



# CERTUSOFT

Kompleksowy system  
obsługi domu maklerskiego

dla



## CERES

DOM INWESTYCYJNY SA

05.08.2021

## Spis treści

O domu maklerskim .....	2
Założenia projektu.....	3
<i>Zastosowane rozwiązania.....</i>	<i>4</i>
<i>Klienci domu maklerskiego i Compliance .....</i>	<i>5</i>
<i>Umowy i profil inwestora.....</i>	<i>6</i>
<i>Zlecenia inwestycyjne.....</i>	<i>7</i>
<i>eCERES - system online dedykowany klientom .....</i>	<i>10</i>
Kluczowe korzyści .....	11

## O domu maklerskim

CERES Dom Inwestycyjny S.A. to niezależny dom maklerski działający na rynku od 2020 roku na podstawie zezwolenia, udzielonego przez Komisję Nadzoru Finansowego. Zarządza wyselekcjonowanymi aktywami zamkniętych i otwartych funduszy inwestycyjnych (FIO, SFIO, FZ). Dostarcza kompleksowe usługi w zakresie inwestycji, produktów finansowych, doradztwa i zarządzania majątkiem dla zamożnych klientów prywatnych i instytucjonalnych. Koncentruje się na indywidualnych potrzebach klientów dzięki dostarczaniu najwyższej jakości obsługi przez doświadczonych doradców. W czerwcu 2021 roku aktywa w CERES Dom Inwestycyjny przekroczyły kwotę 200 mln zł.

Właścicielem CERES Dom Inwestycyjny S.A. jest EQUES Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA, które prowadzi działalność w zakresie tworzenia i zarządzania funduszami inwestycyjnymi. TFI działa na rynku od 2007 roku, a aktywa funduszy sekurytyzacyjnych przekroczyły w 2019 roku kwotę 740 mln PLN.

## Założenia projektu

Projekt miał na celu zapewnienie nowoczesnego narzędzia informatycznego, które zapewni kompleksową obsługę zleceń inwestycyjnych. Dostarczone rozwiązanie miało służyć z jednej strony pracownikom i doradcom domu inwestycyjnego, a z drugiej klientom. Aplikacja miała być spójnym środowiskiem, z określonymi funkcjonalnościami dostępnymi w zależności od poziomu uprawnień i charakteru osoby logującej się do systemu.

Zespół Certusoft, przy projektowaniu rozwiązań, musiał przygotować dedykowane narzędzia, które spełniały wymogi prawne i bezpieczeństwa charakterystyczne dla branży finansowej.

Kluczowymi funkcjonalnościami, które miała zapewniać aplikacja to:

- Przyjmowanie zleceń inwestycyjnych.
- Możliwość elektronicznego generowania i zarządzania umowami maklerskimi.
- Obsługa ankiet MiFID określających profil inwestycyjny i dostępność portfeli.
- Możliwość zarządzania portfelami klientów.
- Zwiększenie wygody klientów przez możliwość zawierania umów i potwierdzania zleceń dzięki podpisywaniu dokumentów elektronicznych za pomocą kodów SMS.
- Zapewnienie realizacji zleceń inwestycyjnych i pobierania informacji o walorach oferowanych funduszy przez dwukierunkową komunikację z agentem transferowym.

W toku prac zespół musiał brać pod uwagę wymagania z zakresu Compliance. Wdrożony system obsługuje dane, do których gromadzenia jest zobligowany każdy dom maklerski, w przypadku realizacji umów na rynku finansowym.

## Zastosowane rozwiązania

CERES Dom Inwestycyjny S.A. planował wdrożenie na potrzeby działalności maklerskiej platformę, której głównym założeniem jest dostarczenie narzędzi wspomagających pracowników, doradców i zapewniających komfort klientom. Jedną z podstaw miała być możliwość realizowania zleceń na zakup i sprzedaż instrumentów finansowych. Kluczowa była możliwość przygotowania i generowania dokumentacji elektronicznej. Każdy z doradców ma pod opieką więcej niż jednego klienta, a co za tym idzie, ma dostęp do szerokiej listy oferowanych portfeli inwestycyjnych. Na pracownikach i doradcach spoczywa obowiązek czuwania nad dostępnymi właściwymi informacjami dla klientów. Walory w portfelach są aktualizowane w sposób zależny od metody dostarczania informacji. Dla grupy funduszy system zapewnia integracje z agentem transferowym, a komunikacja zachodzi dwukierunkowo. Z jednej strony agent transferowy przesyła informacje o dostępności i wycenach walorów. Z drugiej przyjmuje zlecenia na zakup lub zbycie realizowane na podstawie dokumentacji przesłanej dzięki API.

