



Dom Maklerski BDM S.A.

**Polityka
zarządzania konfliktami interesów
w Domu Maklerskim BDM S.A.**

Wprowadzono Uchwałą nr 11/X/2018 Zarządu BDM z dnia 18 października 2018 roku.
Obowiązuje od 21 października 2018 roku.

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE.....	2
II. KONFLIKT INTERESÓW	3
III. ZAPOBIEGANIE KONFLIKTOM INTERESÓW	5
IV. POLITYKA PRZECIWDZIAŁANIA KONFLIKTOM INTERESÓW.....	6
V. IDENTYFIKOWANIE KONFLIKTU INTERESÓW	9
VI. UJAWNIANIE KONFLIKTU INTERESÓW	9
VII. NADZÓR WYDZIAŁU COMPLIANCE NAD KONFLIKTAMI INTERESÓW	10

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE

§ 1.

Polityka zarządzania konfliktami interesów w Domu Maklerskim BDM S.A (dalej Polityka) określa sposób sprawowania nadzoru nad konfliktami interesów występujących w związku ze świadczeniem przez Dom Maklerski BDM S.A. usług maklerskich na rzecz klientów poprzez określenie zasad:

- a. zapobiegania i przeciwdziałania konfliktom interesów,
- b. identyfikowania konfliktów interesów,
- c. zarządzania konfliktami interesów,
- d. ujawniania konfliktów interesów,
- e. nadzoru nad konfliktem interesów.

§ 2.

1. Ilekroć w Polityce jest mowa o:

- a. BDM - rozumie się przez to Dom Maklerski BDM S.A.,
- b. ustawie - rozumie się przez to *ustawę o obrocie instrumentami finansowymi*,
- c. Rozporządzeniu 2017/565 - rozumie się przez to *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. Rozporządzeniu Tech/Org - rozumie się przez to Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 maja 2018 r. w sprawie szczegółowych warunków technicznych i organizacyjnych dla firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, i banków powierniczych,
- e. grupie kapitałowej - rozumie się przez to grupę kapitałową, o której mowa w art. 3 pkt 18) ustawy, której podmiotem dominującym jest BDM,
- f. informacji wrażliwej - rozumie się przez to informację poufną, informację stanowiącą tajemnicę zawodową w rozumieniu ustawy oraz istotną informację uzyskiwaną od klienta, związaną z jego działalnością inwestycyjną,
- g. kliencie - rozumie się przez to osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która zawarła z BDM umowę o świadczenie usług maklerskich,
- h. kierowniku - rozumie się przez osobę kierującą jednostką organizacyjną BDM,
- i. konflikcie interesów - rozumie się przez to sytuację określoną w § 3 Polityki,
- j. osobie zaangażowanej – rozumie się przez to osobę, o której mowa w art. 2 pkt 1 rozporządzenia 2017/565 będącą w BDM:
 - a) członkiem Rady Nadzorczej, członkiem Zarządu, Dyrektorem Wydziału lub osobą na stanowisku równorzędnym lub agentem,
 - b) pracownikiem lub agentem oraz każdą inną osobą fizyczną, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą BDM lub jej agenta i która uczestniczy w świadczeniu usług i wykonywaniu działalności inwestycyjnej BDM,
 - c) osobą fizyczną, która bezpośrednio uczestniczy w świadczeniu usług na rzecz firmy inwestycyjnej lub jej agenta na mocy umowy outsourcingowej w związku z wykonywanymi przez BDM usługami i działalnością inwestycyjną.

