

**POLITYKA WYKONYWANIA ZLECEŃ
ORAZ DZIAŁANIA W NAJLEPIEJ POJĘTYM INTERESIE KLIENTA
PRZEZ DOM MAKLERSKI NAVIGATOR S.A.**

§ 1

[Postanowienie wstępne]

1. Zważywszy na fakt, że Dom Maklerski Navigator S.A. („**Spółka**” albo „**Dom Maklerski**”) świadczy usługi maklerskie, w szczególności, w zakresie:
 - 1) przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych;
 - 2) wykonywania zleceń, o których mowa w pkt 1), na rachunek dającego zlecenie; niniejszym wdraża się w Spółce „Politykę wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta przez Dom Maklerski Navigator S.A.” („**Polityka**”).
2. Celem Polityki jest wprowadzenie w Spółce uzasadnionych działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klientów w związku ze świadczeniem na ich rzecz usług maklerskich przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych oraz wykonywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, na rachunek dającego zlecenie („**Usługi**”).
3. Dla potrzeb Polityki przez Klienta rozumie się osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, która zawarła ze Spółką umowę o świadczenie co najmniej jednej z Usług.
4. Sformułowania pisane w Polityce wielką literą, nie zdefiniowane inaczej, posiadają znaczenie nadane im w obowiązującym w Spółce „Regulaminie przyjmowania i przekazywania oraz wykonywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych przez Dom Maklerski NAVIGATOR Spółka Akcyjna” („**Regulamin**”).
5. W sprawach nie uregulowanych w Polityce zastosowanie mają przepisy prawa, w szczególności przepisy rozporządzenia 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. poz. 1112) oraz rozporządzenia delegowanego 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, dotyczących zobowiązania do działania w warunkach najbardziej korzystnych dla Klienta, a także postanowienia obowiązującego w Spółce Regulaminu przyjmowania i przekazywania oraz wykonywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych.

§ 2

[Kryteria działania w najlepiej pojętym interesie Klienta]

1. Spółka podejmuje uzasadnione działania w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klientów w związku ze świadczeniem na ich rzecz Usług, przy uwzględnieniu następujących kryteriów:
 - 1) ceny;
 - 2) kosztów;
 - 3) bezzwłoczności wykonania lub przyjęcia i przekazania zlecenia;

- 4) prawdopodobieństwa wykonania oraz rozliczenia zlecenia;
 - 5) wielkości zlecenia;
 - 6) charakteru zlecenia, w tym faktu, czy zlecenie dotyczy transakcji finansowanych z użyciem papierów wartościowych;
 - 7) innych parametrów dotyczących wykonywania lub przyjmowania i przekazywania zleceń, w tym dotyczących:
 - a) charakterystyki Klientów, tj. jego kategorii jako Klienta detalicznego lub Klienta profesjonalnego;
 - b) cech instrumentów finansowych, będących przedmiotem zlecenia;
 - c) wskazania Systemów wykonywania zleceń, do których można skierować dane zlecenie.
2. Jeżeli wykonanie zlecenia następuje na rachunek Klienta detalicznego możliwie najlepszy wynik określa się w ujęciu ogólnym, uwzględniając cenę instrumentu finansowego i koszty związane z wykonywaniem zlecenia, do których zalicza się wszystkie wydatki, jakie ponosi Klient detaliczny w bezpośrednim związku z wykonywaniem takiego zlecenia, w tym opłaty w ramach systemu wykonywania zleceń, opłaty z tytułu rozliczania i rozrachunku oraz wszelkie inne opłaty wnoszone na rzecz stron trzecich uczestniczących w wykonywaniu zlecenia.
3. W związku z kierowaniem zleceń do Systemu obrotu lub innych Systemów wykonywania zlecenia Dom Maklerski nie może przyjmować jakichkolwiek świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych, które naruszałyby jego obowiązki związane z zarządzaniem konfliktami interesów oraz przyjmowaniem świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych.
4. Przepisów ust. 1 nie stosuje się w przypadku, gdy Klient określił szczegółowe warunki, na jakich zlecenie ma zostać wykonane lub przyjęte i przekazane, w zakresie wyznaczonym tymi szczegółowymi warunkami. Szczegółowe określenie przez Klienta warunków, na jakich nastąpić ma wykonanie lub przyjęcie i przekazanie zlecenia, może uniemożliwić Spółce podjęcie działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klienta w zakresie wyznaczonym tymi szczegółowymi warunkami.