Charakter współpracy z towarzystwami funduszy inwestycyjnych jest różny, nie wszystkie dostępne portfele są realizowane przez agentów transferowych zintegrowanych na poziomie systemów IT. W niektórych przypadkach dokumentacja przekazywana jest w klasycznej, papierowej formie. System Certusoft, tak samo, jak w przypadku integracji z agentem transferowym, pozwala na przygotowanie umów, zleceń nabycia i zbycia instrumentów finansowych. Ścieżka jest analogiczna, dokumenty są przygotowane w systemie, ale proces wieńczy osobiste złożenie zlecenia przez uprawnionego pracownika domu maklerskiego.

## Klienci domu maklerskiego i Compliance

Proces składania zleceń inwestycyjnych jest kompleksowo wspomagany przez platformę Certusoft. Doradcy CERES DI koncentrują się na indywidualnej obsłudze swoich klientów.

W przypadku nowych klientów domu maklerskiego przygotowywana jest stosowna umowa ramowa, a następnie dane dodawane są do systemu. Na poziomie aplikacji, adekwatnie do ustaleń i podpisanej umowy, przypisywany jest doradca obsługujący danego klienta. Dodatkowo wypełniane są informacje z zakresu Compliance oraz umieszczane numery rachunków bankowych. Każdy z rekordów klienta domu maklerskiego pozwala na zapisanie danych związanych z wymogami amerykańskiej rezydencji podatkowej (FACTA), informacjami rezydencji podatkowej (CRS) i informacje o zajmowaniu eksponowanych stanowisk publicznych (PEP). Doradcy, przyjmując od klientów wymagane oświadczenia, wypełniają stosowne pozycje w systemie. Tak wprowadzone informacje są wykorzystywane przy realizacji zleceń. Zarówno zespół domu maklerskiego, jak i klienci mają pewność aktualności i adekwatności danych. Są one automatycznie pobierane i nanoszone na dokumenty w czasie ich generowania.

Na potrzeby realizowania zleceń wypłat profitów z inwestycji system zapewnia możliwość przypisywania numerów rachunków bankowych. Zespół CERES DI może wprowadzić numery rachunków na koncie każdego z klientów. Zapewniona jest obsługa wielu pozycji, które mogą być wykorzystywane w zależności od potrzeb i rodzaju zleceń. System uwzględnia również obsługę rachunków walutach obcych oraz możliwość zdefiniowania domyślnego rachunku do wypłat.

