

1. Postanowienia ogólne

Zgodnie z ustawą nr 87(l)/2017 o usługach i działalności inwestycyjnej oraz rynkach regulowanych z 2017 roku („**Ustawa**”) spółka Forex TB Limited („Spółka”) ma obowiązek dokonywać kategoryzacji swoich klientów poprzez przydzielenie ich do jednej z trzech kategorii: klient detaliczny, klient profesjonalny lub uprawniony kontrahent.

„Klient detaliczny” to Klient, który nie jest Klientem profesjonalnym z założenia, jak określono to w punkcie 2 znajdującym się poniżej. Zaznacza się, że wszyscy Klienci detaliczni są objęci najwyższym stopniem ochrony.

„Klient profesjonalny” to Klient, który posiada doświadczenie, wiedzę i fachowe umiejętności, umożliwiające mu podejmowanie własnych decyzji inwestycyjnych i dokonywanie właściwej oceny ryzyka, jakie ponosi, jak przedstawiono szczegółowo poniżej (zobacz poniższe punkty 2 i 3).

„Uprawniony kontrahent” jest to rodzaj Klientów profesjonalnych, który ma zastosowanie tylko wówczas, gdy usługą świadczoną na rzecz takiego Klienta profesjonalnego jest otrzymywanie i przekazywanie lub wykonywanie zleceń (zobacz poniższy punkt 5).

2. Klienci profesjonalni z założenia

Następujące podmioty, które spełniają co najmniej jedno z poniższych kryteriów, zostaną uznane za Klientów profesjonalnych z założenia:

(a) Podmioty, które mają obowiązek uzyskać zezwolenie lub podlegać regulacjom, aby móc prowadzić działalność na rynkach finansowych, takie jak:

- instytucje kredytowe
- firmy inwestycyjne
- inne instytucje finansowe posiadające zezwolenie lub regulacje
- firmy ubezpieczeniowe
- przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania i firmy zarządzające takimi przedsiębiorstwami
- fundusze emerytalne i firmy zarządzające takimi funduszami
- podmioty inwestujące w towary oraz towarowe instrumenty pochodne
- podmioty miejscowe: przedsiębiorstwa, które świadczą usługi inwestycyjne lub prowadzą działalność inwestycyjną polegającą wyłącznie na zawieraniu transakcji na własny konto na rynkach kontraktów terminowych typu futures, opcji lub innych instrumentów pochodnych oraz na rynkach kasowych wyłącznie w celu zabezpieczenia pozycji na rynkach instrumentów pochodnych lub które zawierają transakcje na

kontaktach innych członków tych rynków lub ustalają dla nich ceny, które są gwarantowane przez członków rozliczających tych samych rynków, w przypadku gdy odpowiedzialność za zapewnienie realizacji kontraktów zawieranych przez takie przedsiębiorstwa przyjmują na siebie członkowie rozliczający tych rynków.

- inni inwestorzy instytucjonalni

(b) Duże przedsiębiorstwa spełniające dwa z poniższych wymogów w zakresie wielkości, na bazie portfela:

- suma bilansowa: co najmniej 20 000 000 EUR
- obrót netto: co najmniej 40 000 000 EUR
- fundusze własne: co najmniej 2 000 000 EUR.

(c) Władze krajowe i regionalne, organy publiczne zarządzające długiem publicznym, banki centralne, instytucje międzynarodowe i ponadnarodowe, takie jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Centralny, Europejski Bank Inwestycyjny i inne podobne organizacje międzynarodowe.

(d) Inni inwestorzy instytucjonalni, których główna działalność polega na inwestowaniu w instrumenty finansowe, w tym podmioty zajmujące się zabezpieczaniem aktywów lub innymi transakcjami finansowymi.

3. Klienci nieprofesjonalni, którzy na życzenie mogą być traktowani jako Klienci profesjonalni

3.1. Postanowienia ogólne

Klienci niewymienieni w powyższym punkcie 2, w tym organy sektora publicznego, organy samorządu terytorialnego, gminy i prywatni inwestorzy indywidualni, również mogą być traktowani jako Klienci profesjonalni i w związku z tym mogą zrzec się niektórych środków ochrony przyznanych przez Ustawę.

