

Polityka klasyfikacji i reklasyfikacji klientów Pekao Investment Banking Spółka Akcyjna

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE

§1

Celem niniejszej Polityki jest zdefiniowanie zasad klasyfikowania i reklasyfikacji klientów Domu Maklerskiego w celu zapewnienia im właściwego poziomu ochrony w zakresie świadczonych na ich rzecz usług maklerskich, jak również określenie poziomu ochrony przypisanego do poszczególnej kategorii klientów i obowiązków Domu Maklerskiego w tym zakresie.

§ 2

Ilekoć w niniejszym dokumencie jest mowa o:

1. **Domu Maklerskim** - rozumie się przez to Pekao Investment Banking Spółka Akcyjna lub następcę prawnego Pekao Investment Banking Spółka Akcyjna prowadzącego działalność maklerską,
2. **Polityce** - rozumie się przez to niniejszą „Politykę klasyfikacji i reklasyfikacji klientów Domu Maklerskiego”,
3. **Ustawie** - rozumie się przez to ustawę z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi,
4. **Rozporządzeniu** - rozumie się przez to rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 września 2012 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych,
5. **kliencie** - rozumie się przez to osobę fizyczną posiadającą pełną zdolność do czynności prawnych, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, na której rzecz jest lub ma być świadczona przez Dom Maklerski Usługa maklerska,
6. **Usłudze maklerskiej** - rozumie się przez to wykonywanie przez Dom Maklerski następujących czynności:
 - 1) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia Instrumentów Finansowych,
 - 2) wykonywanie zleceń, o których mowa w pkt 1), na rachunek dającego zlecenie,
 - 3) nabywanie lub zbywanie na własny rachunek Instrumentów Finansowych,
 - 4) oferowanie Instrumentów Finansowych,
 - 5) świadczenie usług w wykonaniu zawartych umów o subemisję inwestycyjne i usługowe lub zawieranie i wykonywanie innych umów o podobnym charakterze, jeżeli ich przedmiotem są Instrumenty Finansowe,
 - 6) przechowywanie lub rejestrowanie Instrumentów Finansowych, w tym prowadzenie rachunków papierów wartościowych oraz prowadzenie rachunków pieniężnych,
 - 7) doradztwo dla przedsiębiorstw w zakresie struktury kapitałowej, strategii przedsiębiorstwa lub innych zagadnień związanych z taką strukturą lub strategią,
 - 8) doradztwo i inne usługi w zakresie łączenia, podziału oraz przejmowania przedsiębiorstw,
 - 9) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością maklerską,
 - 10) sporządzanie analiz inwestycyjnych, analiz finansowych oraz innych rekomendacji o charakterze ogólnym dotyczących transakcji w zakresie instrumentów finansowych,
 - 11) świadczenie usług dodatkowych związanych z subemisją usługową lub inwestycyjną,
7. **Instrumentach finansowych** - rozumie się przez to instrumenty finansowe w rozumieniu art. 2 Ustawy, tj.:
 - 1) papiery wartościowe,
 - 2) niebędące papierami wartościowymi:
 - a) tytuły uczestnictwa w instytucjach wspólnego inwestowania,
 - b) instrumenty rynku pieniężnego,
 - c) opcje, kontrakty terminowe, swapy, umowy forward na stop' procentowa, inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest papier wartościowy, waluta, stopa procentowa, wskaźnik rentowności lub inny instrument pochodny, indeks finansowy lub wskaźnik finansowy, które są wykonywane przez dostawców lub rozliczenie pieniężne,
 - d) opcje, kontrakty terminowe, swapy, umowy forward na stopę procentową oraz inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest towar i które są wykonywane przez rozliczenie pieniężne lub mogą być wykonane przez rozliczenie pieniężne według