- k. osobie bliskiej - rozumie się przez to osobę, z którą osobę zaangażowaną łączą więzy pokrewieństwa. W szczególności osobą bliską jest:
 - a) współmałżonek osoby zaangażowanej lub jej partner traktowany według prawa danego kraju na równi ze współmałżonkiem,
 - b) dziecko lub przybrane dziecko będące na utrzymaniu osoby zaangażowanej,
 - c) jakakolwiek osoba spokrewniona z osobą zaangażowaną, która zamieszkiwała z nią w jednym gospodarstwie domowym przez co najmniej rok, licząc od daty danej transakcji osobistej.
- l. Radzie Nadzorczej - rozumie się przez to Radę Nadzorczą Domu Maklerskiego BDM S.A.,
- m. sprzedaży krzyżowej – rozumie się przez to sprzedaż łączoną lub sprzedaż wiążaną, o której mowa w § 2 pkt. 20) Rozporządzenia Tech/Org,
- n. rekomendacji - rozumie się przez to raporty, analizy lub innego rodzaju informacje, zalecające lub sugerujące, bezpośrednio lub pośrednio, określone zachowania inwestycyjne co do jednego lub kilku instrumentów finansowych lub emitenta instrumentów finansowych, w tym opinie odnoszące się do bieżącej lub przyszłej wartości lub ceny instrumentów finansowych sporządzane przez pracownika Wydziału Analiz i Informacji, jeżeli zawierają informacje stanowiące bezpośrednie lub pośrednie zalecenia lub sugestie podjęcia określonych działań inwestycyjnych w odniesieniu do określonych instrumentów finansowych lub emitenta instrumentów finansowych przeznaczone dla szerszego kręgu odbiorców, udostępniane do publicznej wiadomości,
- o. wynagrodzeniu - rozumie się przez to wszystkie formy płatności lub korzyści pieniężnych lub niepieniężnych przekazywanych przez firmy bezpośrednio lub pośrednio osobom zaangażowanym przy świadczeniu usług inwestycyjnych lub dodatkowych na rzecz klientów,
- p. transakcji osobistej- rozumie się przez operację handlową na instrumencie finansowym przeprowadzoną przez osobę zaangażowaną lub w jej imieniu, o ile spełnione jest przynajmniej jedno z następujących kryteriów:
 - a) działanie osoby zaangażowanej wykracza poza zakres działań wykonywanych w ramach jej obowiązków zawodowych w BDM;
 - b) transakcję przeprowadza się na rachunek jednej z następujących osób:
 - (i) osoby zaangażowanej,
 - (ii) osoby bliskiej,
 - (iii) osoby, w stosunku do której osoba zaangażowana ma, bezpośrednio lub pośrednio, istotny interes w danej transakcji, inny niż uzyskanie opłaty lub prowizji za jej realizację,
- q. Inspektorze Nadzoru - rozumie się przez to Dyrektora Wydziału Compliance –Inspektora Nadzoru,
- r. zachętach - rozumie się przez to świadczenie pieniężne, w tym opłaty i prowizje, lub niepieniężne przyjmowane lub przekazywane w związku ze świadczeniem usług maklerskich przez BDM na rzecz klienta detalicznego i profesjonalnego,
- s. Zarządzie - rozumie się przez to Zarząd Domu Maklerskiego BDM S.A.

II. KONFLIKT INTERESÓW

§ 3.

1. Przez konflikt interesów rozumie się znane BDM okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem BDM, osoby powiązanej z BDM i obowiązkiem działania przez BDM w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu klienta BDM, jak również znane BDM okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesami kilku klientów BDM.
2. Przez konflikt interesów rozumie się również znane BDM okoliczności powstałe w trakcie świadczenia usług maklerskich, których istnienie może zaszkodzić interesom klienta.

§ 4.

W szczególności konflikt interesów występuje, gdy BDM, osoby zaangażowane bądź osoby bezpośrednio lub pośrednio powiązane z BDM stosunkiem kontroli, dotyczą jednej z poniższych sytuacji:

- a. BDM lub osoba mogą osiągnąć zysk finansowy lub uniknąć straty finansowej kosztem klienta,
- b. BDM lub osoba mają interes w określonym wyniku usługi świadczonej na rzecz klienta lub transakcji przeprowadzanej w imieniu klienta, który to interes jest rozbieżny z interesem klienta,
- c. BDM lub osoba mają powody natury finansowej lub innej do tego, by ponad interes danego klienta przedkładać interes innego klienta lub grupy klientów,

- d. BDM lub osoba prowadzą taką samą działalność, jak klient,
- e. BDM lub osoba otrzymują lub otrzymają od osoby innej niż dany klient, w związku z usługą świadczoną na rzecz tego klienta, zachętę w postaci korzyści pieniężnych lub niepieniężnych lub usług.

§ 5.

Konflikt interesów może dotyczyć relacji pomiędzy:

- a. BDM a klientem,
- b. podmiotem grupy kapitałowej a klientem,
- c. osobą zaangażowaną a klientem,
- d. klientami.

§ 6.

