest możliwość preferowania interesów emitenta, na rzecz którego PCDM świadczy usługę oferowania w stosunku do Klientów będących inwestorami, na rzecz których PCDM świadczy usługę przyjmowania i przekazywania zleceń.	-świadczenie usług przez wydzielone zespoły (tzw. „chińskie mury”); -wdrożenie i stosowanie Polityki wykonywania zleceń i działania w najlepiej pojętym interesie klienta - autoryzowany pracownik i AFI nie są uprawnieni do świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendowania Klientowi jakiegokolwiek produktu inwestycyjnego - stała kontrola przestrzegania zakazu udzielania rekomendacji i świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego poprzez monitorowanie korespondencji mailowej pracowników i AFI oraz nagrywanie rozmów telefonicznych z Klientami -prowadzenie regularnych szkoleń dla pracowników i AFI w zakresie zarządzania konfliktem interesów
Przyjmowanie i przekazywanie zleceń	PCDM jako oferujący obligacje i akcje, zatrudnia Autoryzowanych pracowników oraz współpracuje z Agentami Firmy Inwestycyjnej (AFI), którzy są wynagradzani prowizyjnie. Wysokość prowizji Autoryzowanego pracownika bądź AFI różni się w zależności od instrumentu finansowego. Istotą konfliktu interesów jest ryzyko podjęcia przez Autoryzowanego pracownika lub AFI, działań skutkujących nabyciem przez Klienta instrumentu finansowego, z którym wiąże się najwyższe wynagrodzenie	-autoryzowany pracownik i AFI są zobowiązani do przedstawienia oferty w sposób rzetelny bez jakiegokolwiek sugerowania Klientom nabycia określonego produktu inwestycyjnego. -autoryzowany pracownik i AFI nie są uprawnieni do świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendowania Klientowi jakiegokolwiek produktu inwestycyjnego -działalność autoryzowanych pracowników i AFI podlega kontroli w ramach systemu kontroli wewnętrznej -stała kontrola przestrzegania zakazu udzielania rekomendacji i świadczenia usługi doradztwa

		<p>inwestycyjnego prowadzona jest poprzez monitorowanie korespondencji mailowej pracowników i AFI oraz nagrywanie rozmów telefonicznych z Klientami</p> <p>-prowadzenie regularnych szkoleń dla pracowników i AFI w zakresie zarządzania konfliktem interesów</p>
Przyjmowanie i przekazywanie zleceń	<p>PCDM jako oferujący certyfikaty inwestycyjne funduszy inwestycyjnych zamkniętych, zatrudnia Autoryzowanych pracowników oraz współpracuje z Agentami Firmy Inwestycyjnej (AFI), którzy są wynagradzani prowizyjnie.</p> <p>PCDM oraz AFI otrzymują prowizję oraz procentową część opłaty za zarządzanie, jaką od Klienta pobiera fundusz. Wysokość opłat i prowizji jest zróżnicowana wśród funduszy.</p> <p>Istotą konfliktu interesów jest ryzyko podjęcia przez autoryzowanego pracownika lub AFI, działań skutkujących nabyciem przez Klienta certyfikatów inwestycyjnych funduszu, z którym wiąże się najwyższe wynagrodzenie</p>	<p>-autoryzowany pracownik i AFI są zobowiązani do przedstawienia oferty funduszy w sposób rzetelny bez jakiegokolwiek sugerowania Klientom nabycia określonych Certyfikatów inwestycyjnych.</p> <p>-autoryzowany pracownik i AFI nie są uprawnieni do świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendowania Klientowi jakiegokolwiek produktu inwestycyjnego</p> <p>-działalność autoryzowanych pracowników i AFI podlega kontroli w ramach systemu kontroli wewnętrznej</p> <p>-stała kontrola przestrzegania zakazu udzielania rekomendacji i świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego poprzez monitorowanie korespondencji mailowej pracowników i AFI oraz nagrywanie rozmów telefonicznych z Klientami</p> <p>-prowadzenie regularnych szkoleń dla pracowników i AFI w zakresie zarządzania konfliktem interesów</p>
Oferowanie/Przyjmowanie i przekazywanie zleceń	<p>PCDM lub Osoba Zaangażowana otrzymuje korzyści materialne lub niematerialne, które mogą spowodować, że interesy podmiotu przekazującego te korzyści będą preferowane w stosunku do interesów Klienta lub Klientów.</p> <p>Istotą konfliktu jest ryzyko uprzywilejowania przy budowaniu oferty produktowej klienta przekazującego korzyści materialne lub niematerialne wobec pozostałych klientów oraz ryzyko zachęcania klientów do nabywania produktów inwestycyjnych wyemitowanych przez podmiot przekazujący korzyści.</p>	<p>-stosowanie przez PCDM zasad ograniczających możliwość otrzymania przez Osoby Zaangażowane korzyści majątkowych (innych niż standardowa prowizja lub opłata) od podmiotów współpracujących z PCDM lub Klientów, w szczególności poprzez zawarcie stosownych postanowień w umowie świadczenia usług maklerskich w zakresie oferowania instrumentów finansowych, zobowiązujących emitentów i wystawców instrumentów finansowych do nie przekazywania żadnych świadczeń pieniężnych, bądź niepieniężnych bezpośrednio Osobom zaangażowanym</p> <p>- obowiązek składania oświadczeń przez Osoby zaangażowane w odniesieniu do przyjętych korzyści oraz uzyskiwania zgody IN na zasadach określonych w Regulaminie zarządzania konfliktami interesów</p> <p>-w przypadku wprowadzenia do oferty PCDM instrumentu finansowego, co do którego istnieje podejrzenie, że może on powodować konflikt</p>