§ 3

[Wagi kryteriów działania w najlepiej pojętym interesie Klienta]

1. Spółka, kierując się kryteriami, o których mowa w § 2 ust. 1 przypisuje im następujące względne wagi (znaczenie) w realizacji Polityki:
 - 1) w przypadku ceny – waga wysoka;
 - 2) w przypadku kosztów – waga wysoka;
 - 3) w przypadku bezzwłoczności wykonania lub przyjęcia i przekazania zlecenia – waga średnia;
 - 4) w przypadku prawdopodobieństwa wykonania oraz rozliczenia zlecenia – waga średnia;
 - 5) w przypadku wielkości zlecenia – waga niska;
 - 6) w przypadku charakteru zlecenia, w tym faktu, czy zlecenie dotyczy transakcji finansowanych z użyciem papierów wartościowych – waga niska;
 - 7) w przypadku innych parametrów dotyczących wykonania lub przyjęcia i przekazania zlecenia, o których mowa w § 2 ust. 1 pkt 7) Polityki – waga niska.
2. Spółka ustala znaczenie wag, o których mowa w ust. 1, przede wszystkim w oparciu o własne doświadczenie oraz w oparciu o własną ocenę dostępnych w danym czasie

informacji rynkowych, w tym także uwzględnia następujące kryteria działania w najlepiej pojętym interesie Klienta:

- 1) kategorię, do której należy dany Klient;
 - 2) specyfikę zlecenia;
 - 3) cechy instrumentu finansowego będącego przedmiotem zlecenia;
 - 4) rodzaj i specyfikę możliwych miejsc wykonania zlecenia;
 - 5) koszty ponoszone przez Klienta w związku z wykonaniem danego zlecenia, w tym opłaty pobierane w związku z wykonaniem zlecenia.
3. Spółka zastrzega możliwość dokonania zmian kryteriów oraz przypisanych im wag w oparciu o własną analizę rynku, w tym, w szczególności, o analizę możliwości uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klientów w związku ze świadczeniem na ich rzecz Usług.

§ 4

[Miejsca przekazania lub wykonania zlecenia]

1. W oparciu o kryteria i czynniki działania w najlepiej pojętym interesie Klienta, w szczególności o których mowa w § 3 Polityki, Spółka wybiera najlepsze miejsce przekazania lub wykonania zlecenia.
2. Spółka wykorzystuje następujące miejsca przekazania lub wykonania zlecenia (w tym miejsca przekazania lub wykonania, które według racjonalnej oceny Spółki w sposób stały umożliwiają Spółce uzyskanie możliwie najlepszego wyniku dla Klienta) w odniesieniu do poszczególnych rodzajów instrumentów finansowych:
 - 1) w przypadku instrumentów finansowych będących przedmiotem obrotu na nieregulowanym rynku pozagiełdowym miejscem wykonania jest nieregulowany rynek pozagiełdowy (tzw. rynek OTC);
 - 2) w przypadku pozostałych rodzajów instrumentów finansowych Spółka będzie dążyła do realizacji zleceń Klientów w miejscach wykonania oferujących możliwie najlepsze warunki dla Klientów (w tym poza rynkiem regulowanym lub alternatywnym systemem obrotu), pod warunkiem istnienia więcej niż jednego miejsca wykonania.
3. W przypadku wykonywania zleceń poza Systemem obrotu Dom Maklerski uzyskuje uprzednią wyraźną zgodę Klienta na takie wykonywanie i informuje go o konsekwencjach takiego działania w postaci ryzyka po stronie Klienta wynikającego z wykonywania zlecenia poza Systemem obrotu. Na wniosek Klienta dodatkowe informacje na temat konsekwencji takiego sposobu wykonywania są przekazywane Klientowi. Zgoda może mieć charakter ogólny lub dotyczyć poszczególnych czynności.
4. W wykonaniu obowiązku, o którym mowa w ust. 3, Dom Maklerski wskazuje na następujące ryzyka po stronie Klienta wynikające z wykonywania zlecenia poza Systemem obrotu:
 - 1) ryzyko niepublicznej wyceny - brak pewności, co do wartości instrumentu finansowego, co wynika z braku rynkowej wyceny instrumentu (brakiem notowań np. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie);
 - 2) ryzyko niepełnego dostępu lub braku informacji - spółki niepubliczne nie mają obowiązku ujawniania danych finansowych oraz innych istotnych danych dotyczących działalności spółki, co zwiększa ryzyko inwestycyjne;
 - 3) ryzyko płynności instrumentu finansowego - polega na braku możliwości kupna lub sprzedaży instrumentu finansowego bez znaczącego wpływu na jego cenę a

