

STRATÉGIA VYKONÁVANIA POKYNOV

ČLÁNOK 1 ÚVODNÉ USTANOVENIA

- 1.1 Na základe Smernice Európskeho parlamentu a Rady 2014/65/EÚ z 15. mája 2014 o trhoch s finančnými nástrojmi, smernice Európskeho parlamentu a Rady 2004/39/ES o trhoch s finančnými nástrojmi a v zmysle ust. § 73p zákona č. 566/2001 o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, je spoločnosť OMNIUM CAPITAL, o.c.p., a.s. (ďalej tiež „Obchodník“) ako obchodník s cennými papiermi povinný zaviesť a dodržiavať Stratéziu vykonávania pokynov. Stratégia vykonávania pokynov obsahuje popis náležitostí a druhov pokynov, spôsob ich prijímania a postupovania, postupy smerujúce k dosiahnutiu najlepšieho možného výsledku pre Klienta pri realizácii jeho pokynu a opatrenia prijímané v súvislosti s riešením možných konfliktov záujmov pri prijímaní a vykonávaní pokynov. Cieľom je zlepšenie ochrany investorov a zároveň tvorba identických podmienok pre investičné služby v štátoch EÚ.

ČLÁNOK 2 VYSVETLENIE ZÁKLADNÝCH POJMOV

| | |
|---|--|
| Obchodník | OMNIUM CAPITAL, o.c.p., a.s. |
| Faktory | faktory ovplyvňujúce v zmysle §73o ods.2 Zákona určenie dôležitosti Kritérií |
| Finančné nástroje | nástroje finančného trhu uvedené v prílohe č.1 Stratégie |
| Klient | Profesionálny alebo Neprofesionálny klient Obchodníka alebo Oprávnená protistrana |
| Kritériá | kritériá vykonania Pokynu stanovené Obchodníkom v zmysle §73o ods.1 Zákona, na základe ktorých Obchodník uplatňuje Stratéziu a ktoré sú uvedené v bode 6.1 Stratégie |
| Miesto výkonu | miesto výkonu predstavuje Regulovaný trh, MTF, Systematický internalizátor, tvorca trhu, iný poskytovateľ likvidity alebo osoba vykonávajúca obdobné činnosti v nečlenskom štáte |
| MiFID II | Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2014/65/EÚ z 15. mája 2014 o trhoch s finančnými nástrojmi |
| MTF (Multilateral Trading Facility) | multilaterálny systém prevádzkovaný investičnou spoločnosťou alebo organizátorom trhu, ktorý spája záujmy viacerých tretích strán nakupovať a predávať finančné nástroje v systéme, a to v súlade s nediskriminačnými pravidlami a spôsobom, ktorého výsledkom je zmluva v súlade s ustanoveniami MiFID II |
| OOS (organizovaný obchodný systém) | Obchodný systém umožňujúci interakciu dopytu a ponuky väčšieho počtu strán, ktorá vedie k uzavretiu obchodu. Nie je možné na ňom obchodovať s akciami. |
| Obchodný deň | pracovný deň, počas ktorého Obchodník poskytuje služby obchodníka s cennými papiermi Klientom |
| Oprávnená protistrana | klient Obchodníka kategorizovaný ako oprávnená protistrana na základe výslovnej dohody medzi Obchodníkom a klientom v zmysle § 73u zákona, ktorý požiadal o preradenie do kategórie oprávnená protistrana |