- wyboru jednej ze stron,
- e) opcje, kontrakty terminowe, swapy oraz inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest towar i które są wykonywane przez dostawców, pod warunkiem, że są dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym lub w alternatywnym systemie obrotu,
 - f) niedopuszczone do obrotu na rynku regulowanym ani w alternatywnym systemie obrotu opcje, kontrakty terminowe, swapy, umowy forward oraz inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest towar, które mogą być wykonane przez dostawców i które nie są przeznaczone do celów handlowych i wykazują właściwości innych pochodnych instrumentów finansowych,
 - g) instrumenty pochodne dotyczące przenoszenia ryzyka kredytowego,
 - h) kontrakty na różnice,
 - i) opcje, kontrakty terminowe, swapy, umowy forward dotyczące stóp procentowych oraz inne instrumenty pochodne odnoszące się do zmian klimatycznych, stawek frachtowych, uprawnień do emisji oraz stawek inflacji lub innych oficjalnych danych statystycznych, które są wykonywane przez rozliczenie pieniężne albo mogą być wykonane przez rozliczenie pieniężne według wyboru jednej ze stron, a także wszelkiego rodzaju inne instrumenty pochodne odnoszące się do aktywów, praw, zobowiązań, indeksów oraz innych wskaźników, które wykazują właściwości innych pochodnych instrumentów finansowych,

OGÓLNE ZASADY KLASYFIKACJI KLIENTÓW

§ 3

1. Dom Maklerski dokonuje klasyfikacji klientów na następujące kategorie:
 - 1) Klient detaliczny
 - 2) Klient profesjonalny,
 - 3) Uprawniony kontrahent.
2. Dom Maklerski przeprowadza klasyfikację klienta przed rozpoczęciem świadczenia Usługi maklerskiej.

II. KLASYFIKACJA KLIENTÓW

§ 4

1. Klient profesjonalny („**Klient profesjonalny**”) to klient, który posiada doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami. Dom Maklerski jako klienta profesjonalnego klasyfikuje klienta, który jest:
 - 1) bankiem,
 - 2) firmą inwestycyjną,
 - 3) zakładem ubezpieczeń,
 - 4) funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną, towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub zarządzającym ASI w rozumieniu ustawy o funduszach inwestycyjnych,
 - 5) funduszem emerytalnym lub towarzystwem emerytalnym w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
 - 6) towarowym domem maklerskim,
 - 7) podmiotem zawierającym, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, na własny rachunek, transakcje na rynkach kontraktów terminowych, opcji lub innych instrumentów pochodnych albo na rynkach pieniężnych wyłącznie w celu zabezpieczenia pozycji zajętych na tych rynkach, lub działającym w tym celu na rachunek innych członków takich rynków, o ile odpowiedzialność za wykonanie zobowiązań wynikających z tych transakcji ponoszą uczestnicy rozliczający tych rynków,
 - 8) instytucją finansową inną niż wskazana w §4 pkt. 1 - 7,
 - 9) inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w §4 pkt. 1 - 8, prowadzącym regulowaną działalność na rynku finansowym,
 - 10) podmiotem prowadzącym poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działalność równoważną do działalności prowadzonej przez podmioty wskazane w §4 pkt. 1 - 9,
 - 11) przedsiębiorcą spełniającym co najmniej dwa z poniższych wymogów, przy czym równowartość kwot wskazanych w euro jest obliczana przy zastosowaniu średniego kursu