w skrajnym przypadku braku możliwości kupna lub sprzedaży instrumentu w określonym czasie. Ponadto, utrudnione jest nabycie/zbycie instrumentów finansowych – konieczne jest znalezienia kontrahenta poza Systemem obrotu.

5. W przypadku dopuszczenia przez Spółkę istnienia więcej niż jednego miejsca wykonania – Spółka, w celu dokonania oceny i porównania wyników, jakie można uzyskać dla Klienta w każdym z dopuszczonych miejsc wykonania, uwzględnia wysokość prowizji i kosztów związanych z wykorzystaniem poszczególnych miejsc wykonania.
6. Spółka nie ustala i nie nalicza pobieranych od Klienta opłat w sposób dyskryminujący poszczególne miejsca wykonania, o ile różnice w sposobie naliczania i pobierania opłat i prowizji nie odzwierciedlają rzeczywistych rozbieżności w kosztach ponoszonych przez Spółkę w związku z wykorzystywaniem poszczególnych miejsc wykonania.
7. W przypadku produktów będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, w tym produktów na zamówienie, Dom Maklerski sprawdza godziwość ceny zaproponowanej Klientowi, gromadząc dane rynkowe wykorzystane do oszacowania ceny takiego produktu oraz, o ile jest to możliwe, w drodze porównania ich z podobnymi lub porównywalnymi produktami.

§ 5

[Współpraca z innymi instytucjami nadzorowanymi]

1. W sytuacji, gdy wymaga tego najlepiej pojęty interes Klientów Spółki lub jest to uzasadnione sposobem świadczenia Usług, Spółka współdziała z innymi instytucjami nadzorowanymi przy świadczeniu Usług.
2. W sytuacji, o której mowa w ust. 1:
 - 1) współpraca jest realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi Spółki, rekomendacjami, wytycznymi i zaleceniami właściwych organów nadzoru oraz postanowieniami Polityki;
 - 2) Spółka oraz instytucja współpracująca ze Spółką realizują współpracę na podstawie zasad ustalonych między stronami w umowie lub w innym dokumencie wiążącym strony. W szczególności, takim dokumentem może być zaakceptowany przez Spółkę i instytucję współpracującą plan działania, określający sposób wykonywania poszczególnych czynności objętych współpracą.

§ 6

[Obowiązki informacyjne]

1. Dom Maklerski określa, odniesieniu do każdej kategorii instrumentów finansowych podmioty, do których przekazuje zlecenia do wykonania. Wykaz takich podmiotów stanowi załącznik nr 1 do Polityki.
2. Dom Maklerski informuje Klienta o Systemie wykonywania zleceń, w którym jest wykonywane zlecenie danego Klienta.
3. Dom Maklerski podaje do wiadomości Klientów podmioty wybrane do wykonywania zleceń, wymienione w załączniku nr 2 do Polityki oraz systemy wykonywania zleceń, wymienione w załączniku nr 3 do Polityki.
4. Zgodnie z § 34 ust. 10 Regulaminu, Dom Maklerski sporządza i podaje do publicznej wiadomości, raz na rok, dla każdej kategorii instrumentów finansowych, wykaz pięciu

najlepszych Systemów wykonywania zleceń pod względem wolumenu obrotu, którym przekazał zlecenia Klienta do wykonania w poprzednim roku, a także informacje dotyczące uzyskanej jakości wykonania. Informacje te są sporządzana i podawane do publicznej wiadomości na podstawie i zgodnie z postanowieniami „Instrukcji przekazywania informacji o systemach wykonywania zleceń w Domu Maklerskim NAVIGATOR Spółka Akcyjna”.

