

Polityka wykonywania zleceń w zakresie instrumentów pochodnych oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta

I. INFORMACJE OGÓLNE

Niniejszy dokument jest przeznaczony dla Klientów i obejmuje informacje dotyczące zasad wykonywania Zleceń Klienta przez Bank Handlowy w Warszawie S.A., działający pod marką Citi Handlowy („Bank”), w odniesieniu do Instrumentów Pochodnych oraz działania w najlepiej pojętym interesie Klienta (zasady te zwane są dalej: „Polityką”). Informacje zawarte w niniejszym dokumencie przekazywane są Klientom w związku z art. 66(3) rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. oraz art. 73 b ust. 3 Ustawy o Obrocie.

II. DEFINICJE

Terminy pisane dużą literą w niniejszej Polityce mają znaczenia określone poniżej:

Cena Godziwa – oznacza cenę o której mowa w pkt 4.2 (b)(iii) poniżej

Cena Rynkowa – oznacza cenę rynku międzybankowego rozumianą jako cena, po jakiej Bank spodziewałby się zawrzeć transakcję na rachunek własny na Instrumencie Pochodnym (na podstawie własnego kwotowania) z podmiotem trzecim o analogicznych warunkach do Transakcji, którą Klient ma możliwość zawarcia z Bankiem;

Cena Transakcji – cena po jakiej Klient ma możliwość zawarcia określonej Transakcji z Bankiem. Cena Transakcji obejmuje Marżę Banku;

Dealer – pracownik Banku zawierający w imieniu Banku Transakcje z Klientem;

Instrument Finansowy – oznacza instrument finansowy w rozumieniu art. 2 ust. 1 Ustawy o Obrocie;

Instrument Pochodny – oznacza opcję, kontrakt terminowy, swap, umowę forward lub inny kontrakt pochodny, którego instrumentem bazowym jest w szczególności kurs waluty wymiennej, stopa procentowa, indeks giełdowy, cena towarów lub cena surowców;

Klient – oznacza przedsiębiorcę będącego osobą fizyczną, osobą prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej;

Klient Detaliczny – oznacza klienta sklasyfikowanego przez Bank jako klient detaliczny w rozumieniu art. 3 pkt. 39c) Ustawy o Obrocie;

Klient Profesjonalny – oznacza klienta sklasyfikowanego przez Bank jako klient profesjonalny w rozumieniu art. 3 pkt 39b) Ustawy o Obrocie;

Kontrahent Finansowy – oznacza Klienta spełniającego warunki bycia „kontrahentem finansowym” w rozumieniu art. 2 pkt 8 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 (EMIR), w tym bank, fundusz inwestycyjny, zakład ubezpieczeń, zakład reasekuracji, firma inwestycyjna, instytucją kredytową, spółki zarządzające funduszami UCITS, spółki zarządzające alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, fundusz inwestycyjny typu UCITS, alternatywny fundusz inwestycyjny lub fundusz emerytalny;

Marża Banku – różnica między Ceną Transakcji, a Ceną Rynkową;

Transakcja – oznacza umowę, której przedmiotem jest Instrument Pochodny, zawartą między Bankiem a Klientem;

Trwały Nośnik – oznacza nośnik umożliwiający użytkownikowi przechowywanie adresowanych do niego informacji w sposób umożliwiający dostęp do nich przez okres odpowiedni do celów sporządzenia tych informacji i pozwalający na odtworzenie przechowywanych informacji w niezmienionej postaci np. papier, zapisana wiadomość e-mail, zapisany plik pdf, płyta CD;

Uprawniony Kontrahent – oznacza podmiot będący Klientem Profesjonalnym spełniający jednocześnie warunki bycia „uprawnionym kontrahentem” określone w art. 3 pkt 39d) Ustawy o Obrocie;

Ustawa o Obrocie – oznacza ustawę o obrocie instrumentami finansowymi z dnia 29 lipca 2005 r. z późniejszymi zmianami;

Zlecenie – oznacza złożone przez Klienta w Banku zlecenie nabycia lub zbycia Instrumentu Pochodnego lub oświadczenie woli wywołujące równoważne skutki, którego przedmiotem są Instrumenty Pochodne.

III. ZAKRES POLITYKI

- a) Z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w dalszej części niniejszego pkt 3, Polityka ma zastosowanie do Zleceń składanych przez Klientów w związku z zawieraniem z Bankiem Transakcji.

