

Polityka Investment Fund Managers S.A. w zakresie zarządzania konfliktami interesów.

Wprowadzenie

Zgodnie z Dyrektywą 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz Dyrektywą 2006/73/WE Komisji z dnia 10 sierpnia 2006 wprowadzającej środki wykonawcze do Dyrektywy 2004/39/WE, zwanymi łącznie „MiFID” oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, wewnętrzna struktura organizacyjna firmy powinna zapobiegać powstawaniu konfliktów interesów, a w przypadku powstania takiego konfliktu umożliwić ochronę interesów Klienta przed szkodliwym wpływem tego konfliktu. Investment Fund Managers S.A. (dalej jako „IFM”), realizując to zobowiązanie, opracowała rozwiązania organizacyjne i proceduralne w celu identyfikowania, monitorowania i zarządzania konfliktami interesów oraz przedstawia Klientom opis polityki w tym zakresie („Polityka”).

Konflikt interesów

Przez konflikt interesów należy rozumieć taką kombinację interesów (bodźców ekonomicznych), która ma wpływ na IFM/pracowników, która może negatywnie wpłynąć na interes Klienta. Są to znane IFM okoliczności, mogące doprowadzić do sprzeczności między interesem IFM, podmiotu powiązanego z IFM i obowiązkiem działania przez ten podmiot w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu Klienta, jak też znane IFM okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesami kilku Klientów IFM.

W szczególności z konfliktami interesów mamy do czynienia, gdy: IFM, pracownik IFM, osoba pozostająca z IFM w innym stosunku prawnym, bądź osoba powiązana z IFM:

- a) może odnieść korzyść finansową lub uniknąć start finansowych kosztem Klienta;
- b) ma finansowe lub inne motywy, aby preferować interesy konkretnego Klienta lub grupy Klientów w stosunku do interesów innego Klienta;
- c) ma rozbieżny interes z interesem Klienta, prowadzi taką samą działalność jak Klient;
- d) otrzyma lub otrzymuje od osoby nie będącej Klientem korzyść majątkową, inną niż standardowe prowizje i opłaty w związku ze świadczoną usługą na rzecz Klienta.

Okoliczności, które powodują lub mogą powodować powstanie konfliktu

1. Okoliczności, które powodują lub mogą powodować powstanie konfliktu interesów są to wszelkiego rodzaju sytuacje, które - pozostając w związku z świadczeniem usługi pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa - mogą powodować, że Klient odniesie uszczerbek / stratę.

2. IFM określił następujące okoliczności, które mogą powodować powstanie konfliktu interesów w przypadku wykonywania działalności polegającej na zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestników funduszy inwestycyjnych oraz świadczeniu usługi doradztwa inwestycyjnego:

- a) wykonywanie zlecenia umorzenia dla jednego Klienta, gdy w tym samym czasie prowadzone są działania związane z nasileniem działań nabycia tych samych jednostek uczestnictwa wobec innych Klientów;
- b) realizacja niezależnie podejmowanych decyzji inwestycyjnych przez Doradców ds. Inwestycji dokonywanych zgodnie z różnymi strategiami;
- c) rekomendowanie Klientom nabycia jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, co do który ogłoszony została przez TFI konkurs związany z określonymi korzyściami dla IFM i jego pracowników w związku ze zwiększoną sprzedażą określonych jednostek uczestnictwa konkretnych Funduszy lub Subfunduszy.

Procedury związane z zarządzaniem konfliktem interesów

IFM wdraża i realizuje trzyetapowa procedurę zarządzania konfliktem interesów:

- a) I etap zakłada generalnie unikanie sytuacji mogących rodzić potencjalny konflikt;
- b) II etap odnosi się do podejmowanych działań organizacyjnych, które w sposób zinstytucjonalizowany zapobiegają powstawaniu konfliktowi interesów;
- c) III etap - ujawnienie konfliktu interesów Klientowi.

Nakaz unikania sytuacji powodujących powstanie konfliktu

Niedopuszczalne jest świadczenie usługi doradztwa inwestycyjnego oraz usługi pośrednictwa w zbywaniu i kupowaniu jednostek uczestnictwa na podstawie lub w związku z informacjami dotyczącymi inwestycji IFM na rachunek własny lub porad inwestycyjnych zwiększających liczbę lub wartość transakcji, jeżeli celem porady inwestycyjnej jest jedynie uzyskanie większej prowizji i opłat dla IFM. Niedopuszczalne jest również udzielanie porad inwestycyjnych na podstawie lub w związku z informacjami dotyczącymi zleceń innych Klientów.

