



**Polityka klasyfikacji klienta
w Dom Maklerski INC S.A.**

§ 1. Cel polityki

Celem Polityki Klasyfikacji Klienta w Dom Maklerski INC S.A. jest zdefiniowanie sposobów klasyfikowania i reklasyfikacji Klientów w zakresie świadczonych na ich rzecz Usług maklerskich.

§ 2. Definicje

Określenia użyte w niniejszym dokumencie oznaczają:

- a. DM INC – Dom Maklerski INC S.A. z siedzibą w Poznaniu,
- b. Polityka – Polityka klasyfikacji klienta w Dom Maklerski INC S.A.,
- c. Ustawa – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi,
- d. Rozporządzenie – rozporządzenie 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,
- e. Klient – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, na rzecz której DM INC świadczy Usługę maklerską,
- f. Usługa maklerska – czynności określone w art. 69 ust. 2 pkt 1 Ustawy oraz czynności wskazane w art. 69 ust. 2 pkt 6 Ustawy, których przedmiotem są papiery wartościowe w rozumieniu art. 3 ust. 1 Ustawy lub inne niedopuszczone do obrotu zorganizowanego instrumenty finansowe, polegające na oferowaniu instrumentów finansowych.
- g. Inspektor Nadzoru – osoba wykonująca w DM INC czynności nadzoru zgodności z prawem.

§ 3. Klasyfikacja Klientów

1. DM INC przypisuje każdego Klienta do jednej z trzech przewidzianych przepisami kategorii Klientów, tj.:
 - a. Klient detaliczny,
 - b. Klient profesjonalny,
 - c. Uprawniony kontrahent.
2. Klient przed zawarciem umowy o świadczenie Usług Maklerskich jest informowany przez DM INC o przyznanej kategorii, poziomie ochrony dla danej kategorii klasyfikacji oraz o możliwości wystąpienia z żądaniem zmiany kategorii.

§ 4. Klient profesjonalny

1. Klient profesjonalny to Klient posiadający doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.
2. Klient profesjonalny to Klient będący:
 - a. bankiem,
 - b. firmą inwestycyjną,

- c. zakładem ubezpieczeń,
 - d. funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną, towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub zarządzającym ASI w rozumieniu ustawy o funduszach inwestycyjnych,
 - e. funduszem emerytalnym lub towarzystwem emerytalnym w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
 - f. towarowym domem maklerskim,
 - g. 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,
 - h. inną niż wskazane w lit. a - g powyżej instytucją finansową,
 - i. inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w lit. a - h powyżej, prowadzącym regulowaną działalność na rynku finansowym,
 - j. podmiotem prowadzącym poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działalność równoważną do działalności prowadzonej przez podmioty wskazane w lit. a - i powyżej,
 - k. 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:
 - i. suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20 000 000 euro,
 - ii. osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40 000 000 euro,
 - iii. kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2 000 000 euro,
 - l. 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,
 - m. innym inwestorem instytucjonalnym, którego głównym przedmiotem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym podmioty zajmujące się sekurytyzacją aktywów lub zawieraniem innego rodzaju transakcji finansowych,
 - n. podmiotem innym niż wskazane w lit. a – m powyżej, który na swój wniosek został uznany przez DM INC za Klienta profesjonalnego.
3. Klient profesjonalny objęty jest niższym poziomem ochrony niż Klient detaliczny.
4. Przed zawarciem umowy z Klientem profesjonalnym, DM INC informuje go o zasadach traktowania przez DM INC Klientów profesjonalnych oraz o możliwości przedstawienia żądania traktowania go jak Klienta detalicznego. Żądanie, o którym mowa powyżej, powinno określać zakres Usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby Klient ten chce być traktowany jak Klient detaliczny.

§ 5. Uprawniony kontrahent

1. Uprawniony kontrahent to Klient, który jest:
 - a. Klientem profesjonalnym, o którym mowa w § 4 lit. a – j oraz l – m, z którym DM INC zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu w ramach usługi przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - b. Klientem profesjonalnym, o którym mowa w § 4 lit. k, który na swój wniosek został przez DM INC uznany za Uprawnionego kontrahenta, z którym DM INC zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu w ramach usługi przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - c. Klientem z innego państwa członkowskiego, który posiada status Uprawnionego kontrahenta zgodnie z przepisami prawa państwa członkowskiego, w którym ma siedzibę lub miejsce zamieszkania.
2. Klient będący Uprawnionym kontrahentem objęty jest najniższym poziomem ochrony.