		<p>interesów, instrument taki zostaje wpisany na Listę Restrykcyjną</p> <ul style="list-style-type: none"> - PCDM nie świadczy usługi doradztwa inwestycyjnego oraz nie przekazuje Klientom rekomendacji w odniesieniu do poszczególnych produktów inwestycyjnych. Przestrzeganie zakazu, o którym mowa w zdaniu poprzednim podlega stałemu monitorowaniu i kontroli
Przyjmowanie i przekazywanie zleceń	<p>Osoba zaangażowana zawiera na własny rachunek transakcje w zakresie instrumentów finansowych oferowanych przez PCDM, w które inwestuje również Klient Domu Maklerskiego.</p> <p>Istotą konfliktu jest możliwość wykorzystania przez osoby zaangażowane wiedzy nt. popularności danej oferty.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - stałe monitorowanie przez PCDM transakcji Osobistych osób zaangażowanych; - zakaz dokonywania transakcji osobistych w zakresie instrumentów finansowych oferowanych przez PCDM poza pierwszym dniem zapisów.
Doradztwo dla przedsiębiorstw	<p>PCDM jednocześnie świadczy usługi doradztwa dla konkurencyjnych wobec siebie przedsiębiorstw</p>	<ul style="list-style-type: none"> - świadczenie usług przez wydzielone zespoły (tzw. "chińskie mury") - informacja do Klientów o potencjalnym konflikcie interesów - w skrajnych przypadkach powstrzymanie się od świadczenia usługi na rzecz jednego z Klientów
wszystkie	<p>Osoba Zaangażowana pełni funkcję w organach zarządzających lub nadzorczych innych podmiotów, bądź pozostaje w stosunku pracy, bądź w stosunku o podobnym charakterze z innym podmiotem i jednocześnie wykonuje czynności w ramach świadczenia przez PCDM usług na rzecz Klienta, którego interesy są potencjalnie sprzeczne z interesami tych podmiotów.</p> <p>Istotą konfliktu jest ryzyko preferowania interesów podmiotu, w którym Osoba zaangażowana pełni funkcję zarządczą lub nadzorczą względem interesów Klienta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - obowiązek składania oświadczeń w zakresie działalności prowadzonej poza PCDM przez osoby zaangażowane; - obowiązek zgłaszania konfliktów interesów przez osoby zaangażowane; - odsunięcie osoby zaangażowanej od wykonywania poszczególnych czynności grożących powstaniem konfliktu interesów
Agent emisji	<p>PCDM pełni funkcję Agenta Emisji na rzecz jednostki powiązanej w rozumieniu przepisów o rachunkowości bądź na rzecz emitenta, z którym PCDM związany jest jakimkolwiek innym stosunkiem prawnym lub faktycznym (np. powiązanie osobowe). Istotą konfliktu jest ryzyko stosowania bardziej liberalnych standardów weryfikacji emitenta niż w stosunku do pozostałych emitentów, co również mogłoby skutkować szkodą dla interesów Klientów, dla których świadczona jest usługa przyjmowania i przekazywania zleceń.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - obowiązek składania oświadczeń w zakresie działalności prowadzonej poza PCDM przez osoby zaangażowane - obowiązek zgłaszania konfliktów interesów przez osoby zaangażowane; - odsunięcie osoby zaangażowanej od wykonywania poszczególnych czynności grożących powstaniem konfliktu interesów - wydzielenie organizacyjne zespołu wykonującego obowiązki w zakresie pełnienia funkcji agenta emisji, - w przypadku uznania powyższych metod zarządzania za nieefektywne, odmowa zawarcia umowy
Agent emisji/ Oferowanie	<p>PCDM pełni funkcję Agenta Emisji i świadczy usługę oferowania na rzecz emitenta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wydzielenie organizacyjne zespołu wykonującego obowiązki w zakresie pełnienia funkcji agenta emisji



	<p>Istotą konfliktu jest ryzyko nienależytego wykonania obowiązków w ramach pełnienia funkcji Agenta Emisji, celem doprowadzenia do oferowania i zamknięcia emisji z sukcesem.</p>	<p>tw. „chińskie mury” -niezależnienie wynagrodzeń osób odpowiedzialnych za wykonywanie obowiązków w ramach pełnienia funkcji Agenta Emisji, od przychodów osiągniętych z usługi oferowania i przyjmowania i przekazywania zleceń,</p>
--	--	--

REGULAMIN PRZYJMOWANIA I ROZPATRYWANIA REKLAMACJI KLIENTÓW

PRZEDMIOT REGULAMINU.

1. Niniejszy regulamin określa zasady przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów Prosper Capital Dom Maklerski S.A. (dalej: **PCDM**) oraz podejmowania przez PCDM działań zaradczych zmierzających do ograniczenia sytuacji, powodujących ich występowanie w przyszłości.
2. Regulamin powstał i jest stosowany przez PCDM w związku z wymogami jakie muszą spełniać instytucje finansowe, określonymi w obowiązujących przepisach prawa.
3. PCDM wykonuje swoją działalność na podstawie decyzji Komisji Papierów Wartościowych i Giełd nr KPWiG-4021-10/2001 z dnia 22 maja 2001 roku i podlega nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

DEFINICJE.

Ilekróć w niniejszym regulaminie jest mowa o:

AGENT – oznacza osobę fizyczną lub prawą oferującą produkty lub usługi PCDM, występującą jako agent firmy inwestycyjnej, na podstawie umowy zawartej z PCDM (dalej „UMOWA AGENCYJNA”), o której mowa w art. 79 ust. 1 Ustawy o Obrocie;

PCDM – oznacza Prosper Capital Dom Maklerski S.A. z siedzibą w Warszawie;

INSPEKTOR NADZORU - oznacza Inspektora Nadzoru w rozumieniu Regulaminu Organizacyjnego obowiązującego w PCDM;

KLIENT – oznacza każdą osobę fizyczną, w tym konsumenta¹ lub każdy podmiot składający lub zamierzający złożyć reklamację, tak klienta indywidualnego, jak i instytucjonalnego, zarówno tego, który korzysta lub korzystał z usług PCDM, wnioskował o świadczenie takich usług lub był odbiorcą oferty marketingowej PCDM;

REKLAMACJA – oznacza wystąpienie Klienta skierowane do Agenta lub Domu Maklerskiego, w którym zgłasza on zastrzeżenia dotyczące usług:

- a. świadczonych przez Dom Maklerski lub
- b. świadczonych przez Agenta na podstawie Umowy Agencyjnej;

REGULAMIN – oznacza niniejszy Regulamin przyjmowania i rozpatrywania Reklamacji Klientów Prosper Capital Dom Maklerski S.A.

USTAWA O OBROTCIE – Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. 2017 poz. 1768 z późn. zm.).

POSTANOWIENIA OGÓLNE.

1. PCDM zapewnia Klientowi możliwość złożenia Reklamacji w sposób nie powodujący nadmiernych utrudnień.
2. Proces rozpatrywania Reklamacji przez PCDM zostaje podjęty niezwłocznie po jej otrzymaniu i przeprowadzony rzetelnie, wnikliwie i terminowo, z zachowaniem obiektywizmu oraz z poszanowaniem powszechnie obowiązujących przepisów prawa i dobrych obyczajów.
3. PCDM posiada rozwiązania organizacyjne i techniczne, umożliwiające rzetelne rozpatrywanie Reklamacji oraz podejmowanie działań, o których mowa w pkt. VII poniżej.
4. PCDM prowadzi wewnętrzny rejestr Reklamacji w rzetelny sposób, przy uwzględnieniu obowiązujących przepisów prawa oraz zapewniając odpowiedni poziom bezpieczeństwa gromadzonych i przetwarzanych danych. Szczegółowe postanowienia dotyczące prowadzenia rejestru Reklamacji znajdują się w pkt. VIII poniżej.
5. Reklamacja złożona po 5 latach od wystąpienia zdarzenia będącego przedmiotem Reklamacji lub od rozwiązania Umowy nie będzie rozpatrywana, z zastrzeżeniem, że termin 5-letni liczony jest od pierwszego dnia roku następnego po roku, w którym miało miejsce zdarzenie będące przedmiotem Reklamacji lub rozwiązanie Umowy.

