

INFORMACJE UDOSTĘPNIANE KLIENTOM

W ZWIĄZKU Z ODPOWIEDNIM STOSOWANIEM PRZEZ F-TRUST S.A. PRZEPISÓW MIFID II

1. MiFID II – Informacje ogólne

Głównym celem Dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych („**Dyrektywa MiFID I**”) było zapewnienie ochrony interesów klientów oraz wprowadzenie określonych standardów poziomu ochrony przysługującego klientom we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Regulacja ta objęła także klientów w Islandii, Norwegii i Liechtensteinie. MiFID I miał za zadanie również zwiększyć przejrzystość działania instytucji świadczących usługi inwestycyjne. Ponadto MiFID I dążył do zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa w procesach obsługi klientów.

Polski porządek prawny dostosowano do MiFID I przede wszystkim poprzez przyjęcie ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. 2005 nr 183 poz. 1538 ze zm.) (dalej jako „**Ustawa o obrocie**”) oraz aktów wykonawczych do jej przepisów. MiFID I istotnie wpłynął także na treść ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dz. U 2004 r., nr 146, poz. 1546, ze zm.) (dalej jako „**Ustawa o funduszach**”).

Prawodawca unijny postanowił zwiększyć poziom ochrony inwestorów na rynku kapitałowym oraz poprawić przejrzystość rynku w związku z czym w 2014 roku uchwalono Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/EU z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych („**Dyrektywa MiFID II**”) oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynku instrumentów finansowych („**Rozporządzenie MiFIR**”), a w późniejszym okresie przyjęto szereg delegowanych aktów prawnych, wykonujących postanowienia Dyrektywy MiFID II oraz Rozporządzenia MiFIR. W szczególności uchwalono 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 („**Rozporządzenie 2017/565**”). Przedmiotowe regulacje zostały transponowane do polskiego porządku prawnego ustawą z dnia 1 marca 2018 r. o zmianie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz niektórych innych ustaw, która weszła w życie w dniu 21 kwietnia 2018 r., a w przypadku dystrybucji jednostek i tytułów uczestnictwa, w dniu 21 października 2018 r.

2. MiFID II i korzyści z niego wynikające

Dyrektywa MiFID II reguluje zasady świadczenia usług inwestycyjnych. Zapisy Dyrektywy odnoszą się do instytucji finansowych, które świadczą tego typu usługi. Pośrednio, poprzez uregulowania zawarte w Ustawie o funduszach, korzyści wynikające z MiFID II dotyczą także klientów dystrybutorów jednostek i tytułów uczestnictwa działających na podstawie art. 32 ust. 2 Ustawy o funduszach, a więc dystrybutorów nie będących bankiem lub firmą inwestycyjną.

MiFID II nakłada na dystrybutorów szereg obowiązków. Wśród nich można wymienić:

- a) obowiązek działania w sposób rzetelny i profesjonalny. Dystrybutorzy muszą również kierować się zasadami uczciwego obrotu i najlepiej pojętymi interesami klientów;
- b) obowiązek przekazywania klientom pełnych i rzetelnych informacji. Klienci nie mogą być wprowadzeni w błąd, a przekazywane im informacje nie mogą budzić ich wątpliwości;
- c) obowiązek przekazywania klientom w odpowiednim czasie adekwatnych informacji dotyczących dystrybutora i świadczonych przez niego usług, instrumentów finansowych, które są przedmiotem tych usług, rekomendacji oraz strategii działania, systemów, w których wykonywane są zlecenia klientów, a także kosztów i opłat związanych ze świadczeniem usług przez dystrybutora;
- d) obowiązek opracowywania i wdrażania takich rozwiązań dotyczących specyfikacji instrumentu finansowego lub sposobu jego zbywania, które są odpowiednie dla określonej grupy docelowej uczestników obrotu.

