

Polityka Klasyfikacji Klientów w Domu Maklerskim TMS Brokers S.A.

| | |
|------------------------------|---|
| Zastosowanie: | Zasady klasyfikowania klientów oraz zmiany klasyfikacji. |
| Departament: | Departament Sprzedaży, Departament Obsługi Klienta |
| Osoba wykonująca: | Pracownik Departamentu Obsługi Klienta, pracownik Departamentu Sprzedaży, Dyrektor Zarządzający |
| Procedura poprzednia: | - |
| Procedura następną: | - |

§ 1

Celem niniejszej Polityki jest określenie zasad klasyfikacji klientów do odpowiednich kategorii oraz określenie zasad zmiany kategorii zgodnie z wymogami Ustawy z dnia 29 lipca 2005 o obrocie instrumentami finansowymi oraz Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 listopada 2009 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.

KRYTERIA KLASYFIKACJI KLIENTÓW

§ 2

1. Dom Maklerski TMS Brokers S.A. (dalej „TMS Brokers”) klasyfikuje każdego Klienta do jednej z trzech następujących kategorii:
 - a). Klient Detaliczny,
 - b). Klient Profesjonalny,
 - c). Uprawniony Kontrahent.
2. Kategoria Klienta przypisywana jest w odniesieniu do danej usługi lub w odniesieniu do wszystkich usług świadczonych przez TMS Brokers.
3. TMS Brokers może z własnej inicjatywy zmienić kategorię Klienta.
4. TMS Brokers ma prawo sklasyfikować wszystkich klientów do kategorii Klient Detaliczny.

§ 3

1. TMS Brokers do kategorii Klientów Profesjonalnych klasyfikuje podmiot, który posiada doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami, który jest:
 - a). bankiem,
 - b). firmą inwestycyjną,
 - c). zakładem ubezpieczeń,
 - d). funduszem inwestycyjnym lub towarzystwem funduszy inwestycyjnych (w rozumieniu ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych),

- e). funduszem emerytalnym lub towarzystwem emerytalnym (w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz. U. z 2004 r. Nr 159, poz. 1667, z późn. zm.7),
- 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 działających 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 instytucją finansową,
- i). inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w lit. a-h 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,
- k). przedsiębiorcą (w rozumieniu art. 4 ust 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.) spełniającym co najmniej dwa z poniższych wymogów:
 - 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). jednostką administracji rządowej lub samorządowej, organem publicznym, który zarządza długiem publicznym, bankiem centralnym, Bankiem Światowym,

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.

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, który na swój wniosek został przez TMS Brokers uznany za klienta profesjonalnego, spełniający warunki o których mowa w § 5 ust. 6 lit. b).
2. TMS Brokers do kategorii Klientów Detalicznych klasyfikuje:
- a). osoby fizyczne,
 - b). przedsiębiorców, którzy nie spełniają co najmniej dwóch z poniższych warunków:
 - 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.

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.

3. Podstawą weryfikacji warunków, o których mowa w ust. 1 k) oraz 2 b) jest sprawozdanie finansowe przedsiębiorcy za ostatni rok obrotowy.
4. W szczególnych przypadkach TMS Brokers może uznać Klienta Profesjonalnego za Uprawnionego Kontrahenta.
5. Status Uprawnionego Kontrahenta przyznawany jest Klientowi, z którym TMS Brokers zawiera transakcje lub pośredniczy w zawieraniu transakcji w ramach następujących usług:
- a). wykonywania zleceń,
 - b). przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - c). nabywanie lub zbywanie instrumentów finansowych na własny rachunek,
- i który jest jednym z podmiotów wymienionych w §3 ust 1, pkt. a)-j) oraz l)-m) niniejszej Polityki.
6. Jeżeli transakcje, o których mowa w pkt. 5 powyżej, są zawierane z jednostką administracji samorządowej lub przedsiębiorcą, o którym mowa w § 3 ust. 1 pkt. 1k, niezbędne jest uzyskanie pisemnej zgody takiego podmiotu na traktowanie go jako Uprawnionego Kontrahenta. Zgoda może mieć charakter ogólny lub dotyczyć określonej w niej transakcji.

ZASADY ZMIANY KLASYFIKACJI

§ 4

1. Każdy Klient ma prawo złożyć wniosek o zmianę przypisanej kategorii klienta.
2. Wniosek należy złożyć w siedzibie TMS Brokers lub przesłać pocztą na adres Domu Maklerskiego TMS Brokers S.A.
3. TMS Brokers nie ma obowiązku wyrażenia zgody na zmianę kategorii.

