

## POLITYKA KLASYFIKACJI I REKLASYFIKACJI KLIENTA W DOMU MAKLERSKIM PEKAO

### CEL POLITYKI KLASYFIKACJI

Celem *Polityki klasyfikacji i reklasyfikacji Klienta w Domu Maklerskim Pekao* jest przedstawienie informacji o kategoriach klasyfikacji Klientów, zasadach traktowania Klientów ze względu na kategorię klasyfikacji oraz o możliwości złożenia wniosku w sprawie zmiany kategorii. Dom Maklerski Pekao klasyfikuje swoich Klientów w celu zapewnienia im właściwego poziomu ochrony, polegającej na przekazywaniu określonych informacji, badaniu odpowiedności oferty, stosowaniu wobec Klientów innych obowiązków zgodnie z wymogami Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniającej dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE] (MIFID) oraz aktów prawnych wydanych na jej podstawie i w celu jej uzupełnienia, jak również Ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi z późniejszymi zmianami oraz Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 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.

### OGÓLNE ZASADY KLASYFIKACJI KLIENTÓW

Klientom DM, na rzecz których są świadczone usługi maklerskie, przypisywane są następujące kategorie:

- Klient detaliczny,
- Klient profesjonalny,
- Uprawniony kontrahent.

Klient, który jest ustawowo Klientem profesjonalnym, jest przez DM klasyfikowany jako profesjonalny, przy czym jest informowany, że będzie traktowany jak Klient detaliczny, czyli z najwyższym poziomem ochrony.

### KLASYFIKACJA KLIENTÓW

DM przeprowadza klasyfikację Klientów przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich.

Jako **Klienci profesjonalni** mogą zostać zaklasyfikowani Klienci będący:

- 1) bankiem,
- 2) firmą inwestycyjną,
- 3) zakładem ubezpieczeń,
- 4) funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną, towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub zarządzającym alternatywną spółką inwestycyjną 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) inną niż wskazana w pkt 1 – 7 instytucją finansową,
- 9) inwestorem instytucjonalnym, innym niż wskazani powyżej, prowadzącym regulowaną działalność na rynku finansowym,
- 10) podmiotem prowadzącym poza granicami Polski działalność równoważną do działalności prowadzonej przez podmioty wskazane powyżej,
- 11) przedsiębiorcą spełniającym, co najmniej dwa z poniższych wymogów, przy czym równowartość kwot wskazanych w euro jest obliczana przy zastosowaniu średniego kursu euro ustalanego przez Narodowy Bank Polski na dzień sporządzenia przez danego przedsiębiorcę sprawozdania finansowego:
  - a) suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20 000 000 EUR,
  - b) osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40 000 000 EUR,
  - c) kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2 000 000 EUR,
- 12) 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,
- 14) podmiotem innym niż wskazane powyżej, który jest traktowany przez DM jak Klient profesjonalny na swój pisemny wniosek i zakresie określonym we wniosku, pod warunkiem posiadania wiedzy i doświadczenia pozwalających na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.

Do kategorii **Uprawniony kontrahent** DM zalicza:

- 1) Klienta profesjonalnego, o którym mowa w pkt 1 – 10 oraz 12 – 13 powyżej, z którymi DM w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek, zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu,
- 2) Klienta profesjonalnego, o którym mowa w pkt 11 powyżej, który na swój wniosek został przez DM uznany za Uprawnionego kontrahenta, z którym DM, w ramach świadczenia usługi wykonywania zleceń, usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek, zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu,
- 3) Klienta z innego państwa członkowskiego, który posiada status Uprawnionego kontrahenta na podstawie prawa dla niego właściwego.

DM może zaliczyć do kategorii Uprawnionych kontrahentów Klienta profesjonalnego, o którym mowa w pkt 11 powyżej, wyłącznie pod warunkiem udzielenia przez te podmioty zgody na piśmie.

Jeżeli Klient zwraca się z wnioskiem o traktowanie go jak Uprawnionego kontrahenta, wówczas DM ostrzega go pisemnie o skutkach takiego wniosku, w tym o możliwości utraty środków ochrony, zaś Klient potwierdza na piśmie wniosek o traktowanie go jako Uprawnionego kontrahenta albo na zasadach ogólnych, albo w odniesieniu do bądź jednej usługi inwestycyjnej lub transakcji lub jednego rodzaju transakcji lub produktu, bądź do większej ich liczby, wskazując przy tym, że jest świadomy konsekwencji wynikających z możliwości utraty środków ochrony w związku ze złożeniem takiego wniosku.