| | |
|--|--|
| OTC trhy (Over The Counter trhy) | predstavujú všetky trhy mimo Regulovaného trhu, Systematického internalizátora a mimo MTF, predovšetkým trhy, na ktorých poskytuje likviditu nevyhnutnú na vykonanie Pokynu tvorcu trhu (Market maker), iný poskytovateľ likvidity alebo osoba vykonávajúca obdobné činnosti v nečlenskom štáte. Obchodník musí získať predchádzajúci výslovný súhlas klienta s realizovaním obchodov na OTC trhu, a to vo forme všeobecného súhlasu na všetky obchody klienta alebo vo forme individuálnych súhlasov na jednotlivé obchody. |
| Neprofesionálny klient | klient Obchodníka, kategorizovaný ako Neprofesionálny klient v zmysle Zákona |
| Pokyn | inštrukcia klienta na nákup alebo predaj Finančného nástroja, akceptovaná Obchodníkom za účelom jej vykonania alebo jej postúpenia tretej strane na vykonanie na účet klienta; inštrukcia na nákup alebo predaj Finančného nástroja udelená Obchodníkom v rámci investičnej služby riadenie portfólia za účelom jej vykonania alebo postúpenia tretej strane na vykonanie na účet klienta; Typológia pokynov je uvedená v bode 4 tejto Stratégie. |
| Pravidlá vykonávania pokynov | dostatočné opatrenia a postupy na zabezpečenie najlepšieho možného výsledku realizácie Pokynu Klienta |
| Profesionálny klient | klient Obchodníka kategorizovaný ako Profesionálny klient v zmysle §8a ods.(2) Zákona |
| Regulovaný trh | znamená multilaterálny systém prevádzkovaný a/alebo riadený organizátorom trhu, ktorý spája alebo umožňuje spájanie záujmov viacerých tretích strán nakupovať a predávať finančné nástroje v systéme a v súlade s nediskriminačnými pravidlami spôsobom, ktorého výsledkom je zmluva týkajúca sa finančných nástrojov prijatých na obchodovanie podľa jeho pravidiel a/alebo systémov a ktorý je povolený a funguje pravidelne a v súlade s ustanoveniami MiFID II |
| Stratégia | Stratégia vykonávania pokynov (Best Execution Policy) |
| Systematický internalizátor | obchodník s cennými papiermi, ktorý na organizovanom, opakovanom a systematickom základe obchoduje na vlastný účet tak, že vykonáva pokyny Klienta mimo regulovaného trhu, MTF alebo OOS |
| Špecifické inštrukcie | predstavujú inštrukcie Klienta uvedené v Pokyne, ktorými Klient špecifikuje skutočnosti, na základe ktorých má byť Pokyn vykonaný (pozri body 4.2 a 4.3) |
| Zákon | zákon č. 566/2001 Z.z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení a doplnení niektorých zákonov |

ČLÁNOK 3 ROZSAH APLIKÁCIE STRATÉGIE

- 3.1 Stratégia sa vzťahuje na všetkých klientov Obchodníka, t.j. na Profesionálnych a Neprofesionálnych klientov Obchodníka, ako aj na Oprávnenú prostistranu, a to vo vzťahu ku všetkým finančným nástrojom. Stratégia sa aplikuje na tieto investičné služby a investičné činnosti vykonávané Obchodníkom:
- a) prijatie a postúpenie Pokynu Klienta týkajúceho sa jedného alebo viacerých Finančných nástrojov (§ 6 ods.1 písm. a) Zákona),
 - b) vykonanie Pokynu Klienta na jeho účet (§ 6 ods.1 písm. b) Zákona),
 - c) riadenie portfólia (§ 6 ods. 1 písm. d) Zákona),
 - d) upisovanie a umiestňovanie finančných nástrojov bez pevného záväzku (§ 6 ods. 1 písm. f) zákona).

3.2 Obchodník uplatní Pravidlá vykonávania pokynov Stratégie, ak:

- a) Klient neposkytne Obchodníkovi Špecifickú inštrukciu, v takom prípade sa Obchodník pokúsi vyvíjať činnosti a postupy smerujúce k vykonaniu tohto Pokynu, s čo najlepším možným výsledkom v súlade s uvedenou Stratégiou.

a súčasne

- b) Klient je v súlade so Zákom oprávnený spoliehať sa, že Obchodník podnikne všetky nevyhnutné kroky na zabezpečenie ochrany jeho záujmu vo vzťahu k cene alebo vo vzťahu k ostatným Kritériám.

3.3 Obchodník neuplatní Pravidlá vykonávania pokynov Stratégie, ak:

- a) Klient podá Pokyn obsahujúci Špecifické inštrukcie Klienta na vykonanie Pokynu v zmysle bodu 4 Stratégie (napr. označenie miesta výkonu pokynu),
- b) v prípade Špecifickej inštrukcie berie klient na vedomie, že Špecifická inštrukcia klienta môže zabrániť Obchodníkovi, aby realizoval opatrenia, ktoré navrhol a zaviedol za účelom dosiahnutia najlepšieho možného výsledku pri vykonávaní týchto pokynov s ohľadom na parametre obsiahnuté v týchto pokynoch; vykonanie takéhoto Pokynu so Špecifickou inštrukciou sa považuje zo strany Obchodníka však za splnenie povinnosti získať najlepší možný výsledok pre svojho klienta.

3.4 Obchodník poskytuje svojim klientom Stratégiu pred poskytnutím investičnej služby, pričom klient podpisom príslušnej zmluvy udeľuje svoj predchádzajúci súhlas s touto Stratégiou.