MiFID II zobowiązuje także do przeprowadzania przez dystrybutora badania wiedzy i doświadczenia klienta. Ma ono na celu zbadanie poziomu wiedzy klienta i jego doświadczenia w inwestowaniu. Służy także rzetelnemu poinformowaniu o produktach inwestycyjnych oraz związanych z nimi rodzajami ryzyka. Test odpowiedności ma ułatwić klientowi podjęcie świadomej decyzji inwestycyjnej.

F-Trust S.A. wykonuje powyżej wymienione obowiązki na podstawie Ustawy o funduszach i aktów wykonawczych do tej ustawy, których treści zostały dostosowane do wymagań MiFID II.

Realizując swoje obowiązki, F-Trust S.A. dąży do zapewnienia swoim klientom najwyższego poziomu ochrony i jakości świadczonych usług. Aby to osiągnąć działa uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie oraz zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta. F-Trust S.A. chroni swoich klientów poprzez:

- a) kategoryzację klientów według metodyki zaproponowanej przez MiFID II, tj. w oparciu o podział na klientów detalicznych oraz klientów profesjonalnych, a co za tym idzie – zapewnienie im odpowiedniego poziomu ochrony, który jest zgodny z przyznaną klientowi kategorią;
- b) ocenę odpowiedności oferowanych usług, czyli badanie poziomu wiedzy o inwestowaniu klienta, jego doświadczenia, co prowadzi do ustalenia, czy dany instrument finansowy, jest dla niego odpowiedni;
- c) wprowadzanie odpowiednich środków i procedur zapobiegania powstawaniu i zarządzania konfliktami interesów;
- d) zapewnienie dostępu klienta jedynie do produktów pozostających w tzw. rynku docelowym klienta;
- e) informowanie Klientów o produktach i usługach oferowanych przez F-Trust S.A.;
- f) informowaniu o wszelkich kosztach inwestycji, na jakie narażony jest klient w związku z zakupem i utrzymywaniem jednostek i tytułów uczestnictwa.

3. Kategoryzacja Klientów

F-Trust S.A. dokonał kategoryzacji Klientów. Wyróżnia się dwie grupy Klientów:

- a) **Klienci Detaliczni** – do tej grupy należą Klienci, których nie można zakwalifikować do Klientów Profesjonalnych. W związku z okolicznością, że klienci detaliczni posiadają

zwykle najniższy poziom wiedzy i doświadczenia w inwestowaniu, przysługuje najwyższy poziom ochrony;

- b) **Klienci Profesjonalni** – w tej grupie znajdują się Klienci, którzy posiadają wiedzę i doświadczenie pozwalające im na samodzielną ocenę ryzyka związanego z inwestycją w dany instrument finansowy. Wśród takich Klientów wymienić przede wszystkim można banki, firmy inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, fundusze lub towarzystwa emerytalne, a także dużych przedsiębiorców.

POSTĘPOWANIE DYSTRYBUTORA Z KLIENTEM NALEŻĄCYM DO DANEJ KATEGORII	
KLIENT DETALICZNY	<p>Dystrybutor przed przyjęciem zlecenia w zakresie jednostek lub tytułów uczestnictwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przekazuje klientowi pełen zakres informacji na temat świadczonej przez Dystrybutora usługi, a także na temat instrumentów finansowych objętych tą usługą, • dokonuje oceny odpowiedniości instrumentu lub usługi dla klienta, • stosuje działania w celu poprawy jakości usługi na rzecz Klienta;
	<p>Dystrybutor świadcząc usługę nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, przekazuje klientowi detalicznemu raport, w którym przedstawia potwierdzenie odpowiedniości rekomendacji dla klienta.</p>
	<p>Dystrybutor zapewnia, że instrument finansowy będący przedmiotem świadczonej przez niego usługi oraz sposób świadczenia tej usługi na rzecz klienta są odpowiednie dla grupy docelowej, do której należy klient.</p>
KLIENT PROFESJONALNY	<p>Dystrybutor przed przyjęciem zlecenia w zakresie jednostek lub tytułów uczestnictwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przekazuje klientowi pełen zakres informacji na temat świadczonej przez Dystrybutora usługi, a także na temat instrumentów finansowych objętych tą usługą, • stosuje działania w celu poprawy jakości usługi na rzecz Klienta;

Dystrybutor może nie zwrócić się do klienta profesjonalnego o przedstawienie informacji dotyczących jego wiedzy o inwestowaniu oraz doświadczenia inwestycyjnego – na cele oceny odpowiedniości instrumentu lub usługi oferowanej klientowi przez Dystrybutora.