Spółka może traktować takich Klientów jak Klientów profesjonalnych, o ile spełnione są odpowiednie kryteria i procedury wymienione poniżej w tym dokumencie. Jednakże nie należy uznawać, że Klienci ci posiadają wiedzę rynkową oraz doświadczenie porównywalne z wiedzą i doświadczeniem posiadanymi przez klientów ujętych w kategoriach wymienionych w punkcie 2. Dlatego też zrzeczenie się wszelkiego rodzaju przysługujących im środków ochrony uznaje się za obowiązujące tylko wtedy, gdy dokonana przez Spółkę odpowiednia ocena fachowości, doświadczenia i wiedzy Klienta daje uzasadnione gwarancje, w świetle charakteru przewidywanych transakcji lub usług, świadczące o tym, że Klient jest w stanie podejmować niezależne decyzje inwestycyjne i rozumie ryzyko, jakie się z nimi wiąże.

Z tego względu Spółka przeprowadzi badanie odpowiedniości, aby ocenić fachowość i wiedzę takich klientów.

3.2. Ocena

W trakcie powyższej oceny muszą być spełnione przynajmniej dwa z następujących kryteriów:

- w okresie poprzedzających czterech kwartałów Klient zawierał transakcje o znacznej wielkości na właściwym rynku ze średnią częstotliwością 10 razy na kwartał;
- wielkość pakietu instrumentów finansowych Klienta, określonego jako obejmującego depozyty środków pieniężnych i instrumenty finansowe, przekracza kwotę 500 000 EUR;
- Klient pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok, prowadząc działalność profesjonalną, która wymaga wiedzy dotyczącej planowanych transakcji lub usług.

W przypadku małych podmiotów osobą podlegającą powyższej ocenie powinna być osoba upoważniona do przeprowadzania transakcji w imieniu podmiotu.

3.3. Procedura

Aby wyżej wymienieni Klienci byli traktowani jako Klienci profesjonalni, przeprowadza się poniższą procedurę:

- Klient kieruje do Spółki pismo stwierdzające, że chce być traktowany jako Klient profesjonalny na zasadach ogólnych lub w odniesieniu do określonej usługi inwestycyjnej lub transakcji bądź kategorii transakcji lub produktu.
- Spółka musi przesłać Klientowi wyraźne pisemne ostrzeżenie dotyczące poziomów ochrony i praw do odszkodowania przysługujących inwestorowi, które klient może utracić.
- Klient musi stwierdzić na piśmie, w odrębnym od umowy dokumencie, że jest świadomy konsekwencji utraty takiej ochrony.

Przed podjęciem decyzji o przyjęciu wniosku o zrzeczenie się tych korzyści Spółka musi podjąć wszelkie działania niezbędne do upewnienia się, że Klient wnioskujący o traktowanie jako Klient profesjonalny spełnia właściwe wymogi określone powyżej.

Klienci profesjonalni są odpowiedzialni za informowanie Spółki o wszelkich zmianach, które mogą wpływać na ich obecną klasyfikację. Jednakże w przypadku gdy Spółka otrzyma wiadomość, że Klient profesjonalny nie spełnia już warunków wstępnych, które pozwoliły na jego zakwalifikowanie do traktowania odnoszącego się do Klientów profesjonalnych, Spółka podejmie odpowiednie działania.

Klienci, którzy chcą być traktowani jako Klienci profesjonalni, mogą złożyć formularz aplikacyjny dostępny na stronie internetowej Spółki.

3.4. Informowanie Spółki

Spółka Forex TB Limited posiada licencję i podlega regulacjom CySEC, numer licencji CIF 272/15.

Wszyscy Klienci są odpowiedzialni za informowanie Spółki o wszelkich zmianach, które mogą wpływać na ich obecną klasyfikację.

Jednakże w przypadku gdy Spółka otrzyma wiadomość, że Klient nie spełnia już warunków wstępnych, które pozwoliły na jego zakwalifikowanie do traktowania odnoszącego się do Klientów profesjonalnych, Spółka powinna podjąć odpowiednie działania.

4. Klienci profesjonalni wnoszący o traktowanie jako Klienci detaliczni

Należy zauważyć, że Klienci profesjonalni, o których mowa w punkcie 2, mogą złożyć wniosek o traktowanie ich w sposób nieprofesjonalny jako Klientów detalicznych, tak aby mogli korzystać z wyższego poziomu ochrony. Obowiązkiem Klienta uznawanego za Klienta profesjonalnego jest zwrócenie się o wyższy poziom ochrony, gdy uzna, że nie jest w stanie właściwie ocenić lub zarządzać ryzykiem związanym z inwestowaniem.