ČLÁNOK 4 POKYNY KLIENTOV

4.1 Náležitosti Pokynu

4.1.1 Klient je **povinný** do Pokynu uviesť tieto údaje:

- 1) identifikačné údaje Klienta – meno a priezvisko/obchodné meno, rodné číslo/IČO
- 2) ukazovateľ kúpy alebo predaja Finančného nástroja; ak nejde o kúpu/predaj, uvádza sa povaha pokynu, t.j. či ide napr. o upísanie Finančného nástroja, uplatnenie práva z Finančného nástroja a pod.
- 3) druh a názov alebo označenie Finančného nástroja, ISIN alebo iné identifikačné číslo Finančného nástroja a mena, v ktorej sa Finančný nástroj obchoduje
- 4) počet kusov Finančného nástroja
- 5) limitná cena za jeden kus Finančného nástroja alebo iná cenová špecifikácia, ak Klient použije niektorý zo špeciálnych druhov Pokynov podľa bodu 4.2; ak Klient neuvedie žiadnu cenu alebo inú cenovú špecifikáciu, Obchodník bude takýto Pokyn považovať za trhový pokyn podľa bodu 4.2
- 6) lehota platnosti Pokynu; Obchodník akceptuje Pokyny, ktorých platnosť je v súlade s možnosťami uvedenými v bode 4.2 pri pokyne s časovým obmedzením; ak Klient neuvedie lehotu platnosti Pokynu, Obchodník ho bude považovať za platný do konca nasledujúceho obchodného dňa, pričom sa uplatní ustanovenie bodu 4.4
- 7) podpis Klienta alebo osoby (osôb) oprávnenej konať za Klienta v súlade s podpisovým vzorom

4.1.2 Klient **môže** do Pokynu uviesť aj ďalšie údaje, požiadavky alebo upresnenia ako napr.:

- 1) určenie miesta výkonu, na ktorom má byť pokyn realizovaný; v prípade, že miesto výkonu nie je určené, komisionár má právo pokyn realizovať na tom mieste výkonu, na ktorom je v zmysle Stratégie najväčšia pravdepodobnosť dosiahnutia najlepšieho výsledku
- 2) určenie, či pokyn môže byť realizovaný aj čiastočne; ak pokyn neobsahuje takéto určenie, rozumie sa, že komitent súhlasí s čiastočnou realizáciou pokynu

4.1.3 V prípade, že Klient požaduje realizáciu priameho obchodu s protistranou, ktorú si určí sám Klient, je potom povinný v Pokyne špecifikovať nasledujúce:

- 1) meno a priezvisko/obchodné meno protistrany alebo aspoň obchodné meno obchodníka s cennými papiermi, ktorý má túto protistranu pri obchode zastupovať

- 2) údaj, či má finančné vyrovnanie zabezpečiť Obchodník
- 3) obchodné meno a IČO člena Centrálného depozitára cenných papierov SR, a.s. alebo finančnej inštitúcie vykonávajúcej obdobnú činnosť, ktorá má zabezpečiť vyrovnanie obchodu za protistranu
- 4) dátum vyrovnania priameho obchodu

4.2 Druhy pokynov

Obchodník umožňuje klientovi použiť tieto druhy Pokynov:

| | | |
|----|--|---|
| 1. | trhový pokyn (Market Order) | Pokyn bude vykonaný bezo zvyšku tak rýchlo, ako je to len možné a za najlepšiu možnú cenu. |
| 2. | limitný pokyn (Limit Order) | Pokyn na kúpu bude mať byť vykonaný len pri cene nižšej alebo rovnjej limitnej cene pokynu; pokyn na predaj bude vykonaný len pri cene vyššej alebo rovnjej limitnej cene pokynu. |
| 3. | trhový pokyn „Stop Loss“ (Market Order „Stop Loss“) | Pokyn na predaj sa zrealizuje pri aktuálnej trhovej cene, akonáhle cena finančného nástroja klesne pod klientom vopred určenú tzv. stop-cenu. Cena, pri ktorej sa tento pokyn zrealizuje, sa však môže od stanovenej stop-ceny výrazne líšiť. |
| 4. | limitný pokyn „Stop Loss“ Limit Order „Stop Loss“) | Pokyn na predaj sa zrealizuje pri aktuálnej trhovej cene, ktorá však nie je nižšia, ako je uvedený limit, a to v prípade, že cena finančného nástroja klesne pod klientom vopred určenú stop-cenu. |
| 5. | pokyn s časovým obmedzením | Touto dispozíciou si klient môže stanoviť lehotu platnosti jeho pokynu, pričom Obchodník ponúka nasledujúce možnosti: a) pokyn platný v len obchodný deň jeho zadania b) pokyn platný do stanovenej obchodného dňa |
| 6. | pokyn „všetko alebo nič“ | Pokyn sa má zrealizovať v celku; ak ho nie je možné okamžite vykonať, pokyn zostáva v spracovaní do konca svojej platnosti |