1. Konflikt interesów może powstać w toku świadczenia usług na rzecz klienta w związku z prowadzoną przez BDM działalnością maklerską polegającą w szczególności na:
 - a. przyjmowaniu, przekazywaniu i wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek klienta,
 - b. nabywaniu lub zbywaniu instrumentów finansowych na rachunek BDM,
 - c. zarządzaniu portfelami instrumentów finansowych,
 - d. oferowaniu instrumentów finansowych,
 - e. wykonaniu umów o submisje inwestycyjne i usługowe,
 - f. doradzaniu przedsiębiorstwom w zakresie struktury kapitałowej i strategii,
 - g. sporządzaniu rekomendacji.
2. Konflikt interesów może powstać w toku świadczenia usług w ramach sprzedaży krzyżowej.

§ 7.

Konflikt interesów może wynikać wyłącznie z faktu, że BDM prowadzi szeroki zakres działalności maklerskiej świadcząc różnego rodzaju usługi i w związku z tym jest zaangażowany w realizację szerokiego zakresu operacji gospodarczych z różnymi klientami lub być konsekwencją konkretnych okoliczności związanych z daną relacją, bądź uwarunkowań dotyczących wykonywanych usług.

§ 8.

Interesy BDM mogą stanowić źródło konfliktu interesów związku z:

- a. wykonywaniem zleceń klientów, w tym zleceń DDM wielokrotnych,
- b. zawieraniem transakcji na rachunek własny,
- c. realizacją planów biznesowych,
- d. otrzymywaniem zachęt,
- e. prowadzeniem innej działalności gospodarczej,
- f. świadczeniem usług na rzecz innych podmiotów.

§ 9.

Interesy osoby zaangażowanej mogą stanowić źródło konfliktu interesów w związku z:

- a. wykonywaniem zleceń klientów,
- b. wykonywaniem obowiązków służbowych,
- c. realizacją planów biznesowych,
- d. otrzymywaniem wynagrodzenia i zachęt,
- e. pełnieniem funkcji w organach zarządzających lub nadzorczych innych podmiotów,
- f. prowadzeniem własnej działalności gospodarczej,
- g. świadczeniem usług na rzecz innych podmiotów,
- h. zawieraniem transakcji osobistej.

§ 10.

Interesy klienta mogą stanowić źródło konfliktu interesów w związku z:

- a. zawieraniem transakcji na rachunek własny,
- b. zlecaniem transakcji,
- c. dostarczaniem usług/produktów,
- d. odbieraniem otrzymywaniem rekomendacji.

§ 11.

Konflikt interesów może powstać w szczególności, gdy BDM lub osoba zaangażowana:

- a. może uzyskać korzyść lub uniknąć straty wskutek poniesienia straty lub niezyskania korzyści przez klienta lub klientów,
- b. posiada powody natury finansowej lub inne, aby preferować klienta lub grupę klientów w stosunku do innego klienta lub klientów,
- c. ma interes w określonym wyniku usługi świadczonej na rzecz klienta albo transakcji przeprowadzonej w imieniu klienta i jest on rozbieżny z interesem klienta,
- d. prowadzi taką samą działalność jak działalność prowadzona przez klienta,
- e. otrzyma od osoby innej niż klient korzyść majątkową inną niż standardowe prowizje i opłaty, w związku z usługą świadczoną na rzecz klienta.

§ 12.

Konflikt interesów powstaje w szczególności, gdy BDM lub osoba zaangażowana:

- a. preferuje interesy jednego klienta kosztem drugiego klienta,
- b. otrzymuje lub przekazuje zachęty powodujące, że interesy podmiotu przekazującego te korzyści są preferowane w stosunku do interesów innych klientów,
- c. przeprowadza transakcje na rachunek BDM przed transakcjami klienta,
- d. wykorzystuje informacje wrażliwe dotyczące klienta przy współpracy z drugim klientem.

§ 13.

Konflikt interesów powstaje również, gdy:

- a. zakres obowiązków powierzonych osobie zaangażowanej lub sposób wynagradzania tej osoby z tytułu wykonywanych obowiązków powoduje, że ma ona interes w nakłanianiu klienta do zawarcia określonych transakcji,
- b. osoba zaangażowana, której interesy są sprzeczne z interesami klienta, bierze udział w świadczeniu usług na rzecz tego klienta,
- c. osoba zaangażowana wykorzystuje informacje wrażliwe dotyczące klientów, w szczególności informacje o ich inwestycjach, podczas zawierania transakcji osobistych.

§ 14.

