

**Zasady traktowania Klientów profesjonalnych przez Pekao Financial Services Sp. z o.o.  
w związku z prowadzoną działalnością pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek  
uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa („Zasady”)**

Zgodnie z Regulaminem określającym sposób i warunki prowadzenia działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa przez Pekao Financial Services Sp. z o.o. („Regulamin”)<sup>1</sup>, Pekao Financial Services Sp. z o.o. („Dystrybutor”) klasyfikuje Klientów<sup>2</sup> do kategorii Klientów detalicznych albo Klientów profesjonalnych.

1. Dystrybutor informuje Klienta profesjonalnego, przed przyjęciem od niego pierwszego zlecenia nabycia jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa, o niniejszych Zasadach i przysługującym mu uprawnieniu do złożenia wniosku, o którym mowa w ust. 2.
2. Dystrybutor, może na wniosek Klienta profesjonalnego, złożony w formie pisemnej albo w postaci elektronicznej, oraz w zakresie określonym w takim wniosku, traktować go jak Klienta detalicznego. Zasady składania wniosku określone są w Rozdziale I ust. 17 Regulaminu. Formularz wniosku jest dostępny w siedzibie Dystrybutora oraz na stronie [www.pekao-fs.com.pl](http://www.pekao-fs.com.pl).
3. Klienci profesjonalni są obowiązani do przekazywania Dystrybutorowi informacji o zmianach danych, które mają wpływ na możliwość traktowania danego Klienta jak Klienta profesjonalnego.
4. W przypadku powzięcia informacji, że Klient przestał spełniać wymogi, o których mowa w Rozdziale I ust. 8 i 9 Regulaminu, Dystrybutor podejmuje działania zmierzające do zmiany statusu tego Klienta.

*Rozdział I ust. 8 i 9 Regulaminu:*

8. *Dystrybutor może, na wniosek Klienta innego niż określony w art. 2 pkt 13a lit. a-m Ustawy, złożony w formie pisemnej albo w postaci elektronicznej, oraz w zakresie określonym w takim wniosku, traktować go jak Klienta profesjonalnego, jeżeli Klient ten wykaże, że posiada wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych oraz właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.*
9. *Warunek, o którym mowa w ust. 8, uważa się za zachowany, w przypadku gdy dany Klient spełnia co najmniej dwa z poniższych wymogów:*
  - 1) *zawierał transakcje nabycia lub odkupienia jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa o znacznej wartości, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów;*
  - 2) *wartość portfela jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa tego 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 jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa.*
5. W przypadku powzięcia informacji, że Klient przestał spełniać warunki pozwalające na uznanie go jako Klienta profesjonalnego, zgodnie z art. 2 pkt 13a lit. a-m Ustawy, Dystrybutor przestaje traktować Klienta jak Klienta profesjonalnego, chyba że Klient złoży wniosek, o którym mowa w Rozdziale I ust. 8 Regulaminu, i spełnia warunki, o których mowa w Rozdziale I ust. 8 i 9 Regulaminu. Dystrybutor niezwłocznie informuje Klienta przy użyciu trwałego nośnika informacji, że przestaje go traktować jak Klienta profesjonalnego.
6. Dystrybutor w ramach prowadzenia dystrybucji, uwzględnia charakter jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa dystrybuowanych funduszy inwestycyjnych oraz grupy docelowej, rozumianej jako grupa nabywców jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa funduszy, z których potrzebami, cechami lub celami te jednostki uczestnictwa lub tytuły uczestnictwa są zgodne.

<sup>1</sup> dostępny na stronie internetowej [www.pekao-fs.com.pl](http://www.pekao-fs.com.pl).

<sup>2</sup> Pojęcia pisane wielką literą mają znaczenie nadane im w Regulaminie.

Złożenie zlecenia związanego z nabyciem jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa dystrybuowanych funduszy zasadniczo jest związane z dokonaniem przez Dystrybutora oceny, czy nabywanie jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa jest odpowiednie dla Klienta (ocena adekwatności), jak również ustaleniem, czy Klient jest w ich grupie docelowej. W tym celu przed przyjęciem zlecenia nabycia Dystrybutor uzyskuje od Klienta informacje o poziomie jego wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego, dotyczące:

- 1) specyfiki inwestowania w jednostki uczestnictwa lub tytuły uczestnictwa oraz ryzyka związanego z inwestowaniem w te instrumenty finansowe;
- 2) charakteru, wielkości i częstotliwości dokonywania transakcji instrumentami finansowymi dokonywanych przez Klienta oraz okresu, w którym były dokonywane;
- 3) poziomu wykształcenia, zawodu wykonywanego obecnie lub zawodu wykonywanego poprzednio, jeżeli jest to istotne dla dokonania oceny.

Dystrybutor uzyskuje także od Klienta informacje dotyczące jego sytuacji finansowej, tolerancji ryzyka związanego z instrumentami finansowymi oraz celów inwestycyjnych, celem ustalenia, czy Klient jest w grupie docelowej nabywanych jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa.

7. Klienci profesjonalni ze względu na posiadane doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych oraz na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami mogą podlegać mniejszej w stosunku do Klientów detalicznych ochronie.
8. Dystrybutor prowadząc działalność pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa funduszy inwestycyjnych jest zobowiązany do wypełniania obowiązków względem Klienta profesjonalnego na takich samych zasadach i warunkach jak względem Klienta detalicznego, przy czym może odstąpić od:
  - 1) obowiązku dokonywania oceny czy nabywanie jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych lub tytułów uczestnictwa jest odpowiednie dla Klienta profesjonalnego w przypadku, gdy uzna, że składający zlecenie nabycia Klient profesjonalny posiada niezbędne doświadczenie i wiedzę pozwalające na zrozumienie i dokonanie oceny ryzyka związanego z inwestycjami w fundusze inwestycyjne (ocena adekwatności),
  - 2) zamieszczania w komunikacji z Klientem profesjonalnym, która mogłaby stanowić podstawę podjęcia przez Klienta profesjonalnego decyzji o skorzystaniu z usługi dystrybucyjnej, informacji pozwalających na zrozumienie specyfiki tej usługi i będącego przedmiotem usługi instrumentu finansowego oraz związanego z nim ryzyka.

Niniejsze Zasady obowiązują od dnia 15 listopada 2020 r.