Do kategorii **Klient detaliczny** DM zalicza Klientów będących osobami fizycznymi oraz przedsiębiorców niespełniających kryteriów, o których mowa w pkt 11 definicji Klienta profesjonalnego oraz jednostki administracji rządowej i samorządowej. DM może również z własnej inicjatywy lub na wniosek Klienta traktować jak Klienta detalicznego pozostałych Klientów, o których mowa w pkt 1-14 definicji Klienta profesjonalnego.

Przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich, DM informuje Klienta o przyznanej kategorii, poziomie ochrony danej kategorii Klientów oraz przekazuje Klientom na trwałym nośniku informacje o możliwości wystąpienia z wnioskiem o reklasyfikację, a także, że inna kategoria może wiązać się z obniżeniem poziomu ochrony.

## **REKLASYFIKACJA KLIENTÓW**

Nadana Klientowi kategoria może być zmieniona w wyniku:

- wystąpienia Klienta z wnioskiem o zmianę kategorii,
- zmiany kategorii przez DM w wyniku okresowej weryfikacji klasyfikacji Klientów.

Klient ma możliwość przedstawienia wniosku o zmianę kategorii przyznanej mu przez DM w odniesieniu do wszystkich lub wskazanych usług inwestycyjnych, produktów lub transakcji. Wnioski należy składać w Punktach Usług Maklerskich.

Żądanie Klienta profesjonalnego traktowania jak Klienta detalicznego, jak również żądanie Uprawnionego kontrahenta traktowania go jak Klienta profesjonalnego albo Klienta detalicznego, powinno określać zakres usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby Klient chciałby być traktowany jak Klient o podwyższonym poziomie ochrony.

W przypadku złożenia wniosku o zmianę kategorii, która skutkuje podwyższeniem poziomu ochrony, tj. zmianie kategorii z Uprawnionego kontrahenta na Klienta profesjonalnego albo Klienta detalicznego bądź zmianie kategorii z Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego, realizacja wniosku następuje niezwłocznie po jego otrzymaniu przez DM.

Wniosek o zmianę kategorii z Klienta detalicznego na Klienta profesjonalnego albo z Klienta profesjonalnego na Uprawnionego kontrahenta skutkuje obniżeniem poziomu ochrony.

W przypadku, gdy Klient detaliczny występuje z wnioskiem o przyznanie mu kategorii Klienta profesjonalnego, powinien spełniać co najmniej dwa z poniższych kryteriów, świadczących o posiadaniu wiedzy i doświadczenia pozwalających na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami:

- Klient zawierał transakcje – odrębnie w zakresie wszystkich dostępnych instrumentów finansowych w ramach świadczonych mu przez DM usług maklerskich – o wartości stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 50 000 EUR każda, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów,

- wartość portfela instrumentów finansowych Klienta (łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład) wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 EUR,
- Klient pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, wymagającym wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych lub usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez DM na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

DM może uzależnić rozpatrzenie żądania o przyznanie kategorii Klienta profesjonalnego lub Uprawnionego kontrahenta od terminu dostarczenia do DM dokumentów potwierdzających spełnianie kryteriów określonych powyżej.

Warunkiem pozytywnego rozpatrzenia żądania o przyznanie Klientowi detalicznemu kategorii Klienta profesjonalnego jest złożenie pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania przez firmę inwestycyjną Klientów profesjonalnych i o skutkach traktowania go jak Klienta profesjonalnego.

Każdorazowo, po rozpatrzeniu wniosku o zmianę przypisaną Klientowi kategorii, DM powiadamia Klienta o swojej decyzji w formie pisemnej.

W przypadku uwzględnienia wniosku Klienta, DM informuje o poziomie ochrony przyznawanej przez DM dla danej kategorii Klientów załączając do pisemnej decyzji kopię niniejszej Polityki ze wskazaniem fragmentu, który ma zastosowanie do Klienta.

Klient zobowiązany jest do przekazywania DM informacji o zmianie danych, które mają wpływ na możliwość traktowania Klienta jako Klienta profesjonalnego albo Uprawnionego kontrahenta.

DM, w przypadku powzięcia informacji, że Klient przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jak Klienta profesjonalnego w rozumieniu punktów 1 – 13 definicji Klienta profesjonalnego powyżej, podejmuje działania zmierzające do zmiany statusu Klienta na potrzeby świadczenia na jego rzecz usług maklerskich, chyba że Klient złoży pisemny wniosek, o którym mowa w pkt. 14 o traktowanie jak Klienta profesjonalnego w zakresie określonym we wniosku.