Obchodník upozorňuje Klienta, že niektoré druhy pokynov vzhľadom na to, že obsahujú Špecifické inštrukcie Klienta (pokyny č. 2-6), nemusia byť v čase ich platnosti úplne alebo vôbec uspokojené. Obchodník tiež upozorňuje Klienta, že je oprávnený odmietnuť prijatie Pokynu obsahujúceho Špecifickú inštrukciu Klienta v prípadoch, ak Obchodník usúdi, že na príslušných miestach výkonu nie je možné zabezpečiť vykonanie Pokynu v súlade s touto Špecifickou inštrukciou. Za Špecifické inštrukcie Klienta sú považované aj inštrukcie na realizáciu priameho obchodu s protistranou v zmysle bodu 4.1.3.

4.3 Špecifické inštrukcie

V prípadoch, keď Klient v Pokyne uvedie Špecifické inštrukcie na vykonanie Pokynu, Obchodník vykoná pokyn na základe týchto Špecifických inštrukcií Klienta.

Obchodník upozorňuje Klienta, že:

- a) jeho Špecifické inštrukcie na vykonanie Pokynu môžu Obchodníkovi zabrániť postupovať podľa Stratégie s cieľom dosiahnuť najlepší možný výsledok pri vykonávaní Pokynov vo vzťahu k tejto Špecifickej inštrukcii,
- b) Obchodník nenesie zodpovednosť za vykonanie Pokynu v zmysle tejto Stratégie,
- c) Obchodník nemôže zaručiť vykonanie Pokynu a ukončenia transakcie,
- d) výsledok dosiahnutý takto vykonaným Pokynom (podľa Špecifických inštrukcií klienta) sa bude považovať za najlepší možný.

V prípadoch, keď sa Špecifické inštrukcie dotýkajú iba určitej časti Pokynu (napríklad Miesto výkonu), Obchodník bude naďalej uplatňovať Stratégiu pre tie časti Pokynu, ktoré nie sú ovplyvnené Špecifickými inštrukciami Klienta (ak to povaha jednotlivého obchodu dovoľuje).

4.4 Spôsob prijímania a postupovania pokynov

Obchodník prijíma od klienta pokyn nasledujúcimi spôsobmi:

- a) Písomne/osobne
- b) elektronicky

Termín najneskoršieho možného podania pokynu, ktorý má byť podľa požiadavky klienta zaradený na realizáciu už v deň jeho podania, je stanovený na 22:00 CET v deň prijatia pokynu. V prípade, že pokyn bude Obchodníkom prijatý po uvedenom termíne, zamestnanec Obchodníka je oprávnený rozhodnúť, či tento pokyn zaradí do spracovania ešte v deň prijatia tohto pokynu. Inak takto podaný pokyn bude zaradený na spracovanie najbližší nasledujúci obchodný deň.

ČLÁNOK 5 MIESTA VÝKONU

5.1 Zoznam Miest výkonu

Zoznam Miest výkonu, ktoré Obchodník využíva pre jednotlivé Finančné nástroje je uvedený na webovom sídle Obchodníka. Zoznam Miest výkonu nie je vyčerpávajúci, ale zahŕňa tie miesta výkonu, ktoré trvale umožňujú Obchodníkovi získať najlepší možný výsledok pri vykonávaní pokynov Klientov v zmysle Stratégie. Obchodník si súčasne vyhradzuje právo v prípadoch, kedy to uzná za vhodné v súvislosti s vykonávaním Stratégie, pridávať alebo odoberať konkrétne Miesta výkonu.

Obchodník sa súčasne zaväzuje, že nebude určovať ani účtovať poplatky a provízie spojené s vykonávaním Pokynov spôsobom, ktorý by diskriminoval niektoré Miesta výkonu.

Zoznam miest výkonu vyhotovuje DEA. Zoznam miest výkonu je uvedený v Prílohe č.2 predpisu.

Obchodník jeden krát ročne vypracuje a zverejní súhrn informácií z piatich najlepších miest výkonu (týka sa aj prijatia a postúpenia pokynu) z hľadiska objemov obchodovania a podľa jednotlivých tried finančných nástrojov na ročnej báze, kde sa vykonávali pokyny klientov v predchádzajúcom roku a údaje o dosiahnutej kvalite vykonávaných pokynov.

5.2 Zmena Miest výkonu

Zoznam Miest výkonu pre jednotlivé Finančné nástroje bude Obchodníkom pravidelne prehodnocovaný a aktualizovaný za účelom identifikácie tých Miest výkonu, ktoré umožnia Obchodníkovi trvale získať najlepší možný výsledok vykonávania pokynov.