Interesy grupy kapitałowej BDM mogą stanowić źródło konfliktu interesów związku z:

- a. pełnieniem funkcji oferującego/emitenta instrumentów finansowych,
- b. preferowaniem produktów lub usług członka grupy kapitałowej BDM w związku ze świadczoną usługą maklerską,
- c. świadczeniem usług maklerskich, gdy BDM lub inny podmiot z grupy kapitałowej może uzyskać korzyść lub uniknąć straty wskutek poniesienia straty lub niezyskania korzyści, przez co najmniej jednego klienta,
- d. świadczeniem usług maklerskich, gdy BDM lub inny podmiot z grupy kapitałowej BDM, preferuje klienta lub grupę klientów w stosunku do innego klienta lub grupy klientów.

III. ZAPOBIEGANIE KONFLIKTOM INTERESÓW

§ 15.

BDM kieruje się zasadą określoną w Rozporządzeniu 2017/565, zgodnie z którą ujawnianie określonych konfliktów interesów, traktowane jest jako środek ostateczny, stosowany wyłącznie w przypadku,

gdy rozwiązania organizacyjne i administracyjne wprowadzone przez BDM w celu zapobiegania konfliktom interesów lub zarządzania nie są wystarczające dla zapewnienia, aby ryzyko szkody dla interesów klienta nie występowało.

§ 16.

Nadzór nad konfliktami interesów polega na:

- a. zastosowaniu rozwiązań zapobiegających powstaniu konfliktów interesów,
- b. identyfikowaniu konfliktów interesów pojawiających się w toku świadczenia usług na rzecz klienta,
- c. zarządzaniu zidentyfikowanymi konfliktami interesów poprzez wprowadzanie rozwiązań ograniczających ryzyko naruszenia interesów klienta,
- d. ujawnianiu konfliktu interesów, gdy zarządzanie tym konfliktem nie gwarantuje pełnej ochrony interesów klienta.

§ 17.

Nadzór nad konfliktem interesów sprawuje:

- a. kierownik jednostki organizacyjnej, w której powstał lub może powstać konflikt interesów,
- b. Zarząd, jeżeli konflikt interesów dotyczy kierownika lub działalności kilku jednostek organizacyjnych,
- c. Rada Nadzorcza, jeżeli konflikt interesów dotyczy Zarządu.

§ 18.

W celu prowadzenia efektywnego nadzoru należy podejmować działania odpowiednie do skali i rodzaju prowadzonej działalności oraz zidentyfikowanych konfliktów interesów wykorzystując do tego zasady i procedury postępowania określone w regulacjach wewnętrznych.

§ 19.

Osoby nadzorujące konflikt interesów mają obowiązek wprowadzać mechanizmy kontroli funkcjonalnej dostosowane do zastosowanych rozwiązań oraz kontrolować i okresowo weryfikować działania prowadzone w obszarze, za który odpowiadają.

IV. POLITYKA PRZECIWDZIAŁANIA KONFLIKTOM INTERESÓW

§ 20

BDM w ramach polityki przeciwdziałania konfliktom interesów dąży do:

- a. rozpoznania okoliczności, które, w odniesieniu do konkretnych usług inwestycyjnych i działalności inwestycyjnej przez BDM lub w jego imieniu, stanowią lub mogą wywołać konflikt interesów zagrażający interesom jednego lub kilku klientów,
- b. określenia procedur, których należy przestrzegać, i środków, które należy przyjąć, w celu zapobiegania takim konfliktom lub zarządzania nim, które przedstawiono w dalszej części niniejszego rozdziału.

§ 21.

BDM w ramach polityki przeciwdziałania konfliktom interesów, szczególnie dąży do:

- a. skutecznego zapobiegania wymianie informacji lub kontrolowania takiej wymiany między osobami zaangażowanymi, które uczestniczą w działalności związanej z ryzykiem wystąpienia konfliktu interesów, w przypadku gdy taka wymiana informacji może zaszkodzić interesom jednego lub kilku klientów,
- b. nadzoru nad osobami zaangażowanymi, które w ramach swoich podstawowych zadań prowadzą działalność w imieniu lub świadczą usługi na rzecz klientów, których interesy mogą ze sobą kolidować, lub którzy w inny sposób reprezentują różne, potencjalnie sprzeczne interesy (w tym interesy BDM),
- c. usunięcie wszelkich bezpośrednich powiązań 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,
- d. wyeliminowania lub ograniczenia niepożądanego wpływu jakichkolwiek osób na sposób wykonywania usług lub działań inwestycyjnych i dodatkowych przez osobę zaangażowaną,

- e. wyeliminowania lub ograniczenia uczestniczenia osoby zaangażowanej w usługach lub działaniach inwestycyjnych lub dodatkowych, gdy uczestnictwo takie może negatywnie wpłynąć na możliwość właściwego zarządzania konfliktami interesów.

