

INFORMACJE OGÓLNE O RYZYKU

Załącznik nr 5
(dalej „Załącznik”)

Klient

Niniejsze informacje zawierają przegląd podstawowych rodzajów ryzyka związanych z inwestowaniem w instrumenty inwestycyjne w związku z usługami inwestycyjnymi świadczonymi przez firmę AKCENTA CZ, a.s. (dalej „Firma”). Niniejszych informacji nie można uważać za kompletne i wyczerpujące pouczenie o wszystkich aspektach związanych z ryzykiem inwestowania w instrumenty inwestycyjne. Klient powinien się zapoznać w jak największej mierze z możliwym ryzykiem planowanej inwestycji w instrumenty inwestycyjne. W przypadku jakichkolwiek problemów lub pytań Klient powinien zapoznać się bardziej szczegółowo z poszczególnymi rodzajami ryzyka związanymi z inwestowaniem w instrumenty inwestycyjne, ew. zażądać kolejnych niezbędnych informacji od Firmy jak również osoby zawierającej transakcję na rynku kapitałowym.

Ogólne ostrzeżenia dotyczące ryzyka związanego z inwestycjami

- Dochody poszczególnych narzędzi inwestycyjnych osiągnięte w poprzednim okresie nie stanowią gwarancji dochodów osiągniętych przez to samo narzędzie inwestycyjne również w przyszłości.
- Klient bierze pełną odpowiedzialność za prawidłowe odprowadzenie podatku z tytułu uzyskanych dochodów z tytułu narzędzi inwestycyjnych.
- Długość trwania inwestycji wpływa na stopień podejmowanego ryzyka.
- Wszystkie formy inwestowania w instrumenty inwestycyjne są ściśle związane z ryzykiem; ogólnie obowiązuje zasada, że im wyższy oczekiwany dochód i/lub szerszy horyzont inwestycji, tym wyższe jest potencjalne ryzyko strat.
- Obniżenie ryzyka jest możliwe za pomocą inwestowania w różne rodzaje instrumentów inwestycyjnych.
- Dostępność lub zdolności sprzedażowe narzędzi inwestycyjnych może się różnić, stąd istnieje ryzyko trudności podczas kupowania/sprzedawania określonych narzędzi inwestycyjnych zgodnie z parametrami Dyspozycji Klienta, które dostarczył Firmie.
- Klient musi być świadomy tego, że wybrana przez niego strategia oraz cele finansowe powinny odpowiadać jego profilu ryzyka.
- Jeśli Klient nie w pełni rozumie warunki prowadzenia interesów oraz zakresu potencjalnej straty inwestowanych środków finansowych, które mogą w niektórych przypadkach nawet przekroczyć sumę zainwestowanych środków, nie powinien brać udziału w takich działaniach.
- [w celu ograniczenia ryzyka, na które jest Klient narażony podczas inwestowania w instrumenty inwestycyjne, powinien na bieżąco obserwować dane oraz informacje podawane do wiadomości publicznej przez Firmę jak i osób zawierających transakcje na rynku kapitałowym lub przekazywane przez Firmę Klientowi; jeśli zajdzie potrzeba uzyskania aktualnych informacji lub udzielenia wyjaśnień do podanych do wiadomości publicznej i/lub przekazanych informacji, Klient powinien bezzwłocznie skontaktować się z Firmą.]

Podstawowe rodzaje ryzyka:

Podstawowymi rodzajami ryzyka powiązanych z narzędziami inwestycyjnymi oraz usługami inwestycyjnymi są następujące rodzaje ryzyka: kredytowe, rynkowe, operacyjne, płynności i zaangażowania. Ryzyko rynkowe ponadto zawiera głównie: ryzyko stopy procentowej, walutowe oraz ryzyko finansowe, ponadto można również wyróżnić inne rodzaje ryzyka, m.in. ryzyko inflacji.

Opis wybranych podstawowych rodzajów ryzyka związanych z narzędziami inwestycyjnymi oraz usługami inwestycyjnymi świadczonymi przez Firmę:

- **Ryzyko kredytowe** - polega na tym, że dłużnik nie wywiąże się ze swoich zobowiązań (nie wypełni swoich obowiązków), na skutek niezdolności finansowej lub niechęci do wywiązania się ze zobowiązań finansowych; niezdolność finansowa lub niechęć do wywiązania się ze zobowiązań finansowych dłużników do uregulowania swoich zobowiązań może powstać w przypadku spłacanych kredytów lub odsetek, z tytułu papierów wartościowych, udzielonych gwarancji, interesów walutowych, działań prowadzonych na rynku finansowym lub innych stosunków określonych w Umowie;
- **Ryzyko rynkowe** - chodzi o ryzyko straty na skutek zmian cen rynkowych w wyniku zmian warunków rynkowych. Na ryzyko finansowe ma wpływ fluktuacja dochodów na skutek chwiejności rynku, wystawione są na nie wszystkie narzędzia inwestycyjne, głównie akcje;

Oświadczenie Klienta:

Oświadczam, że zapoznałem się z informacjami o ryzyku związanym z inwestowaniem w instrumenty inwestycyjne, rozumiem podane tu informacje i jestem w pełni świadomy ryzyka związanego z przedsięwzięciami przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych i jestem w stanie odpowiednio ocenić związany z tym stopień ryzyka, co potwierdzam poniższym podpisem.