§ 6. Klient detaliczny

1. Klient detaliczny to Klient niebędący Klientem profesjonalnym, ani Uprawnionym kontrahentem.
2. Klientowi detalicznemu przysługuje najwyższy poziom ochrony.

§ 7. Zmiana kategorii Klienta

1. Nadana Klientowi kategoria klasyfikacji może zostać zmieniona:
 - a. na pisemne żądanie (wniosek) Klienta detalicznego o zmianę kategorii na kategorię Klienta profesjonalnego, pod warunkiem spełnienia wymogów określonych w ust. 5 poniżej,
 - b. na pisemne żądanie (wniosek) Klienta o zmianę kategorii na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony niż wynikający z kategorii uprzednio przyznanej temu Klientowi,
 - c. z własnej inicjatywy DM INC na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony niż wynikający z kategorii uprzednio przyznanej temu Klientowi,
 - d. przez DM INC na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony w wyniku weryfikacji lub aktualizacji danych Klienta, na podstawie których nastąpiło przypisanie kategorii, a także wejścia w posiadanie informacji, że Klient profesjonalny przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jako Klienta profesjonalnego, o czym DM INC pisemnie informuje Klienta.
2. Aktualizacja kategorii przyznanej Klientowi, o której mowa w ust. 1 lit. d., dokonywana jest przez DM INC raz do roku lub ad hoc, w przypadku otrzymania informacji mających wpływ na zmianę przyznanej Klientowi kategorii klasyfikacji. W takim przypadku DM INC informuje Klienta o obowiązku ponownego wypełnienia Ankiety Klienta.
3. Zmiana kategorii klasyfikacji na podstawie wniosku Klienta, w następstwie której nastąpi podwyższenie ochrony, np. z Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego, dokonywana

jest przez DM INC niezwłocznie po otrzymaniu przedmiotowego wniosku, z uwzględnieniem § 4 ust. 4.

4. W przypadkach, o których mowa w ust. 1 lit. b – c, skutkujących zmianą kategorii na Klienta detalicznego, DM INC zobowiązany jest do określenia w formie pisemnej zakresu Usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby Klient będzie traktowany jak Klient profesjonalny.
5. Klient detaliczny składający pisemne żądanie (wniosek) o traktowanie go jak Klienta profesjonalnego, zobowiązany jest do złożenia oświadczenia, że spełnia co najmniej dwa z następujących kryteriów:
 - a. Klient zawierał transakcje – odrębnie w zakresie wszystkich dostępnych instrumentów finansowych w ramach świadczonych mu przez DM INC Usług maklerskich – o znacznej wartości, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów,
 - b. wartość portfela instrumentów finansowych Klienta (łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład) wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 euro,
 - c. Klient pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych lub Usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez DM INC na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.
6. Znaczna wartość transakcji, o której mowa w ust. 5 lit. a., jest ustalana okresowo przez zarząd DM INC w formie uchwały, przy uwzględnieniu co najmniej następujących kryteriów:
 - a. wartości transakcji zawieranych przez danego Klienta na odpowiednim rynku oraz wartości transakcji zawieranych przez wszystkich Klientów na odpowiednim rynku,
 - b. struktury Klientów zawierających transakcje na odpowiednim rynku,
 - c. oceny, czy znaczna wartość, o której mowa w ust. 5 lit. a., jest wystarczająco duża, aby dawać podstawy, poprzez odpowiednią ekspozycję na ryzyko, do zdobycia przez Klienta wiedzy i doświadczenia w zakresie zawierania transakcji na odpowiednim rynku, które będą istotnie wykraczały poza doświadczenie i wiedzę Klientów detalicznych zawierających transakcje na odpowiednim rynku,
 - d. charakteru i rodzaju instrumentu finansowego, którego dotyczą transakcje zawierane przez danego Klienta na odpowiednim rynku,
 - e. konieczności zapewnienia, aby ustalona znaczna wartość, o której mowa w ust. 5 lit. a., nie stanowiła nadmiernej zachęty dla Klienta detalicznego do zmiany statusu na Klienta profesjonalnego.
7. DM INC uzależnia rozpatrzenie wniosku o zmianę kategorii z Klienta detalicznego na Klienta profesjonalnego od dostarczenia dokumentów potwierdzających spełnianie kryteriów określonych powyżej w wyznaczonym przez DM INC terminie.
8. DM INC może odmówić zmiany kategorii na związaną z niższym poziomem ochrony, mając na względzie zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa i ochrony działalności Klienta, jak również niespełnienie wymogów związanych z możliwością przyznania Klientowi kategorii z niższym poziomem ochrony.
9. Każdorazowo po rozpatrzeniu wniosku o zmianę przypisaną Klientowi kategorii, Klient powiadamiany jest w formie decyzji pisemnej o poziomie ochrony przyznawanej dla danej kategorii Klientów.