4. Informacja o braku wyrażenia zgody na zmianę kategorii jest przekazywana Klientowi w trybie określonym w §10 niniejszej Polityki w ciągu 14 dni od dnia złożenia wniosku.
5. Decyzję o zmianie klasyfikacji podejmuje Dyrektor Zarządzający lub Członek Zarządu.
6. Informacja o zmianie klasyfikacji jest przekazywana Klientowi w trybie określonym w §10 niniejszej Polityki w ciągu 14 dni od dnia złożenia wniosku.
7. TMS Brokers dokonuje okresowo przeglądu klasyfikacji, a w przypadku uzyskania informacji powodujących, że Klient przestał spełniać którykolwiek z warunków traktowania go jako Klienta Profesjonalnego, podejmuje stosowne działania.
8. TMS Brokers może z własnej inicjatywy dokonać zmiany Klasyfikacji Klienta i stosować w stosunku do niego zasady, które przysługują danej kategorii klienta.

Klient Detaliczny żąda zmiany kategorii na Klienta Profesjonalnego

§ 5

1. Klient może złożyć pisemny wniosek z prośbą o zmianę kategorii z Klienta Detalicznego na Klienta Profesjonalnego.
2. Zmiana kategorii z Klienta Detalicznego na Klienta Profesjonalnego skutkuje zniesieniem wybranych środków ochrony inwestora.
3. Zakres ochrony przysługującej Klientom w zależności od nadanej kategorii klienta określa Załącznik 1 do niniejszej Polityki.
4. Zmiana kategorii Klienta jest możliwa jeśli posiada on wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.
5. TMS Brokers ustala wiedzę Klienta odnośnie zasad traktowania Klientów Profesjonalnych przy świadczeniu danych usług maklerskich.
6. TMS Brokers może nadać kategorię Klienta Profesjonalnego:
 - a). przedsiębiorcy spełniającemu przynajmniej dwa z poniższych kryteriów:
 - 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.
 - b). Klientowi Detalicznemu, jeśli spełnia przynajmniej dwa z poniższych kryteriów:
 - i. 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,
 - ii. Wartość portfela instrumentów finansowych tego podmiotu łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 euro.
 - iii. 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 firmę

inwestycyjną na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

7. Równowartość kwot wyrażonych w euro, o których mowa w pkt. 6, jest ustalana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia wniosku przez Klienta.
8. Podstawą weryfikacji spełnienia warunków, o których mowa w ust. 6 a) jest sprawozdanie finansowe przedsiębiorcy za ostatni rok obrotowy.
9. Podstawą weryfikacji spełnienia warunków, o których mowa w ust. 6 b) i – ii powyżej są wyciągi z operacji na rachunku instrumentów finansowych za ostatnie 12 miesięcy, natomiast podstawą weryfikacji spełnienia warunku, o którym mowa w ust. 6 b) iii może być: świadectwo pracy, umowy cywilnoprawne określające zakres obowiązków, inne dokumenty potwierdzające staż pracy w sektorze finansowym lub posiadaną wiedzę w zakresie inwestowania w instrumenty finansowe.
10. W przypadku, gdy Klientem jest przedsiębiorca, osoba reprezentująca podlegająca ocenie musi być uprawniona do podejmowania decyzji inwestycyjnych w imieniu tego podmiotu (przedsiębiorcy).
11. TMS Brokers, przed rozpatrzeniem wniosku o zmianę kategorii, pozyskuje od Klienta pisemne oświadczenie o znajomości zasad traktowania klientów profesjonalnych oraz o skutkach traktowania danego Klienta jako Klienta Profesjonalnego.

Klient Profesjonalny żąda zmiany kategorii na Uprawnionego Kontrahenta

§6

1. Klient może złożyć pisemny wniosek z prośbą o zmianę kategorii z Klienta Profesjonalnego na Uprawnionego Kontrahenta.
2. Klient Profesjonalny może otrzymać status Uprawnionego Kontrahenta, jeśli:
 - a). jest jednym z podmiotów wymienionych w §3 ust. 1 pkt. a) – j) lub l) – m),
 - b). nie został wcześniej zaklasyfikowany przez TMS Brokers jako Uprawniony Kontrahent.

Klient Profesjonalny żąda zmiany kategorii na Klienta Detalicznego

§7

1. Klient może złożyć pisemny wniosek z prośbą o zmianę kategorii z Klienta Profesjonalnego na Klienta Detalicznego.
2. TMS Brokers ma prawo odmówić zmiany dotychczasowej kategorii.
3. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku TMS Brokers przekazuje Klientowi wszelkie informacje, które przysługują Klientowi Detalicznemu, o ile nie zostały one przekazane wcześniej temu Klientowi.