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

W

Dnia:

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

W

Dnia:

- **Ryzyko operacyjne** - chodzi o możliwość powstania strat z powodu niewystarczalności lub fiaska procesów wewnętrznych, osób oraz systemów emitenta narzędzia inwestycyjnego, osób zawierających transakcje na rynku kapitałowym lub osoby trzeciej lub na skutek wydarzeń zewnętrznych. To ryzyko jest determinowane przez straty wynikające z nieodpowiednich i/lub błędnych procesów wewnętrznych, systemów oraz pierwiastka ludzkiego albo na skutek wydarzeń wewnętrznych, włącznie z ryzykiem prawnym. Powodem strat może być np. wysłanie środków finansowych na nieprawidłowe konto, zniszczenie danych elektronicznych w wyniku spadku napięcia elektrycznego w sieci elektrycznej lub pożaru itp.;
- **Ryzyko płynności** - to ryzyko straty w przypadku małej płynności rynku narzędzi inwestycyjnych, uniemożliwiającej szybką płynność pozycji, przez co dochodzi do ograniczenia dostępu do środków finansowych; płynność oznacza zdolność podmiotu do pokrycia, za pomocą środków pieniężnych, swoich zobowiązań w odpowiedniej wysokości i w określonym terminie, ew. zdolność obiektu uregulowania w każdej chwili swoich zobowiązań (ta zdolność jest naturalnie naruszona w przypadku niedostatecznej płynności). Jeśli dojdzie do sytuacji, że majątek podmiotu nie może zostać szybko sprzedany, podmiot, choć w zasadzie finansowo zdrowy/kompetentny, staje w obliczu problemów - głównie na skutek spadku wiarygodności/zaufania do danego podmiotu, które zazwyczaj objawia się wzrostem wymagań co do jego płynności. W przypadku inwestycji w instrumenty inwestycyjne należy się liczyć z ryzykiem, że na kurs danego narzędzia inwestycyjnego wpłynie prawdopodobnie (negatywnie) niska płynność i/lub że nie będzie można danego narzędzia inwestycyjnego w wybranym momencie sprzedać lub kupić;
- **Ryzyko finansowe** - ogólnie można je zdefiniować jako potencjalną stratę finansową podmiotu, tj. w żadnym razie już istniejącą realizowaną bądź nierrealizowaną stratę finansową, ale stratę w przyszłości, na skutek danego narzędzia inwestycyjnego lub portfela;
- **Ryzyko inflacyjne** - oznacza niebezpieczeństwo przyspieszenia wzrostu cen towarów i usług w ekonomie, na skutek czego spadnie siła kupna inwestycji, co wpłynie na rzeczywistą dochodowość narzędzia inwestycyjnego; wysoka inflacja może spowodować również osiągnięcie dochodów ujemnych,
- **Ryzyko kredytowe** - wpływa na dochody narzędzia inwestycyjnego w ten sposób, że zmienia się poziom stawek odsetkowych (chodzi o ryzyko straty na skutek zmian cen narzędzi inwestycyjnych czułych na stopnie odsetek); można ogólnie ustalić, że na podwyższenie stopni odsetek reagują spadkiem cen zarówno akcje jak i obligacje, na obniżenie stawek odsetkowych reagują wzrostem cen akcji jak i obligacji; wysokość tego ryzyka zależy od przedmiotowego instrumentu inwestycyjnego, od struktury aktywów i pasywów emitenta, ew. od ich wrażliwości na stopień odsetek jak również od innych czynników i okoliczności;
- **Ryzyko walutowe** - w przypadku inwestycji w instrumenty inwestycyjne denominowanych w walucie obcej, ryzyko jak i możliwy zysk czy też ewentualna strata zależą nie tylko od całkowitego rozwoju ceny rynkowej danego narzędzia inwestycyjnego, ale również rozwoju kursu wymiany; nie-sprzyjający rozwój kursu wymiany może w negatywny sposób wpłynąć na całkowity rozwój inwestycji, zarówno w przypadku pozytywnego rozwoju danego narzędzia inwestycyjnego. To ryzyko można złagodzić poprzez odpowiednie zarządzanie, dzięki któremu zostaną ograniczone możliwe odchylenia w wartości narzędzia inwestycyjnego od planowanej lub oczekiwanej wysokości, w zależności od zmian kursu walut.

KWESTIONARIUSZ INWESTYCYJNY

Załącznik nr 6
(dalej „Załącznik”)

Klient

Firma AKCENTA CZ, a.s., zgodnie z postanowieniami § 15 Ustawy nr 256/2004 Dz. U. Republiki Czeskiej, o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym, w brzmieniu późniejszych przepisów (dalej „Ustawa”), głównie postanowienia § 15h i 15i Ustawy, powinna poprosić Klienta o udzielenie informacji o niezbędnej wiedzy specjalistycznej oraz doświadczeniach Klienta w sferze inwestycji. Firma postępuje w ten sposób, korzystając z niniejszego Kwestionariusza Inwestycyjnego. Informacje, o których udostępnienie Firma prosi Klienta w niniejszym Kwestionariuszu Inwestycyjnym, służą do tego, żeby Firma podczas świadczenia usług inwestycyjnych oraz przygotowania oferty narzędzi inwestycyjnych mogła postępować jak najbardziej kompetentnie, honorowo i sprawiedliwie a głównie w najlepszym interesie Klienta.