§ 22

Należy dążyć do unikania sytuacji generujących ryzyko powstania konfliktu interesów oraz wdrażać rozwiązania ograniczające to ryzyko, w szczególności poprzez stosowanie zasad dotyczących:

- a. tworzenia struktury organizacyjnej,
- b. pełnienia funkcji w organach zarządzających i nadzorczych, kierując się zasadą że osoby, które mają pełnić funkcję członka Zarządu lub członka Rady Nadzorczej BDM lub pełni taką funkcję, jest niezależna z punktu widzenia jej osądu.
- c. przyjmowania i przekazywania zachęt,
- d. przepływu i wykorzystania informacji wrażliwych,
- e. zawierania transakcji osobistych.

§ 23.

Należy stosować następujące normy dotyczące struktury organizacyjnej:

- a. struktura organizacyjna jest tworzona zgodnie z zasadami określonymi w REGULAMINIE ORGANIZACYJNYM DOMU MAKLERSKIEGO BDM S.A.,
- b. działalność maklerska generująca ryzyko powstania konfliktu interesów wykonywana jest przez odrębne jednostki organizacyjne,
- c. każda jednostka organizacyjna działa niezależnie od pozostałych jednostek organizacyjnych w zakresie, w jakim dotyczy to klientów obsługiwanych przez tą jednostkę, biorąc w szczególności pod uwagę interesy tych klientów,
- d. zakres czynności pracownika, w szczególności uczestniczącego w świadczeniu usług na rzecz klienta, jest określany w taki sposób, aby wykluczyć z obowiązków tej osoby zadania, które pozostają ze sobą w relacji powodującej konflikt interesów,
- e. pracownicy wykonujący zadania, które pozostają ze sobą w relacji powodującej konflikt interesów podlegają organizacyjnemu rozdzieleniu.

§ 24.

Należy stosować następujące normy dotyczące pełnienia funkcji w organach zarządzających i nadzorczych podmiotów innych niż BDM:

- a. osoba zaangażowana może pełnić funkcję w organach zarządzających lub nadzorczych, jeżeli uczestnictwo to nie generuje ryzyko powstania konfliktu interesów,
- b. w przypadku istnienia ryzyka powstania konfliktu interesów osoba zaangażowana może pełnić funkcję w organach zarządzających lub nadzorczych wyłącznie po uzyskaniu zgody Zarządu i wprowadzeniu rozwiązań ograniczających to ryzyko,
- c. osoba zaangażowana może uczestniczyć w świadczeniu usług na rzecz klienta pełniąc funkcję w organach zarządzających lub nadzorczych tego klienta wyłącznie po uzyskaniu zgody Zarządu i wprowadzeniu rozwiązań ograniczających ryzyko powstania konfliktu interesów.

§ 25.

1. Należy stosować następujące normy dotyczące wynagradzania, zachęt oraz sprzedaży krzyżowej:

- a. BDM opracowuje i wdraża politykę w zakresie wynagrodzeń, uwzględniając interesy wszystkich klientów BDM, dążąc do zapewnienia rzetelnego traktowania klientów i braku szkody dla ich interesów ze strony przyjętej przez BDM polityki w zakresie wynagrodzeń w krótkim, średnim lub długim okresie.
- b. Strategie i praktyki w zakresie wynagrodzeń są opracowywane w taki sposób, aby nie powodować konfliktu interesów lub zachęt, które mogą skłaniać osoby zaangażowane do przedkładania własnych interesów lub interesów BDM z potencjalną szkodą dla jakiegokolwiek klienta.
- c. BDM zapewnia, by polityka w zakresie wynagrodzeń miała zastosowanie do wszystkich osób zaangażowanych mających bezpośredni lub pośredni wpływ na usługi świadczone przez BDM lub jej normy zachowań, bez względu na rodzaj klientów, wskutek którego wynagrodzenie i podobne zachęty dla takich osób mogą powodować konflikt interesów skłaniający je do działania wbrew interesom jakiegokolwiek klienta BDM.