Vzhľadom na uvedené, Obchodník bezodkladne zverejní nový zoznam Miest výkonov na webovej stránke, pričom Klienti budú na takúto zmenu upozornení vopred pred uzavretím obchodu.

Zmeny v zozname miest výkonu zabezpečuje oddelenie DEA.

ČLÁNOK 6 PRAVIDLÁ VYKONÁVANIA POKYNOV

6.1 Kritériá najlepšieho vykonávania a Faktory ich dôležitosti

Obchodník musí zohľadniť pri vykonávaní pokynov za účelom dosiahnutia najlepšieho možného výsledku Kritériá stanovené zákonom. Výnimkou je len prípad, keď klient požaduje vykonanie Špecifickej inštrukcie.

Pri vykonávaní pokynov posudzuje Obchodník predovšetkým Kritériá:

- cena finančného nástroja,
- náklady na vykonanie pokynu,
- rýchlosť pri vykonaní pokynu,
- pravdepodobnosť realizácie pokynu a podmienky vyrovnaní,
- objem, typ pokynu,

- prípadne iné faktory, ktoré majú význam pri vykonávaní pokynu.

Obchodník určí relatívnu dôležitosť jednotlivých Kritérií pri vykonávaní pokynov klientov, Relatívna dôležitosť Kritérií je určovaná týmito Faktormi:

- vlastnosti klienta (vyplýva zo zaradenia klientov do kategórie profesionálneho alebo neprofesionálneho klienta),
- vlastnosti pokynu (upravený spôsob povinností je pri výslovných inštrukciách klienta),
- vlastnosti finančného nástroja, ktorý je predmetom pokynu,
- vlastnosti miesta výkonu na ktorom môže byť pokyn realizovaný.

Pri určení relatívnej dôležitosti jednotlivých kritérií Obchodník zohľadňuje komplexne všetky kritériá a zohľadňuje primerane hľadiská, pri ktorých sú pokyny klientov vykonávané so zámerom dosiahnuť najlepší možný výsledok pre klienta. Najlepší možný výsledok vykonávania pokynov sa hodnotí predovšetkým vo vzťahu k cene finančného nástroja, k nákladom súvisiacim s vykonaním pokynu, k poplatkom trhov a k iným poplatkom tretích strán.

Pri neprofesionálnych klientoch sa najlepší možný výsledok stanoví na základe zváženia podmienok, ktoré vychádzajú z ceny finančného nástroja a všetkých nákladov hradených klientom, vrátane poplatkov tretích strán, zapojených do vykonania pokynu.

Pri profesionálnych klientoch platí, že na dosiahnutie najlepšieho možného výsledku pokynu zadaného takýmto klientom Obchodník vyhodnocuje i iné faktory ako je cena a náklady.

Za určitých okolností pri vykonávaní pokynov môže Obchodník na základe vlastného úsudku v prípade niektorých klientov, pokynov, finančných nástrojov alebo miest výkonu vyhodnotiť ako významné aj iné kritériá, najmä rýchlosť vykonávania pokynov, podmienky vyrovnania pokynov, objem a typ pokynu, prípadne iné nepriame náklady, ktoré sú v konkrétnom prípade nevyhnutné pri vykonaní pokynu klienta.

Ak Obchodník vykonáva Pokyn Klienta vo vzťahu k **Finančným nástrojom obchodovaným výhradne na OTC trhoch**, Obchodník ako prioritné Kritériá použije tieto Kritériá:

- a) pravdepodobnosť vykonania a
- b) pravdepodobnosť vysporiadania Pokynu

V tomto prípade Obchodník po prijatí Pokynu týkajúceho sa finančných nástrojov obchodovaných na OTC trhoch a získaní súhlasu Klienta s vykonaním tohto Pokynu na OTC trhoch zabezpečí bezodkladné vykonanie pokynu Klienta na základe týchto kritérií. Obchodník je povinný získať výslovný súhlas klienta s vykonaním jeho pokynu na OTC trhu.

Obchodník nenesie zodpovednosť za nezrealizovanie pokynu klienta a/alebo za nevykonanie maximálneho úsilia na zabezpečenie povinností vyplývajúcich zo Stratégie v prípade, ak k realizácii alebo vyrovnaniu nedôjde z dôvodu porušenia povinností klienta.

Pre účely posúdenia najlepšieho možného výsledku nebude Obchodník porovnávať výsledky, ktoré sa dosiahli na základe aplikácie Stratégie s výsledkami, ktoré by mohli byť dosiahnuté pre klienta inou spoločnosťou na základe aplikácie stratégie vykonávania pokynov tejto spoločnosti alebo na základe inej štruktúry poplatkov a provízií.