- euro ustalonego przez Narodowy Bank Polski na dzień sporządzenia przez danego przedsiębiorcę sprawozdania finansowego:
- a) suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20.000.000 euro,
 - b) osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40.000.000 euro,
 - c) kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2.000.000 euro,
- 12) jednostką administracji rządowej lub samorządowej, organem publicznym, który zarządza długiem publicznym, bankiem centralnym, Bankiem Światowym, Międzynarodowym Funduszem Walutowym, Europejskim Bankiem Centralnym, Europejskim Bankiem Inwestycyjnym lub inną organizacją międzynarodową pełniącą podobne funkcje,
 - 13) innym inwestorem instytucjonalnym, którego głównym przedmiotem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym podmiotem zajmującym się sekurytyzacją aktywów lub zawieraniem innego rodzaju transakcji finansowych.
2. Na pisemne żądanie podmiotu innego niż określony w §4 ust. 1 pkt. 1 – 13 i w zakresie określonym w tym żądaniu, Dom Maklerski może również zaklasyfikować ten inny podmiot jako Klienta profesjonalnego, pod warunkiem, że:
 - 1) podmiot ten posiada wiedzę i doświadczenie pozwalające mu na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami,
 - 2) Dom Maklerski przed uwzględnieniem żądania ustalił wiedzę tego podmiotu o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych przy świadczeniu Usługi maklerskiej, której dotyczy żądanie, i odebrał pisemne oświadczenie od tego podmiotu o znajomości zasad traktowania przez Dom Maklerski Klientów profesjonalnych i o skutkach traktowania go jak Klienta profesjonalnego.
 3. Żądanie traktowania jako Klienta profesjonalnego, o którym mowa w §4 ust. 2, powinno określać zakres Usługi maklerskiej, transakcji lub Instrumentów Finansowych, na potrzeby których Klient ma być traktowany jako Klient profesjonalny.
 4. Warunek, o którym mowa w §4 ust. 2 pkt 1) uważa się za zachowany w przypadku, gdy dany podmiot spełnia co najmniej dwa z poniższych wymogów:
 - 1) zawierał transakcje o wartości stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 50.000 euro każda, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów,
 - 2) wartość portfela Instrumentów Finansowych tego podmiotu (łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład) wynosi co najmniej równowartość w złotych 500.000 euro,
 - 3) pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie Instrumentów Finansowych lub Usługi maklerskiej, która miałyby być świadczona na jego rzecz, na podstawie umowy zawieranej z Domem Maklerskim.
 5. Dom Maklerski, przed uwzględnieniem żądania, o którym mowa w §4 ust. 2, ustala wiedzę Klienta detalicznego o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych przy świadczeniu Usług maklerskich. W szczególności Dom Maklerski w celu ustalenia wiedzy i doświadczenia Klienta może zażądać od klienta złożenia odpowiednich oświadczeń lub dokumentów. Warunkiem uwzględnienia przez Dom Maklerski żądania klienta dotyczącego traktowania Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego jest w szczególności złożenie pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania przez Dom Maklerski klientów profesjonalnych.
 6. Dom Maklerski może uzależnić rozpatrzenie żądania, o którym mowa w §4 ust. 2, od terminu dostarczenia do Domu Maklerskiego oświadczenia i dokumentów potwierdzających spełnianie wymogów określonych w §4 ust. 4.
 7. Równowartość kwot wskazanych w euro, o których mowa w §4 ust. 3, jest obliczana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia żądania, o którym mowa w §4 ust. 2.
 8. Zmiany w zakresie stanu faktycznego przyjętego przez Dom Maklerski dla uznania spełnienia wymogów, o których mowa w §4 ust. 4, nie wpływają na zmianę statusu Klienta profesjonalnego przyznanego klientowi.

§ 5

1. Do kategorii Uprawnionego kontrahenta („**Uprawniony kontrahent**”) Dom Maklerski klasyfikuje Klientów profesjonalnych, o których mowa w §4 ust. 1 pkt. 1 - 10 oraz pkt. 12 – 13, z którymi Dom

Maklerski zawiera lub pośredniczy w zawieraniu transakcji w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania Instrumentów Finansowych na własny rachunek Domu Maklerskiego.