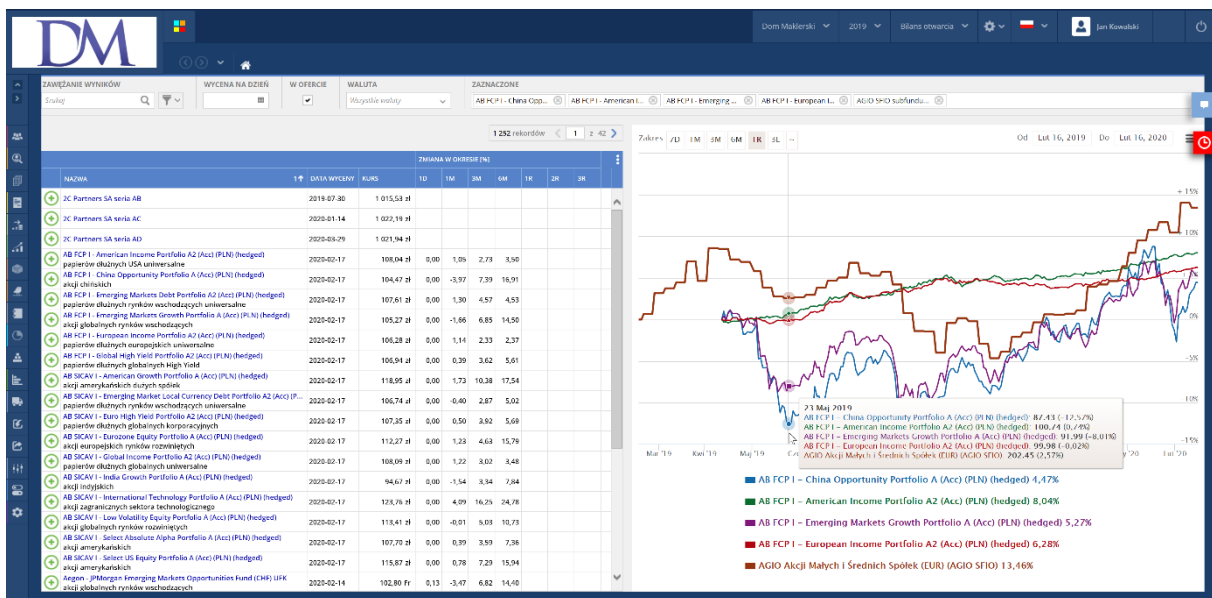
## Umowy i profil inwestora

Po podpisaniu umowy ramowej, stworzeniu dedykowanego profilu klienta w systemie, dodania umowy do systemu, w dalszym kroku doradca określa profil inwestora. Zespół Certusoft przygotował moduł odpowiadający za przygotowanie i zarządzanie ankietami. Ankieta MiFID pozwala na ustalenie preferencji inwestycyjnych klienta, ryzyka, jakie jest gotowy podejmować, a co za tym idzie, jakie instrumenty finansowe będą oferowane przez dom maklerski.

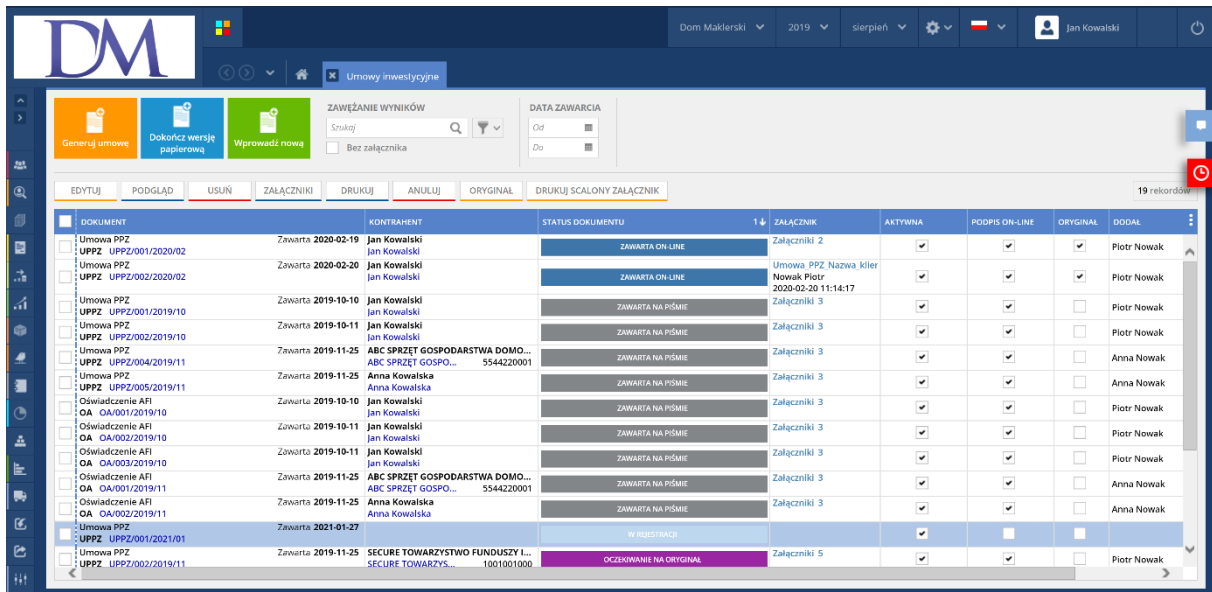
System stworzony przez zespół Certusoft daje pracownikom domu maklerskiego narzędzie, które pomaga dostosować każdą z ankiet do aktualnie obowiązujących wymogów. Klient może wypełnić taką ankietę razem z doradcą lub samodzielnie. Wypełnia ją na swoim koncie klienta w systemie eCERES. Po wypełnieniu ankiety doradca weryfikuje prawidłowość danych. Ankieta pozwala określić jakie instrumenty finansowe są oferowane klientowi, a wynik ankiety w sposób automatyczny definiuje dostępność portfeli modelowych. Każdą z przeprowadzonych z klientem ankiet można ponawiać w celu zmiany profilu lub aktualizowania danych po upływie zdefiniowanego czasu ważności wypełnianej wersji ankiety. System Certusoft zapewnia kontrolę nad ważnością wypełnionych ankiet, ale również nad ich obowiązującymi wersjami. Pracownicy mają pewność, że każdorazowo, gdy pojawia się potrzeba wypełnienia ankiety i dołączenia jej do dokumentacji, jest to ostatnia obowiązująca wersja. Uprawnieni pracownicy domu maklerskiego mają możliwość definiowania szablonów ankiet, ich pytań i wagi odpowiedzi wpływających na ostateczny wynik oceny profilu inwestora.