- b) Polityka nie ma zastosowania do Transakcji zawieranych przez Bank z Klientami sklasyfikowanymi przez Bank jako Uprawnieni Kontrahenci.
- c) Bank może nie stosować zasad przewidzianych w pkt 4.2 (w zakresie dążenia do osiągnięcia Ceny Godziwej) oraz pkt 4.3 Polityki w stosunku do Klientów Profesjonalnych jeżeli uzna, że przy zawieraniu Transakcji Bank nie wykonuje Zlecenia na rachunek Klienta (Klient nie polega na Banku przy wykonywaniu Zlecenia). Przy weryfikacji czy Zlecenie jest wykonywane na rachunek Klienta, Bank stosuje pomocniczo czterostopniowy test na podstawie którego weryfikuje:
 - (i) czy stroną inicjującą zawarcie Transakcji jest Klient czy też Bank – w przypadku gdy Bank nie zwraca się do Klienta sugerując zawarcie Transakcji wówczas jest bardziej prawdopodobne, że Klient nie polega na Banku przy wykonaniu Zlecenia;
 - (ii) czy praktyka rynkowa na rynku właściwym dla Transakcji pozwala stwierdzić, że Klient ma możliwość uzyskania kwotowań dla Transakcji z wielu źródeł. Jeżeli Klient ma możliwość uzyskania dostępu do kwotowań z wielu źródeł jest bardziej prawdopodobne, że Klient nie polega na Banku przy wykonywaniu Zlecenia;
 - (iii) czy względna przejrzystość rynku właściwego dla Transakcji pozwala stwierdzić, że Klient ma gotowy dostęp do cen dla Transakcji, w którym to przypadku jest bardziej prawdopodobne, że Klient nie polega na Banku przy wykonywaniu Zlecenia; oraz
 - (iv) czy z uzgodnień pomiędzy Bankiem a Klientem lub informacji przekazywanych Klientowi wynika, że Klient może oczekiwać, że Bank będzie wykonywał Zlecenia dotyczące danej Transakcji na jego rachunek,
- d) W związku z testem, o którym mowa w pkt 3 (c) powyżej Bank nie stosuje zasad przewidzianych w pkt 4.2 (w zakresie dążenia do osiągnięcia Ceny Godziwej) oraz 4.3 Polityki w stosunku do Kontrahentów Finansowych sklasyfikowanych jako Klienci Profesjonalni.
- e) Polityka nie jest skierowana do konsumentów w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny.

IV. WARUNKI WYKONYWANIA ZLECEŃ I DZIAŁANIA W NAJLEPSZYM INTERESIE KLIENTA W ZWIĄZKU Z WYKONYWANIEM ZLECEŃ

4.1 Ogólne zasady wykonywania zleceń

- a) W celu działania w najlepiej pojętym interesie Klienta, Bank wykonując Zlecenia Klientów, dąży do zapewnienia ich niezwłocznego, uczciwego i należytego wykonania w stosunku do Zleceń innych Klientów oraz do zleceń/transakcji własnych Banku, mając na uwadze warunki rynkowe oraz warunki odzwierciedlające wycenę Instrumentu Pochodnego według stosowanego w Banku modelu, przy zachowaniu prawa Banku do wynagrodzenia z tytułu prowadzonej działalności i podejmowanego ryzyka.
- b) Bank nie łączy Zleceń Klientów ze Zleceniami innych Klientów oraz zleceniami/transakcjami własnymi Banku.

4.2 Systemy wykorzystywane przy wykonywaniu zleceń

- a) W procesie wyboru systemu wykonywania zleceń Bank wybiera taki system, który pozwala na osiągnięcia Ceny Godziwej przy wykonaniu Zlecenia Klienta. Zawierając Transakcję z Klientem, Bank dąży do osiągnięcia dla niej Ceny Godziwej, w związku z tym, o ile z danym Klientem nie zostanie indywidualnie uzgodnione inaczej, Bank używa do wykonywania Zleceń Klientów portfela własnego Banku. W rezultacie, dla Klienta, kontrahentem Transakcji zawartej w wyniku wykonania Zlecenia jest Bank.
- b) W celu zapewnienia, że zgodnie z kryteriami określonymi w pkt. 4.2 lit. (a) powyżej, wybrany do wykonywania Zleceń portfel własny Banku jest wystarczająco dobrym systemem wykonywania zleceń w porównaniu z innymi systemami, Bank:
 - (i) określa uznane za wiarygodne powszechnie wykorzystywane źródła informacji o cenach, które są lub potencjalnie mogłyby być wykorzystane do zawierania transakcji na Instrumentach Pochodnych na rynku międzybankowym,
 - (ii) pozyskuje informacje rynkowe o marżach jakie mogą być pobierane w stosunku do klientów przez inne banki na rynku polskim przy wykonywaniu zleceń na Instrumentach Pochodnych odpowiadających rodzajowo Instrumentom Pochodnym będącym przedmiotem Zleceń,
 - (iii) na podstawie danych/informacji, o których mowa w pkt (i) oraz (ii) powyżej Bank ustala wewnętrznie przedział cenowy dla Ceny Transakcji dla Klienta w ramach którego Bank uznaje, że Transakcja została zawarta po cenie godziwej („Cena Godziwa”) a w konsekwencji portfel własny Banku jest odpowiednim systemem wykonywania zleceń w porównaniu z innymi systemami,
 - (iv) Bank dokonuje monitorowania i weryfikowania aktualności informacji, danych i założeń o których mowa w pkt. (i) do (iii) powyżej co najmniej raz w roku poprzez:
 - (A) ocenę czy źródła informacji o cenach o których mowa w pkt. 4.2 (b)(i) powyżej można uznać za wiarygodne oraz powszechnie wykorzystywane,
 - (B) pozyskanie aktualnych informacji rynkowych o marżach wykorzystywanych przez inne banki krajowe, w szczególności poprzez pobranie ich ze stron internetowych tych banków,
 - (C) określenie, w szczególności na podstawie danych o których mowa w ppkt. (B) powyżej, limitów marżowych jakie może stosować Bank ustalając Cenę Transakcji dla Klienta i w ten sposób wyznaczenie przedziałów cenowych w ramach których Bank uznaje że Cena Transakcji dla Klienta jest Ceną Godziwą, niezależnie od