Uprawniony Kontrahent żąda zmiany kategorii na Klienta Detalicznego

§8

1. Klient może złożyć pisemny wniosek z prośbą o zmianę kategorii z Uprawnionego Kontrahenta na Klienta Detalicznego.
2. TMS Brokers ma prawo odmówić zmiany dotychczasowej kategorii.
3. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku TMS Brokers przekazuje Klientowi wszelkie informacje, które przysługują Klientowi Detalicznemu, o ile nie zostały one przekazane wcześniej temu Klientowi.

Uprawniony Kontrahent żąda zmiany kategorii na Klienta Profesjonalnego

§9

1. Klient może złożyć pisemny wniosek z prośbą o zmianę kategorii z Uprawnionego Kontrahenta na Klienta Profesjonalnego.
2. TMS Brokers ma prawo odmówić zmiany dotychczasowej kategorii.
3. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku TMS Brokers przekazuje Klientowi wszelkie informacje, które przysługują Klientowi Profesjonalnemu, o ile nie zostały one przekazane wcześniej temu Klientowi.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE

§10

1. Klasyfikacja obecnych Klientów odbywa się na podstawie posiadanych dokumentów i informacji na temat danego Klienta.
2. Klasyfikacja nowych klientów odbywa się zgodnie z „Procedurą Klasyfikacji Klientów w Domu Maklerskim TMS Brokers S.A.”
3. TMS Brokers powiadamia nowych oraz dotychczasowych Klientów o nowej klasyfikacji oraz o zmianie dotychczasowej klasyfikacji.
4. TMS Brokers w ramach powiadomienia o nadanej kategorii Klienta Profesjonalnego zobowiązuje swoich Klientów do przekazywania informacji o zmianach danych Klienta, które mogą wpłynąć na możliwość traktowania Klienta jako Klienta Profesjonalnego.
5. Informacja o Klasyfikacji oraz o zmianie Klasyfikacji przekazywana jest według dyspozycji Klienta, w sposób określony w Umowie, tj.:
 - a). pocztą lub kurierem na adres korespondencyjny wskazany przez Klienta, lub
 - b). pocztą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej, lub
 - c). osobiście w TMS Brokers, lub
 - d). przy użyciu dostępnej w Systemie Transakcyjnym aplikacji pozwalającej na przekazanie informacji,
 - e). w inny sposób uzgodniony z Klientem.
6. TMS Brokers archiwizuje informacje będące podstawą przyznania Klientowi odpowiedniej kategorii klienta przez okres co najmniej 5 lat, licząc od pierwszego dnia roku następującego po roku, w którym rozwiązano umowę

§11

Niniejsza Polityka obowiązuje od dnia 16 czerwca 2010 r.

Załącznik 1 - Zakres ochrony przysługującej Klientom w zależności od przydzielonej Kategorii Klienta według Dyrektywy MiFID

| Zakres informacji | Klient Detaliczny | Klient Profesjonalny | Uprawniony Kontrahent |
|---|--------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Informacje o podstawowych zasadach zarządzania konfliktem interesów w Domu Maklerskim TMS Brokers S.A. | Y | Y | Y |
| Powiadomienie o sytuacji wystąpienia konfliktu interesów w przypadku gdy wewnętrzne regulacje TMS Brokers nie zapobiegają w pełni, że nie dojdzie do naruszenia interesów Klienta. | Y | Y | Y |
| Szczegółowe informacje dotyczące TMS Brokers i usług, które mają być świadczone na podstawie zawieranej umowy. | Y | | |
| Informacje zawierające ogólny opis instrumentów będących w ofercie TMS Brokers oraz ryzyka z nimi związanego | Y | Y | |
| Informacje dotyczące wykonania zlecenia – w przypadku świadczenia usługi wykonywania zleceń. | Y | Y | |
| Okresowe raporty dotyczące wykonania umowy – w przypadku świadczenia usługi zarządzania portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów. | Y | Y | |
| Klient poddawany jest ocenie adekwatności produktu / usługi w celu oceny czy instrument finansowy będący przedmiotem usługi maklerskiej lub usługa maklerska świadczona na podstawie zawieranej umowy jest dla Klienta odpowiednia przy uwzględnieniu indywidualnej sytuacji Klienta. | Y | | |
| Klient poddawany jest ocenie odpowiedności produktu / usługi w celu określenia czy produkty i usługi oferowane w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego lub zarządzania portfelem są dla Klienta odpowiednie przy uwzględnieniu indywidualnej sytuacji Klienta. | Y | Y | |
| Informacje obejmujące zestawienie przechowywanych i rejestrowanych aktywów w przypadku świadczenia usługi przechowywania i rejestrowania instrumentów finansowych lub prowadzenia rachunków pieniężnych. | Y | Y | |