## Zlecenia inwestycyjne

System Certusoft pozwala zarządzać zleceniami związanymi z FIO, FIZ, jak i AFI. Umożliwia przygotowanie między innymi zapisów do propozycji, nabycia, zbycia czy zamiany instrumentów finansowych. Poszczególne moduły aplikacji są przystosowane do wymogów, specyfikacji i charakteru funduszy oferowanych przez dom maklerski.



Proces przyjęcia zlecenia rozpoczyna się od wypełnienia propozycji nabycia danego waloru. Doradca, na zlecenie klienta, tworzy stosowny dokument na poziomie systemu. Wybiera nie tylko zleceniodawcę, rodzaj instrumentu czy walor, ale również określa formę dyspozycji otrzymanej od klienta. Może to być dyspozycja przekazana osobiście, przesłana wiadomością e-mail. System w tym zakresie jest elastyczny. Po przygotowaniu dokumentu jest on kierowany do zatwierdzenia przez zleceniodawcę. Doradca może wygenerować niezbędne dokumenty w formacie PDF, a następnie je wydrukować i przekazać osobiście klientowi. Po ich zatwierdzeniu i wypełnieniu doradca wprowadza ich skany do właściwej pozycji w systemie.



DOKUMENT	KONTRAHENT	STATUS DOKUMENTU	ZALĄCZNIK	AKTYWNA	PODPIS ON-LINE	ORYGINAL	DODATK.
Umowa PPZ UPPZ/001/2020/02	Zawarta 2020-02-19 Jan Kowalski	ZAWARTA ON-LINE	Załączniki 2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Umowa PPZ UPPZ/002/2020/02	Zawarta 2020-02-20 Jan Kowalski	ZAWARTA ON-LINE	Umowa_PPZ_Nazwa_klier Nowak Piotr 2020-02-20 11:14:17	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Umowa PPZ UPPZ/001/2019/10	Zawarta 2019-10-10 Jan Kowalski	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Umowa PPZ UPPZ/002/2019/10	Zawarta 2019-10-11 Jan Kowalski	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Umowa PPZ UPPZ/004/2019/11	Zawarta 2019-11-25 ABC SPRZĘT GOSPODARSTWA DOMO... 554420001	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anna Nowak
Umowa PPZ UPPZ/005/2019/11	Zawarta 2019-11-25 Anna Kowalska	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anna Nowak
Oświadczenie AFI OA OA/001/2019/10	Zawarta 2019-10-10 Jan Kowalski	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Oświadczenie AFI OA OA/002/2019/10	Zawarta 2019-10-11 Jan Kowalski	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Oświadczenie AFI OA OA/003/2019/10	Zawarta 2019-10-11 Jan Kowalski	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak
Oświadczenie AFI OA OA/001/2019/11	Zawarta 2019-11-25 ABC SPRZĘT GOSPODARSTWA DOMO... 554420001	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anna Nowak
Oświadczenie AFI OA OA/002/2019/11	Zawarta 2019-11-25 Anna Kowalska	ZAWARTA NA PISME	Załączniki 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anna Nowak
Umowa PPZ UPPZ/001/2021/01	Zawarta 2021-01-27	W REZERWACJI		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Umowa PPZ UPPZ/002/2019/11	Zawarta 2019-11-25 SECURE TOWARZYSTWO FUNDUSZY L... SECURE TOWARZYS... 1001001000	OCEKIWANIE NA ORYGINAL	Załączniki 5	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Piotr Nowak