Działania organizacyjne zapobiegające powstaniu konfliktu

W IFM obowiązują ogólne regulacje i zasady, które służą w szczególności aktywnemu zarządzaniu konfliktami interesów. Do zasad tych i regulacji należą:

- a) działanie pracowników w sposób niezależny od siebie, co oznacza, że IFM i jej pracownicy powinni działać niezależnie od siebie w zakresie w jakim dotyczy to interesów poszczególnych Klientów;
- b) obowiązywanie i przestrzeganie procedury ochrony tajemnicy zawodowej zawierającego zasady przepływu informacji poufnych, stwarzającego bariery, co do zakresu dostępu do określonych informacji przez poszczególnych pracowników na poszczególnych stanowiskach.

Utrzymywanie barier informacyjnych jest podstawowym sposobem zarządzania i zapobiegania konfliktów interesów.

c) Rejestr transakcji, w których zidentyfikowano konflikt interesów lub w których potencjalnie taki konflikt mógłby się pojawić;

d) składanie przez pracowników IFM oraz osób pozostających z IFM w podobnym stosunku prawnym oświadczeń w przedmiocie powiązań organizacyjnych, osobistych i rodzinnych dotyczących Klientów, co do których świadczone są usługi związane z nabyciem/ zamianą/ konwersją jednostek uczestnictwa oraz usługi doradztwa inwestycyjnego. Oświadczenia składane są cztery razy w roku, co kwartał.

d) zasada działania IFM na własny rachunek, wedle której wprowadza się priorytet realizacji zleceń Klientów przed realizacją zleceń na rachunek IFM. Niedopuszczalne jest uprzywilejowanie zleceń własnych IFM przed względem zleceń Klientów.

Ujawnianie konfliktu interesów

1. W przypadku wystąpienia konfliktu interesów w trakcie wykonywania obowiązków służbowych przez pracownika IFM jest zobowiązany do niezwłocznego poinformowania o tym fakcie Inspektora Nadzoru.

2. W sytuacji wskazanej w ust. 1 Inspektor Nadzoru w trybie natychmiastowym podejmuje decyzję o wyłączeniu od świadczenia konkretnej usługi lub współpracy z konkretnym Klientem i komunikuje ją pracownikowi IFM.

3. W sytuacji zaangażowania w określone działania na rzecz jednego Klienta, IFM może uznać za niewłaściwe podjęcie działań na rzecz innego Klienta, jeżeli IFM stwierdzi, że nie jest rozsądnie zarządzać konfliktem interesów lub uniemożliwiają to ograniczenia prawne lub regulacyjne.

Ujawnianie i odmowa świadczenia usług

W określonych sytuacjach, jeżeli nie da się uniknąć konfliktu interesów, IFM ujawnia Klientowi istniejący konflikt interesów w celu uzyskania jego zgody na podjęcie określonych działań. Jeśli IFM uzna, że nie ma innego sposobu na zarządzanie konfliktem interesów, może odmówić świadczenie usług Klientowi.

Prezenty

Pracownik IFM lub inna osoba pozostająca z IFM w podobnym stosunku prawnym nie może przyjąć prezentu od osób trzecich oraz pracowników podmiotów współpracujących, za wyjątkiem zwyczajowo przyjętych.

W szczególności przyjęcie prezentu od pracownika nie może:

- a) wpłynąć na jego niezależność, obiektywizm i profesjonalizm;
- b) spowodować wystąpienia konfliktu interesów.

W razie wątpliwości co do charakteru prezentu, Pracownik przed jego przyjęciem powinien skonsultować się z Inspektorem Nadzoru.

Uaktualnianie Polityki

Niniejszy dokument jest uaktualniany i udostępniany w internecie na stronie IFM: www.ifmpl.com/mifid W sprawie dodatkowych informacji prosimy kontaktować się z Inspektorem Nadzoru IFM.



Investment Fund Managers S.A.

Al. Ujazdowskie 41
00-540 Warszawa
telefon: +48 (0) 319 57 60
faks: +48 (0) 319 57 61
e-mail: ifm@ifmpl.com

www.ifmpl.com