5. Na uzasadniony wniosek Klienta lub potencjalnego Klienta Dom Maklerski przekazuje informacje o podmiotach, którym przekazano zlecenia do wykonania, zgodnie z ust. 1.
6. W przypadku zastosowania różnych opłat w zależności od Systemu wykonywania zleceń, Spółka wyjaśnia Klientowi te różnice przy zachowaniu wystarczającego stopnia szczegółowości, tak aby umożliwić zrozumienie zalet i wad związanych z wyborem konkretnego Systemu wykonywania zleceń.
7. W przypadku, gdy Dom Maklerski zachęca Klientów do wyboru Systemu wykonywania zleceń, podaje im rzetelne, wyraźne i niewprowadzające w błąd informacje, tak aby uniemożliwić wybór konkretnego Systemu wyłącznie na podstawie polityki cenowej stosowanej przez Dom Maklerski.
8. W przypadku, gdy Dom Maklerski otrzymuje zachęty od Systemów wykonywania zleceń, informuje o tym Klientów, podając opłaty naliczane przez Spółkę wobec wszystkich kontrahentów uczestniczących w transakcji, a w przypadku, gdy opłaty różnią się od siebie w zależności od Klienta, podając maksymalną wysokość opłat lub zakres opłat, które mogą być należne.
9. W przypadku, gdy Dom Maklerski obciąża więcej niż jednego uczestnika transakcji, informuje swoich Klientów o wartości wszystkich korzyści pieniężnych lub niepieniężnych przez nią otrzymanych.
10. W przypadku, gdy klient składa Domowi Maklerskiemu uzasadnione i proporcjonalne wnioski o informacje na temat jego strategii lub uzgodnień oraz sposobu dokonywania ich przeglądów, związanych z przekazywaniem lub wykonywaniem zleceń, Spółka udziela jasnych odpowiedzi w rozsądnym terminie.

§ 7

[Polityka alokacji zleceń]

1. W przypadku gdy Dom Maklerski łączy zlecenie Klienta z jednym lub kilkoma zleceniami innych Klientów, w tym także w przypadku, gdy tak połączone zlecenia są wykonywane częściowo, alokuje wynikające stąd transakcje zgodnie z postanowieniami niniejszego paragrafu.
2. Łączenie zleceń Klientów może mieć miejsce wówczas, kiedy:
 - 1) jest mało prawdopodobne, by połączenie zleceń działało na niekorzyść Klientów, których zlecenia podlegają łączeniu;
 - 2) Klienci zostali uprzednio poinformowani łączeniu zleceń.
3. Zlecenia są wykonywane zgodnie z Regulaminem oraz niniejszą Polityką, w tym zgodnie z wagami określonymi w § 3 Polityki.
4. Podział nabywanych lub zbywanych instrumentów finansowych następuje proporcjonalnie na rzecz każdego z Klientów, których zlecenia podlegają połączeniu.
5. Czynności, o których mowa w ust. 3 są dokonywane w sposób nie naruszający interesów żadnego z Klientów, których zlecenia podlegają połączeniu.
6. Dom Maklerski prowadzi rejestr zleceń połączonych wykonywanych częściowo, o których mowa w ust. 1, określający co najmniej następujące informacje:

- 1) imię i nazwisko (nazwę lub firmę) Klientów, których zlecenia podlegają połączeniu;
 - 2) opis sposobu wykonania połączonych zleceń, w tym wykonywanych częściowo, uwzględniający przede wszystkim ich wielkość, instrumenty finansowe będące przedmiotem połączonych zleceń, kolejność ich wykonywania, proporcje podziału, uzyskaną cenę oraz miejsce wykonania.
7. Wzór rejestru, o którym mowa w ust. 5 stanowi **załącznik nr 4** do niniejszej Polityki.

§ 8

[Monitorowanie skuteczności Polityki i jej przegląd]

