

Polityka przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych w Banku Millennium S.A.

I. Postanowienia ogólne

Polityka przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych w Banku Millennium S.A., zwana dalej Polityką, określa zasady przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych (zachęty) w Banku Millennium S.A. w związku ze świadczeniem Usług Finansowych.

Bank Millennium S.A., świadcząc na rzecz Klientów Usługi Finansowe, jest zobowiązany do działania w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętymi interesami Klientów.

Definicje

Użyte w Polityce określenia oznaczają:

- Bank – Bank Millennium S.A.,
- Usługa Finansowa - usługa maklerska lub wykonywanie przez Bank, zgodnie z art. 70 ust. 2 Ustawy, czynności, o których mowa w art. 69 ust. 2 pkt 1-7 Ustawy w odniesieniu do Instrumentów i Produktów finansowych,
- Klient - klient Banku, który podpisał z Bankiem umowę o świadczenie Usług Finansowych,
- Ustawa – ustawa z dnia 29.07.2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. Nr 183 poz. 1538 z 2005 r. ze zmianami).
- Instrumenty finansowe – instrumenty finansowe w znaczeniu określonym w Ustawie, w zakresie których Bank świadczy Usługi Finansowe,
- Produkt finansowy - lokata strukturyzowana zawierająca wbudowane Instrumenty finansowe oraz produkty ubezpieczeniowo-inwestycyjne i Produkty łączone,

Pozostałe określenia mają znaczenie nadane im w Regulaminie świadczenia usług finansowych dla osób fizycznych przez Bank Millennium S.A., Regulaminie przyjmowania i przekazywania zleceń Klientów Biznes i Bankowości Przedsiębiorstw w zakresie Funduszy Inwestycyjnych przez Bank Millennium S.A., Regulaminie świadczenia przez Bank Millennium S.A. usług powierniczych w zakresie instrumentów finansowych emitowanych oraz będących w obrocie za granicą oraz Regulaminie świadczenia usług powierniczych przez Bank Millennium S.A..

II. Ogólne zasady przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych

Bank nie przyjmuje lub nie przekazuje, w związku ze świadczeniem Usług Finansowych, opłat, prowizji lub świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem:

- opłat, prowizji i świadczeń niepieniężnych przyjmowanych od Klienta lub osoby działającej w jego imieniu albo przekazywanych Klientowi lub osobie działającej w jego imieniu;
- opłat lub prowizji umożliwiających świadczenie danej Usługi Finansowej na rzecz Klienta lub w tym celu niezbędnych, np. kosztów powiernictwa, opłat związanych z rozliczeniem i wymianą, obciążeń regulacyjnych lub opłat prawnych, które jednakże nie mogą stać w sprzeczności ze zobowiązaniem Banku do uczciwego, sprawiedliwego i profesjonalnego działania;
- opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych innych niż wskazane powyżej, pod warunkiem, że:
 - informacje o istocie i wysokości lub sposobie naliczania opłat, prowizji i innych korzyści pieniężnych i niepieniężnych zostały przekazane Klientowi przed zawarciem umowy o świadczenie Usług Finansowych lub przed złożeniem Zlecenia przez Klienta, oraz
 - są przyjmowane albo przekazywane w celu poprawienia jakości Usługi Finansowej świadczonej przez Bank na rzecz Klienta, np. korzyści niepieniężne otrzymywane przez Bank w postaci szkoleń dla pracowników, materiałów dydaktycznych, materiałów i systemów informatycznych, mających zapewnić profesjonalną obsługę Klientów, korzyści niepieniężne przekazywane Klientom w postaci seminariów dla Klientów, materiałów dydaktycznych i reklamowych, mających zapoznać ich z charakterystyką i zasadami funkcjonowania danej Usługi Finansowej,
 - ich przyjęcie lub przekazanie nie ma negatywnego wpływu na działanie przez Banki w sposób rzetelny i profesjonalny, zgodnie z zasadami uczciwego obrotu oraz zgodnie z najlepiej pojętym interesem Klienta.

Raz w roku, tak długo jak otrzymywane są korzyści związane z Usługą Inwestycyjną, Bank informuje Klienta o rzeczywistej kwocie korzyści otrzymanych od podmiotów trzecich lub zapłaconych na rzecz podmiotów trzecich.