ZASADY TRAKTOWANIA KLIENTÓW W PODZIALE NA KATEGORIE.

Zakres ochrony oraz udzielanych informacji	Klient detaliczny	Klient profesjonalny	Uprawniony kontrahent***
Informowanie o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie o istniejących konfliktach interesów grożących naruszeniem interesu Klienta.	✓	✓	✓
Dostarczanie wyczerpujących (rzetelnych, niebudzących wątpliwości i niewprowadzających w błąd) informacji o: - DM, - usługach maklerskich świadczonych na rzecz Klientów, - prowizjach, opłatach i innych kosztach związanych ze świadczeniem usług maklerskich, pobieranych na podstawie Taryfy prowizji i opłat DM oraz ich wpływie na zwrot z inwestycji, - instrumentach finansowych oferowanych w ramach świadczonych usług maklerskich wraz z ryzykami powiązаныmi z tymi instrumentami lub usługami maklerskimi, - zasadach ochrony aktywów Klientów.	✓	✓	✓
Przeprowadzanie oceny wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do: - usług maklerskich, które mają być świadczone na rzecz Klienta lub - inwestowania w instrumenty finansowe w ramach świadczonych przez DM usług maklerskich.	✓	---*	---*
Przeprowadzanie oceny potrzeb, cech lub celów Klienta dla ustalenia produktów inwestycyjnych i strategii dystrybucji odpowiednich dla grupy docelowej Klienta.	✓	✓	---
Prowadzenie polityki zarządzania produktami inwestycyjnymi i wdrażanie rozwiązań dotyczących świadczenia usług maklerskich na rzecz Klientów, z uwzględnieniem określonej grupy docelowej i strategii dystrybucji stosowanej dla danej grupy docelowej.	✓	✓	---
Stosowanie obowiązujących w DM zasad postępowania przy przyjmowaniu i przekazywaniu korzyści finansowych i niepieniężnych przez DM.	✓	✓	---
Doręczenie <i>Polityki wykonywania zleceń oraz działania w najlepiej pojętym interesie Klienta</i> w przypadku, gdy ma ona zastosowanie do usług maklerskich świadczonych Klientowi.	✓	✓	---
Przekazywanie raportów związanych z realizacją świadczonych usług.	✓	✓	---**
Informowanie o przyznanej kategorii Klienta oraz możliwości złożenia wniosku o zmianę wyznaczonej kategorii.	✓	✓	✓
Osoby udzielające informacji lub świadczące doradztwo inwestycyjne powinny posiadać odpowiednią wiedzę i kompetencje	✓	✓	---
Uzyskiwanie możliwie najlepszych wyników przy wykonywaniu zleceń	✓	✓	---
Ustanowienie i wdrożenie polityki wykonywania zleceń, jej	✓	✓	---

stosowanie i przegląd			
Wymóg bezzwłocznego wykonania zleceń wg terminu ich otrzymania oraz odpowiedniego postępowania przy łączeniu zleceń	✓	✓	---
Uwzględnienie rynku docelowego przy oferowaniu lub rekomendowaniu produktu	✓	✓	---
Sprawozdania na temat świadczonych usług	✓	✓	✓

\* na prośbę klienta

\*\* istnieje możliwość określenia węższego zakresu przekazywanych informacji

\*\*\* wyłączenia dotyczą usług tj. wykonywania zleceń, zawierania transakcji na własny rachunek lub przyjmowania i przekazywania zleceń

### INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

Na mocy *Regulaminu świadczenia usług maklerskich przez Dom Maklerski Pekao*, regulującego świadczenie usług maklerskich, DM może traktować wszystkich Klientów w sposób jednolity jako Klientów detalicznych i z uwagi na powyższe stosować identyczne środki ochrony dla wszystkich Klientów, o czym DM informuje Klienta przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich.

DM, przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich, przekazuje Klientowi niniejszą *Politykę klasyfikacji i reklasyfikacji Klienta w Domu Maklerskim Pekao*.

DM dokonuje corocznych przeglądów *Polityki klasyfikacji i reklasyfikacji Klienta w Domu Maklerskim Pekao*. Aktualna wersja *Polityki klasyfikacji i reklasyfikacji Klienta w Domu Maklerskim Pekao* dostępna jest na stronie internetowej DM [www.dm.pekao.com.pl](http://www.dm.pekao.com.pl)