2. W związku z kierowaniem zleceń do systemu obrotu instrumentami finansowymi lub innych systemów wykonywania zlecenia BDM nie może przyjmować świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych, które naruszałyby jego obowiązki związane z zarządzaniem konfliktami interesów oraz przyjmowaniem świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych.
3. BDM stosuje następujące normy dotyczące sprzedaży krzyżowej:
 - a. przekazuje klientowi lub potencjalnemu klientowi informacje o warunkach umowy lub umów zawieranych w ramach sprzedaży krzyżowej w sposób:
 - rzetelny, dokładny i niewprowadzający w błąd,
 - odpowiedni i zrozumiały dla przeciętnego klienta lub grupy, do której są one kierowane lub do której mogą dotrzeć,
 - spójny, w szczególności poprzez jednolite i zbiorcze prezentowanie korzyści, ograniczeń i ryzyk związanych ze sprzedażą krzyżową
 - b. sposób wynagradzania osób zaangażowanych oferujących klientom lub potencjalnym klientom sprzedaż krzyżową w szczególności korelacja wynagrodzenia podstawowego i wynagrodzenia dodatkowego zapobiega zachęcaniu osób zaangażowanych do niewłaściwego oferowania sprzedaży krzyżowej w szczególności w sytuacji, gdy usługa objęta sprzedażą krzyżową nie może być klientowi świadczona, nie jest klientowi potrzebna lub klient nie zgłosił zamiaru korzystania z tej usługi.

§ 26.

Należy stosować następujące normy dotyczące informacji wrażliwych:

- a. przepływ informacji jest ograniczony i odbywa się zgodnie z zasadami określonymi w REGULAMINIE OCHRONY PRZEPLYWU INFORMACJI POUFNYCH ORAZ STANOWIĄCYCH TAJEMNICĘ ZAWODOWĄ W DOMU MAKLERSKIM BDM S.A.,
- b. krąg osób mających dostęp do informacji wrażliwych jest ograniczany do minimum,
- c. osoba zaangażowana nie może wykorzystywać informacji uzyskanych w trakcie wykonywania obowiązków służbowych, w szczególności do zawierania transakcji na rzecz BDM lub innych klientów.

§ 27.

Należy stosować następujące zasady dotyczące transakcji osobistych:

- a. osoba zaangażowana nie może zawierać transakcji osobistych, jeżeli generują one ryzyko powstania konfliktu interesów.
- b. osoba zaangażowana nie może zawierać transakcji osobistej, która spełnia co najmniej jedno z poniższych kryteriów:
 - łączy się z nieuprawnionym lub nieprawidłowym ujawnieniem informacji poufnych,
 - koliduje lub może kolidować z jakimkolwiek zobowiązaniem BDM wynikającym z przepisów prawa w tym dyrektywy 2014/65/UE.

§ 28.

W celu ograniczania ryzyka powstania konfliktu interesów osoba nadzorująca ten konflikt, w stosunku do podległych jej osób:

- a. nadzoruje przepływ informacji wrażliwych,
- b. ogranicza do minimum krąg osób mających dostęp do informacji wrażliwych,
- c. zapewnia nadzór nad pracownikami wykonującymi w ramach swoich podstawowych zadań, czynności na rzecz i w imieniu klientów, które to czynności powodują lub mogą powodować wystąpienie sprzeczności interesów między klientami lub interesami klienta i BDM,
- d. zapobiega istnieniu bezpośrednich zależności między wysokością wynagrodzenia pracownika wykonującego określone czynności od wynagrodzenia lub zysków osiągniętych przez osoby wykonujące czynności innego rodzaju, które powodują lub mogłyby spowodować powstanie konfliktu interesów,
- e. nadzoruje przyjmowanie przez pracowników upominków oraz ich udział w szkoleniach i eventach,
- f. zapobiega przypadkom jednoczesnego lub następującego bezpośrednio po sobie wykonywania przez tego samego pracownika czynności związanych z różnymi usługami świadczonymi przez BDM, jeżeli mogłyby to wyrzucić niekorzystny wpływ na prawidłowe zarządzanie konfliktami interesów, lub zapewnia nadzór nad takim sposobem wykonywania czynności, jeżeli jest on konieczny,
- g. wyklucza z obowiązków pracownika zadania, które pozostają ze sobą w relacji powodującej powstanie konfliktu interesów,