Dystrybutor ma prawo założyć, że klient Profesjonalny posiada odpowiednią wiedzę i doświadczenie, by rozumieć ryzyko wynikające z realizacji potencjalnej transakcji. W przypadku świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, Dystrybutor ma także prawo założyć, że klient profesjonalny jest w stanie finansowo ponieść ryzyko inwestycyjne odpowiadającego jego celom inwestycyjnym.

TYP KLIENTA	ZAKRES OCHRONY	ZAKRES INFORMACJI
KLIENT DETALICZNY	WYSOKI	<ul style="list-style-type: none"> • Informacje dotyczące Dystrybutora oraz usług świadczonych przez Dystrybutora na rzecz klienta, • Informacje na temat instrumentów będących przedmiotem usług świadczonych przez Dystrybutora, rekomendacji i strategii działania, • Pełne informacje na temat kosztów i opłat związanych ze świadczeniem usług, • Informacje o realizowanej przez Dystrybutora polityce zarządzania konfliktem interesów, • Raport o odpowiedniości rekomendacji inwestycyjnej.
KLIENT PROFESJONALNY	NIŻSZY	<ul style="list-style-type: none"> • Informacje dotyczące Dystrybutora oraz usług świadczonych przez Dystrybutora na rzecz klienta, • Informacje na temat instrumentów będących przedmiotem usług świadczonych przez Dystrybutora, rekomendacji i strategii działania, • Informacje na temat kosztów i opłat związanych ze świadczeniem usług (dopuszczalne jest uzgodnienie przekazania węższego zakresu informacji dotyczących niektórych usług i instrumentów finansowych), • Informacje o realizowanej przez Dystrybutora polityce zarządzania konfliktem interesów.

ZMIANA PRZYDZIELONEJ PRZEZ DYSTRYBUTORA KATEGORII	
zmiana Klient Detaliczny →	zmiana Klient Profesjonalny →
Klient Profesjonalny	Klient Detaliczny
Dystrybutor na wniosek klienta może traktować go jako klienta profesjonalnego	Klientowi przysługuje prawo złożenia wniosku, aby Dystrybutor zgodnie z wymogami traktował go jak klienta detalicznego, gdy ma on status klienta profesjonalnego
klient wypełnia wniosek i musi spełnić co najmniej dwa z trzech kryteriów:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Klient zawarł transakcję o wartości stanowiącej co najmniej (równowartość w złotych) 50 000 euro każda, na odpowiednim dla siebie rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał – w ciągu ostatnich 4 kwartałów, 2. wartość posiadanego u Dystrybutora przez Klienta „portfela” jednostek lub tytułów uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych otwartych wynosi co najmniej 500 000 euro (lub równowartość w złotych); 3. Klient pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymagało posiadania wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych. 	

4. Ocena wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta

Poziom ochrony, którym objęci są Klienci Detaliczni obejmuje przede wszystkim przeprowadzenie oceny wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta w formie **testu – Badania wiedzy i doświadczenia**.

Celem przeprowadzenia badania przez Dystrybutora jest określenie, czy dany instrument finansowy jest dostosowany do poziomu wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego klienta. W wyniku przeprowadzenia badania uzyskuje się ocenę wskazującą, czy inwestowanie w fundusze inwestycyjne może zostać uznane za odpowiednie dla klienta w kontekście posiadanej przez niego wiedzy i nabytego doświadczenia inwestycyjnego.

Gdy na podstawie badania wiedzy i doświadczenia Dystrybutor oceni, że inwestowanie w fundusze inwestycyjne nie jest odpowiednie dla klienta w kontekście jego wiedzy i doświadczenia, Dystrybutor ostrzega klienta o tej okoliczności.