Pytania w Kwestionariuszu Inwestycyjnym

W ten sposób Firma prosi o, w nawiązaniu do ww. powodów, pełne, dokładne oraz prawdziwe udzielenie odpowiedzi na następujące pytania. Jeśli Klient w ogóle nie rozumie danego pytania lub nie jest pewien jego znaczenia lub sformułowania, Firma udzieli mu wszelkich niezbędnych wyjaśnień. Wszelkie pytania dotyczą specyfiki zakresu usług inwestycyjnych świadczonych przez Firmę AKCENTA CZ, a.s. Jeśli Klient jest osobą prawną, należy, odpowiadając na pytania, traktować Klienta jako osobę prawną.

Wiedza specjalistyczna i doświadczenia w sferze inwestycji

1. Jakże zna Pan / Pani rodzaje narzędzi inwestycyjnych, tzn., te, które w przypadku których potrafi Pan / Pani wyjaśnić ich cechy i różnice?

- a) Spot walutowy (FX spot)
- b) Forward walutowy (FX forward)
- c) Swap walutowy (FX swap)
- d) Świadcstwo udziału
- e) depozyt z ustalonym terminem wypłaty
- f) inne anizeli wyżej podane FX derywaty (opcje, cross-curency swap, interest rate swap itp.)

2. Jakże rodzaje usług inwestycyjnych wykorzystuje lub wykorzystywa(a) Pan / Pani?

- a) Portfolio management / zarządzanie aktywami / zagospodarowywanie aktywów
- b) Brokerage / zlecenie poleceń / usługi pośrednika inwestycyjnego
- c) Doradztwo inwestycyjne
- d) inne

4. Z jak bardzo ryzykownymi transakcjami ma Pan / Pani doświadczenia?

- a) Inwestycje w narzędzia inwestycyjne, gdzie zawsze jest zapewniona płatność nominalna
- b) Inwestycje, gdzie istnieje niebezpieczeństwo niższego zwrotu inwestycji od kwoty zainwestowanej
- c) Inwestycje, gdzie istnieje niebezpieczeństwo niższego zwrotu inwestycji od kwoty zainwestowanej i w dodatku powstanie dodatkowych zobowiązań (np. prowadzenie działalności handlowej na kredyt, spekulacyjne derywaty, krótkie sprzedaże itp.)

3. Jakże rodzaje transakcji z narzędziami inwestycyjnymi zawarł(a) Pan / Pani, ile i w przybliżeniu w jakim łącznym zakresie w ciągu ostatnich 3 lat?

- a) Spot walutowy (FX)
 żaden do 10 transakcji powyżej 10 transakcji
 do 15.000 PLN od 15.000 do 80.000 PLN więcej
- b) Forward walutowy (FX)
 żaden do 10 transakcji powyżej 10 transakcji
 do 15.000 PLN od 15.000 do 80.000 PLN więcej
- c) Swap walutowy (FX)
 żaden do 10 transakcji powyżej 10 transakcji
 do 15.000 PLN od 15.000 do 80.000 PLN więcej
- d) Inne anizeli podane derywaty FX
 żaden do 10 transakcji powyżej 10 transakcji
 do 15.000 PLN od 15.000 do 80.000 PLN więcej

Poziom wykształcenia, doświadczenia zawodowe w dziedzinie finansowej

5. Klient osoba fizyczna - Ukończył(a) Pan / Pani kierunek studiów ze specjalizacją związaną również z usługami finansowymi?

Klient osoba prawna - Czy istnieje w ramach spółki / organizacji specjalna jednostka organizacyjna ukierunkowana na działania finansowe z doświadczeniami z narzędziami finansowymi?

TAK NIE

6. Klient osoba fizyczna - Czy ma Pan / Pani dłuższe (co najmniej 2 letnie) doświadczenie zawodowe w dziedzinie usług finansowych?

Klient osoba prawna - Czy w ostatnim czasie osoba upoważniona w imieniu spółki / organizacji zlecać polecenia wykonuje lub wykonywała w dziedzinie finansowej?

TAK NIE

Oświadczenie Klienta:

Oświadczam, że wszystkie wyżej wymienione dane są aktualne, a zobowiązuję się niezwłocznie informować spółkę AKCENTA CZ, a.s. o jakichkolwiek zmianach dotyczących tych danych. (Na pytania zawarte w Kwestionariuszu Inwestycyjnym nie chcę odpowiadać – a jestem świadomy/a tego, że bez udzielenia informacji zawartych w tym kwestionariuszu Spółka jako Handlowiec z Papierami Wartościowymi, nie będzie mogła nie będzie mogła prawidłowo cenić odpowiedzialność udzielanych usług i oferowanych transakcji.