Bank ujawnia szczegółowe, rzetelne i niebudzące wątpliwości informacje o opłatach, prowizjach lub korzyściach niepieniężnych, w tym o ich istnieniu, charakterze i kwocie czy też – w przypadku, gdy nie da się określić kwoty – metodzie obliczania tej kwoty.

Bank może otrzymywać wynagrodzenia z tytułu przyjęcia i przekazania Zlecenia od towarzystwa funduszy inwestycyjnych, spółki zarządzającej, zakładu ubezpieczeń, Millennium Domu Maklerskiego lub innego podmiotu, do którego przekazuje Zlecenie. Informacja na temat wynagrodzenia Banku, o którym mowa powyżej, znajduje się w Załączniku do Polityki „Informacja ogólna o wynagrodzeniu otrzymywanym od Kontrahentów Banku Millennium S.A. w związku ze świadczeniem Usług Finansowych”. Informacja szczegółowa przekazywana jest Klientowi na jego żądanie w placówce Banku.

Bank informuje, iż pracownicy Banku mogą uczestniczyć w konkursach edukacyjnych lub konkursach wiedzy z zakresu Instrumentów finansowych i Produktów finansowych organizowanych przez zakłady ubezpieczeń, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, spółki zarządzające, oraz inne podmioty współpracujące z Bankiem, pod warunkiem, iż nagrody w konkursie mają charakter pozafinansowy.

Przyjmowanie przez pracowników Banku korzyści niepieniężnych w postaci drobnych prezentów i gestów grzecznościowych jest dopuszczalne i nie powinno być traktowane jako zachęta, pod warunkiem, że ich wartość nie przekracza 200,00 PLN.

III. Zasady przyjmowania i przekazywania opłat, prowizji i korzyści niepieniężnych dla poszczególnych rodzajów Usług Finansowych.

A. Lokaty Strukturyzowane

1. W związku z wykonywaniem Zlecenia w zakresie Lokat strukturyzowanych Klient pokrywa prowizje i opłaty należne Bankowi na warunkach i w wysokości określonej w Warunkach Lokaty Strukturyzowanej.

B. Produkty ubezpieczeniowo-inwestycyjne

1. W związku z zawarciem przez Klienta z zakładem ubezpieczeń umowy w zakresie produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych będących w ofercie Banku Bank nie pobiera od Klienta prowizji ani opłat. Klient pokrywa prowizje i opłaty należne zakładowi ubezpieczeń na warunkach i w wysokości określonej w Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia.
2. Bank otrzymuje od zakładu ubezpieczeń wynagrodzenie z tytułu prowadzenia dystrybucji produktu ubezpieczeniowo-inwestycyjnego, które kalkulowane jest jako udział procentowy od wolumenu sprzedaży. Bank może otrzymać od zakładu ubezpieczeń również dodatkowe wynagrodzenie kalkulowane po przekroczeniu odpowiedniego wolumenu sprzedaży produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych za pośrednictwem Banku.
3. Na żądanie Klienta Bank przekazuje szczegółowe informacje o opłatach, o których mowa w ust. 2 lub wskazuje sposób ich kalkulacji.
4. Bank informuje Klienta, że może otrzymywać od zakładu ubezpieczeń korzyści niepieniężne, w szczególności obejmujące szkolenia dla pracowników, materiały dydaktyczne oraz materiały i systemy informatyczne, które mają na celu zapewnienie profesjonalnej obsługi Klientów w zakresie dystrybucji produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych.
5. Bank informuje Klienta, że Bank oraz zakład ubezpieczeń mogą przekazywać Klientom korzyści niepieniężne, w szczególności obejmujące seminaria dla Klientów, materiały dydaktyczne oraz materiały reklamowe, które mają na celu zapoznanie się z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych.