- h. powierza wykonywanie czynności niezależnym od siebie pracownikom, jeżeli konflikt interesów może powstać w toku świadczenia usług na rzecz klientów w ramach jednej jednostki organizacyjnej,
- i. odsuwa pracownika od świadczenia usług na rzecz klienta, gdy prowadzona przez niego działalność generuje ryzyko powstania konfliktu interesów z interesami tego klienta,
- j. odsuwa pracownika od świadczenia usług na rzecz klienta, gdy pracownik zainwestował własne środki finansowe w przedsięwzięcia klienta,
- k. zapobiega możliwości wywierania niekorzystnego wpływu osób trzecich na sposób wykonywania przez pracownika czynności związanych z prowadzeniem przez BDM działalności maklerskiej
- l. ustala zasady kontroli funkcjonalnej w zakresie czynności wykonywanych przez pracowników danej jednostki organizacyjnej.

V. IDENTYFIKOWANIE KONFLIKTU INTERESÓW

§ 29.

Osoba zaangażowana zgłasza niezwłocznie osobie nadzorującej konflikt interesów wszystkie znane jej:

- a. okoliczności generujące ryzyko powstania konfliktu interesów,
- b. przypadki powstania konfliktu interesów.

§ 30.

W przypadku zidentyfikowania istniejącego konfliktu interesów, osoba zaangażowana wstrzymuje się ze świadczeniem usług na rzecz klienta, którego dotyczy ten konflikt, do czasu otrzymania dalszej procedury postępowania.

§ 31.

1. Identyfikacja konfliktu interesów rozpoczyna się w momencie podpisywania z klientem umowy, a kończy po jej rozwiązaniu i ma charakter ciągły.
2. W trakcie świadczenia usług na rzecz klienta należy weryfikować okoliczności generujące ryzyko powstania konfliktu interesów, w szczególności w przypadku:
 - a. wdrażania nowej usługi lub produktu,
 - b. podpisywania umowy na świadczenie usług z innym klientem,
 - c. przyjmowania zleceń i dyspozycji od innego klienta,
 - d. zawierania transakcji na rachunek BDM,
 - e. zmian organizacyjnych przeprowadzanych w BDM,
 - f. zawierania transakcji osobistych przez osoby zaangażowane.

§ 32.

Przed wdrożeniem nowej usługi lub produktu jednostka organizacyjna wprowadzająca tę usługę lub produkt jest zobowiązana przeprowadzić analizę ryzyka wystąpienia konfliktu interesów.

VI. UJAWNIANIE KONFLIKTU INTERESÓW

§ 33.

Należy ujawniać klientowi konflikt interesów, gdy zarządzanie tym konfliktem nie gwarantuje pełnej ochrony interesów klienta

§ 34.

W przypadku, gdy mimo wprowadzenia rozwiązań ograniczających ryzyko naruszenia interesów klienta, rozwiązania te nie zapewniają, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesów klienta, należy poinformować:

- a. potencjalnego klienta, który zamierza zawrzeć umowę o świadczenie usług,
- b. klienta w trakcie świadczenia usług,

o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem usług na jego rzecz.

§ 35.

W przypadku, gdy mimo wprowadzenia rozwiązań ograniczających ryzyko naruszenia interesów klienta, rozwiązania te nie gwarantują, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesów klienta, umowa o świadczenie danej usługi może zostać zawarta wyłącznie pod warunkiem, że potencjalny klient potwierdzi otrzymanie informacji, o której mowa w § 82, oraz wyraźnie potwierdzi wolę zawarcia z BDM umowy, z której wykonywaniem związany jest konflikt interesów.

§ 36.

1. Informacja o istniejących konfliktach interesów przekazywana potencjalnemu klientowi powinna zawierać dane pozwalające na podjęcie świadomej decyzji co do zawarcia umowy, przy czym zakres i sposób przedstawienia danych powinien być dostosowany do rodzaju klienta (klient detaliczny, uprawniony kontrahent, klient profesjonalny).
2. Informacja przekazywana jest na trwałym nośniku informacji przed podpisaniem umowy o świadczenie usług.

§ 37.

