

Informacja o zasadach i następstwach klasyfikacji klientów w Nordea Bank Polska SA

Niniejsza informacja, adresowana do obecnych i potencjalnych Klientów Nordea Bank Polska S.A, określa zasady dokonywania przez Nordea Bank Polska SA klasyfikacji i reklasyfikacji klientów korzystających z usług inwestycyjnych świadczonych przez Bank oraz przedstawia syntetyczną informację na temat skutków klasyfikacji dla poszczególnych kategorii Klientów w zakresie przysługujących im środków ochrony i informacji.

W przypadku zawierania przez Klientów za pośrednictwem Nordea Bank Polska SA umowy o świadczenie usług inwestycyjnych z Nordea Bank Finland PLC, klasyfikacja Klientów dla potrzeb tej Umowy jest dokonywana przez Nordea Bank Polska SA w imieniu i na rzecz Nordea Bank Finland PLC z zachowaniem zasad określonych w niniejszej Informacji.

Określenia używane w niniejszej informacji oznaczają:

- 1) **Bank** - Nordea Bank Polska SA,
- 2) **Ustawa** - ustawę z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t.j. Dz. U. z 2010 Nr 211, poz. 1384, z późn. zm.),
- 3) **Klient** - osobę fizyczną, osobę prawną oraz jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, która zawarła lub zamierza zawrzeć z Bankiem umowę o wykonywanie na jej rzecz usług inwestycyjnych,
- 4) **usługi inwestycyjne** - czynności, o których mowa w art. 69 ust. 2 i 4 Ustawy, w zakresie w jakim stanowią one przedmiot działalności Banku, obejmujące w szczególności:
 - a) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - b) wykonywanie zleceń, o których mowa w pkt 1, na rachunek dającego zlecenie,
 - c) nabywanie lub zbywanie na własny rachunek instrumentów finansowych,
 - d) doradztwo inwestycyjne;
 - e) oferowanie instrumentów finansowych,
- 5) **instrumenty finansowe** – instrumenty, o których mowa w art. 2 Ustawy, w zakresie w jakim stanowią one przedmiot usług inwestycyjnych świadczonych przez Bank, obejmujące w szczególności:
 - a) papiery wartościowe,
 - b) jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych,
 - c) instrumenty pochodne,
 - d) lokaty inwestycyjne,
- 6) **kategoria Klienta** – kategorię przyznaną przez Bank po przeprowadzeniu procedury klasyfikacji.

Część I. Kryteria klasyfikacji

1. Bank, w zakresie świadczonych usług inwestycyjnych, stosuje następujące kategorie Klientów:
 - 1) Klienci Detaliczni,
 - 2) Klienci Profesjonalni,
 - 3) Uprawnieni Kontrahenci.

2. Kategorię **Klienta Detalicznego** Bank przypisuje Klientom, wobec których nie może być zastosowana żadna z dwóch pozostałych kategorii, w szczególności osobom fizycznym oraz małym i średnim przedsiębiorstwom.
3. Zgodnie z Ustawą Bank przypisuje kategorię **Klienta Profesjonalnego** następującym podmiotom:
 - 1) dużym korporacjom, spełniającym co najmniej dwa z poniższych wymogów, przy czym równowartość kwot wskazanych w euro należy obliczać 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 Euro,
 - b) osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40 000 000 Euro,
 - c) kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2 000 000 Euro,
 - 2) instytucjom finansowym, w szczególności takim jak: bank; firma inwestycyjna; zakład ubezpieczeń; fundusz inwestycyjny; towarzystwo funduszy inwestycyjnych; fundusz emerytalny; towarzystwo emerytalne; towarowy dom maklerski;
 - 3) inwestorom instytucjonalnym, niebędącym instytucją finansową, prowadzącym regulowaną działalność na rynku finansowym lub innym inwestorom instytucjonalnym, których głównym przedmiotem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe,
 - 4) organom publicznym/ organizacjom międzynarodowym, w szczególności takim jak: jednostki administracji rządowej, jednostki administracji samorządowej, organy publiczne zarządzające długiem publicznym, bank centralny (NBP), Europejski Bank Centralny, Europejski Bank Inwestycyjny, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, inna organizacja pełniąca podobne funkcje.
4. Klientom spełniającym określone w Ustawie kryteria uznania za Klientów Profesjonalnych, Bank przypisuje kategorię **Uprawnionego Kontrahenta**, o ile zawiera z tymi Klientami transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu w ramach następujących usług inwestycyjnych:
 - 1) wykonywanie zleceń,
 - 2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń,
 - 3) nabywanie lub zbywanie instrumentów finansowych na własny rachunek.
5. W przypadku zamiaru przypisania kategorii Uprawnionego Kontrahenta jednostkom administracji samorządowej albo dużym korporacjom, o którym mowa w ust. 3 pkt 1, Bank uzyskuje wyraźną zgodę Klienta na traktowanie go jako Uprawnionego Kontrahenta.
6. Bank może przyznać kategorię **Klienta Profesjonalnego** również na żądanie Klienta, jeżeli spełnia on dwa z poniższych wymogów:
 - 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 Klienta 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.

7. Równowartość kwot wyrażonych w euro, o których mowa w ust. 6, należy ustalać przy zastosowaniu średniego kursu Euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia żądania.