Projekt uwzględnił również maksymalne zwiększenie wygody klientów. Klientom domu maklerskiego oddano do dyspozycji system online eCERES, który umożliwia w pełni elektroniczny proces zatwierdzania zleceń. Po przygotowaniu dokumentów przez doradcę klient otrzymuje wiadomość e-mail z informacją o przygotowanych dokumentach. Po zalogowaniu do systemu widzi na swoim koncie pozycje oczekujące na akceptację. Może zapoznać się z przygotowanymi dokumentami, jak również pobrać je z systemu w formacie PDF. Każde ze zleceń, jeżeli wyraził na to zgodę w umowie ramowej, może zatwierdzić elektronicznie. W tym celu zatwierdza dane zlecenie na swoim koncie, a system wysyła jednorazowy kod SMS. Otrzymałym kodem SMS zatwierdza działanie, po czym system wysyła informację do doradcy, że dokumenty zostały zaakceptowane przez klienta. Doradca ponownie weryfikuje prawidłowość dokumentacji, a jeśli nie stwierdza błędów, kieruje zlecenie do realizacji. Klient otrzymuje e-mail z potwierdzeniem zawarcia transakcji wraz z dokumentami. Dokumenty wysłane do klientów w korespondencji e-mail są zaszyfrowane, a ich podgląd jest możliwy po podaniu prawidłowego hasła.