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

W

Dnia:

W

Dnia:

Załącznik nr 7
(dalej „Załącznik”)OCENA KWESTIONARIUSZA
INWESTYCYJNEGO

Klient

Na podstawie informacji, których Klient udzielił Firmie za pomocą Kwestionariusza Inwestycyjnego, Firma oceniła wiedzę specjalistyczną i doświadczenia Klienta w sferze inwestycji i podaje Klientowi na poniższej liście przegląd rodzajów narzędzi inwestycyjnych, które są dla Klienta, z perspektywy jego wiedzy specjalistycznej oraz doświadczenia odpowiednie i nieodpowiednie:

- | | |
|---|-------------------------------------|
| a) walutowa transakcja na rynku kasowym | ODPOWIEDNIA / NIEODPOWIEDNIA |
| b) walutowa transakcja terminowa typu forward | ODPOWIEDNIA / NIEODPOWIEDNIA |
| c) walutowa transakcja typu swap | ODPOWIEDNIA / NIEODPOWIEDNIA |

Jeśli Firma otrzyma od Klienta dyspozycję w związku z jednym z ww. nieodpowiednich narzędzi inwestycyjnych, zgodnie z Ustawą, poinformuje Klienta, że dane narzędzie inwestycyjne, ew. świadczenie danej usługi inwestycyjnej, nie jest dla Klienta odpowiednie, i że realizując taką dyspozycję, Klient wystawia się na ryzyko, które wykracza poza jego wiedzę specjalistyczną oraz doświadczenia. Oznacza to, że Klient nie musi być w stanie danego rodzaju ryzyka, na skutek niewystarczającej wiedzy specjalistycznej i doświadczeń odpowiednio ocenić i próbować zmniejszyć ich możliwe rezultaty. W ten sam sposób Firma poinformuje Klienta również w sytuacji, kiedy nie będzie w stanie ocenić przydatności narzędzi inwestycyjnych ew. świadczenia usług inwestycyjnych, jeśli Klient odmówił Firmie podania informacji dot. swoich wiedzy specjalistycznej i doświadczeń.

Aby wyjaśnić wątpliwości, podkreśla się, że niniejsze ostrzeżenie zgłasza się Klientowi w związku ze wszelkimi opisanymi dyspozycjami z wyprzedzeniem i uważa się je za obowiązujące, również przez Firmę automatycznie powtarzane dla każdej, przekazanej przez Klienta w przyszłości, dyspozycji dotyczącej narzędzi inwestycyjnych, które zostały ocenione jako nieodpowiednie.

Jeśli Klient zdobędzie wiedzę specjalistyczną i doświadczenia dot. danego narzędzia inwestycyjnego, które zostało powyżej ocenione jako nieodpowiednie, Firma zmieni przedmiotową ocenę Kwestionariusza Inwestycyjnego w danej części, wyłącznie na podstawie nowego uzupełnienia Kwestionariusza Inwestycyjnego z inicjatywy Klienta; w żadnym razie Firma nie ma obowiązku aktualizowania Kwestionariusza Inwestycyjnego jednostronnie.

Ostrzeżenie

Jeśli Klient odmówił udzielenia informacji wymaganych przez ww. pytania Kwestionariusza Inwestycyjnego lub nie udzielił ich w odpowiednim zakresie, Firma poinformuje Klienta, że taka postawa uniemożliwia jej ocenę, czy świadczenie danej usługi inwestycyjnej, rady (informacji) w związku z narzędziem inwestycyjnym lub prowadzenie transakcji przy wykorzystaniu narzędzia inwestycyjnego w ramach usługi inwestycyjnej, jest odpowiednie względem wiedzy specjalistycznej i doświadczeniem Klienta, niezbędnym do zrozumienia powiązanych ryzyk. W takim przypadku Firma uważa dane narzędzia inwestycyjne, ew. świadczone usługi inwestycyjne za nieodpowiednie.

Potwierdzenie Klienta

Firma, podczas oceny niniejszego Kwestionariusza Inwestycyjnego oraz jego aplikacji, wychodzi z informacji, których udzielił jej Klient. Jeśli dane informacje przestałyby być aktualne, Klient zobowiązuje się do niezwłocznego poinformowania o zaistniałym fakcie Firmy oraz do aktualizacji Kwestionariusza Inwestycyjnego. Firma nie bierze żadnej odpowiedzialności za szkody powstałe na niekorzyść Klienta,

Oświadczam, że przejąłem(am), przeczytałem(am) i rozumiem treść powyższych informacji jak również, że te informacje są dokładne i zgodne ze stanem rzeczywistym.

<input type="text"/>
Imię i nazwisko:
Funkcja: <input type="text"/>

AKCENTA CZ, a.s.

Partner Handlowy / Przedstawiciel Handlowy na podstawie pełnomocnictwa

W <input type="text"/>
Dnia: <input type="text"/>

<input type="text"/>
Imię i nazwisko:
Funkcja: <input type="text"/>

Klient:

W <input type="text"/>
Dnia: <input type="text"/>

<input type="text"/>
Imię i nazwisko:
Funkcja: <input type="text"/>

Klient:

W <input type="text"/>
Dnia: <input type="text"/>

które są wynikiem udzielenia przez niego niedostatecznych, niepełnych, nieprawdziwych lub nieaktualnych informacji, stanowiących treść Kwestionariusza Inwestycyjnego.