Wspomniany wyższy poziom ochrony jest zapewniany, gdy Klient, którego uznano za profesjonalnego, zawiera umowę na piśmie ze Spółką skutkującą tym, że do celów stosowania mającego zastosowanie reżimu postępowania nie jest on traktowany jako Klient profesjonalny. W umowie takiej określa się, czy ma to zastosowanie do jednej usługi lub transakcji bądź większej ich liczby czy też do jednego rodzaju produktu lub transakcji bądź większej ich liczby.

5. Uprawnieni kontrahenci

Uprawniony kontrahent to dowolny z następujących podmiotów: Cypryjskie firmy inwestycyjne, inne firmy inwestycyjne, instytucje kredytowe, firmy ubezpieczeniowe, UCITS oraz ich spółki zarządzające, fundusze emerytalne oraz ich spółki zarządzające, inne instytucje finansowe uprawnione przez państwo członkowskie lub regulowane na mocy prawa Cypru lub prawa Unii Europejskiej, krajowe władze rządowe oraz właściwe dla nich urzędy, w tym organy publiczne obsługujące dług publiczny na poziomie krajowym, banki centralne, Bank Centralny i organizacje ponadnarodowe. Ponadto podmioty wymienione w art. 31 ust. 3 i art. 31 ust. 4 Ustawy.

6. Rodzaje wniosków o zmianę kategorii

Klient, który chce zmienić kategorię, do której jest przypisany, może złożyć do Spółki następujące wnioski:

(a) Klient detaliczny może złożyć wniosek o przypisanie do kategorii Klientów profesjonalnych. Oznacza to, że Klient akceptuje niższy stopień ochrony (zobacz powyższy punkt 3).

(b) Klient profesjonalny może złożyć wniosek o przypisanie do kategorii Klientów detalicznych. Oznacza to, że Klient uzyskuje wyższy stopień ochrony (zobacz powyższy punkt

4). Klient profesjonalny może złożyć wniosek o traktowanie go jako Uprawnionego kontrahenta i uzyskać tym samym niższy stopień ochrony (zobacz powyższy punkt 5).

(c) Uprawniony kontrahent może złożyć wniosek o przypisanie do kategorii Klientów profesjonalnych lub Klientów detalicznych. Oznacza to, że Klient uzyskuje wyższy stopień ochrony (zobacz powyższy punkt 5).

Należy zauważyć, że Spółka nie ma obowiązku wyrażenia zgody na objęcie traktowaniem stosowanym wobec innych klientów niż profesjonalni lub uprawnieni kontrahenci. Ponadto Spółka może, z własnej inicjatywy, traktować Uprawnionego kontrahenta jako Klienta profesjonalnego lub detalicznego lub traktować Klienta profesjonalnego jako Klienta detalicznego.

7. Prawa do ochrony

7.1. Klienci detaliczni i profesjonalni

W przypadku gdy Spółka traktuje Klienta jako Klienta detalicznego, Klient ma prawo do większej liczby środków ochrony na mocy Ustawy, niż gdyby Klient był traktowany jako Klient profesjonalny. Podsumowując, ochrona przysługująca Klientom detalicznym jest następująca (lista może nie być wyczerpująca):

- a) Klient detaliczny będzie otrzymywał więcej informacji/ujawnień dotyczących Spółki, świadczonych przez nią usług, jej instrumentów finansowych oraz wyników, charakteru i ryzyka związanego z instrumentami finansowymi, jej kosztów, prowizji, opłat i należności oraz zabezpieczenia instrumentów finansowych oraz środków Klienta, w tym zestawienie szczegółowych informacji na temat wszelkich odpowiednich programów odszkodowań dla inwestorów lub gwarancji wpłat, które mogą mieć zastosowanie.
- b) W przypadku gdy Spółka świadczy usługi przyjmowania i przekazywania zleceń lub realizowania zleceń Klienta, Spółka zwraca się do Klienta detalicznego o dostarczenie informacji dotyczących jego wiedzy i doświadczenia w dziedzinie inwestycji istotnych dla danego rodzaju oferowanego lub wymaganego produktu lub usługi, tak aby umożliwić Spółce ocenę, czy planowana usługa inwestycyjna lub produkt są odpowiednie dla Klienta.