6.2 Zásada najlepšieho vykonávania Pokynu

Po prijatí Pokynu Klienta Obchodník po zohľadnení Faktorov určí relatívnu dôležitosť každého z Kritérií, pričom relatívna dôležitosť Kritérií sa stanovuje na základe dostupných informácií z trhu, odbornej skúsenosti Obchodníka z finančných trhov tak, aby Obchodník dodržal zabezpečenie požiadavky najlepšieho vykonania pokynu na účet klienta.

Obchodník pri vykonávaní pokynov analyzuje dostupné Miesta výkonu pokynu tak, aby mohol identifikovať tie miesta výkonu, ktoré umožňujú vykonávať pokyny pre klientov s trvalo najlepším možným výsledkom. Zároveň Obchodník pri výbere Miesta výkonu pokynu zohľadňuje kritériá uvedené v bode 6.1. Stratégie.

6.3 Výber Miesta výkonu

Pravidlá vykonávania pokynov obsahujú informácie o rôznych Miestach výkonu pokynov na účet klienta, na ktorých Obchodník môže realizovať pokyny klientov. Obchodník v zozname miest výkonu pre vykonávanie pokynov klientov uvádza predovšetkým trhy, kde môže Obchodník trvale vykonávať pokyny pre klienta s najlepším možným výsledkom. Aktuálny zoznam miest výkonu na nachádza v Prílohe č. 2 Stratégia, pričom zároveň sa nachádza aj na webovom sídle Obchodníka.

Obchodník môže využívať jeden alebo viac nasledujúcich trhov pri realizácii pokynov klientov:

- Obchodník sám vystupuje ako Miesto výkonu;
- regulované trhy,

- mnohostranné obchodné systémy (MTF),
- organizované obchodné systémy (OOS),
- systematickí internalizátori,
- tvorcovia trhov,
- iní poskytovatelia likvidity,
- osoby vykonávajúce obdobné činnosti v nečlenskom štáte
- OTC trhy.

S výnimkou podania Špecifickej inštrukcie klienta, Obchodník realizuje pokyny vo vzťahu k výberu príslušného Miesta výkonu nasledujúcim spôsobom:

- realizácia konkrétnych pokynov berie do úvahy špecifické faktory pre príslušný trh a pre príslušné finančné nástroje a to predovšetkým pri trhoch s nízkou likviditou,
- pre určité finančné nástroje bude Obchodník realizovať pokyny len na jednom mieste výkonu,
- ak Obchodník vyberie konkrétne miesto výkonu, pokyn na toto miesto výkonu podá na realizáciu a nechá ho tam až do čiastočného alebo konečného vyrovnaní, uplynutia doby pokynu alebo zrušenia pokynu,
- Obchodník bude vystupovať sám o sebe ako miesto výkonu v prípadoch, kedy na základe posúdenia kritérií uvedených v bode 6.1. Stratégie, Obchodník usúdi, že takto dosiahnutý výsledok vykonania pokynu bude predstavovať najlepší možný výsledok vykonania pokynu,
- pokyn klienta môže byť realizovaný mimo regulovaný trh, OOS alebo MTF s dodržaním povinnosti realizácie pokynu za najlepších podmienok. Pre to, aby Obchodník mohol realizovať pokyn mimo regulovaný trh, OOS alebo MTF je potrebný predchádzajúci výslovný súhlas klienta,
- v prípade finančných nástrojov obchodovaných na jednom alebo viacerých regulovaných trhoch, na ktorých Obchodník nemá priamy prístup, Obchodník pri zohľadnení kritérií uvedených v bode 6.1. postúpi pokyn tretej osobe (prostredníctvom ktorej vstupuje na tieto regulované trhy) v prípade, ak Obchodník usúdi, že takto dosiahnutý výsledok vykonania pokynu bude predstavovať pre klienta najlepší možný výsledok vykonania pokynu,
- súčasne Obchodník môže postúpiť pokyn inej tretej strane, ak Obchodník usúdi, že iná tretia strana predstavuje pre klienta najlepšie miesto výkonu pokynu.

Obchodník neprijíma žiadnu odmenu, zľavu ani nepeňažnú výhodu za smerovanie pokynov klientov na konkrétne miesto výkonu, čo by bolo v rozpore s požiadavkami konfliktu záujmov alebo prijímania a uhrádzania poplatkov, provízií alebo nepeňažných výhod.

Obchodník je povinný po vykonaní pokynu alebo transakcie na účet klienta informovať klienta o tom, kde bol pokyn vykonaný. Pravidelné správy zahŕňajú podrobné údaje o cene, nákladoch, rýchlosti a pravdepodobnosti vykonania pokynu pri jednotlivých finančných nástrojoch.