Tym samym Klient jednoznacznie potwierdza, że Firma zapoznała go z informacjami dotyczącymi głównie:

- jego zaklasyfikowania do danej kategorii Klientów;
- pouczenie o ochronie Klienta związanej z przedmiotową kategorią, wraz z prawem do zażądania zmiany kategorii;
- Firma jako dostawca usług inwestycyjnych oraz świadczonych przez nią usług inwestycyjnych;
- narzędzi inwestycyjnych;
- możliwych rodzajów ryzyka, które mogą się łączyć z usługą inwestycyjną lub narzędziem inwestycyjnym oraz ich możliwą minimalizacją;
- cennika Firmy;
- zasad operowania majątkiem Klienta i jego ochrony wraz z możliwościami Funduszu Gwarancyjnego osób zawierających transakcje na rynku kapitałowym papierami wartościowymi;
- polityki realizacji dyspozycji;
- polityki konfliktu interesów wraz z bodźcami;
- zasad składania skarg i reklamacji.

Klient potwierdza, że jest świadomy podanych informacji i pouczenia, rozumie je, ew. otrzymał wyjaśnienia uzupełniające i zaakceptował je, jednoznacznie zgadza się z Polityką Realizacji Dyspozycji, wraz z upoważnieniem Firmy do realizacji dyspozycji Klientów również poza regulowanym rynkiem lub wielostronnym systemem handlowym.

Tym samym Klient następnie jednoznacznie potwierdza, że przed podpisaniem danej Umowy dotyczącej świadczenia usług inwestycyjnych, Firma udzieliła szczegółowych informacji oraz wyjaśnień dotyczących treści przedmiotowego zobowiązania umownego oraz w sposób zrozumiały wyjaśniła istotę usługi inwestycyjnej, wraz z warunkami Umowy dotyczącymi świadczenia danej usługi inwestycyjnej, i że, w przypadku zainteresowania, miał do dyspozycji wystarczająco dużo czasu, żeby zapoznać się z warunkami Umowy.

Firma ostrzega Klienta, że niektóre informacje obowiązkowo przekazywane Klientowi (głównie ww.), na ile jej to umożliwia treść Ustawy, udostępnia też do publicznej wiadomości na swoich stronach internetowych. Klient ma zawsze prawo otrzymać przedmiotowe informacje również na piśmie i w tejże formie będą zawsze do odebrania w odpowiednich oddziałach Firmy, jeśli Klient preferuje ten sposób udzielania informacji. Ostrzeżenie o zmianie zakresu przedmiotowych informacji Firma udzieli Klientowi zawsze na piśmie (głównie jako część składowa raportów dot. kontraktów); w związku z dostępnością zmienionych informacji obowiązują zasady wcześniejsze. Informacje o charakterze osobistym Firma udostępnia zawsze wyłącznie samemu Klientowi.

Nieodłączną częścią niniejszej oceny jest właściwy, uzupełniony Kwestionariusz Inwestycyjny Klienta.

Załącznik nr 8 (dalej „Załącznik”)

ZASADY KLASYFIKACJI KLIENTÓW

Klient

Zgodnie z ustaleniami § 15d akap. 1 pkt h) Ustawy nr 256/2004 Dz. U. Republiki Czeskiej, o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym, w obowiązującym brzmieniu (potem „UPRK”) firma AKCENTA CZ, a.s. jako osoba zawierająca transakcje na rynku kapitałowym (dalej „Firma”) wprowadziła następujące zasady klasyfikacji swoich Klientów do poszczególnych kategorii (dalej „Zasady”). Niniejsze zasady zaczynają obowiązywać w dniu 1 września 2009r.

Klientem jest każda osoba fizyczna lub prawna (dalej „Klient”), której Firma, na podstawie zawartej Umowy Ramowej o realizację kontraktów bezgotówkowych na obcą walutę oraz świadczeniu usług finansowych, świadczy usługi inwestycyjne (dalej „Klient”).

Dzięki klasyfikacji Klientów, Firma chce zapewnić każdemu z nich odpowiedni stopień ochrony podczas świadczenia usług inwestycyjnych, w zależności od ich wiedzy jak i doświadczeń w sferze inwestycji oraz ryzyka wiążącego się z inwestycjami w instrumenty inwestycyjne. Klasyfikacja Klientów nie ma bezpośredniego wpływu na zakres usług inwestycyjnych świadczonych przez Firmę.

Klasyfikacja przebiega na podstawie oceny informacji udzielonych Firmie przez Klienta.

KLASYFIKACJA KLIENTÓW

W celu świadczenia usług inwestycyjnych Firma dzieli swoich Klientów na następujące kategorie:

1. Klient Profesjonalny (włącznie z Klientem Profesjonalnym na życzenie)
2. Klient Nieprofesjonalny (włącznie z Klientem Nieprofesjonalnym na życzenie)
3. Podmiot kwalifikowany (włącznie z Podmiotem Kwalifikowanym na życzenie)

Wobec Klientów podchodzących pod kategorię Podmiot Kwalifikowany Firma nie ma obowiązku przestrzegania zasad postępowania wobec Klientów ustalonych w UPRK.

Klientom Profesjonalnym Firma nie świadczy takiego samego stopnia ochrony jak w przypadku Klientów Nieprofesjonalnych a to głównie w sferach:

- udzielania informacji Klientom;
- żądania informacji od Klientów co do ich wiedzy specjalistycznej i doświadczeń w celu oceny, czy dana usługa inwestycyjna lub narzędzie inwestycyjne jest dla Klienta odpowiednie lub właściwe;
- przekazywanie raportów Klientom o przetwarzaniu i realizacji ich dyspozycji.

Firma gwarantuje Klientowi Nieprofesjonalnemu maksymalny, określony przez przepisy prawne, stopień ochrony.