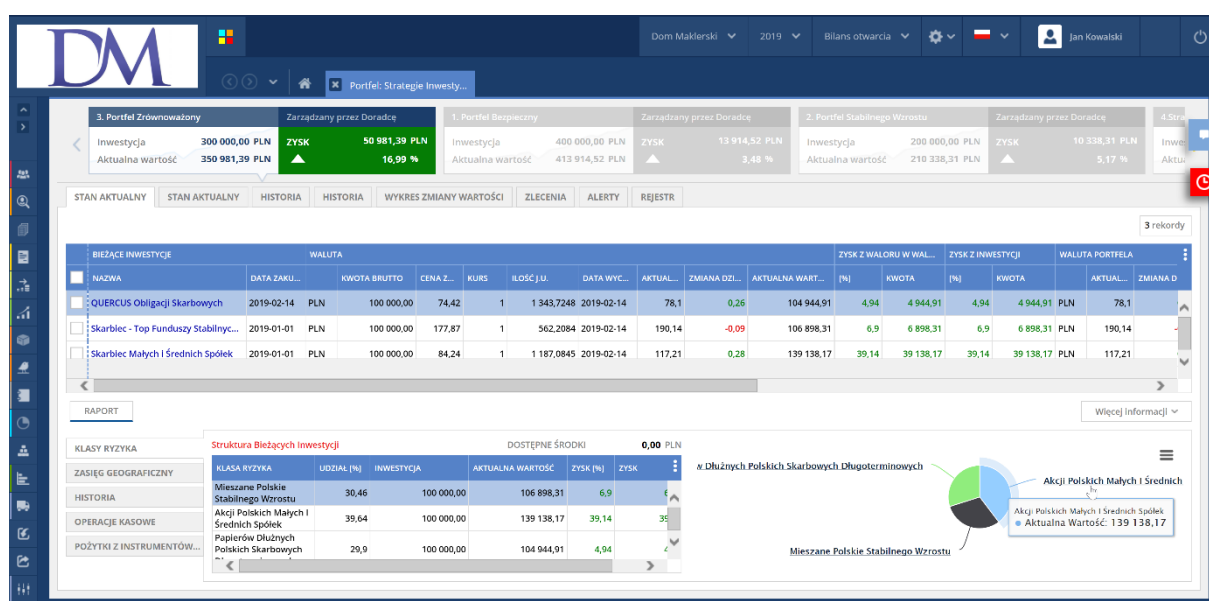


W przypadku nabywania aktywów za pośrednictwem agenta transferowego dokumentacja jest przesyłana w pełni elektronicznie na poziomie systemów IT. Agent transferowy, po otrzymaniu zlecenia, kieruje je do właściwego towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Następnie przesyła zwrótnie informacje o realizacji zlecenia, wraz z ceną nabycia i ilością walorów. System Certusoft aktualizuje te dane na wszystkich portfelach klienta. Zarówno doradca, jak i klient widzą zmiany ilościowe i wartościowe portfela, którego dotyczyło zlecenie.

Gdy zlecenie zostało złożone na instrumenty niebędące w ofercie obsługiwanej przez agenta transferowego, doradca generuje dokumentację i przekazuje ją do właściwego podmiotu jak towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Po realizacji zlecenia i otrzymaniu dokumentacji zwrótniej załącza ją do systemu. Wypełnia ręcznie wszelkie niezbędne informacje związane z instrumentem finansowym w kontekście danego zlecenia. Analogicznie, do informacji aktualizowanych automatycznie, dane na portfelach klienta są aktualizowane i prezentowane doradcy i klientowi.

## eCERES - system online dedykowany klientom

Dla zespołu CERES DI najważniejsza jest jakość i koncentracja na potrzebach klienta. Od początku przygotowania do wdrożenia to właśnie klienci domu maklerskiego mieli mieć zapewniony dostęp do wszelkich informacji dotyczących ich inwestycji. W tym celu uruchomiono dedykowaną klientom funkcjonalność - system online eCERES pozwalający na komfortową i kompleksową obsługę. Klienci mogą kontrolować stan aktywów, popisane umowy, zapoznawać się z wycenami, historiami zleceń, jak również potwierdzać nabywanie i zbywanie walorów.



System jest dostępny przez całą dobę, cały rok, z dowolnego urządzenia wyposażonego w przeglądarkę internetową. Klienci domu maklerskiego mogą samodzielnie generować, drukować oraz eksportować pliki PDF i pliki graficzne z wykresami wielu instrumentów. Na bieżąco mają dostęp do informacji o instrumentach dostępnych w emisji, swoich portfelach wraz z ich wyceną i informację o zyskach i stratach. System powiadomień e-mail daje pewność, że użytkownik nie przeoczy żadnej istotnej informacji.

## Kluczowe korzyści

W rezultacie realizacji projektu CERES Dom Inwestycyjny S.A. otrzymał nowoczesny system skutecznie wspierający działalność maklerską. Zapewnia nie tylko narzędzia techniczne, które przenoszą procesy do sfery cyfrowej. Przede wszystkim w pełni wspiera filozofię działania CERES DI. Jakość, indywidualna obsługa, poznanie klienta, jego potrzeb jak w najlepszych światowych modelach private banking czy wealth management.

Wdrożenie zapewniło wygodnie narzędzie do realizacji zleceń związanych z instrumentami finansowymi. Doradcy zostali odciążeni dzięki obsłudze danych w związku z wymogami Compliance. Klienci otrzymali dostęp do dedykowanego portalu eCERES, który pozwala na kompleksową i komfortową obsługę swoich inwestycji. Dzięki aplikacji Certusoft doradcy CERES Dom Inwestycyjny SA są w stanie zapewnić najlepszy światowy poziom obsługi swoich klientów znany z najlepszych praktyk private banking czy wealth management.

Zespół Certusoft stale odpowiada na zapotrzebowania zespołu CERES Dom Inwestycyjny, cyklicznie aktualizuje aplikację zgodnie ze zmieniającymi się wymogami prawnymi i zgłaszanymi potrzebami rozwojowymi.