

## Polityka Domu Maklerskiego mBanku dotycząca klasyfikacji Klientów

1. Dom Maklerski mBanku (w skrócie „mDM” - biuro maklerskie, działające jako wydzielona jednostka organizacyjna mBanku S.A z siedzibą w Warszawie, przy ul. Senatorskiej 18), dokonuje klasyfikacji Klientów w oparciu o warunki określone w:
  - ustawie z dnia 24 września 2012 r. o obrocie instrumentami finansowymi (dalej: Ustawa),
  - Rozporządzeniu Ministra Finansów. w sprawie w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczychoraz w oparciu o posiadane przez mDM informacje dotyczące klasyfikowanego Klienta.
2. mDM dokonuje kwalifikacji Klientów do następujących kategorii:
  - Klient detaliczny
  - Klient profesjonalny
  - Uprawniony kontrahent.
3. Klienci będący:
  - 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 20213 r., poz. 898, 1289 i 1717, z późn. zm.),
  - f) towarowym domem maklerskim,
  - g) podmiotem, o którym mowa w art. 70 ust. 1 pkt 13,
  - 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) 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,
  - l) 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

zostają zaliczeni przez mDM do kategorii Uprawnionych Kontrahentów w ramach świadczenia usług: wykonywania zleceń, przyjmowania i przekazywania zleceń oraz w ramach nabywania lub zbywania instrumentów finansowych na własny rachunek

W zakresie pozostałych usług traktowani będą jako Klienci Profesjonalni.

W przypadku:

- jednostki administracji samorządowej oraz
- przedsiębiorcy spełniającego 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:

- suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20.000.000 euro,
- osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40.000.000 euro,
- kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2.000.000 euro,

wymagana jest wyraźna zgoda podmiotu na traktowanie go jak Uprawnionego Kontrahenta. Weryfikacja powyższych warunków dokonywana jest na podstawie danych przedstawionych przez Klienta, na podstawie danych dostępnych mDM lub na podstawie pisemnego oświadczenia Klienta.

#### 4. Klientów będących:

- a) 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:
  - suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20.000.000 euro,
  - osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40.000.000 euro,
  - kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2.000.000 euro,
- b) podmiotem, który na swój wniosek został przez firmę inwestycyjną uznany za klienta profesjonalnego na podstawie art. 3a ust. 1 Ustawy, po spełnieniu co najmniej dwu z poniższych warunków:
  - 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 usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez firmę inwestycyjną na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

Weryfikacja powyższych warunków dokonywana jest na podstawie danych przedstawionych przez Klienta, na podstawie danych dostępnych mDM lub na podstawie pisemnego oświadczenia Klienta.

mDM zalicza do kategorii Klientów Profesjonalnych w pełnym zakresie świadczonych na ich rzecz usług.

Możliwość traktowania Klienta Profesjonalnego jak Klienta Detalicznego w odniesieniu do wybranych usług, transakcji lub instrumentów finansowych wymaga zgody Dyrektora mDM lub jego zastępcy.

5. Do kategorii Klientów Detalicznych mDM zalicza wszystkich Klientów, nie będących Klientem profesjonalnym lub Uprawnionym Kontrahentem.
6. Klientowi przysługuje prawo do złożenia wniosku o zmianę kategorii przyznanej przez mDM. Wniosek taki może być złożony przez Klienta w mDM lub w jednym z Punktów Usług Maklerskich w jednostkach organizacyjnych mBanku (dalej: PUM) Określona dla Klienta kategoria Klienta Detalicznego dotyczy wszystkich usług maklerskich świadczonych na jego rzecz, transakcji lub instrumentów finansowych.
7. Wniosek taki badany jest przez mDM pod względem zgodności ze wskazanymi powyżej regulacjami prawnymi. Sposób postępowania przez mDM z wnioskiem Klienta określa odrębna procedura.
8. W przypadku powzięcia przez mDM informacji, że Klient przestał spełniać warunki pozwalające traktować go jako Klienta profesjonalnego, mDM zwraca się niezwłocznie pisemnie do Klienta o

udzielenie wyjaśnień w tym zakresie. W przypadku braku odpowiedzi Klienta w ciągu 14 dni mDM samodzielnie dokonuje zmiany klasyfikacji Klienta na podstawie posiadanych informacji.

9. Dokumenty związane z kategoryzacją Klientów są przechowywane wraz z dokumentacją dotyczącą stosunków umownych z Klientem i przechowywane przez okres co najmniej 5 lat licząc od pierwszego dnia roku następującego po roku, w którym sporządzono dokument.
10. Klasyfikacja nadana Klientom mDM przed wejściem w życie niniejszej polityki zachowuje aktualność.