ZASADY DOTYCZĄCE SPOSOBU INFORMOWANIA KLIENTA O MOŻLIWOŚCI ZŁOŻENIA REKLAMACJI.

1. Niniejszy Regulamin jest przekazywany Klientowi na etapie zawierania umowy lub zlecenia w formie pisemnej lub za pośrednictwem poczty elektronicznej, o ile Klient na taką formę wyrazi zgodę.
2. Szczegółowe informacje dotyczące trybu przyjmowania i rozpatrywania Reklamacji są udostępniane za pośrednictwem strony internetowej PCDM.

ZASADY DOTYCZĄCE SPOSOBU SKŁADANIA REKLAMACJI.

1. PCDM umożliwia Klientom bezpłatne składanie reklamacji w związku z działalnością prowadzoną przez PCDM.
2. PCDM umożliwia Klientowi złożenie Reklamacji:
 - a. bezpośrednio w formie pisemnej, w siedzibie PCDM lub w lokalu Agenta;
 - b. osobiście do protokołu podczas wizyty Klienta w siedzibie Domu Maklerskiego lub w lokalu Agenta,
 - c. za pośrednictwem operatora pocztowego, kuriera, na adres Domu Maklerskiego lub lokalu Agenta;
 - d. za pośrednictwem poczty email na adres: reklamacje@pcdm.pl.
 - e. telefonicznie, na numer telefonu +48 22 201 11 30
3. Reklamacja składana przez Klienta zawiera w szczególności:

¹ W rozumieniu art. 22¹ ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz. U. z 2014 r. poz. 121, z późn. zm.).

- a. dane umożliwiające identyfikację Klienta (PESEL, REGON, imię i nazwisko, nazwa firmy, nr KRS, adres),
 - b. określenie umowy lub zlecenia, którego dotyczy Reklamacja,
 - c. szczegółowy opis przedmiotu Reklamacji,
 - d. określenie stanowiska Klienta w sprawie objętej Reklamacją i żądania Klienta.
4. Do Reklamacji powinny być dołączone kopie lub skany dokumentów (np. umów, zleceń), których Reklamacja dotyczy.
 5. Reklamacje niezawierające danych pozwalających na identyfikację Klienta nie traktuje się jako Reklamacje i pozostawia się bez rozpatrzenia.
 6. Klient jest zobowiązany do współpracy z PCDM podczas procesu rozpatrywania Reklamacji.
 7. Na żądanie Klienta, w przypadku złożenia przez niego Reklamacji
 - a. osobiście w siedzibie Domu Maklerskiego lub lokalu Agenta – pracownik Domu Maklerskiego lub Agenta wykonuje kopię złożonej Reklamacji i potwierdza datę jej wpływu,
 - b. w formie elektronicznej – Dom Maklerski potwierdza datę przyjęcia Reklamacji na adres e-mail Klienta (jeżeli jest znany Domowi Maklerskiemu) lub pisemnie na adres korespondencyjny Klienta.
 8. W przypadku wątpliwości czy Reklamacja została złożona przez Klienta, Dom Maklerski jest uprawniony do dodatkowej weryfikacji identyfikacji Klienta, w szczególności poprzez oddzwonienie na numer telefonu posiadany przez Dom Maklerski.
 9. PCDM umożliwia Klientowi złożenie Reklamacji przez pełnomocnika dysponującego pełnomocnictwem udzielonym w zwykłej formie pisemnej, chyba że istnieją szczególne uwarunkowania wskazujące na konieczność zachowania innej formy szczególnej, a Klient został o tym poinformowany na etapie zawarcia umowy.
 10. Termin na rozpatrzenie Reklamacji przez PCDM rozpoczyna swój bieg od dnia następnego po dniu otrzymania Reklamacji przez PCDM.
 11. PCDM w sposób należyty, przy uwzględnieniu obowiązujących przepisów prawa, przechowuje dokumentację dotyczącą składanej Reklamacji tak, aby była możliwość odtworzenia (odczytania lub odsłuchania) jej pełnej treści oraz pełnej treści odpowiedzi udzielonej na Reklamację.
 12. Okres przechowywania dokumentacji wynosi 5 lat.

ZASADY DOTYCZĄCE UDZIELANIA ODPOWIEDZI NA REKLAMACJĘ.

1. Reklamacje dotyczące świadczenia usług przez PCDM, Klient powinien złożyć niezwłocznie od powzięcia informacji o fakcie niewykonania lub nienależytego wykonania czynności, której Reklamacja dotyczy.
2. Każda Reklamacja złożona do PCDM jest rozpatrywana w sposób rzetelny, wnikliwy i terminowy, po przeanalizowaniu wszystkich informacji i dokumentów przekazanych w skardze, a także informacji i dokumentów będących w posiadaniu PCDM oraz, jeśli zachodzi taka potrzeba, informacji i dokumentów będących w posiadaniu innych podmiotów.
3. PCDM udziela odpowiedzi na Reklamację w formie właściwej dla korespondencji z Klientem, ustalonej w Umowie, a jeżeli takiej formy nie da się ustalić czyni to w formie pisemnej, chyba że uzgodniono z Klientem inną formę udzielenia odpowiedzi.
4. Odpowiedź, o której mowa w ust. 3 powyżej, jest przygotowana i przekazana Klientowi bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w terminie 30 dni od daty otrzymania Reklamacji.
5. W szczególnych przypadkach uniemożliwiających udzielenia odpowiedzi w terminie, o którym mowa w ust. 4 powyżej, PCDM jest obowiązany:
 - a. wyjaśnić przyczyny braku możliwości dotrzymania terminu, o którym mowa powyżej;
 - b. wskazać okoliczności, które muszą zostać ustalone;
 - c. wskazać przewidywany termin udzielenia odpowiedzi, nie dłuższy jednak niż 60 dni od dnia otrzymania Reklamacji.
6. Do zachowania terminów, o których mowa ust. 4 lub ust. 5 lit c wystarczy wystanie odpowiedzi przed ich upływem.
7. W przypadku nieudzielenia przez Dom Maklerski odpowiedzi na reklamację złożoną przez Klienta, w terminie, o którym mowa w ust. 4, a w szczególnie uzasadnionych sytuacjach w terminie, o którym mowa w ust. 5 pkt c powyżej, reklamację uważa się za rozpatrzoną zgodnie z wolą Klienta.
8. Odpowiedź PCDM na Reklamację udzielana jest w sposób przystępny i zrozumiały, jest akceptowana przez Inspektora Nadzoru oraz zawiera w szczególności:
 - a. informację o wyniku rozpatrzenia złożonej Reklamacji;
 - b. informację na temat stanowiska PCDM w sprawie skierowanych zastrzeżeń w Reklamacji;
 - c. w przypadku nieuwzględnienia Reklamacji Klienta w jakimkolwiek zakresie, uzasadnienie faktyczne i prawne oraz pouczenie o możliwości odwołania, wystąpienia z wnioskiem o rozpoznanie sprawy przez rzecznika finansowego, wystąpienia z powództwem do sądu powszechnego, przy czym wszelkie spory pomiędzy PCDM a Klientem, będącym konsumentem będą rozstrzygane przez Sąd właściwy dla siedziby takiego Klienta, a w pozostałych przypadkach przez Sąd właściwy dla siedziby PCDM,
 - d. w przypadku uwzględnienia Reklamacji- określenie terminu, w którym roszczenie podniesione w takiej Reklamacji zostanie zrealizowane, nie dłuższego niż 30 dni od dnia sporządzenia odpowiedzi;
 - e. wskazanie osoby udzielającej odpowiedzi z podaniem jej stanowiska służbowego.
9. Odpowiedź na Reklamację konsumenta zawiera wyczerpującą informację na temat zgłoszonego problemu ze wskazaniem odpowiednich postanowień umowy oraz stosownych przepisów prawa, a jeżeli to możliwe także z przytoczeniem ich brzmienia, chyba że nie wymaga tego charakter podnoszonych zarzutów.
10. W przypadku nieuwzględnienia Reklamacji lub rozpatrzenia Reklamacji niezgodnie z żądaniem Klienta, Klient może złożyć odwołanie od decyzji PCDM w terminie 30 dni od dnia otrzymania odpowiedzi na złożoną Reklamację.