10. Klient zobowiązany jest do przekazywania DM INC informacji o zmianie danych, które mają wpływ na możliwość traktowania Klienta jako Klienta profesjonalnego albo Uprawnionego kontrahenta.
11. W przypadku powzięcia przez DM INC informacji, że Klient detaliczny traktowany jak Klient profesjonalny przestał spełniać wymogi określone w ust. 5, DM INC podejmuje działania zmierzające do zmiany statusu klienta na potrzeby świadczenia na jego rzecz Usług maklerskich.
12. DM INC dokumentuje analizy będące podstawą ustalenia przez zarząd DM INC znacznej wartości, o której mowa w ust. 5 lit. a. , na podstawie kryteriów wskazanych w ust. 6, oraz sposób uwzględnienia czynników wskazanych w tym ustępie.
13. Inspektor Nadzoru okresowo, nie rzadziej jednak niż raz w roku, dokonuje przeglądu kryteriów uwzględnianych przy ustalaniu znacznej wartości, o których mowa w ust. 6, oraz ustalonych w oparciu o nie przez zarząd DM INC wartości. Inspektor Nadzoru dokumentuje wyniki przeprowadzonego przeglądu w sposób pozwalający na wykazanie, że przyjęte kryteria oraz ustalone w oparciu o nie wartości spełniają wymogi aktualności i adekwatności.

§ 8. Zasady klasyfikacji Klientów

1. Stosowane przez DM INC wobec Klienta detalicznego środki wykonawcze obejmują:
 - a) informowanie Klienta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie przy użyciu trwałego nośnika o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta,
 - b) dostarczanie wyczerpujących (rzetelnych, niebudzących wątpliwości i niewprowadzających w błąd) informacji o:
 - DM INC,
 - usługach maklerskich świadczonych na rzecz Klientów,
 - kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem Usług maklerskich,
 - instrumentach finansowych oferowanych w ramach świadczonej Usługi maklerskiej wraz z ryzykami powiązаныmi z tymi instrumentami,
 - c) przeprowadzanie oceny wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usług maklerskich, które mają być świadczone na rzecz Klienta,
 - d) przekazanie informacji o zasadach klasyfikacji Klientów,
 - e) wdrożenie odpowiednich zasad postępowania przy przyjmowaniu i przekazywaniu korzyści finansowych i niepieniężnych przez DM INC.
2. Stosowane wobec Klienta profesjonalnego środki wykonawcze obejmują:
 - a) informowanie Klienta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie przy użyciu trwałego nośnika o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta.
 - b) dostarczanie wyczerpujących (rzetelnych, niebudzących wątpliwości i niewprowadzających w błąd) informacji o:
 - DM INC,
 - usługach maklerskich świadczonych na rzecz Klientów,
 - kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem Usług maklerskich,

- instrumentach finansowych oferowanych w ramach świadczonej Usługi maklerskiej wraz z ryzykami powiązаныmi z tymi instrumentami,
 - c) przeprowadzenie na prośbę Klienta oceny wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usług maklerskich, które mają być świadczone na rzecz Klienta,
 - d) wdrożenie odpowiednich zasad postępowania przy przyjmowaniu i przekazywaniu korzyści pieniężnych i niepieniężnych przez DM INC.
3. DM INC informuje Uprawnionego kontrahenta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz przy użyciu trwałego nośnika informuje o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta.
 4. Przed zawarciem umowy o świadczenie Usług maklerskich DM INC przekazuje Klientowi niniejszą Politykę.
 5. Aktualna wersja Polityki oraz uchwały Zarządu, o której mowa w § 7 ust. 6, zamieszczona jest na stronie internetowej DM INC.

§ 9. Postanowienia końcowe

Polityka oraz wszelkie zmiany w Polityce przyjmowane są przez Zarząd DM INC w formie uchwały.