2. Dom Maklerski może zaliczyć do kategorii Uprawnionych kontrahentów również Klienta profesjonalnego, o którym mowa w §4 ust.1 pkt 11, lub jednostkę administracji samorządowej, wyłącznie pod warunkiem udzielenia przez te podmioty zgody na piśmie.
3. Uprawniony Kontrahent ma możliwość przedstawienia Domowi Maklerskiemu pisemnego żądania traktowania go jako Klienta profesjonalnego lub Klienta detalicznego. W przypadku, gdy Uprawniony kontrahent nie żąda bezpośrednio traktowania go jako Klienta detalicznego, Dom Maklerski przyjmując takie żądanie, uznaje, że żądanie dotyczy traktowania takiego klienta jako Klienta profesjonalnego. W przypadku, gdy Uprawniony kontrahent żąda bezpośrednio traktowania go jako Klienta detalicznego, Dom Maklerski przyjmując takie żądanie, uznaje, że żądanie dotyczy traktowania takiego klienta jako Klienta detalicznego. Żądanie może mieć charakter ogólny w odniesieniu do Domu Maklerskiego lub dotyczyć określonych w nim transakcji w odniesieniu do Usługi maklerskiej świadczonej dla tego klienta. W przypadku uwzględnienia przez Dom Maklerski żądania traktowania takiego klienta jako Klienta profesjonalnego, Dom Maklerski stosuje w stosunku do takiego Uprawnionego kontrahenta zasady stosowane wobec Klienta profesjonalnego. W przypadku uwzględnienia przez Dom Maklerski żądania traktowania takiego klienta jako Klienta detalicznego, Dom Maklerski stosuje w stosunku do takiego Uprawnionego kontrahenta zasady stosowane wobec Klienta detalicznego.
4. Dom Maklerski może uznać, z własnej inicjatywy, Uprawnionego kontrahenta za Klienta detalicznego lub profesjonalnego. W takim przypadku Dom Maklerski stosuje wobec tego klienta zasady stosowane odpowiednio wobec Klientów detalicznych lub profesjonalnych.

§ 6

1. Do kategorii Klienta detalicznego („**Klient detaliczny**”) Dom Maklerski klasyfikuje klientów niebędących Klientem profesjonalnym ani Uprawnionym kontrahentem.
2. Dom Maklerski na pisemne żądanie Klienta profesjonalnego i w zakresie wskazanym w tym żądaniu może uznać go za Klienta detalicznego. Żądanie to powinno określać zakres Usługi maklerskiej, transakcji lub Instrumentów Finansowych, na potrzeby których klient ma być traktowany jako Klient detaliczny. W przypadku uwzględnienia żądania Klienta profesjonalnego, Dom Maklerski określa w umowie zawartej z Klientem profesjonalnym zakres Usługi maklerskiej, transakcji lub Instrumentów Finansowych, na potrzeby których klient będzie traktowany jak Klient detaliczny.
3. Dom Maklerski może uznać za Klienta detalicznego także Klienta profesjonalnego, pomimo braku takiego żądania ze strony Klienta profesjonalnego.
4. Dom Maklerski traktować będzie jako Klienta detalicznego również Klienta profesjonalnego, który nie przedłoży w Domu Maklerskim wymaganych informacji finansowych, pozwalających na dokonanie stosownej klasyfikacji.

§ 7

1. Przed zawarciem umowy o świadczenie Usługi maklerskiej Dom Maklerski informuje klienta o przyznanej mu kategorii, poziomie ochrony danej kategorii klientów oraz możliwości wystąpienia z wnioskiem o reklasyfikację.
2. W przypadku, gdy klientowi ma być przyznana kategoria klienta, która skutkuje obniżeniem poziomu ochrony, Dom Maklerski informuje o tym klienta.

III. POZIOM OCHRONY PRZYPISYWANY POSZCZEGÓLNYM KATEGORIOM KLIENTÓW

§ 8

1. Poziom ochrony przypisywany poszczególnym kategoriom Klientów Domu Maklerskiego zależy od stopnia doświadczenia klienta i jego wiedzy w zakresie Usługi maklerskiej. W konsekwencji Dom Maklerski przypisuje najwyższy poziom ochrony Klientowi detalicznemu, a najniższy Uprawnionemu kontrahentowi.
2. Przypisany poziom ochrony obejmuje w szczególności:
 - 1) zakres informacji (w tym w zakresie sprawozdawczości) przekazywanych klientowi przez Dom Maklerski, również przez rozpoczęciem świadczenia Usługi maklerskiej,
 - 2) obowiązki Domu Maklerskiego w zakresie dokonywania oceny adekwatności Usługi

- maklerskiej lub Instrumentu Finansowego dla klienta,
- 3) wyłączenie stosowania „Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta” w stosunku do Uprawnionych kontrahentów.
3. Informacja o zasadach traktowania przez Dom Maklerski poszczególnych kategorii klientów i przyznanego im poziomu ochrony zawarta jest w załączniku do niniejszej Polityki.

