

**INFORMACJA SZCZEGÓŁOWA
O ZASADACH ZARZĄDZANIA KONFLIKTEM INTERESÓW W PZU Życie SA („Zasady”)**

I. Wprowadzenie

Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie Spółka Akcyjna (Dystrybutor) prowadząc działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa, uwzględnia ochronę interesów Klientów.

II. Najważniejsze pojęcia określone w Zasadach:

1. Dystrybutor – PZU Życie SA z siedzibą w Warszawie, Rondo Ignacego Daszyńskiego 4, 00-843 Warszawa, wpisany do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie pod KRS 0000030211
2. Klient – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, na rzecz której Dystrybutor świadczy usługi;
3. konflikt interesów –znane Dystrybutorowi, w tym Przedstawicielowi okoliczności, które mogą doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem Dystrybutora lub Przedstawiciela, a obowiązkiem działania przez Dystrybutora w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu Klienta oraz okoliczności, które mogą doprowadzić do sprzeczności pomiędzy interesami Klientów
4. Przedstawiciel - osoba należąca do co najmniej jednej z poniższych grup:
 - 1) Pracownik Dystrybutora – osoba fizyczna, która ukończyła szkolenie z zakresu funduszy, upoważniona do przyjmowania oświadczeń woli związanych z uczestnictwem w funduszu (w tym zlecenia nabycia i odkupienia jednostek uczestnictwa);
 - 2) osoba fizyczna, która ukończyła szkolenie z zakresu funduszy i zawarła z Dystrybutorem umowę zlecenia (agent w rozumieniu ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym) lub umowę o współpracy na pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy.
5. osoba bliska - małżonek, wstępny, zstępny, rodzeństwo, powinowaty w tej samej linii lub stopniu, osoba pozostająca w stosunku przysposobienia oraz jej małżonek, a także osoba pozostająca we wspólnym pożyciu;

III. Zasady zarządzania konfliktem interesów

1. Zarządzanie konfliktem interesów ma na celu zapewnienie profesjonalnego, rzetelnego i uczciwego traktowania wszystkich Klientów.
2. Realizując działania, o których mowa w ust. 1, Dystrybutor:
 - 1) wdraża przepisy wewnętrzne wspierające zarządzanie ryzykiem konfliktu interesów;
 - 2) propaguje i egzekwuje od Przedstawicieli przestrzegania przepisów wewnętrznych dotyczących przyjętych przez Dystrybutora standardów postępowania określających prowadzenie przez Dystrybutora działalności biznesowej oraz postępowania Przedstawicieli w relacjach z Dystrybutorem oraz jego Klientami:
 - a) wprowadza ograniczenia dostępu do informacji chronionych i zasobów systemów informatycznych Dystrybutora;
 - b) zatrudnia Przedstawicieli odpowiednio wykwalifikowanych do wypełniania swoich obowiązków służbowych oraz zapewnia im szkolenia z zakresu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa;
 - c) przyjął i wdrożył „Procedurę obsługi Klientów i uczestników funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez TFI PZU SA dla PZU Życie SA”, zgodnie z którą są obsługiwane i realizowane zlecenia Klientów;
 - d) prowadzi i na bieżąco aktualizuje Katalog potencjalnych sytuacji mogących powodować powstanie konfliktu interesów w obszarze działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa;

- e) nie przyjmuje żadnych korzyści za świadczenie usług w zakresie działalności pośredniczenia w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy zarządzanych przez TFI PZUSA za wyjątkiem właściwych opłat lub prowizji, które umożliwiają lub są konieczne w celu wykonania takich usług;

IV. Przykłady konfliktów interesów

Przykładami konfliktu interesów są poniższe sytuacje:

1. Dystrybutor lub Przedstawiciel uzyskuje korzyść lub unika straty na skutek poniesienia straty lub nieuzyskania korzyści przez co najmniej jednego Klienta;
2. Dystrybutor lub Przedstawiciel posiada powód, aby udzielać Klientowi lub grupie Klientów preferencji w stosunku do innego Klienta lub grupy Klientów;
3. Dystrybutor lub Przedstawiciel posiada interes rozbieżny z interesem Klienta w określonym wyniku usługi świadczonej na rzecz Klienta;
4. Dystrybutor lub Przedstawiciel prowadzi taką samą działalność jak działalność prowadzona przez Klienta;
5. Dystrybutor lub Przedstawiciel otrzyma od osoby innej niż Klient korzyść majątkową, inną niż standardowe prowizje i opłaty, w związku z usługą świadczoną na rzecz Klienta;
6. Przedstawiciel mając możliwość zaoferowania produktów tego samego typu z różnych Spółek Grupy PZU, rekomenduje lub zawiera umowę, za którą uzyska korzystniejsze wynagrodzenie, a działanie to ma negatywny wpływ na interes Klienta;
7. Przedstawiciel rekomenduje lub zawiera umowę, która jest nieadekwatna do wiedzy i doświadczenia Klienta, a działanie to jest rozbieżne z interesem Klienta;
8. Przedstawiciel uczestniczy w procesie obsługi i podejmowania decyzji w stosunku do Klienta, na rzecz którego świadczy pracę lub podejmuje prace zlecane lub łączy go z Klientem więzy pokrewieństwa (jest to osoba bliska).

Opisane powyżej sytuacje mają jedynie charakter przykładowy i nie stanowią pełnego, wyczerpującego Katalogu zdarzeń i potencjalnych sytuacji mogących skutkować zaistnieniem konfliktu interesów w obszarze działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa.

V. Informacje uzupełniające

1. W przypadku, gdy całkowite wyeliminowanie wpływu zidentyfikowanego konfliktu na interes Klienta nie jest możliwe, Przedstawiciel ujawnia Klientowi konflikt interesów.
2. Ujawnienie konfliktu interesów zostanie dokonane:
 - 1) przed rozpoczęciem świadczenia usług Klientowi lub przyjęciem zlecenia dotyczącego jednostek uczestnictwa;
 - 2) w formie pisemnej lub przy wykorzystaniu innego trwałego nośnika;
 - 3) w sposób jasny, jednoznaczny i nie wprowadzający w błąd;z uwzględnieniem wszelkich istotnych informacji umożliwiających Klientowi zrozumienie źródła i charakteru zidentyfikowanego konfliktu interesów oraz podjęcie świadomej decyzji w zakresie zawarcia umowy na świadczenie usług przez Dystrybutora lub złożenia zlecenia dotyczącego jednostek uczestnictwa.
3. Klient może zrezygnować ze współpracy z Dystrybutorem po uzyskaniu informacji o zaistniałym konflikcie interesów.