

**POLITYKA
PRZYJMOWANIA I PRZEKAZYWANIA
OPŁAT, PROWIZJI I ŚWIADCZEŃ NIEPIENIĘŻNYCH
W NOBLE SECURITIES S.A.**

§ 1

Cel Polityki i upublicznienie Polityki

Niniejsza polityka („**Polityka**”) określa ogólne zasady i warunki przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych w Noble Securities S.A. („**NS**”) w związku ze świadczeniem przez NS usług maklerskich, o których mowa w art. 69 ust. 2 i 4 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (tekst jednolity: Dz.U. z 2010 r., Nr 211, poz. 1384, z późn. zm.). Polityka podlega opublikowaniu na stronie internetowej www.noblesecurities.pl.

§ 2

Postanowienia ogólne

1. NS, 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. NS, w związku ze świadczeniem usług maklerskich, nie przyjmuje i nie przekazuje opłat, prowizji lub świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem:
 - 1) opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych przyjmowanych od Klienta lub osoby działającej w jego imieniu albo przekazywanych Klientowi lub osobie działającej w jego imieniu,
 - 2) opłat lub prowizji niezbędnych dla świadczenia danej usługi maklerskiej na rzecz Klienta,
 - 3) opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych innych niż wskazane powyżej, pod warunkiem, że:
 - a) 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,
 - b) są one przyjmowane albo przekazywane w celu poprawienia jakości usługi maklerskiej świadczonej przez NS na rzecz Klienta.

§ 3

Ogólne informacje o opłatach, prowizjach i świadczeniach niepieniężnych w Noble Securities S.A.

1. NS za świadczone usługi, w ramach prowadzonej działalności maklerskiej, może pobierać od Klientów wynagrodzenie z tytułu opłat i prowizji, w wysokości ustalonej w tabelach opłat i prowizji lub w umowach z Klientami, a ponadto NS może w szczególności:
 - 1) przekazywać giełdom, organizatorom alternatywnego systemu obrotu, pozagiełdowym rynkom regulowanym, depozytom, izbom rozliczeniowym oraz podmiotom rozliczającym transakcje na rynkach pozagiełdowych, należne im opłaty z tytułu świadczonych przez nie usług na rzecz NS, w wysokościach określonych w stosownych umowach,
 - 2) otrzymywać wynagrodzenie od partnerów biznesowych, w tym spółek należących do grupy kapitałowej, do której należy NS, z tytułu pośrednictwa w oferowaniu Klientom produktów lub usług tych partnerów biznesowych, w wysokości określonej stosownych umowach,
 - 3) przekazywać Pracownikom NS wynagrodzenia, w tym premie, uzależnione od ilości lub jakości świadczonych przez nich usług i oferowanych produktów,
 - 4) pobierać pożytki z tytułu przechowania środków pieniężnych powierzonych przez Klientów, w związku ze świadczonymi na ich rzecz usługami maklerskimi, na rachunkach bankowych prowadzonych dla NS przez banki krajowe lub zagraniczne, w wysokościach określonych w umowach z tymi bankami,

- 5) pobierać, jako płatnik, należne podatki i opłaty, na podstawie ustawy Ordynacja podatkowa (tekst jednolity: Dz.U. z 2012 r., poz. 749, 1101) oraz innych ustaw i rozporządzeń podatkowych.
2. Pracownicy NS mogą przyjmować lub przekazywać świadczenia niepieniężne wyłącznie w sytuacjach, gdy:
 - 1) przyjęcie lub przekazanie świadczenia niepieniężnego nie przyczyni się do powstania w NS sytuacji konfliktu interesów, w szczególności do powstania sprzeczności między interesami Klientów,
 - 2) przyjęcie lub przekazanie świadczenia niepieniężnego jest zgodne z przyjętymi zwyczajami handlowymi,
 - 3) są to świadczenia niepieniężne o odpowiednim, zwyczajowo przyjętym i rozsądnym charakterze osobistym, które nie zostały przyjęte lub przekazane z zamiarem wpłynięcia na relacje między Klientem lub NS, nie wiążą się z naruszeniem dobrej relacji z Klientem lub może być traktowana przez niego jako naruszenie dobrych obyczajów, a wartość świadczenia niepieniężnego nie przekracza kwoty 500,00 (pięćset 00/100) zł w skali roku kalendarzowego na danego Pracownika NS.
3. W przypadku, gdy przyjęcie lub przekazanie świadczenia niepieniężnego przez Pracownika NS, może przyczynić się do powstania konfliktu interesów, Pracownik NS powinien poinformować o tym fakcie bezpośredniego przełożonego oraz Klienta. Pracownik NS przekazuje temu Klientowi informację dotyczącą istoty i źródła tego konfliktu interesów w formie pisemnej lub za pomocą elektronicznych nośników informacji. Kontynuacja świadczenia usługi na rzecz Klienta jest możliwa wyłącznie pod warunkiem otrzymania przez Pracownika NS wyraźnej zgody Klienta.
4. Lista dozwolonych świadczeń niepieniężnych obejmuje w szczególności:
 - 1) szkolenia dla Pracowników NS, materiały dydaktyczne oraz materiały i systemy informatyczne, które mają na celu zapewnienie profesjonalnej obsługi Klientów,
 - 2) seminaria, szkolenia oraz materiały dydaktyczne i materiały reklamowe, przeznaczone dla Klientów, które mają na celu zapoznanie Klientów z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania rynku kapitałowego,
 - 3) uczestnictwo przez Pracowników NS w konkursach edukacyjnych lub konkursach wiedzy z zakresu instrumentów finansowych i produktów finansowych, organizowanych przez podmioty współpracujące z NS, pod warunkiem, że nagrody mają charakter pozafinansowy,
 - 4) przekazywane Klientom nagrody, w związku z ich udziałem w konkursach i promocjach organizowanych przez NS, na zasadach określonych w stosownych regulaminach,
 - 5) przyjmowanie lub przekazywanie przez Pracowników NS świadczeń niepieniężnych w postaci drobnych prezentów i gestów grzecznościowych o wartości nieprzekraczającej 500,00 (pięćset 00/100) zł w skali roku kalendarzowego na danego Pracownika NS,
 - 6) przyjmowanie przez Pracowników NS od NS świadczeń niepieniężnych z tytułu oceny jakości lub ilości świadczonych przez nich usług lub oferowanych produktów,
 - 7) możliwość uczestniczenia przez Pracowników NS w spotkaniach biznesowych z Klientami lub partnerami biznesowymi NS, w celu nawiązania lub utrzymania relacji biznesowych,
 - 8) możliwość organizowania przez NS spotkań biznesowych z Klientami lub partnerami biznesowymi NS, w celu nawiązania lub utrzymania relacji biznesowych.
5. Na żądanie Klienta, NS ujawnia szczegółowe, rzetelne i niebudzące wątpliwości informacje o opłatach, prowizjach lub świadczeniach niepieniężnych, w tym o ich istnieniu, charakterze i kwocie czy też – w przypadku gdy nie da się określić kwoty – metodzie obliczania tej kwoty.

§ 4

Rejestr świadczeń niepieniężnych

1. NS prowadzi rejestr świadczeń niepieniężnych przyjmowanych lub przekazywanych przez Pracowników NS.
2. Rejestr, o którym mowa w ust. 1, prowadzony jest przez Inspektora Nadzoru ds. Prawnych w NS.