IV. REKLASYFIKACJA KLIENTÓW

§ 9

1. Zmiana klasyfikacji danego klienta może być dokonana w każdym czasie w trakcie świadczenia na rzecz klienta Usługi Maklerskiej na żądanie klienta lub z inicjatywy Domu Maklerskiego.
2. Zmiana klasyfikacji może dotyczyć całości współpracy z danym klientem, danego Instrumentu finansowego, danej Usługi maklerskiej lub jedynie poszczególnych transakcji.

§ 10

1. Dom Maklerski może, na pisemne żądanie Klienta detalicznego, zaklasyfikować go jako Klienta profesjonalnego. W takim przypadku dla dokonania zmiany klasyfikacji Dom Maklerski stosuje się odpowiednio postanowienia §4 ust. 2 - 6 Polityki.
2. Dom Maklerski może, na pisemne żądanie Klienta profesjonalnego, zaklasyfikować go jako Klienta detalicznego, jak również, na wyraźne pisemne żądanie Uprawnionego kontrahenta, zaklasyfikować go jako Klienta detalicznego przy zawieraniu transakcji w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek. W takich przypadkach dla dokonania zmiany klasyfikacji Dom Maklerski stosuje się odpowiednio postanowienia §6 ust. 2 Polityki.
3. Dom Maklerski może również, na pisemne żądanie Uprawnionego kontrahenta, zaklasyfikować go jako Klienta profesjonalnego w związku z zawieraniem transakcji w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek.
4. Dom Maklerski każdorazowo po rozpatrzeniu żądania o zmianę klasyfikacji klienta, powiadamia klienta o swojej decyzji w formie pisemnej, bądź przy użyciu elektronicznych nośników informacji (o ile taki tryb został przez strony wcześniej uzgodniony), a w przypadku uwzględnienia żądania klienta, informuje go o poziomie ochrony przyznawanej przez Dom Maklerski dla danej kategorii klientów, w szczególności, gdy klientowi ma być przyznana kategoria klienta, która skutkuje obniżeniem poziomu ochrony, Dom Maklerski informuje o tym klienta. Te same zasady obowiązują Dom Maklerski, w przypadku, gdy zmiana klasyfikacji klienta następuje z inicjatywy Domu Maklerskiego.

§ 11

1. Dom Maklerski może dokonać zmiany klasyfikacji klienta z Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego, z własnej inicjatywy, pomimo braku żądania w tej sprawie ze strony Klienta profesjonalnego.
2. Dom Maklerski może dokonać zmiany klasyfikacji klienta z Uprawnionego kontrahenta na Klienta detalicznego lub profesjonalnego, z własnej inicjatywy, pomimo braku żądania w tej sprawie ze strony Uprawnionego kontrahenta.
3. Klient zobowiązany jest do przekazywania Domowi Maklerskiemu informacji o zmianie danych, które mają lub mogą mieć wpływ na zmianę klasyfikacji klienta.
4. Dom Maklerski dokonując zmiany klasyfikacji opiera się na informacjach przekazanych mu przez klienta, zakładając ich prawdziwość, chyba że istnieją obiektywne podstawy do uznania, że informacje te są nieaktualne, nierzetelne lub niepełne.
5. Dom Maklerski, w przypadku powzięcia informacji, że klient przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jak klienta profesjonalnego, o którym mowa w §4 pkt. 1-13, podejmuje działania zmierzające do zmiany statusu klienta na potrzeby świadczenia Usługi maklerskiej, chyba że klient złoży żądanie, o którym mowa w §4 ust. 2, i spełnia warunki, o których mowa w §4 ust. 2. W takim przypadku Dom Maklerski postępuje zgodnie z postanowieniami §4 ust. 2 – 6.
6. Dom Maklerski, w przypadku dokonania zmiany klasyfikacji klienta z własnej inicjatywy, powiadamia o tym klienta, stosując odpowiednio postanowienia §10 ust. 4 Polityki.

V. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

§12

1. Dom Maklerski może określać kategorie produktów, usług oferowanych dla klientów poszczególnych kategorii.
2. Dom Maklerski przedstawia klientowi informację o zasadach traktowania przez Dom Maklerski poszczególnych kategorii klientów i przyznanego im poziomu ochrony zawartą w załączniku do niniejszej Polityki, każdorazowo przed zawarciem umowy o świadczenie Usługi maklerskiej, jak również przy przekazaniu klientowi informacji o dokonanej zmianie klasyfikacji tego Klienta.
3. Niniejsza Polityka stanowi również procedurę, o której mowa w § 6 ust. 1 Rozporządzenia.

Informacja o zasadach traktowania przez Pekao Investment Banking S.A. poszczególnych kategorii klientów i przyznanego im poziomu ochrony

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE

1. Dom Maklerski dokonuje klasyfikacji klientów na następujące kategorie:
 - 1) Klient detaliczny
 - 2) Klient profesjonalny,
 - 3) Uprawniony kontrahent.
2. Do kategorii Klienta detalicznego Dom Maklerski klasyfikuje klientów niebędących Klientem profesjonalnym ani Uprawnionym kontrahentem.
3. Klient profesjonalny to klient, który posiada doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami. Dom Maklerski jako klienta profesjonalnego klasyfikuje klienta, który jest:
 - 1) bankiem,
 - 2) firmą inwestycyjną,
 - 3) zakładem ubezpieczeń,
 - 4) funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną, towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub zarządzającym ASI w rozumieniu ustawy o funduszach inwestycyjnych,
 - 5) funduszem emerytalnym lub towarzystwem emerytalnym w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
 - 6) towarowym domem maklerskim,
 - 7) podmiotem zawierającym, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, na własny rachunek, transakcje na rynkach kontraktów terminowych, opcji lub innych instrumentów pochodnych albo na rynkach pieniężnych wyłącznie w celu zabezpieczenia pozycji zajętych na tych rynkach, lub działającym w tym celu na rachunek innych członków takich rynków, o ile odpowiedzialność za wykonanie zobowiązań wynikających z tych transakcji ponoszą uczestnicy rozliczający tych rynków,
 - 8) instytucją finansową inną niż wskazana w pkt 3 ppkt. 1) – 7),
 - 9) inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w pkt 3 ppkt. 1) – 8), prowadzącym regulowaną działalność na rynku finansowym,
 - 10) podmiotem prowadzącym poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działalność równoważną do działalności prowadzonej przez podmioty wskazane w pkt 3 ppkt. 1) – 9),
 - 11) przedsiębiorcą spełniającym co najmniej dwa z poniższych wymogów, przy czym równowartość kwot wskazanych w euro jest obliczana przy zastosowaniu średniego kursu euro ustalonego przez Narodowy Bank Polski na dzień sporządzenia przez danego przedsiębiorcę sprawozdania finansowego:
 - a) suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20.000.000 euro,
 - b) osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40.000.000 euro,
 - c) kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2.000.000 euro,
 - 12) jednostką administracji rządowej lub samorządowej, organem publicznym, który zarządza długiem publicznym, bankiem centralnym, Bankiem Światowym, Międzynarodowym Funduszem Walutowym, Europejskim Bankiem Centralnym, Europejskim Bankiem Inwestycyjnym lub inną organizację międzynarodową pełniącą podobne funkcje,
 - 13) innym inwestorem instytucjonalnym, którego głównym przedmiotem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym podmiotem zajmującym się sekurytyzacją aktywów lub zawieraniem innego rodzaju transakcji finansowych.
4. Do kategorii Uprawnionego kontrahenta Dom Maklerski klasyfikuje Klientów profesjonalnych, o których mowa w pkt 3 ppkt. 1) – 10) oraz ppkt. 12) – 13), z którymi Dom Maklerski zawiera lub pośredniczy w zawieraniu transakcji w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek Domu Maklerskiego.
5. Dom Maklerski może zaliczyć do kategorii Uprawnionych kontrahentów również Klienta profesjonalnego, o którym mowa w pkt 3 ppkt 11, lub jednostkę administracji samorządowej, wyłącznie pod warunkiem udzielenia przez te podmioty zgody na piśmie.