Obchodník je povinný pre každý druh finančných nástrojov raz ročne vypracovať a zverejniť súhrn informácií z piatich najlepších miest výkonu z hľadiska objemov obchodovania na ročnej báze, kde sa vykonávali pokyny klientov v predchádzajúcom roku a údaje o dosiahnutej kvalite vykonávaných pokynov.

Obchodník môže vybrať iba jediné miesto výkonu, pokiaľ preukáže, že mu to umožňuje trvale dosahovať pre svojich klientov vykonanie pokynov najlepším spôsobom a že vybrané miesto výkonu mu umožňuje dosiahnuť pre klienta výsledky, rovnako dobré, resp. lepšie ako výsledky, ktoré môže odôvodnene očakávať v prípade, keby na vykonanie pokynov využili alternatívne miesta výkonu. V prípade, ak Obchodník bude používať iba jediné miesto výkonu, vypracuje internú analýzu odôvodňujúcu výber tohto jediného miesta výkonu. Internú analýzu podľa predchádzajúcej vety schvaľuje predstavenstvo Obchodníka.

6.4 Spôsoby vykonania Pokynu

Odhladnuc od prípadu, keď Klient požiadá o vykonanie Pokynu na základe Špecifických inštrukcií Klienta, Obchodník vykoná Pokyn Klienta jedným z nasledujúcich spôsobov:

- a) vykonanie Pokynu spôsobom, keď Obchodník sám predstavuje Miesto výkonu alebo má priamy prístup na Miesto Výkonu,
- b) ak Obchodník nemá priamy prístup na Miesto výkonu, postúpi Pokyn na vykonanie tretej strane, ktorá ho vykoná na Mieste výkonu a s ktorou Obchodník uzatvoril dohodu o vykonávaní Pokynov na týchto trhoch.

Na spôsob vykonania Pokynu podľa písm. a) sa uplatňuje bod 6.2 Stratégie.

V prípadoch, kedy Obchodník postúpi vykonanie Pokynu tretej strane, Obchodník vynaloží všetko potrebné úsilie, aby

zabezpečila, že tretia strana bude pri vykonaní Pokynu postupovať podľa tejto Stratégie alebo podľa stratégie vykonávania Pokynov, ktorú Obchodník považuje za vhodnú.

6.5 Zásady zaobchádzania s Pokynmi

Obchodník pri vykonávaní Pokynov bude postupovať tak, aby zabezpečil:

- bezodkladné, spravodlivé a pohotové vykonanie Pokynov Klienta vo vzťahu k Pokynom ostatných Klientov alebo k obchodným záujmom Obchodníka,
- vykonanie inak porovnateľných Pokynov Klienta postupne podľa času ich prijatia a bezodkladne s výnimkou prípadov, keď to povaha Pokynu alebo prevládajúce podmienky na trhu neumožňujú, alebo ak to nie je v záujme Klienta,
- okamžité informovanie Neprofesionálneho klienta o akýchkoľvek vážnych prekážkach týkajúcich sa riadneho vykonania Pokynov, o ktorých má Obchodník vedomosť,
- bezodkladné a správne prevedenie všetkých Finančných nástrojov alebo peňažných prostriedkov Klienta prijatých pri vyrovaní vykonaného Pokynu na účet príslušného Klienta.

Obchodník sa súčasne zaväzuje, že nezneužije informácie o nevykonaných Pokynoch Klienta a prijme dostatočné príslušné opatrenia na to, aby zabránila zneužitiu týchto informácií zo strany ktorejkoľvek svojej príslušnej osoby.

V prípade mimoriadnych udalostí ako sú denné cenové fluktuácie, zlyhanie informačného systému, vznik úzkeho hrdla v systéme alebo v likvidite, môžu Obchodníka prinútiť okolnosti vykonať Pokyny spôsobom, ktorý sa odchyľuje od Stratégie. V týchto prípadoch bude Obchodník konať v súlade so základným princípom ochrany Klientových najlepších záujmov.

6.6 Spájanie pokynov (Združené pokyny)

Pri vykonávaní Pokynov Obchodníkom v zmysle tejto Stratégie je spájanie Pokynov Klienta s pokynmi iných Klientov možné v prípade, že je a priori nepravdepodobné, že takéto spojenie by znevýhodnilo niektorého z Klientov, ktorého Pokyn má byť spojený s Pokynmi iných Klientov. Obchodník však upozorňuje, že nemožno úplne vylúčiť, že spájanie Pokynov znevýhodní jednotlivé Pokyny.