11. Odpowiedź PCDM na odwołanie Klienta jest decyzją ostateczną w ramach postępowania reklamacyjnego i musi być zaakceptowana przez Prezesa Zarządu.
12. Niezależnie od postępowania reklamacyjnego, w przypadku sporu z PCDM Klient może:
 - a. zawrzeć ugodę na podstawie negocjacji przeprowadzonych z PCDM,
 - b. wnieść powództwo do właściwego sądu powszechnego, przy czym wszelkie spory pomiędzy PCDM a Klientem, będącym konsumentem będą rozstrzygane przez Sąd właściwy dla siedziby takiego Klienta, a w pozostałych przypadkach przez Sąd właściwy dla siedziby PCDM,
 - c. wystąpić z wnioskiem o rozpatrzenie sprawy przez Rzecznika Finansowego po negatywnym rozpoznaniu Reklamacji przez PCDM.

WEWNĘTRZNE DZIAŁANIA NASTĘPCZE.

1. PCDM analizuje na bieżąco dane związane z rozpatrywaniem Reklamacji w celu zapewnienia:
 - a. identyfikacji nieprawidłowości powtarzających się lub nieprawidłowości o charakterze systemowym, jak również potencjalnego ryzyka prawnego i operacyjnego;
 - b. identyfikacji przyczyn nieprawidłowości wskazanych w składanych Reklamacjach, w szczególności wynikających z organizacji PCDM i obowiązujących w niej procedur, jak również z konstrukcji oferowanych produktów;
 - c. przeprowadzania bieżącej analizy wpływu zidentyfikowanych przyczyn nieprawidłowości na inne procesy lub produkty, także te, w związku z którymi PCDM nie otrzymała bezpośrednich Reklamacji;
 - d. identyfikacji potencjalnych i rzeczywistych konfliktów interesów;
 - e. usunięcia przyczyn zidentyfikowanych nieprawidłowości oraz konfliktów interesów, w tym w zakresie konstruowania produktów;
 - f. dostarczenia właściwym organom informacji dotyczących Reklamacji, ich rozpatrywania oraz podejmowanych działań następczych, w tym w szczególności sprawozdań, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

REJESTR REKLAMACJI.

1. PCDM prowadzi rejestr otrzymanych Reklamacji zawierający informacje o Reklamacjach w związku z działalnością prowadzoną przez PCDM w danym roku kalendarzowym oraz sposobie i terminie ich załatwienia.
2. Za prowadzenie rejestru Reklamacji wpływających do PCDM oraz koordynację procesu ich rozpatrywania odpowiada Inspektor Nadzoru, lub wyznaczony przez niego, w porozumieniu z osobą kierującą właściwą merytorycznie jednostką organizacyjną PCDM, pracownik tej jednostki, który będzie odpowiedzialny za czynności związane z rozpatrzeniem Reklamacji.
3. W rejestrze Reklamacji umieszcza się następujące dane:
 - a. imię i nazwisko lub firmę (nazwę) składającego Reklamację;
 - b. adres i telefon kontaktowy;
 - c. datę i miejsce złożenia Reklamacji;
 - d. przedmiot Reklamacji;
 - e. środki podjęte w celu załatwienia Reklamacji;
 - f. termin załatwienia Reklamacji;
4. Rejestr Reklamacji prowadzony jest w sposób ciągły, przez numerowanie kolejnych Reklamacji w danym roku kalendarzowym.
5. Po zakończeniu każdego miesiąca, Inspektor Nadzoru przygotowuje zestawienie przyjętych i rozpatrzonych Reklamacji, które przedstawia Prezesowi Zarządu.
6. Rejestr Reklamacji ma formę pisemną, przy czym może być prowadzony w formie elektronicznej.
7. Za nadzór i koordynację procesu rozpatrywania Reklamacji odpowiada Inspektor Nadzoru.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE.

1. Niniejszy Regulamin jest udostępniony wszystkim Agentom oraz pracownikom PCDM bezpośrednio zajmującym się świadczeniem usług i sprzedażą produktów oferowanych przez PCDM, rozpatrywaniem Reklamacji oraz sprawującym kontrolę i nadzór nad tymi procesami.
2. Jakikolwiek zmiany Załączników nie wymagają dla swej ważności zmiany Regulaminu.
3. Jakikolwiek zmiany Załączników mogą być dokonywane przez Inspektora Nadzoru za zgodą Zarządu lub bezpośrednio przez Zarząd i nie są traktowane jako zmiana Regulaminu.
4. Agenci oraz Pracownicy będą informowani o wszelkich zmianach do Załączników, o ile zmiany te mają wpływ na zakres obowiązków Pracowników wynikających z Regulaminu.
5. Osobą odpowiedzialną za przegląd i dbanie o aktualność i adekwatność Regulaminu jest Inspektor Nadzoru.
6. Niniejszy Regulamin wchodzi w życie z dniem podjęcia uchwały przez Zarząd PCDM.

POLITYKA WYKONYWANIA ZLECEŃ ORAZ DZIAŁANIA W NAJLEPIEJ POJĘTYM INTERESIE KLIENTA W PROSPER CAPITAL DOM MAKLESKI S.A.