1. Spółka regularnie monitoruje skuteczność wdrożonych rozwiązań i stosowanej Polityki, w tym w zakresie jakości wykonywania zleceń. W przypadku wystąpienia nieprawidłowości w tym zakresie, Dom Maklerski podejmuje działania naprawcze.
2. Spółka dokonuje nie rzadziej niż raz na rok przeglądu Polityki.
3. Spółka dokonuje przeglądu Polityki również w przypadku wystąpienia istotnej zmiany, która trwale wpływa na zdolność Spółki do dalszego uzyskiwania możliwie najlepszych wyników dla Klienta. Dom Maklerski ocenia, czy nastąpiła istotna zmiana oraz rozważa wprowadzenie zmian w odniesieniu do Systemów wykonywania zleceń oraz rangi czynników najlepszego wykonywania w zakresie spełnienia nadrzędnego wymogu najlepszego wykonywania.
4. Istotną zmianą jest znaczące zdarzenie, które może wpływać na parametry najlepszego wykonywania, takie jak koszty, cena, szybkość, prawdopodobieństwo wykonania oraz rozliczenia, wielkość, charakter lub wszelkiego rodzaju inne aspekty dotyczące wykonywania zlecenia.
5. Jeżeli w wyniku czynności, o których mowa w ust. 1 – 3 Spółka dokonała zmian w Polityce, Polityka w wersji aktualnej po dokonanych zmianach jest przekazywana Klientom Spółki.

§ 9

[Postanowienia końcowe]

1. Dom Maklerski musi być w stanie udowodnić Klientowi, na jego żądanie, że zlecenie zostało wykonane zgodnie z Polityką.
2. Klient, zawierając ze Spółką umowę o świadczenie co najmniej jednej z Usług, wyraża zgodę na przedstawioną mu przed zawarciem umowy Politykę.
3. Spółka informuje Klienta o istotnych zmianach Polityki w takim terminie, aby Klient mógł wypowiedzieć umowę z zachowaniem okresu wypowiedzenia, a rozwiązanie umowy nastąpiło przed dniem wejścia w życie zmian. § 8 ust. 5 Polityki stosuje się odpowiednio.

Lista załączników:

1. **Załącznik nr 1:** lista podmiotów, którym Dom Maklerski przekazuje zlecenia do wykonania.
2. **Załącznik nr 2:** lista podmiotów, wybranych przez Dom Maklerski do wykonania zlecenia.
3. **Załącznik nr 3:** lista systemów wykonywania zleceń.
4. **Załącznik nr 4:** wzór rejestru zleceń połączonych.

Załącznik nr 1 do „Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta przez Dom Maklerski NAVIGATOR S.A.”

Lista podmiotów, którym Dom Maklerski przekazuje zlecenia do wykonania

Dom Maklerski Navigator S.A. nie posiada podmiotów, do których przekazuje zlecenia do wykonania, w odniesieniu do każdej kategorii instrumentów finansowych. W przypadku posiadania jednego lub więcej takich podmiotów, zostaną one wskazane w niniejszym załączniku, w odniesieniu do każdej kategorii instrumentów finansowych.

Załącznik nr 2 do „Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta przez Dom Maklerski NAVIGATOR S.A.”

Lista podmiotów, wybranych przez Dom Maklerski do wykonania zlecenia

Dom Maklerski Navigator S.A. nie wybrał podmiotów do wykonywania zleceń. W przypadku wybrania jednego lub więcej takich podmiotów, zostaną one wskazane w niniejszym załączniku

Załącznik nr 3 do „Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta przez Dom Maklerski NAVIGATOR S.A.”

Lista Systemów wykonywania zleceń

Lp.	System wykonywania zleceń	Klasa instrumentu finansowego	Zlecenia Klientów detalicznych (T/N)	Zlecenia Klientów profesjonalnych (T/N)	Transakcje finansowane z użyciem papierów wartościowych
1					
2					
3					
4					
5					

Dom Maklerski Navigator S.A. nie posiada Systemów wykonywania zleceń. W przypadku posiadania jednego lub więcej takich Systemów, zostaną one wskazane w niniejszym załączniku, w odniesieniu do każdej klasy instrumentów finansowych.

Wzór rejestru zleceń połączonych

<u>Lp.</u>	<u>Imię i nazwisko (nazwa lub firma) Klientów, których zlecenia podlegają połączeniu</u>	<u>Opis sposobu wykonania połączonych zleceń, w tym wykonywanych częściowo, uwzględniający przede wszystkim ich wielkość, instrumenty finansowe będące przedmiotem połączonych zleceń, kolejność ich wykonywania, proporcje podziału, uzyskaną cenę oraz miejsce wykonania</u>
<u>1</u>		
<u>2</u>		
<u>3</u>		
<u>4</u>		
<u>5</u>		
<u>6</u>		
<u>7</u>		
<u>8</u>		
<u>9</u>		
<u>10</u>		