Część II. Podstawowe zasady klasyfikacji

1. Bank dokonuje jednolitej klasyfikacji Klientów w odniesieniu do wszystkich usług inwestycyjnych świadczonych przez Bank. Bank nie stosuje zróżnicowanych kategorii Klienta w odniesieniu do poszczególnych usług inwestycyjnych, ani poszczególnych transakcji. Jednolita kategoria obowiązuje we wszystkich jednostkach i komórkach organizacyjnych Banku.
2. Bank przyznaje Klientom najwyższą możliwą kategorię w granicach dopuszczonych przepisami prawa, tj. przy spełnieniu wymaganych kryteriów klasyfikacji.
3. Bank dokonuje Klasyfikacji Klientów, wobec których zamierza świadczyć usługi inwestycyjne, tj. przed zawarciem pierwszej umowy obejmującej świadczenie usług inwestycyjnych. W tym celu Klienci proszeni są o wypełnienie odpowiedniego kwestionariusza.
4. Bank oczekuje od Klientów, aby informacje stanowiące podstawę przyznania kategorii Klienta Profesjonalnego, z zastrzeżeniem ust. 5, lub Uprawnionego Kontrahenta były udokumentowane przez Klienta poprzez przedłożenie ostatniego rocznego sprawozdania finansowego Klienta lub sprawozdania w formie F-01 lub F-02.
5. Uznanie Klienta za Klienta Profesjonalnego na żądanie, zgodnie z ust. 6 Części I, odbywa się wyłącznie na podstawie oświadczenia Klienta złożonego w odpowiednim wniosku. Bank nie kontroluje ponadto zmian stanu faktycznego, opisanego we wniosku Klienta. Zmiany takie nie mają wpływu na przyznaną kategorię.
6. Bank zmienia kategorię klienta z własnej inicjatywy wyłącznie w celu obniżenia kategorii Klienta do wymagającej większej ochrony.
7. Bank obniża kategorię Klienta z własnej inicjatywy w każdym przypadku, jeżeli poweźmie informacje o zaprzestaniu spełniania przez Klienta kryteriów dotychczasowej klasyfikacji. Informacje stanowiące podstawę zmiany kategorii Klienta muszą pochodzić ze źródeł wiarygodnych, w szczególności: z informacji otrzymanej od Klienta w tym z ostatniego sprawozdania rocznego Klienta lub z publicznie dostępnych źródeł informacji. Przed obniżeniem kategorii Bank kontaktuje się z Klientem i informuje o konieczności zmiany kategorii i skutkach tej zmiany.
8. Klienci Banku mogą w każdym czasie wnioskować, poprzez złożenie odpowiedniego wniosku, o następujące zmiany kategorii Klienta:
 - 1) z Klienta Detalicznego na Klienta Profesjonalnego,
 - 2) z Klienta Detalicznego na Uprawnionego Kontrahenta,
 - 3) z Klienta Profesjonalnego na Klienta Detalicznego,
 - 4) z Uprawnionego Kontrahenta na Klienta Profesjonalnego,
 - 5) z Uprawnionego Kontrahenta na Klienta Detalicznego.
9. Bank akceptuje wnioski, o których mowa w ust.8 pkt 1 i 2, w każdym przypadku, gdy Klient spełnia wymagane kryteria klasyfikacji określone w ust. 3 lub 6 Części I dla Klienta Profesjonalnego oraz w ust. 4 dla Uprawnionego Kontrahenta.
10. Bank odmawia akceptacji wniosków, o których mowa w ust.8 pkt 3-5, o ile Klient nie przestał spełniać kryteriów najwyższej możliwej klasyfikacji albo uprzednio złożył wniosek o uznanie go za Klienta Profesjonalnego na żądanie. Zmiana kategorii w tych przypadkach możliwa jest tylko na zasadzie wyjątku.

Część III. Skutki klasyfikacji, czyli zakres ochrony przysługujący poszczególnym kategoriom Klientów

Zakres ochrony Klientów Banku jest zróżnicowany i zależy od przyznanej kategorii Klienta.

Różnice w tym zakresie prezentuje poniższa Tabela.

Szczegółowy zakres informacji przekazywanych klientom w ramach zastosowania poszczególnych środków ochrony regulują przepisy prawa, w tym Ustawa i Rozporządzenia wykonawcze do Ustawy.

Środek ochrony	Klient Detaliczny	Klient Profesjonalny	Uprawniony Kontrahent
Zarządzanie konfliktem interesów oraz przekazanie informacji o Polityce w tym zakresie	+	+	+
Zarządzanie zachętą (opłaty, prowizje, świadczenia niepieniężne), obowiązek i zasady ujawniania zachęty Klientom	+	+	-
Działanie w najlepszym interesie klienta oraz przekazanie informacji o polityce Banku w tym zakresie	+	+	-
Przedstawienie opisu istoty instrumentów finansowych oraz ryzyka związanego z inwestowaniem w te instrumenty	+	+	-
Ocena odpowiedniości dla Klienta usługi inwestycyjnej, instrumentu finansowego i poszczególnych transakcji w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego	+	+	-
Raportowanie do Klientów (na temat wykonania zleceń lub zestawienia przechowywanych/ rejestrowanych aktywów – w przypadku świadczenia odpowiednich usług)	+	+	-
Obowiązek rzetelności i prawidłowego oznaczenia informacji do Klientów, w tym w celu promocji lub reklamy	+	+	-
Ocena adekwatności instrumentów lub usług do poziomu wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego klienta	+	-	-
Szczególne zasady i wymogi konstruowania informacji dla klientów, w szczególności promocyjnej i reklamowej	+	-	-
Przekazanie szczegółowych informacji na temat Banku oraz usługi inwestycyjnej, która ma być świadczona na rzecz Klienta	+	-	-