Nie je dovolené spájanie obchodov na vlastný účet Obchodníka s Pokynmi Klienta s výnimkou prípadu, keď Pokyn Klienta obsahuje také množstvo Finančného nástroja, že ani po spojení s Pokynmi iných Klientov by ho nebolo možné vykonať vôbec, alebo za pre Klienta nevýhodných podmienok.

Obchodník pri spájaní Pokynov Klienta s Pokynom alebo viacerými Pokynmi iných Klientov nesmie spájať Pokyny spôsobom, ktorý Klienta poškodzuje. Ani jeden z Klientov nesmie byť poškodený, t. j. cena, za ktorú sa združený Pokyn zrealizoval, nesmie byť horšia ako cena na trhu v danom momente.

Obchodník spája Pokyny Klientov, kde Klienti vystupujú spoločne ako predávajúci resp. kupujúci, a Pokyny boli prijaté v tom istom čase, pričom týmto spájaním dosiahne najlepší možný výsledok pre Klientov, pri dodržaní kritérií cena, rýchlosť a náklady.

Obchodník používa pri spájaní Pokynov vážený priemer obchodovaného počtu cenných papierov pre každý združený Pokyn, ktorý sa vždy využíva tak pre rozpočítavanie nákladov za obchod, ako aj pre rozpočítavanie finálnej nákupnej/predajnej ceny za obchod. Tým sa dosiahne spravodlivá finálna cena pre každého klienta v združenom Pokyne a rovnaké zaobchádzanie s klientmi z pohľadu rozpočítavania nákladov.

Rozpočítavanie nákladov pri spojených pokynoch uskutočňuje automaticky obchodný systém Obchodníka. Rozpočítavanie poplatkov pri vkladoch/výberoch alebo menovej konverzii uskutočňuje Obchodník prostredníctvom kalkulačky (vzorový príklad tvorí prílohu č. 3 tohto vnútorného predpisu).

6.7 Riešenie konfliktov

Preferencie pri vykonávaní Pokynov:

- vykonanie Pokynu Klienta má vždy prednosť pred vykonaním Pokynu zamestnanca Obchodníka, ako aj pred realizáciou obchodu Obchodníka s príslušným Finančným nástrojom, ktorý je predmetom Pokynu Klienta
- realizácia obchodu Obchodníka s príslušným Finančným nástrojom má vždy prednosť pred Pokynom zamestnanca Obchodníka
- v prípade zadania Pokynu Klienta na kúpu alebo predaj takého Finančného nástroja, kde už existuje aktívny (teda prijatý, ale nezrealizovaný) Pokyn iného Klienta, je zamestnanec Obchodníka prijímajúci Pokyn tohto Klienta, upozorniť Klienta na to, že na kúpu alebo predaj tohto Finančného nástroja existuje aktívny pokyn iného Klienta Obchodníka; ak Klient trvá na udelení Pokynu, Obchodník upozorňuje Klienta, že Pokyn prijme, ale realizovať ho bude až po úplnom uspokojení Pokynu Klienta, ktorého Pokyn prijal Obchodník skôr alebo po uplynutí jeho platnosti.



ČLÁNOK 7 OSOBITNÉ USTANOVENIA

7.1. Obchodník bude monitorovať účinnosť opatrení Stratégie na účely identifikácie a nápravy jej nedostatkov.

7.2. Obchodník bude pravidelne, najmenej však raz ročne, vyhodnocovať účinnosť Stratégie, a to predovšetkým vyhodnotením:

- a) či Miesta výkonu do nej zahrnuté umožňujú získať najlepší možný výsledok pre Klienta,
- b) či je potrebné urobiť zmeny v Stratégii vykonávania Pokynov.

7.3. Stratégiu je Obchodník povinný pravidelne prehodnocovať a aktualizovať najmenej raz ročne a tiež pri podstatných zmenách, ktoré majú vplyv na schopnosť Obchodníka získať najlepší možný výsledok pre svojich klientov pri vykonávaní pokynov.

7.4. Obchodník oznámi Klientom všetky podstatné zmeny svojich opatrení na vykonávanie Pokynov alebo zmeny Stratégie prostredníctvom zverejnenia aktualizovanej verzie Stratégie na svojej webovej adrese.

7.5. Obchodník je povinný preukázať Klientovi, že vykonal jeho Pokyn v súlade so Stratégiou, v prípade že Klient požiadá Obchodníka o vydanie takéhoto potvrdenia. Obchodník je povinný preukázať skutočnosti podľa predchádzajúcej vety aj Národnej banke Slovenska, ak o to požiadá.

7.6. Ak Obchodník vykonáva pokyny pre neprofesionálnych klientov, poskytne týmto klientom zhrnutie príslušnej politiky zamerané na celkové náklady, ktoré im vznikli.

V Bratislave, dňa 31. 1. 2024