C. Tytuły Uczestnictwa

1. W związku z przyjmowaniem i przekazywaniem Zleceń w zakresie Tytułów Uczestnictwa Bank nie pobiera bezpośrednio od Klienta prowizji ani opłat. Klient pokrywa prowizje i opłaty należne funduszowi na warunkach i w wysokości określonej w Prospektach Informacyjnych i tabelach opłat manipulacyjnych poszczególnych funduszy, a w przypadku kont otwartych w wyspecjalizowanych programach inwestycyjnych, również w warunkach uczestnictwa w danym programie i tabeli opłat manipulacyjnych tego programu.
2. Bank otrzymuje od towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub spółki zarządzającej wynagrodzenie z tytułu prowadzenia dystrybucji Tytułów Uczestnictwa, które kalkulowane jest w oparciu o opłaty i prowizje faktycznie pobierane od uczestników przez fundusze. Bank może otrzymać od towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub

spółki zarządzającej również dodatkowe wynagrodzenie kalkulowane na podstawie wolumenu sprzedaży Tytułów Uczestnictwa poszczególnych funduszy za pośrednictwem Banku.

3. Bank przekazuje szczegółowe informacje o opłatach, o których mowa w ust. 2 lub wskazuje sposób ich kalkulacji.
4. Bank informuje Klienta, że może otrzymywać od towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub spółki zarządzającej świadczenia niepieniężne, w szczególności obejmujące szkolenia dla pracowników, materiały dydaktyczne oraz materiały i systemy informatyczne, które mają na celu zapewnienie profesjonalnej obsługi Klientów w zakresie dystrybucji Tytułów Uczestnictwa.
5. Bank informuje Klienta, że Bank oraz towarzystwa funduszy inwestycyjnych lub spółki zarządzające mogą przekazywać Klientom świadczenia niepieniężne, w szczególności obejmujące seminaria dla Klientów, materiały dydaktyczne oraz materiały reklamowe, które mają na celu zapoznanie się z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania polskich i zagranicznych funduszy inwestycyjnych.

D. Produkty łączone

1. W przypadku nabycia produktów łączonych z Tytułami Uczestnictwa stosuje się postanowienia pkt. C.
2. W przypadku nabycia produktów łączonych z produktami ubezpieczeniowo – inwestycyjnymi stosuje się postanowienia pkt. B.

E. DPW – Dłużny Papier Wartościowy

1. W związku z wykonywaniem zlecenia w zakresie DPW Bank nie pobiera od Klienta prowizji ani opłat.
2. W przypadku DPW, których emitentem jest podmiot inny niż Bank, Bank może otrzymywać od Emitenta DPW wynagrodzenie z tytułu prowadzenia dystrybucji DPW, które kalkulowane jest jako udział procentowy od wolumenu sprzedaży.
3. Bank przed nabyciem przez Klienta DPW przekazuje szczegółowe informacje o opłatach, o których mowa w ust. 2.
4. Bank informuje Klienta, że Bank oraz emitent inny niż Bank mogą przekazywać Klientom świadczenia niepieniężne, w szczególności obejmujące seminaria dla Klientów, materiały dydaktyczne oraz materiały reklamowe, które mają na celu zapoznanie się z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania dłużnych papierów wartościowych.

F. Przyjmowanie i przekazywanie Zleceń do Millennium Domu Maklerskiego (dalej Millennium DM)

1. W związku z przyjmowaniem i przekazywaniem Zleceń do Millennium DM, Bank nie pobiera od Klienta prowizji ani opłat. Klient pokrywa prowizje i opłaty należne Millennium DM na warunkach i w wysokości określonej przez Millennium DM w Tabeli Opłat i Prowizji.
2. Bank otrzymuje od Millennium DM wynagrodzenie z tytułu przyjmowania i przekazywania Zleceń do Millennium DM, które kalkulowane jest w oparciu o opłaty i prowizje obowiązujące w Millennium DM.
3. Bank przekazuje szczegółowe informacje o opłatach, o których mowa w ust. 2 lub wskazuje sposób ich kalkulacji.
4. Bank informuje Klienta, że może otrzymywać od Millennium DM świadczenia niepieniężne, w szczególności obejmujące szkolenia dla pracowników, materiały dydaktyczne oraz materiały i systemy informatyczne, które mają na celu zapewnienie profesjonalnej obsługi Klientów w zakresie przyjmowania i przekazywania Zleceń do Millennium DM.
5. Bank informuje Klienta, że Bank oraz Millennium DM mogą przekazywać Klientom świadczenia niepieniężne, w szczególności obejmujące seminaria dla Klientów, materiały dydaktyczne oraz materiały reklamowe, które mają na celu zapoznanie się z konstrukcją, charakterystyką i zasadami funkcjonowania dłużnych papierów wartościowych.