W przypadku świadczenia przez Dystrybutora usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego także przeprowadza się **badanie wiedzy i doświadczenia**. Za jego pomocą Dystrybutor przed rozpoczęciem świadczenia usługi ustala, jaka jest ogólna sytuacja finansowa klienta, jego cele, horyzont inwestycyjny i poziom akceptowanego ryzyka. Celem przeprowadzenia testu adekwatności jest umożliwienie udzielenia klientowi rekomendacji, która jest dla niego odpowiednia ze względu na wymienione kryteria.

5. Zasady przyjmowania i przekazywania świadczeń pieniężnych i niepieniężnych („Zachęt”)

Zgodnie z Ustawą o funduszach, Dystrybutor nie przyjmuje wpłat na nabycie jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa ani środków pieniężnych Klientów nabywających lub umarzających jednostki uczestnictwa za pośrednictwem Dystrybutora. Ponadto Dystrybutor w związku ze świadczeniem usług na rzecz Klienta, nie może przyjmować lub przekazywać jakichkolwiek świadczeń pieniężnych (w tym opłat i prowizji) lub świadczeń niepieniężnych.

Od powyższej zasady przewiduje się kilka wyjątków:

- a) **świadczenia pieniężne lub niepieniężne, które są niezbędne do wykonania usługi** – zakaz przyjmowania świadczeń nie dotyczy świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych przyjmowanych lub przekazywanych osobie trzeciej, które są niezbędne do świadczenia usług dystrybucji na rzecz Klienta. Dotyczy to przede wszystkim: opłat na rzecz organu nadzoru z tytułu nadzoru, podatków i innych należności publicznoprawnych oraz innych opłat, których obowiązek zapłaty wynika z przepisów prawa;
- b) **świadczenia pieniężne lub niepieniężne, które poprawiają jakość usługi** – Dystrybutor może przyjmować od podmiotów trzecich świadczenia pieniężne i niepieniężne inne niż wymienione powyżej, jeżeli:
 - służą poprawieniu jakości usług świadczonych przez Dystrybutora,
 - ich przyjęcie lub przekazanie nie będzie miało negatywnego wpływu na działania Dystrybutora w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu i zgodnie z najlepiej pojętymi interesami Klienta,
 - informacja o tych świadczeniach, o ich istocie i wysokości, jest przekazywana Klientowi lub potencjalnemu Klientowi przez Dystrybutora w sposób rzetelny, dokładny i zrozumiały. W przypadku gdy wysokość takich świadczeń nie może zostać oszacowana Klient lub potencjalny Klient jest informowany o sposobie ustalania ich wysokości przed rozpoczęciem świadczenia danej usługi, co też Dystrybutor czyni przekazując niniejsze materiały.

Świadczenia pieniężne (w tym wynagrodzenie Dystrybutora) lub świadczenia niepieniężne można uznać za mające na celu podniesienie jakości usługi świadczonej na rzecz Klienta, jeżeli są uzasadnione świadczeniem przez Dystrybutora usługi o wyższej jakości na rzecz Klienta. Świadczenia te muszą być w wysokości proporcjonalnej do korzyści, którą usługa generuje dla Klienta, nie mogą również przynosić bezpośredniej korzyści Dystrybutorowi i jego akcjonariuszom lub pracownikom Dystrybutora.

W szczególności Dystrybutor może być wynagradzany przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub przez fundusze zagraniczne, w zakresie w jakim wynagrodzenie to związane jest ze świadczeniem przez Dystrybutora czynności, mających na celu poprawę jakości usług

dystrybucyjnych na rzecz Klienta lub tzw. potencjalnego klienta. Dystrybutor przyjmuje przedmiotowe świadczenia jedynie wówczas, gdy ich przyjęcie pozostaje w zgodzie z powszechnie wiążącymi, imperatywnymi przepisami prawa polskiego oraz ze stanowiskami Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie, w jakim dotyczą Dystrybutora.