W przypadku gdy na podstawie otrzymanych informacji Spółka uzna, że produkt lub usługa nie są odpowiednie dla Klienta detalicznego, powinna odpowiednio ostrzec Klienta. Należy zwrócić uwagę, że w niektórych przypadkach określonych Ustawą (np. w sytuacji gdy dany instrument finansowy nie jest skomplikowany, biorąc pod uwagę wyłącznie wykonywanie zleceń) Spółka nie jest zobowiązana do dokonywania oceny

adekwatności.

Z drugiej strony Spółka ma prawo zakładać, że Klient profesjonalny posiada doświadczenie i wiedzę niezbędne do zrozumienia ryzyka związanego z tymi konkretnymi usługami inwestycyjnymi lub transakcjami lub rodzajami transakcji lub produktu, w odniesieniu do których Klient jest sklasyfikowany jako Klient profesjonalny. W związku z tym, w odróżnieniu od sytuacji związanej z Klientem detalicznym, Spółka nie powinna co do zasady potrzebować dodatkowych informacji od Klienta w celu oceny stosowności w ramach tych produktów i usług, w odniesieniu do których został on sklasyfikowany jako Klient profesjonalny.

- c) Podczas realizowania zleceń Klientów, Spółka musi podjąć wszelkie stosowne działania, aby uzyskać to, co nazywamy „najlepszą realizacją” zleceń Klientów, czyli uzyskaniem możliwie najlepszych dla Klientów wyników.

W przypadku gdy Spółka realizuje zlecenie Klienta detalicznego, najlepszy możliwy wynik zostanie określony w kategoriach łącznego wynagrodzenia, stanowiącego cenę instrumentu finansowego oraz koszty związane z realizacją, które obejmują wszystkie wydatki poniesione przez Klienta bezpośrednio w związku z realizacją zlecenia, w tym opłaty w ramach systemu wykonywania zleceń, opłaty z tytułu rozliczania i rozkonta oraz wszelkie inne opłaty wnoszone na rzecz stron trzecich uczestniczących w realizacji zlecenia.

Zapewniając najlepszą realizację zleceń Klientom profesjonalnym, Spółka nie jest zobowiązana do traktowania kosztów ogólnych jako najważniejszego czynnika w tym względzie.

- d) Spółka musi poinformować Klientów detalicznych o istotnych trudnościach związanych z prawidłowym wykonaniem ich zleceń niezwłocznie po uświadomieniu sobie tych trudności.
- e) Zgodnie z prawem Spółce nie wolno zawierać z Klientami detalicznymi umów o ustanowienie zabezpieczenia finansowego polegającego na przeniesieniu prawa, natomiast w przypadku Klientów profesjonalnych dozwolone są umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego polegającego na przeniesieniu prawa do środków pieniężnych i instrumentów finansowych takich Klientów. Umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego polegającego na przeniesieniu prawa oznaczają przeniesienie prawa do środków pieniężnych lub instrumentów finansowych klientów celem wykorzystania ich jako zabezpieczenia istniejących lub przyszłych zobowiązań. Środki pieniężne i instrumenty finansowe podlegające przeniesieniu prawa nie mogą być odseparowane od naszych aktywów i w związku z tym przyjmują Państwo na siebie ryzyko kredytowe wobec nas.

- f) Klientom detalicznym może przysługiwać odszkodowanie w ramach Funduszu Rekompensat dla Inwestorów (ICF) dla Klientów Firm Inwestycyjnych, natomiast Klientom profesjonalnym nie przysługuje odszkodowanie w ramach ICF.
- g) W przypadku gdy Spółka realizuje zamówienia dla klientów detalicznych, dostarcza tym klientom podsumowanie odpowiedniej polityki realizacji zleceń, koncentrując się na całkowitych kosztach, jakie ponoszą.
- h) Spółka ogranicza maksymalną wysokość dźwigni finansowej dla Klientów detalicznych w porównaniu z Klientami profesjonalnymi.
- i) Spółka może zastosować inny poziom poziomu depozytu zabezpieczającego uzasadniającego zamknięcie / poziom Stop Out dla Klientów profesjonalnych w porównaniu z Klientami detalicznymi.

7.2. Uprawnieni kontrahenci

Obecnie Spółka nie klasyfikuje żadnych klientów jako Uprawnionych kontrahentów.