Niniejsza Polityka wykonywania zleceń dotyczy usługi maklerskiej wykonywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych oraz usługi maklerskiej przyjmowania i przekazywania zleceń, świadczonych przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A. („Dom Maklerski”).

Polityka wykonywania zleceń ma na celu realizację wymogów wynikających z obowiązujących przepisów prawa i została sporządzona zgodnie z art. 64 ust. 1 Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. oraz - w przypadku klientów detalicznych - art. 27 ust. 1 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 roku. Rozporządzenie 2017/565 jest uzupełnieniem Dyrektywy 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmę inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.

Dom Maklerski jest zobowiązany do podjęcia wszelkich uzasadnionych działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla klienta w związku z wykonaniem zlecenia klienta, uwzględniając w szczególności następujące czynniki:

- cenę instrumentu finansowego,
- koszty związane z wykonaniem zlecenia,
- czas zawarcia transakcji,
- prawdopodobieństwo zawarcia transakcji oraz jej rozliczenia,
- wielkość zlecenia i jego charakter.

Niniejsza Polityka ma zastosowanie do świadczonych usług maklerskich polegających na wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów rynku niepublicznego oraz na przyjmowaniu i przekazywaniu zleceń, świadczonych na rzecz klienta detalicznego i klienta profesjonalnego.

KRYTERIA, NA PODSTAWIE KTÓRYCH PROSPER CAPITAL DOM MAKLESKI OKREŚLA RANGĘ CZYNNIKÓW MAJĄCYCH NA CELU UZYSKANIE MOŻLIWIE NAJLEPSZYCH WYNIKÓW DLA KLIENTA

1. Wymóg podjęcia wszelkich uzasadnionych działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla klienta w związku z wykonaniem zlecenia klienta, uwzględniając w szczególności:
 - a. cenę instrumentu finansowego,
 - b. koszty związane z wykonaniem zlecenia,
 - c. termin zawarcia transakcji,
 - d. wielkość zlecenia,
 - e. prawdopodobieństwo zawarcia transakcji,
 - f. inne parametry, które mogą mieć wpływ na realizację transakcji.
2. Kryteria działania w najlepiej pojętym interesie klienta; w przypadku złożenia zlecenia przez klienta detalicznego, najlepszy wynik określa się w ujęciu ogólnym przy uwzględnieniu ceny instrumentu finansowego i kosztów związanych z wykonaniem zlecenia, obejmujących wszystkie koszty ponoszone przez klienta bezpośrednio w związku z wykonaniem danego zlecenia. Kryteria kosztowe nie mają zastosowania jednak w przypadkach, kiedy ze względu na rodzaj i specyfikę możliwych miejsc wykonania danego zlecenia, miejsce wykonania zlecenia w odniesieniu do danego instrumentu finansowego będzie jedynym możliwym miejscem wykonania tego zlecenia.
3. W przypadku zapisów na instrumenty finansowe w ofertach, które zostały uznane za zlecenia nabycia instrumentów finansowych istotnym kryterium może być czas złożenia i opłacenia zapisu. W takich przypadkach Dom Maklerski będzie przekazywał informację o złożeniu i opłaceniu zapisu do emitenta lub lidera konsorcjum oferującego natychmiast po stwierdzeniu wpływu zapisu i środków.
4. Co do zasady Dom Maklerski zapewnia niezwłoczne, uczciwe i należyte wykonywanie zleceń Klienta w odniesieniu do zleceń innych klientów oraz ewentualnych zleceń własnych Domu Maklerskiego. Transakcje są realizowane i rozliczane we wcześniej ustalonych z klientami terminach, wyszczególnionych w zleceniach będących jednym z parametrów transakcji, w możliwie jak najkrótszym czasie, przy uwzględnieniu następujących zasad:
 - a. zlecenia wykonywane na rachunek Klientów są niezwłocznie (zgodnie z ustalonymi parametrami zleceń) oraz dokładnie rejestrowane i alokowane,
 - b. zlecenia są wykonywane w kolejności ich wpływu (chyba że charakter danego zlecenia lub panujące warunki rynkowe to uniemożliwiają lub jest to sprzeczne z interesem klienta),
 - c. Klient detaliczny jest informowany o wszelkich istotnych trudnościach mogących wpłynąć na właściwe wykonanie zleceń natychmiast po stwierdzeniu takich trudności.

5. Dom Maklerski przy ustalaniu istotności kryteriów, kieruje się m.in.:
 - a. charakterystyką klienta, w tym jego kategorią jako klienta detalicznego lub profesjonalnego,
 - b. specyfiką zlecenia,
 - c. cechami instrumentu finansowego będącego przedmiotem transakcji,
 - d. rodzajem i specyfiką miejsc wykonania zleceń.

Jeżeli rozliczenie transakcji jest realizowane za pośrednictwem Domu Maklerskiego, Dom Maklerski odpowiada za nadzór lub organizację rozliczenia transakcji, podejmując wszelkie uzasadnione działania, zmierzające do zapewnienia niezwłocznego i prawidłowego transferu środków pieniężnych na rachunek bankowy klienta, jak również transfer instrumentów finansowych na odpowiedni rachunek papierów wartościowych klienta, w ramach realizacji transakcji.

6. Firma inwestycyjna nie wykorzystuje w sposób nieuprawniony informacji dotyczących zleceń klienta będących w toku wykonywania oraz podejmuje wszelkie uzasadnione działania w celu zapobieżenia nieuprawnionemu wykorzystywaniu takich informacji przez osoby zaangażowane.
7. Do celów zapewnienia możliwie najlepszego wyniku nie zaliczamy sytuacji, w której klient określa szczegółowe warunki na jakich zlecenie powinno zostać wykonane. Sytuacja ta uniemożliwia podjęcie przez Dom Maklerski działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla klienta w zakresie wyznaczonym tymi szczegółowymi warunkami.
8. Jeżeli szczegółowe warunki na jakich zlecenie powinno zostać wykonane zostaną określone przez klienta, obowiązek działania w najlepiej pojętym interesie klienta uważa się za wykonany.
9. Dom Maklerski przekazuje na żądanie klienta szczegółowe informacje o podjętych działaniach w celu uzyskania możliwie najlepszego wyniku dla klienta w związku z wykonaniem zlecenia.
10. W przypadku gdy Dom Maklerski obciąża więcej niż jednego uczestnika transakcji, zgodnie z art. 24 ust. 9 dyrektywy 2014/65/UE (art. 83d. ustawy o obrocie instrumentami finansowymi) i jej środków wykonawczych, informuje swoich klientów o wartości wszystkich korzyści pieniężnych lub niepieniężnych przez nich otrzymanych.
11. W przypadku gdy Klient składa Domowi Maklerskiemu uzasadnione i proporcjonalne wnioski o informacje na temat jej strategii lub uzgodnień oraz sposobu dokonywania ich przeglądów, Dom Maklerski udziela jasnych odpowiedzi w rozsądnym terminie.
12. W przypadku gdy Dom Maklerski wykonuje zlecenia na rzecz Klientów detalicznych, przekazuje tym Klientom związane informacje na temat odpowiedniej polityki, skupiając się przy tym na całkowitych ponoszonych przez nich kosztach.