działań podejmowanych zgodnie ppkt. (A)–(C) powyżej Bank na bieżąco monitoruje czy Cena Transakcji dla Klienta zaoferowana przez Dealera lub przedstawiona Klientowi w systemie transakcyjnym jest Ceną Godziwą.

- c) Wykonując Zlecenia Klientów z portfela własnego, w celu zabezpieczenia ryzyka rynkowego Banku związanego z wykonaniem Zlecenia, Bank może korzystać z następujących systemów:
- (i) zewnętrzne i wewnętrzne systemy komunikacyjne/transakcyjne takie jak: Bloomberg® IB Chat, Simpliciti® FX Options, eDealer®, Microsoft Skype for Business®, Microsoft Teams®, Reuters Eikon Messenger®,
 - (ii) platformy obrotu takie jak Bloomberg Trading Facility Europe,
 - (iii) podmioty z grupy kapitałowej do której należy Bank (grupa Citi) tj.:
 - (A) Citibank N.A.,
 - (B) Citigroup Global Markets Limited,
 - (iv) brokerzy oraz banki krajowe i zagraniczne.
- d) O ile z danym Klientem nie zostanie indywidualnie uzgodnione inaczej, Bank wykonuje Zlecenia Klienta poza systemem obrotu instrumentami finansowymi (tj. poza rynkiem regulowanym, alternatywnym systemem obrotu (ASO) lub zorganizowaną platformą obrotu (OTF)). Wykonywanie Zleceń poza systemem obrotu instrumentami finansowymi wiąże się po stronie Klienta, w szczególności, z ryzykiem niewykonania zobowiązań z Transakcji przez Bank, przykładowo w związku z upadłością lub wszczęciem postępowania restrukturyzacyjnego wobec Banku (tzw. ryzyko kredytowe kontrahenta). Bank na wniosek Klienta przekazuje dodatkowe informacje na temat konsekwencji zawierania Transakcji poza systemem obrotu instrumentami finansowymi.

4.3 Działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta w związku z wykonywaniem Zleceń

- a) Działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta oznacza podjęcie przez Bank wszelkich wystarczających i uzasadnionych działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klienta w związku z wykonywaniem jego Zleceń, biorąc pod uwagę czynniki i kryteria, o których mowa w dalszych punktach niniejszej Polityki.
- b) Bank spełnia wymóg podjęcia wszelkich wystarczających działań w celu uzyskania możliwie najlepszego dla Klienta wyniku w zakresie, w jakim wykonuje Zlecenie zgodnie z konkretnymi dyspozycjami Klienta dotyczącymi Zlecenia.
- c) W celu zapewnienia możliwie najlepszych wyników dla Klienta, w związku z wykonywaniem Zleceń, Bank bierze pod uwagę przede wszystkim czynnik ceny i nadaje mu najwyższą rangę.
- d) Mając na względzie pkt (c) powyżej, Bank przypisuje niską rangę pozacenowym czynnikom działania w najlepszym interesie Klienta. Dotyczy to zarówno kategorii Klient Detaliczny jak i Klient Profesjonalny.
- e) Bank informuje, że Marża Banku dotycząca Instrumentów Pochodnych ujęta jest w cenie. W związku z tym Bank przypisuje niską rangę kosztom wykonania Zlecenia innym niż Marża Banku. W zakresie czynników pozacenowych, mając na względzie ich niską rangę, Bank bierze je pod uwagę o ile ze względu na charakter Transakcji mogą mieć one zastosowanie oraz o ile Dealer przyjmujący Zlecenie uzna, że mogą mieć one istotne znaczenie dla najlepszego wykonania Zlecenia Klienta.
- f) Bank kierując się czynnikami, o których mowa w pkt (c) – (e) powyżej, przypisuje im następujące wagi:

Czynnik	Ranga dla czynnika
Cena (z uwzględnieniem Marży Banku)	Wysoka
koszt wykonania Zlecenia (inny niż Marża Banku wliczona w cenę Transakcji)	Niska
szybkość zawarcia Transakcji	Niska
prawdopodobieństwo wykonania Zlecenia oraz jego rozliczenia	Niska
wielkość Zlecenia	Niska
charakter Zlecenia	Niska
inne aspekty mające wpływ na wykonanie Zlecenia	Niska

- g) Bank ustala względne znaczenie czynników opisanych w pkt (f) w oparciu o własne doświadczenie oraz własną ocenę na podstawie dostępnych w danym czasie informacji rynkowych.
- h) Bank, w celu wypełnienia swoich obowiązków w zakresie działania w najlepiej pojętym interesie Klienta, z zastrzeżeniem pkt. 4.3 (b) oraz pkt. 4.4, dąży do tego aby Cena Transakcyjna dla Klienta była Ceną Godziwą;
- i) Bank zastrzega możliwość dokonywania zmian czynników oraz ich rang, o których mowa w punkcie (f) powyżej, na podstawie przeprowadzanej przez Bank oceny czynników, mających wpływ na działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta.

4.4 Wykonanie Zlecenia zgodnie z warunkami określonymi przez Klienta

Określenie przez Klienta szczegółowych warunków, na jakich nastąpić ma wykonanie Zlecenia, może uniemożliwić Bankowi podjęcie działań w celu uzyskania możliwie najlepszych wyników dla Klienta zgodnie z postanowieniami Polityki w zakresie wyznaczonym tymi szczegółowymi warunkami. W szczególności sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku, gdy Klient określił warunki takie jak cena lub wielkość Zlecenia i jego charakter.

V. UPRAWNIENIA KLIENTA, MONITOROWANIE SKUTECZNOŚCI POLITYKI I JEJ PRZEGLĄD

- a) Klient akceptuje postanowienia Polityki w formie pisemnej, dokumentowej lub poprzez złożenie pierwszego oświadczenia woli o zawarciu Transakcji po jej otrzymaniu.
- b) Bank regularnie monitoruje skuteczność wdrożonych rozwiązań dotyczących wykonywania zleceń i stosowanej Polityki, w szczególności poprzez weryfikację aktualności postanowień zawartych w niniejszej Polityce. Bank dokonuje przeglądu Polityki nie rzadziej niż raz na rok. Niezależnie od okresowego przeglądu, Bank dokonuje przeglądu Polityki również w przypadku wystąpienia istotnej zmiany, która trwale wpływa na zdolność Banku do dalszego uzyskiwania możliwie najlepszych wyników dla Klienta w systemie wykonania zleceń na zasadach określonych w niniejszej Polityce.
- c) Bank informuje Klientów o zmianach w niniejszej Polityce. Zmieniona Polityka może być doręczona Klientom w formie papierowej, a w zakresie dopuszczalnym prawem, zmieniona Polityka może być doręczona Klientom również na innym niż papier Trwałym Nośniku, a także udostępniona za pośrednictwem strony internetowej Banku (www.citihandlowy.pl). Bank może dokonać zmiany Polityki w szczególności w przypadku zmiany zasad wykonywania Zleceń Klienta w jego najlepiej pojętym interesie, modyfikacji wagi rang, o których mowa w pkt. 4.3(f), zmiany zakresu wykorzystywanych systemów wykonywania zleceń oraz zasad ich oceny a także zmiany zakresu Instrumentów Pochodnych lub Klientów objętych Polityką oraz w każdym przypadku gdy wymagają tego przepisy prawa lub rekomendacje i wytyczne organów nadzoru.
- d) W przypadku złożenia przez Klienta, do którego ma zastosowanie Polityka, uzasadnionego i proporcjonalnego wniosku o informacje, że zlecenie zostało wykonane zgodnie z Polityką, informacje na temat strategii lub uzgodnień dotyczących wykonywania niniejszej Polityki, a także dokonywania jej przeglądów, Bank udziela Klientowi jasnych odpowiedzi w rozsądnym terminie.
- e) Bank publikuje na swojej stronie internetowej (<https://www.citihandlowy.pl/poland/homepage/polish/mifid-II-raporty.htm>) cyklicznie, w terminach oraz w zakresie przewidzianym przez przepisy prawa, dane dotyczące jakości wykonywania Zleceń, w tym także wykaz pięciu najlepszych systemów wykonywania zleceń, o których mowa w niniejszej Polityce.

VI. INNE POSTANOWIENIA

Niniejsza Polityka wchodzi w życie w dniu 17 stycznia 2025 r.