Za czynności mające na celu poprawę jakości usług dystrybucyjnych uważa się w szczególności:

- a) prowadzenie obsługi szerszego katalogu zleceń i oświadczeń woli i wiedzy składanych przez Klientów,
- b) dostarczanie informacji o inwestycji,
- c) udostępnianie narzędzi do zarządzania inwestycją i monitoringu inwestycji przez Klienta,
- d) udostępnianie usług doradztwa inwestycyjnego oraz tzw. porad inwestycyjnych o charakterze ogólnym,
- e) organizowanie szkoleń i seminariów dla Klientów,
- f) przeprowadzanie szkoleń produktowych dla pracowników Dystrybutora,
- g) zapewnienie dostępu, po konkurencyjnej cenie, do szerokiego zakresu instrumentów finansowych, które spełniają potrzeby Klienta wraz z zapewnieniem narzędzi o wartości dodanej, takich jak narzędzia zapewniające dostęp do obiektywnych informacji pomagających Klientowi w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych lub umożliwiających Klientowi monitorowanie, modelowanie i dostosowywanie zakresu instrumentów finansowych będących przedmiotem jego inwestycji, albo z udostępnieniem okresowych sprawozdań na temat wyników oraz kosztów i opłat związanych z tymi instrumentami finansowymi,
- h) zapewnienie obsługi przez dedykowanego opiekuna.

Dystrybutor oblicza dopuszczalne wynagrodzenie od towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub funduszu zagranicznego w taki sposób, że:

- a) w odniesieniu do czynności poprawiających jakość, o których mowa w pkt a) – c) oraz e) – h) powyżej - bierze pod uwagę faktycznie poniesione koszty związane ze świadczeniem przedmiotowych czynności, powiększone o rynkową marżę dystrybutora
- b) w odniesieniu do czynności poprawiającej jakość, o której mowa w pkt d) powyżej – bierze pod uwagę wycenę wartości tej czynności dokonaną przez Dystrybutora w oparciu o dane rynkowe zw. ze świadczeniem usługi doradztwa inwestycyjnego.

Wynagrodzenie płatne Dystrybutorowi przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub przez fundusze zagraniczne jest wypłacane w nie wyższej wartości niż wynikającej z górnego limitu określonego w poszczególnych umowach dystrybucyjnych, zawartych przez Dystrybutora z poszczególnymi towarzystwami funduszy inwestycyjnych lub z funduszami zagranicznymi.

Dystrybutor dokłada starań, aby przed zleceniem realizacji Transakcji dla Klienta oszacować i udostępnić Klientowi wartość przyjętej zachęty w zw. z realizacją Transakcji.

Dopuszczalne drobne świadczenia niepieniężne:

- a) informacje lub dokumenty dotyczące instrumentu finansowego lub usług świadczonych przez Dystrybutora,
- b) uczestnictwo w konferencjach, seminariach i innych wydarzeniach o charakterze szkoleniowym o tematyce instrumentów finansowych i ich cech,

- c) wydatki reprezentacyjne, takie jak jedzenie i napoje podczas spotkania biznesowego lub konferencji,
- d) inne drobne świadczenia niepieniężne, które mogą być uznane za podnoszące jakość usługi, gdy jednocześnie istnieje mało prawdopodobieństwo, że mogłyby negatywnie wpłynąć na działanie Dystrybutora w jak najlepiej pojętym interesie Klienta.

Dystrybutor określił wysokość świadczeń, które kategoryzuje jako dopuszczalne drobne świadczenia pieniężne.

Dodatkowo Dystrybutor i pracownicy Dystrybutora mogą przyjmować oraz przekazywać drobne prezenty i upominki grzecznościowe niebędące dopuszczalnymi drobnymi świadczeniami niepieniężnymi, o których mowa powyżej. Przyjmowanie lub przekazywanie przez Dystrybutora lub jego pracowników drobnych prezentów jest dozwolone pod warunkiem, że jest zgodne z Regulaminem zarządzania konfliktami interesów w F-Trust S.A., a ich wartość co do zasady nie przyjętej przez F-Trust kwoty.