MIEJSCE WYKONYWANIA ZLECEŃ

1. Dom Maklerski nie posiada dostępu do żadnego systemu wykonywania zleceń w rozumieniu art. 64 ust. 1 rozporządzenia 2017/565. Do celów niniejszego art. 64 „system wykonywania zleceń” obejmuje rynek regulowany, MTF, OTF, podmiot systematycznie internalizujący transakcje bądź animatora rynku lub inny podmiot zapewniający płynność instrumentów finansowych lub podmiot, który w państwie trzecim spełnia rolę podobną do tych, które spełniają wyżej wymienione podmioty.
2. Zlecenia kupna i sprzedaży instrumentów rynku niepublicznego są wykonywane w Domu Maklerskim, zgodnie z Regulaminem świadczenia usług polegających na wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów rynku niepublicznego.
3. Zapisy na instrumenty finansowe w ofertach organizowanych przez Dom Maklerski lub w których Dom Maklerski jest uczestnikiem konsorcjum oferującego, które zostały uznane za zlecenia nabycia instrumentów finansowych są realizowane przez emitenta instrumentów finansowych - w szczególności w formie dokonania przydziału instrumentów finansowych.
4. Dom Maklerski przekazuje zlecenia klientów dotyczące instrumentów finansowych zbiorowego inwestowania do towarzystw funduszy inwestycyjnych.
5. Dom Maklerski na podstawie zapisów Regulaminu świadczenia usług polegających na wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, może realizować zlecenia, których przedmiotem są instrumenty finansowe poza rynkiem regulowanym oraz alternatywnym systemem obrotu.
6. Dom Maklerski wykonuje zlecenia wyłącznie poza systemem obrotu.
7. W przypadku zapisów na instrumenty finansowe w ofertach, które zostały uznane za zlecenia nabycia instrumentów finansowych przedmiotem wykonywanych zleceń jest nabywanie praw do otrzymania instrumentów finansowych, które również nie są notowane w żadnym systemie obrotu.
8. Wszelkie dyspozycje dotyczące złożonego zlecenia, w szczególności jego modyfikacje (np. podwyższenie ceny kupna lub obniżenie ceny sprzedaży) mogą wpływać negatywnie na warunki realizacji lub możliwość realizacji zlecenia.

MOŻLIWOŚĆ RÓŻNICOWANIA OPŁAT

1. Przy określaniu najlepszego wyniku realizacji zlecenia klienta detalicznego, Dom Maklerski uwzględni cenę instrumentu finansowego oraz inne koszty związane z wykonaniem zlecenia, tj. prowizje maklerskie i inne opłaty związane z wykonaniem zlecenia.
2. Z tytułu wykonania zleceń kupna i sprzedaży instrumentów rynku niepublicznego wykonywanych w Domu Maklerskim pobierana jest prowizja - zgodnie z zasadami określonymi w Regulaminie świadczenia usług polegających na wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów rynku niepublicznego.
3. W związku z wykonywaniem zleceń Dom Maklerski otrzymuje od osób trzecich wyłącznie te płatności, których otrzymywanie jest dozwolone zgodnie z art. 83d. ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi oraz informuje klienta o zachętach, które Dom Maklerski może otrzymywać od podmiotów trzecich oraz o opłatach naliczanych przez Dom Maklerski wobec wszystkich kontrahentów uczestniczących w transakcji, a w przypadku, gdy opłaty różnią się od siebie w zależności od klienta, w informacji podaje się maksymalną wysokość opłat lub zakres opłat, które mogą być należne.
4. W przypadku gdy Dom Maklerski obciąża więcej niż jednego uczestnika transakcji, informuje swoich klientów o wartości wszystkich korzyści pieniężnych lub niepieniężnych przez nią otrzymanych.

WNIOSKI KLIENTÓW O INFORMACJE

W przypadku gdy klient składa Domowi Maklerskiemu uzasadnione i adekwatne do sytuacji wnioski o informacje na temat jej strategii lub uzgodnień oraz sposobu dokonywania ich przeglądów, Dom Maklerski udziela zrozumiałych odpowiedzi w rozsądnym terminie.

INFORMACJE DLA KLIENTÓW DETALICZNYCH

Dom Maklerski przekazuje klientom detalicznym zwięzłe informacje na temat niniejszej Polityki wykonywania zleceń, zawierające w szczególności dane o całkowitych ponoszonych przez nich kosztach.

MONITOROWANIE I PRZEGLĄD POLITYKI WYKONYWANIA ZLECEŃ

1. Prosper Capital Dom Maklerski S.A. regularnie monitoruje skuteczność Polityki wykonywania zleceń.
2. Przegląd Polityki wykonywania zleceń ma miejsce raz w roku oraz w sytuacji zmiany sposobu świadczenia usług maklerskich lub innej istotnej zmiany, która może mieć wpływ na zdolność Domu Maklerskiego do spełniania wymogu najlepszego wykonania wskazanego w rozporządzeniu 2017/565.
3. Poza corocznym przeglądem, Dom Maklerski dokonuje przeglądu Polityki także w sytuacji zaistnienia istotnej zmiany, która wpływa na zdolność Domu Maklerskiego do dalszego uzyskiwania możliwie najlepszych wyników dla Klienta.
4. W ramach monitoringu wskazanego w ust. 1 powyżej, Dom Maklerski weryfikuje efektywność świadczenia usługi wykonywania zleceń, w tym działania w najlepiej pojętym interesie Klienta oraz innych obowiązków wynikających z niniejszej Polityki.

Treść Polityki jest dostępna na stronie internetowej www.pcdm.pl.

WZÓR WNIOSKU KLIENTA O ZMIANĘ PRYZNANEJ KATEGORII.

Wniosek dotyczy (prosimy o wypełnienie):

- Następującej usługi maklerskiej _____ lub
- Następującej Transakcji _____ lub
- Następujących instrumentów finansowych _____

na których potrzeby chcę być traktowany jak klient profesjonalny.