W przypadku, jeśli Klient nie zgadza się z przeprowadzoną klasyfikacją do danej kategorii Klientów, może zażądać od Firmy sprawdzenia przesłanek, z których wychodzą podczas procesu klasyfikacji. Klient ma prawo zażądać o przekwalifikowanie/przeniesienie do innej kategorii w warunkach podanych niżej.

Klient Profesjonalny:

Za Klienta Profesjonalnego w brzmieniu § 2a UPRK uważa się:

- bank oraz instytucje obracające pieniędzmi elektronicznie;
- spółdzielnię oszczędnościową i kredytową;
- osobę zawierającą transakcje na rynku kapitałowym;
- zakład ubezpieczeń;
- reasekurator;
- firmę inwestycyjną;
- fundusz inwestycyjny;
- fundusz emerytalny;
- osobę, która w ramach swojej głównej działalności przeprowadza sekurytyzację;
- osobę, która prowadzi interesy na własny rachunek przy wykorzystaniu narzędzi inwestycyjnych w celu obniżenia ryzyka (hedging) z tytułu kontraktów przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych określonych w ustaleniach § 3 akap. 1 pkt d) do k) i dane czynności należą do jej głównych działań;
- osobę, która prowadzi interesy na własny rachunek przy wykorzystaniu narzędzi inwestycyjnych podanych w ustaleniach § 3 akap. 1 pkt g) do i) UPRK lub towaru i dana czynność należy do jej głównych działań;
- osobę prawną, która jest ma prawo gospodarować majątkiem państwa podczas gwarantowania zakupu, sprzedaży lub zarządzania jego zobowiązaniami lub innymi aktywami, albo podczas restrukturyzacji firm handlowych lub innych osób prawnych z udziałem skarbu państwa.
- osobę zagraniczną prowadzącą podobną działalność jak jedna z osób wymienionych powyżej pod punktem i) do (xii);
- państwo lub państwo członkowskie wchodzące w skład federacji;
- Czeski Bank Narodowy (Česká národní banka), zagraniczny bank centralny lub Europejski Bank Centralny;
- Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Inwestycyjny lub inna międzynarodowa instytucja finansowa;
- osobę prawną założoną w celach handlowych, która, na podstawie ostatniego sprawozdania finansowego spełnia przynajmniej dwa z trzech kryteriów, którymi są:

- całkowita wysokość aktywów odpowiadająca kwocie przynajmniej 20 000 000 EUR,
- roczny obrót netto odpowiadający kwocie przynajmniej 40 000 000 EUR,
- własny kapitał odpowiadający kwocie przynajmniej 2 000 000 EUR,
- (xviii) osobę zagraniczną założoną w celach handlowych, która spełnia warunki podane w przypadku osób w punkcie (xvii).
- (xix) Klient Profesjonalny na życzenie (zobacz poniżej).

Zanim Firma zacznie świadczyć Klientowi usługi inwestycyjne, musi go poinformować o tym, że na podstawie informacji, których im udzielił, uważa go za Klienta Profesjonalnego. Klient Profesjonalny może na piśmie zażądać od Firmy, żeby postępowała z nim jak z Klientem Nieprofesjonalnym – z tego podania musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi.

Jeśli Klient Profesjonalny uważa, że nie jest w stanie w odpowiedni sposób ocenić lub zarządzać danym ryzykiem, ma obowiązek poprosić Firmę o przesunięcie go do kategorii Klient Nieprofesjonalny (zobacz dalej). Jeśli Firma uważa, że Klient przestał spełniać warunki kwalifikujące go do pierwotnej kategorii, ma obowiązek podjąć odpowiednie kroki.

Klient Nieprofesjonalny:

Za Klienta Nieprofesjonalnego Firma uważa wszystkie osoby fizyczne lub prawne, którym świadczy usługi inwestycyjne a którzy nie są Klientami Profesjonalnymi w wyjaśnionym wyżej znaczeniu.

Firma ma również prawo, bez stosownego podania, poinformować Klienta Profesjonalnego, że uważa go za Klienta Nieprofesjonalnego, przy czym z tego komunikatu musi jednoznacznie wynikać, jakiego kontraktu lub przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub jakiej usługi inwestycyjnej to dotyczy.

Podmiot Kwalifikowany:

Za Podmiot Kwalifikowany oznacza się Klientów Profesjonalnych podanych wyżej w punkcie (i) do (vi), względem których Firma nie ma obowiązku przestrzegania zasad postępowania oraz obowiązków informacyjnych podanych w ustaleniach § 15 do 15r UPRK, jeśli chodzi o świadczenie następujących głównych usług inwestycyjnych (usługi inwestycyjne ustalone w § 4 akap. 2 pkt a) do c) UPRK):

- przyjmowanie i przekazywanie dyspozycji dotyczących narzędzi inwestycyjnych;
- przeprowadzanie dyspozycji dotyczących narzędzi inwestycyjnych na konto Klient;
- przedsięwzięcia przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych na własny rachunek.