6. Dom Maklerski przeprowadza klasyfikację klienta przed rozpoczęciem świadczenia usługi maklerskiej.
7. Poziom ochrony przypisywany poszczególnym kategoriom klientów Domu Maklerskiego zależy od stopnia doświadczenia klienta i jego wiedzy w zakresie usługi maklerskiej. W konsekwencji Dom Maklerski przypisuje najwyższy poziom ochrony Klientowi detalicznemu, a najniższym Uprawnionemu kontrahentowi.
8. Przypisany poziom ochrony obejmuje w szczególności:
 - 1) zakres informacji (w tym w zakresie sprawozdawczości) przekazywanych klientowi przez Dom Maklerski, również przed rozpoczęciem świadczenia usługi maklerskiej,
 - 2) obowiązki Domu Maklerskiego w zakresie dokonywania oceny adekwatności usługi maklerskiej lub instrumentu finansowego dla klienta,
 - 3) wyłączenie stosowania „Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie klienta” w stosunku do Uprawnionych kontrahentów.
9. Klient może wnioskować o zmianę nadanej mu klasyfikacji. Zmiana klasyfikacji może dotyczyć całości współpracy z danym klientem, danego instrumentu finansowego, danej usługi maklerskiej lub jedynie poszczególnych transakcji. Ostateczną decyzję co do zmiany klasyfikacji podejmuje Dom Maklerski
10. Dom Maklerski może z własnej inicjatywy dokonać zmiany klasyfikacji klienta.

II. OCHRONA PRYZNAWANA POSZCZEGÓLNYM KATEGORIOM KLIENTÓW

Zakres ochrony	Klient detaliczny	Klient profesjonalny	Uprawniony kontrahent
Przekazanie informacji o Domu Maklerskim i jego usługach, w tym zawierającej ogólny opis polityki przeciwdziałania konfliktom interesów stosowanej przez Dom Maklerski oraz zasady dotyczące przyjmowania i rozpatrywania skarg (reklamacji) klientów	tak	tak	tak
Przekazanie informacji o sytuacji wystąpienia konfliktu interesów	tak	tak	tak
Przekazanie informacji o zasadach traktowania przez Dom Maklerski poszczególnych kategorii klientów i przyznanego im poziomu ochrony	tak	tak	tak
Dokonanie oceny adekwatności, mającej na celu stwierdzenie, czy klient posiada doświadczenie i wiedzę, aby prawidłowo ocenić ryzyko związane z danym instrumentem finansowymi lub usługą inwestycyjną	tak	nie	nie
Przekazanie Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie Klienta oraz jej stosowanie w stosunku do klienta	tak¹	tak¹	nie
Przekazanie informacji zawierających ogólny opis charakteru instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego i związanych z nimi rodzajach ryzyka	tak	tak	tak
Przekazanie informacji o kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem usług	tak	tak²	tak²

¹ dotyczy klientów, dla których Dom Maklerski ma świadczyć usługę wykonywania zleceń lub usługę przyjmowania i przekazywania zleceń

² dopuszczalne jest uzgodnienie przekazania węższego zakresu informacji o kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem usług w odniesieniu do niektórych usług i instrumentów finansowych