Podpisując niniejszy wniosek o przyznanie statusu Klienta profesjonalnego, oświadczam(y), że jestem/jesteśmy świadomi korzystania z mniejszego zakresu ochrony gwarantowanej Dyrektywą MiFID II

Ponadto oświadczam(y), że spełniam(y) dwa z poniższych wymogów (prosimy zaznaczyć wymogi, które Państwo spełniacie):

..... (tak/nie) – zawierałem/am transakcje o wartości stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 50.000 euro każda, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów;

..... (tak/nie) – wartość Naszego portfela instrumentów finansowych łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład, wynosi co najmniej równowartość w złotych 500.000 euro;

..... (tak/nie) – pracuję lub pracowałem/am w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych lub usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez firmę inwestycyjną na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

Oświadczam(y) ponadto, że Dom Maklerski poinformował nas i znane nam są zasady traktowania przez Dom Maklerski Klientów profesjonalnych w ramach świadczonych usług inwestycyjnych oraz że klientom profesjonalnym przysługuje niższy poziom ochrony niż klientom detalicznym.

Zobowiązujemy się do informowania Domu Maklerskiego o wszelkich zmianach mających wpływ na przyznanie nam kategorii Klienta profesjonalnego.

Nazwa podmiotu _____

Imię i nazwisko _____

Stanowisko _____

Data ____ / ____ / _____ (DD/MM/YYYY)

Podpis _____

INFORMACJA OGÓLNA O ŚWIADCZENIACH PIENIĘŻNYCH I NIEPIENIĘŻNYCH PRZYJMOWANYCH I PRZEKAZYWANYCH PRZEZ PROSPER CAPITAL DOM MAKLEERSKI S.A.

Poniższa informacja została przygotowana na podstawie § 9 Rozporządzenia w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust.2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych z dnia 30 maja 2018 r. (Dz.U. z 2018 r. poz.1112).

ŚWIADCZENIA PIENIĘŻNE UZYSKIWANE W ZAKRESIE USŁUGI OFEROWANIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH, W ZWIĄZKU ZE ŚWIADCZENIEM USŁUGI PRZYJMOWANIA I PRZEKAZYWANIA ZLECEŃ NABYCIA LUB ZBYCIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH

A. AKCJE I OBLIGACJE

Wynagrodzenie należne PCDM od emitenta z tytułu oferowania akcji lub obligacji, wypłacane bezpośrednio przez emitenta tych papierów wartościowych na podstawie umów oferowania zawartych między Domem Maklerskim, a emitentem (w tym w związku z udziałem PCDM w konsorcjum oferującym dla ofert, w których PCDM nie występuje jako samodzielny oferujący), przedstawia poniższa tabela:

Wynagrodzenie z tytułu oferowania liczone od wartości przyjętych zapisów na akcje	0,25% - 10,00%
Wynagrodzenie z tytułu oferowania liczone od wartości przyjętych zapisów na obligacje	0,25% - 8,00%

B. CERTYFIKATY INWESTYCYJNE

Wynagrodzenie należne PCDM z tytułu oferowania certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne zamknięte wypłacane są na podstawie umów oferowania zawartych z danym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych. PCDM pobiera wynagrodzenie w oparciu o opisane poniżej modele rozliczeń bądź ich kombinację. Przez kombinację należy rozumieć zarówno możliwość pobierania tylko jednego niżej opisanego świadczenia pieniężnego lub połączeniu razem kilku z nich. To czy dany model rozliczeniowy (kombinacja świadczeń pieniężnych) został wybrany dla danego funduszu może wynikać ze specyfiki danego funduszu czy też z charakteru relacji biznesowych z danym Towarzystwem.

1. Świadczenie pieniężne obliczane w oparciu o opłatę za zarządzanie inkasowaną cyklicznie przez dane towarzystwo funduszy inwestycyjnych.

Wysokość tego wynagrodzenia jest każdorazowo regulowana w umowie pomiędzy Domem Maklerskim, a danym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych/ funduszem i stanowi % opłaty za zarządzanie pobieranej przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych i zależy zarówno od czynników ogólnych jak i indywidualnej sytuacji klienta. Do tych zależności można zaliczyć:

- Wysokości stawki pobieranej przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych. Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych w ramach swojej polityki przychodowej ustala opłatę za zarządzanie w wysokości maksymalnej ustalonej w statucie danego funduszu inwestycyjnego. Kwota pieniężna przedmiotowego świadczenia wypłacanego PCDM rośnie wraz z wysokością stawki pobieranej przez TFI.
- Wartość zainwestowanego przez inwestora kapitału. Stawki opłaty za zarządzanie, z którymi powiązane jest przedmiotowe świadczenie wyrażone są w procentach. Oznacza, to że im wyższa jest kwota inwestycji, tym wyższa jest kwota opłaty za zarządzanie pobieranej przez Towarzystwo od danego typu jednostek uczestnictwa, co przekłada się na wyższą kwotę świadczenia należnego PCDM.
- Zmiany wartości inwestycji widocznej we wzroście bądź spadku WNCI funduszu. Pozytywny wynik zarządzania funduszem przekłada się na wzrost wartości certyfikatu inwestycyjnego co równocześnie skutkuje ogólnym wzrostem aktywów funduszu. Następnym tego jest kwotowy wzrost opłaty za zarządzanie i tym samym wzrost wynagrodzenia PCDM. W przypadku spadku wartości aktywów, następuje analogiczny spadek wartości wynagrodzenia Towarzystwa i PCDM
- Okresu trwania inwestycji. Opłata za zarządzanie jest pobierana za każdy dzień inwestycji.
- Kosztów obciążających fundusz. Każdy fundusz ponosi koszty opisane w statucie funduszu. Ich wielkość wpływa bezpośrednio na wartość aktywów funduszu. Im wyższe koszty obciążające fundusz tym niższa wartość pobieranej opłaty za zarządzanie, a co za tym idzie wynagrodzenie PCDM.
- Wyników inwestycyjnych danego funduszu inwestycyjnego. Choć należy to do rzadkich przypadków wartość pobieranej opłaty za zarządzanie może być zależna od wyników inwestycyjnych osiągniętych przez fundusz. W takim przypadku wyższa stawka opłaty pobieranej przez Towarzystwo będzie pobierana w momencie osiągnięcia lepszych wyników.

Przykład:

Jeśli opłata TFI wynosi 2% a PCDM otrzymuje 40% tej opłaty, to wysokość finalna opłaty za zarządzanie otrzymanej przez PCDM wynosi 0,8% wartości netto aktywów funduszu w przeliczeniu na Uczestników obsługiwanych przez PCDM.

Gdyby stawka opłaty dla Towarzystwa wynosiła 4% a PCDM otrzymywał 60% z niej to finalne świadczenie wypłacone PCDM wniesie 2,4% wartości netto aktywów funduszu w przeliczeniu na Uczestników obsługiwanych przez PCDM.