Za Podmiot Kwalifikowany uważana jest również, jeśli z tym dosłownie zgadza się, również osoba fizyczna z miejscem zamieszkania lub osoba prawna z siedzibą w innym kraju członkowskim Unii Europejskiej, w stosunku, do której, zgodnie z porządkiem prawnym danego państwa członkowskiego osoba zagraniczna, która uzyskała pozwolenie danego państwa członkowskiego na świadczenie usług inwestycyjnych, nie ma obowiązku bez stosownego podania, podczas świadczenia głównych usług inwestycyjnych podanych wyżej w punkcie a) do c) wypełniać obowiązków podobnych do obowiązków informacyjnych ustalonych w § 15 do 15r UPRK, przy czym obowiązuje zasada, że w przypadku zgody musi być z dokumentów jednoznacznie wynikać, którego kontraktu lub przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub jakiej usługi inwestycyjnej to dotyczy.

Firma wymaga od Klienta jednoznacznego potwierdzenia, że ten zgadza się z zaklasyfikowaniem go do danej kategorii, w zakresie ogólnym lub tylko w przypadku poszczególnych kontraktów. Klient, który jest uważany za Podmiot Kwalifikowany, ma prawo zażądać o przesunięcie go do kategorii Klient Profesjonalny/Klient Nieprofesjonalny. Z przedłożonego wniosku musi jednoznacznie wynikać, jakiego kontraktu lub kontraktów z narzędziem inwestycyjnym lub usługi inwestycyjnej dany wniosek dotyczy. W innych przypadkach obowiązuje tryb działania dla kategorii Klienta Profesjonalnego.

Klient Profesjonalny na życzenie:

Pod pojęciem Klienta Profesjonalnego na życzenie rozumie się:

- osobę, która na piśmie zażądała od Firmy, żeby postępowała z nią jak z Klientem Profesjonal-

nym, na co Firma się zgodziła i

(ii) która spełnia przynajmniej dwa z następujących kryteriów:

- ♦ za każdy z ostatnich czterech kolejnych kwartałów przeprowadziła na danym rynku regulowanym z siedzibą w państwie członkowskim Unii Europejskiej lub w danym wielostronnym systemie handlowym prowadzonym przez osobę z siedzibą w państwie członkowskim Unii Europejskiej, kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych, którego dotyczy dany wniosek, w znacznym zakresie oraz przynajmniej 10 kontraktów w ciągu kwartału;
- ♦ zakres jej majątku tworzonego przez środki finansowe oraz narzędzia inwestycyjne odpowiada kwocie przynajmniej 500 000 EUR;
- ♦ wykonuje przez okres przynajmniej jednego roku lub w związku z wykonywaniem swojego zawodu, profesji lub stanowiska działania w sferze rynku finansowego, wymagającego wiedzy o kontraktach lub usługach, których dany wniosek dotyczy.

Z wniosku Klienta musi być, prócz jego chęci, żeby postępowano z nim jak Klientem Profesjonalnym, jednoznacznie wynikać, jakiego kontraktu lub kontraktów przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub jakiej usługi inwestycyjnej dany wniosek dotyczy. Wraz z tym wnioskiem należy złożyć pisemne oświadczenie Klienta, w którym ogłasza on, że jest świadomy, że:

- ♦ niniejsza zmiana może oznaczać stratę prawa do roszczeń z tytułu zagranicznego systemu zabezpieczającego, podobnego do systemu zabezpieczającego udzielanego przez Fundusz Gwarancyjny osób zawierających transakcje na rynku kapitałowym oraz
- ♦ obowiązki określone w ustaleniach § 15 do 15r UPRK w związku z Klientem Profesjonalnym Firma spełnia w bardziej ograniczonym zakresie niż w stosunku do Klienta Nieprofesjonalnego; o tych okolicznościach Firma ma obowiązek powiadomić Klienta, który wystąpił z wnioskiem o postępowanie z nim jak z Klientem Profesjonalnym.

Firma może przedmiotową zgodę udzielić dopiero po tym, jak będzie pewne, że Klient, który zażądał, żeby postępowano z nim jak z Klientem Profesjonalnym, spełnia wszystkie, podane wyżej, warunki i posiada, w związku z kontraktem lub kontraktami przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub usługą inwestycyjną, których danych wniosek dotyczy, odpowiednie doświadczenia i wiedzę specjalistyczną, jest w stanie podejmować samodzielne decyzje inwestycyjne i rozumie wszelkie związane z tym rodzaje ryzyka. Dopiero potem Firma może danemu Klientowi udzielić swojej zgody na przesunięcie go do kategorii Klient Profesjonalny.

Firma ma obowiązek na bieżąco sprawdzać i regularnie oceniać, czy Klient, który został Klientem Profesjonalnym na podstawie swojego wniosku, nie przestał spełniać ustalonych warunków.

Klient Nieprofesjonalny na życzenie:

Klient Profesjonalny może w pisemnym wniosku zażądać od Firmy, żeby postępowata z nim jak z Klientem Nieprofesjonalnym. Z tego wniosku musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi.

Klient Profesjonalny uważa się za Klienta Nieprofesjonalnego w zakresie kontraktów przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub usługami inwestycyjnymi, które uzgodni z Firmą. Z takiej umowy musi jasno wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi. Jeśli taka umowa nie została zawarta na piśmie, Firma ma obowiązek wydać Klientowi, na jego wniosek, potwierdzenie o tym, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi. Firma powinna przychylić się do tego wniosku.