1. W przypadku, gdy pomimo wprowadzenia rozwiązań ograniczających ryzyko naruszenia interesów klienta, rozwiązania te nie gwarantują, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesów klienta, umowa o świadczenie danej usługi może być kontynuowana wyłącznie pod warunkiem, że klient potwierdzi otrzymanie informacji, o której mowa w § 84, oraz wyraźnie oświadczy wolę kontynuacji lub rozwiązania umowy, z której wykonywaniem związany jest konflikt interesów.
2. Jednostka organizacyjna powstrzymuje się ze świadczeniem usług na rzecz klienta do czasu otrzymania do klienta oświadczenia, o którym mowa w ust. 1.

§ 38.

1. Informacja o istniejących konfliktach interesów przekazywana klientowi, któremu świadczona jest już usługa powinna zawierać dane pozwalające na podjęcie świadomej decyzji co do kontynuacji umowy, przy czym zakres i sposób przedstawienia danych powinien być dostosowany do rodzaju klienta (klient detaliczny, uprawniony kontrahent, klient profesjonalny).
2. Informacja przekazywana jest na trwałym nośniku informacji niezwłocznie po stwierdzeniu konfliktu interesów.

VII. NADZÓR WYDZIAŁU COMPLIANCE NAD KONFLIKTAMI INTERESÓW

§ 39.

W ramach nadzoru nad konfliktami interesów Wydział Compliance identyfikuje konflikty interesów występujące w BDM, w szczególności te pojawiające się na styku działalności poszczególnych jednostek organizacyjnych.

§ 40.

Do identyfikacji konfliktu interesów Wydział Compliance wykorzystuje w szczególności:

- a. zgłoszenia występowania istotnego ryzyka naruszenia interesów klienta,
- b. wyniki analiz ryzyka wystąpienia konfliktu interesów,
- c. wyniki identyfikacji potencjalnych czynników mających wpływ na powstanie konfliktu interesów,
- d. informacje na temat istotnych transakcji przeprowadzanych przez BDM, osoby zaangażowane i klientów,
- e. skargi klientów,
- f. wyniki przeprowadzonych kontroli i postępowań wyjaśniających.

§ 41.

1. Zarząd po otrzymaniu informacji o zidentyfikowanych konfliktach interesów, wprowadza, jeżeli zachodzi taka konieczność, dodatkowe rozwiązania ograniczające ryzyko naruszenia interesów klienta i ustala procedurę dalszego postępowania.
2. Procedura dalszego postępowania jest przekazywana osobie zaangażowanej, której dotyczy, osobie nadzorującej konflikt interesów i Wydziałowi Compliance.

§ 41.

Wydział Compliance kontroluje działania jednostek organizacyjnych dotyczące nadzoru nad konfliktami interesów, w szczególności monitoruje rozwiązania wprowadzone w celu ograniczenia ryzyka naruszenia interesów klienta w związku z powstałym konfliktem interesów

§ 42.

Rodzaje działalności maklerskiej, w związku z którymi powstał lub może powstać konflikt interesów związany z istotnym ryzykiem naruszenia interesów klientów są rejestrowane w Rejestrze Konfliktów Interesów.

§ 43.

Rejestr Konfliktów Interesów prowadzi Wydział Compliance w formie zapisu elektronicznego.

§ 44.

Wydział Compliance prowadząc i regularnie uaktualniając Rejestr Konfliktów Interesów odnotowuje w szczególności te rodzaje usług maklerskich oraz działalności inwestycyjnej wykonywanych przez BDM lub w jego 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.

§ 45.

Zarząd BDM otrzymuje nie rzadziej niż raz w roku pisemne sprawozdania dotyczące sytuacji, o których mowa w § 44.

§ 46.

Na podstawie analiz:

- a. zgłoszonych konfliktów interesów,
- b. przeprowadzanych w tym zakresie kontroli i postępowań wyjaśniających,
- c. Rejestru Konflikty Interesów,

Wydział Compliance opracowuje zalecenia dla jednostek organizacyjnych, które powinny przyczynić się do ograniczenia możliwości wystąpienia konfliktów interesów, w tym proponuje wprowadzenie do regulacji wewnętrznych stosownych zapisów oraz monitoruje ich realizację przez jednostki organizacyjne.

§ 47.

Wydział Compliance ocenia, przynajmniej raz do roku, niniejszą Politykę i dokonuje jej okresowego przeglądu oraz podejmuje wszelkie odpowiednie kroki w celu wyeliminowania wszelkich stwierdzonych uchybień lub braków.

Wiceprezes Zarządu

Lech Głogowski

PREZES ZARZĄDU

Jacek Rachel