Przyjęcie powyższego świadczenia jest możliwe wyłącznie w przypadku spełnienia przez PCDM łącznie poniższych przesłanek:

- świadczenie jest przyjmowane w celu poprawienia jakości usługi maklerskiej świadczonej przez PCDM na rzecz klienta,

- b. jego przyjęcie nie ma negatywnego wpływu na działanie przez PCDM w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętymi interesami jej klienta,
- c. informacja o świadczeniu, w tym o jego istocie i wysokości, a w przypadku, gdy wysokość nie może zostać oszacowana - o sposobie ustalania wysokości, została przekazana klientowi lub potencjalnemu klientowi w sposób rzetelny, dokładny i zrozumiały przed rozpoczęciem świadczenia danej usługi maklerskiej, przy czym warunek ten uznaje się za spełniony również w przypadku przekazania klientowi lub potencjalnemu klientowi informacji sporządzonej w formie ujednoliconej.

Każdorazowo aktualna i szczegółowa wysokość wyżej wskazanego świadczenia w odniesieniu do konkretnego funduszu zostanie ujawniona na wniosek Klienta złożony w siedzibie PCDM lub Agenta.

PCDM raz w roku przekazuje Klientowi informacje o faktycznie pobranych świadczeniach w powyższym zakresie (koszty ex post).

Obecnie wynagrodzenie PCDM z tytułu udziału w pobranej przez fundusze inwestycyjne opłacie stałej za zarządzanie aktywami funduszy inwestycyjnych zamkniętych oscyluje w przedziale 50-70% całej stawki. Wynagrodzenie to może ulec zmianie w przyszłości.

2. Świadczenie pieniężne obliczane na podstawie opłaty manipulacyjnej pobieranej w związku z nabyciem certyfikatu inwestycyjnego.

Wysokość tego wynagrodzenia jest każdorazowo regulowana w umowie pomiędzy Domem Maklerskim, a danym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych / funduszem i zależy zarówno od czynników ogólnych jak i indywidualnej sytuacji klienta. Do tych zależności można zaliczyć:

- a. Wysokość opłaty manipulacyjnej pobieranej przez fundusz. Wysokość przedmiotowej opłaty jest uregulowana w statucie funduszu. Im wyższa stawka określona w tym dokumencie tym wyższe świadczenie przyjmowane przez PCDM. Wysokość opłaty manipulacyjnej wpływa na wartość początkową inwestycji.
- b. Wartość zainwestowanego przez inwestora kapitału. Im większa kwota inwestycji przeznaczona przez inwestora tym wielkość opłaty manipulacyjnej rośnie proporcjonalnie.

Przykładowo, jeśli opłata manipulacyjna wynosi 2% wartości nabytych certyfikatów inwestycyjnych, a PCDM otrzymuje 40% z tej opłaty, to wysokość opłaty manipulacyjnej otrzymanej przez PCDM wynosi 0,8% tej opłaty. Wartość początkowa inwestycji wynosi wtedy 102% wpłacanej przez inwestora kwoty na objęcie certyfikatów inwestycyjnych. Przy inwestycji inwestora w wysokości 204 tys. zł, świadczenie to wygeneruje 1,6 tysięcy przychodu dla PCDM, 200 tys. zostanie zainwestowane w certyfikaty funduszu natomiast pozostała kwota zostanie pobrana przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Obecnie, co do zasady, przedmiotowe wynagrodzenie PCDM wynosi 100% opłaty manipulacyjnej. Wynagrodzenie to może ulec zmianie w przyszłości.

Każdorazowo aktualna i szczegółowa wysokość wyżej wskazanego świadczenia w odniesieniu do konkretnego funduszu zostanie ujawniona na wniosek Klienta złożony w siedzibie PCDM lub Agenta.

PCDM raz w roku przekazuje Klientowi informacje o faktycznie pobranych świadczeniach w powyższym zakresie (koszty ex post).

3. Jednorazowe wynagrodzenie z tytułu oferowania certyfikatów inwestycyjnych.

Wysokość tego wynagrodzenia jest każdorazowo regulowana w umowie pomiędzy Domem Maklerskim, a danym Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych / funduszem. Wynagrodzenie to stanowi ekwiwalent świadczonej usługi maklerskiej na rzecz funduszu, polegającej na oferowaniu certyfikatów inwestycyjnych.

Wysokość przedmiotowego wynagrodzenia zależna jest od wartości inwestycji - wynagrodzenie PCDM stanowi % od wartości nabytych za pośrednictwem PCDM certyfikatów inwestycyjnych, wobec czego im wyższa wartość inwestycji, tym wyższe wynagrodzenie PCDM. Wynagrodzenie powyższe płatne jest w z góry określonej liczbie miesięcznych rat.

Obecnie wynagrodzenie PCDM z tytułu oferowania mieści się w przedziale 8-14% wartości nabytych certyfikatów inwestycyjnych

ŚWIADCZENIA NIEPIENIĘŻNE UZYSKIWANE OD EMITENTÓW INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH

PCDM w ramach wykonywania usług oferowania instrumentów finansowych organizuje wspólnie z emitentami tych instrumentów różnego rodzaju konferencje, seminaria, szkolenia czy spotkania z Klientami, Pracownikami PCDM lub Agentami PCDM. Wydarzenia takie mają charakter szkoleniowy i/lub motywacyjny oraz zależności od ich formy i wielkości odbywają się w siedzibie lub poza siedzibą PCDM. W wybranych przypadkach koszt organizacji takich wydarzeń jest w całości lub części pokrywany przez emitentów, co dla PCDM, jego Pracowników i Agentów może stanowić dodatkowe świadczenie niepieniężne.

ŚWIADCZENIA PIENIĘŻNE PRZEKAZYWANE DO AGENTÓW FIRMY INWESTYCYJNEJ

PCDM świadczy swoje usługi za pośrednictwem Agentów firmy inwestycyjnej („Agent”). Za wykonywanie czynności agencyjnych w imieniu i na rzecz domu maklerskiego, PCDM przekazuje Agentom część świadczeń pieniężnych uzyskiwanych od emitentów z tytułu oferowania akcji, obligacji lub certyfikatów inwestycyjnych na rynku pieniężnym w ofercie publicznej lub niepublicznej.

Wartość przekazywanych świadczeń pieniężnych w zależności od indywidualnych ustaleń z Agentem mieści się w przedziale od 50% do 90% świadczenia przyjmowanego przez PCDM od emitentów oferowanych instrumentów finansowych.

INFORMACJA SZCZEGÓŁOWA O ŚWIADCZENIACH PRZYJMOWANYCH I PRZEKAZYWANYCH PRZEZ PROSPER CAPITAL DOM MAKLEERSKI S.A.

Informacja szczegółowa o świadczeniach pieniężnych i niepieniężnych przyjmowanych i przekazywanych przez Prosper Capital Dom Maklerski S.A. udostępniana jest Klientowi na jego żądanie do wglądu w siedzibie Prosper Capital Dom Maklerski S.A. lub w siedzibie Agenta, po uprzednim podpisaniu przez Klienta oświadczenia o zachowaniu poufności.