Podmiot Kwalifikowany na życzenie:

Za Podmiot Kwalifikowany na życzenie rozumie się Klienta Profesjonalnego, który spełnia ustalone kryteria i zażąda, żeby postępować z nim jak z Podmiotem Kwalifikowanym a Firma pozytywnie rozpatrzy ten wniosek. Z wniosku musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi. Firma powinna przychylić się do tego wniosku.

Podmiot Kwalifikowany może, w formie pisemnej, zażądać o przeniesienie go do kategorii Klient Profesjonalny, wobec którego Firma przestrzega niektórych obowiązków informacyjnych. Z wniosku musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi.

Podmiot Kwalifikowany uważa się za Klienta Nieprofesjonalnego, jeśli Firma go poinformuje, że uważa go za Klienta Nieprofesjonalnego. Przy czym z dokumentów musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi w tym przypadku.

Firma ma prawo do wywiązania się z obowiązków określonych w ustaleniach § 15 do 15r UPRK również wobec Podmiotów Kwalifikowanych, wobec których, w przeciwnym razie, nie powinna mieć takich obowiązków. Ponadto z takiego postępowania musi jednoznacznie wynikać, o jaki kontrakt lub kontrakty przy wykorzystaniu instrumentów inwestycyjnych lub o jaką usługę inwestycyjną chodzi.

Zasady informowania Klientów

Firma na bieżąco sprawdza i ocenia, czy Klient nie przestał spełniać podanych kryteriów niezbędnych do zaklasyfikowania go do danej kategorii.

Klient Profesjonalny oraz Podmiot Kwalifikowany mają obowiązek poinformować Firmę o wszelkich zmianach, które mogłyby mieć wpływ na ich zaklasyfikowanie do danej kategorii. Jeśli żadna podobna informacja nie zostanie udzielona Firmie, uważa się, że Klient spełnia wszelkie ustalone kryteria dla Podmiotu Kwalifikowanego lub Klienta Profesjonalnego, bez naruszenia podanego wyżej jakiegokolwiek obowiązku Firmy co do bieżącego sprawdzania i oceny, jeśli dane kryteria klasyfikacji zostały spełnione. Jeśli Firma podejrzewa, że Klient przestał spełniać warunki niezbędne do pierwotnej klasyfikacji, ma obowiązek podjąć odpowiednie działania.

Firma, prócz informacji podanych w ustaleniach § 15d UPRK ma obowiązek każdemu (również obecnie) Klientowi udzielić informacji, w formie pisemnej lub na każdym nośniku danych, który umożliwi przechowanie takich informacji tak, żeby mogły być wykorzystywane przez odpowiedni okres, o tym, do jakiej kategorii Klientów został zaklasyfikowany (wraz z pouczeniem o prawie wnioskowania o zmianę klasyfikacji i ograniczenia ochrony, która jest z tym związana).

Oświadczenie Klienta:

Oświadczam, że przejąłem(am), przeczytałem(am) i rozumiem treść powyższych informacji.

<input type="text"/>
Imię i nazwisko:
Funkcja: <input type="text"/>

Klient:

<input type="text"/>

W <input type="text"/>
Dnia: <input type="text"/>

<input type="text"/>
Imię i nazwisko:
Funkcja: <input type="text"/>

Klient:

<input type="text"/>

W <input type="text"/>
Dnia: <input type="text"/>

Załącznik nr 9 (dalej „Załącznik”)

OŚWIADCZENIE O KLASYFIKACJI KLIENTA

Klient

Szanowny Kliencie,

Niniejszym, zgodnie z ustaleniami § 15d akap. 1 pkt h) Ustawy nr 256/2004 Dz. U. Republiki Czeskiej, o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym, w obowiązującym brzmieniu (dalej „Ustawa o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym”), informujemy, że został(a) Pan(i) na podstawie dostarczonych nam informacji zgodnie z ustaleniami §2a do 2d Ustawy o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym zaklasyfikowany(a) do kategorii:

Klient Profesjonalny

Klient Nieprofesjonalny

Podmiot Kwalifikowany

Więcej informacji dotyczących poszczególnych kategorii, jak również warunki klasyfikacji do poszczególnych kategorii, podano w Zasadach Klasyfikacji Klientów, zawartych w Załączniku nr 7 do Umowy Ramowej o realizowaniu kontraktów bezgotówkowych na obcą walutę oraz świadczeniu usług finansowych z dnia .

Ponadto pozwalamy sobie poinformować, że zgodnie z ustaleniami § 2a i nast. Ustawy o przedsięwzięciach na rynku kapitałowym oraz w warunkach tam podanych, ma Pan(i) prawo zażądać przeniesienia z kategorii o niższym stopniu ochrony do kategorii o wyższym stopniu ochrony.

akcenta[®]

jednoduše s dewizami

Oświadczenie Klienta:

Oświadczam, że niniejsze Oświadczenie, jak również Zasady Klasyfikacji Klientów, przeczytałem(am), rozumiem ich treść i zgadzam się z zaklasyfikowaniem mnie do danej kategorii.

Imię i nazwisko:

Funkcja:

AKCENTA CZ, a.s.

Partner Handlowy / Przedstawiciel Handlowy na podstawie pełnomocnictwa

W

Dnia:

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

W

Dnia:

Imię i nazwisko:

Funkcja:

Klient:

W

Dnia: