



## POLITYKA KATEGORYZACJI KLIENTA

### **1. Informacje ogólne i definicje**

Zgodnie z Ustawą o Usługach i Działalności Inwestycyjnej oraz o Rynkach Regulowanych z 2017 r., Ustawa L. 87(I)/2017 (dalej „Ustawa”), Redpine Capital Limited („Firma”) jest zobowiązana do kategoryzowania swoich Klientów do jednej z następujących kategorii: Klient Detaliczny, Profesjonalny lub Uprawniony Kontrahent.

**„Klient Detaliczny”** to Klient, który domyślnie nie jest Klientem Profesjonalnym, zgodnie z definicją w paragrafie 2 poniżej. Zwraca się uwagę, że Klientom Detalicznym zapewnia się najwyższy poziom ochrony.

**„Doświadczony Klient Detaliczny”** to klient zamieszkały w Polsce, posiadający wymagane doświadczenie i wiedzę w zakresie instrumentów pochodnych, zgodnie z definicją w paragrafie 2 poniżej. Należy zauważyć, że ta kategoria jest ściśle zarezerwowana tylko dla mieszkańców Polski zgodnie z przepisami Krajowych Środków Interwencji Produktowej.

**„Klient Profesjonalny”** to Klient, który posiada doświadczenie, wiedzę i ekspertyzę umożliwiające podejmowanie własnych decyzji inwestycyjnych i właściwą ocenę ryzyka, które ponosi, jak opisano szczegółowo poniżej (patrz paragrafy 3 i 4 poniżej).

**„Uprawniony kontrahent”** to rodzaj Klientów profesjonalnych, który ma zastosowanie tylko wtedy, gdy usługa świadczona na rzecz takiego Klienta profesjonalnego polega na otrzymywaniu i przekazywaniu i/lub wykonywaniu zleceń (zob. paragraf 5 poniżej).

Firma ma prawo do regularnego przeglądania Kategoryzacji Klienta i zmiany jego kategorii według własnego uznania. O dokonanej kategoryzacji Klient zostanie poinformowany na trwałym nośniku.

### **2. Doświadczony Klient Detaliczny**

Do Doświadczonego Klienta Detalicznego zaliczane są osoby, które spełniają poniższe kryteria:

- (a) klient mieszka w Polsce;
- (b) klient musi mieć wymagane doświadczenie, co oznacza którekolwiek z poniższych
  - transakcje otwarcia w zakresie CFD o wartości nominalnej stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 50.000 EUR każda, z częstotliwością co najmniej 10 transakcji otwarcia na kwartał w ciągu czterech kwartałów; lub
  - transakcje otwarcia w zakresie CFD o wartości nominalnej stanowiącej co najmniej równowartość w złotych 10.000 EUR każda, z częstotliwością co najmniej 50 transakcji otwarcia na kwartał w ciągu czterech kwartałów; lub
  - co najmniej 40 transakcji CFD w ciągu kwartału w co najmniej czterech kwartałach, przy czym łączna wartość nominalna wszystkich otwartych transakcji za oceniany okres 24 miesięcy jest co najmniej równowartością w złotych polskich 2 000 000 EUR.

- (c) klient musi posiadać wiedzę na temat instrumentów pochodnych, co oznacza dowolne z poniższych
- klient posiada odpowiednie certyfikaty zawodowe (CFA, FRM, PRM, ACI, Doradca Inwestycyjny (DI), Makler Papierów Wartościowych (MPW itp.) lub ukończenie specjalistycznego kierunku studiów;
  - klient odbył w ciągu ostatnich 12 miesięcy co najmniej 50 godzin szkoleń z zakresu instrumentów pochodnych, w tym kontraktów CFD, co zostanie potwierdzone odpowiednimi certyfikatami lub potwierdzeniem wystawionym przez właściwego organizatora szkolenia albo w każdym przypadku pod warunkiem, że organizator szkolenia zweryfikował wiedzę klienta przed wydaniem takiego certyfikatu lub potwierdzenia;
  - co najmniej roczne doświadczenie w pracy na stanowisku wymagającym profesjonalnej wiedzy z zakresu transakcji dotyczących kontraktów CFD lub innych instrumentów pochodnych.

Każda prośba Klienta Detalicznego skierowana do Firmy o kategoryzację jako Doświadczonego Klienta Detalicznego jest składana na piśmie i/lub na [formularzu](#) dostępnym na stronie internetowej Firmy lub dostarczoną Klientowi dowolnym oficjalnym kanałem Firmy (np. email, chat), a następnie oceniana przez Firmę pod kątem spełniania powyższych warunków. Klient powinien przedstawić Firmie dowód spełnienia powyższych kryteriów, aby móc zostać Doświadczonym Klientem Detalicznym. Po dokonaniu oceny, w przypadku gdy Klient spełnia kryteria, o których mowa powyżej, Firma poinformuje go przed rozpoczęciem świadczenia usług, że na podstawie dostępnych Firmie informacji Klient jest uznawany za Doświadczonego Klienta Detalicznego i będzie traktowany jako taki, chyba że Firma i Klient uzgodnią inaczej (patrz paragraf 5 poniżej).

Wszyscy Klienci są odpowiedzialni za informowanie Firmy o wszelkich zmianach, które mogą mieć wpływ na ich obecną kategoryzację. Jeśli Firma dowie się, że Klient nie spełnia już warunków początkowych, które kwalifikowały go do kategoryzacji Doświadczonego Klienta Detalicznego, Firma powinna poddać Klienta ponownej ocenie i sklasyfikować go odpowiednio z jej rezultatami.

### **3. Klient Profesjonalny**

Następujące podmioty, które spełniają co najmniej jedno lub więcej z poniższych kryteriów, są domyślnie klasyfikowane jako Klienci Profesjonalni:

- (a) Podmioty, od których wymagane jest zezwolenie lub regulacja do działania na rynkach finansowych, takie jak:
- Instytucje kredytowe
  - Firmy inwestycyjne
  - Inne autoryzowane lub regulowane instytucje finansowe
  - Firmy ubezpieczeniowe
  - Programy zbiorowego inwestowania i spółki zarządzające takimi programami
  - Fundusze emerytalne i spółki zarządzające takimi funduszami
  - Dealerzy towarów i towarowych instrumentów pochodnych

- Lokalnie: firmy, które świadczą usługi inwestycyjne i/lub prowadzą działalność inwestycyjną polegającą wyłącznie na zawieraniu transakcji na własny rachunek na rynkach finansowych kontraktów terminowych lub opcji lub innych instrumentów pochodnych oraz na rynkach kasowych wyłącznie w celu zabezpieczenia pozycji na rynkach instrumentów pochodnych lub które zawierają transakcje na rachunków innych członków tych rynków lub ustalają dla nich ceny i które są gwarantowane przez uczestników rozliczających tych samych rynków, gdzie odpowiedzialność za zapewnienie wykonania kontraktów zawartych przez takie firmy ponoszą członkowie rozliczający tych samych rynków.
  - Inni inwestorzy instytucjonalni
- (b) Duże przedsiębiorstwa spełniające dwa z następujących wymogów dotyczących wielkości portfela:
- Arkusz bilansowy co najmniej 20 000 000 EUR
  - Obrót netto co najmniej 40 000 000 EUR
  - Fundusze własne co najmniej 2 000 000 EUR..
- (c) Rządy 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 główną działalnością jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym podmioty zajmujące się sekurytyzacją aktywów lub innymi transakcjami finansowymi.

Podmioty wymienione powyżej są domyślnie uznawane za Klientów Profesjonalnych. Jeśli Klient spełnia kryteria, o których mowa powyżej, Firma poinformuje go przed rozpoczęciem świadczenia usług, że na podstawie dostępnych informacji Klient jest uznawany za Klienta Profesjonalnego i będzie traktowany jako taki, chyba że Firma i Klient uzgodnią inaczej (patrz paragraf 5 poniżej).

#### **4. Klienci Nieprofesjonalni, którzy na żądanie mogą być traktowani jako Profesjonalni**

##### 4.1. Informacje ogólne

Klienci niewymienieni w paragrafie 3 powyżej również mogą być traktowani jak Klienci Profesjonalni, a tym samym mogą zrezygnować z niektórych zabezpieczeń przewidzianych przez Prawo.

Firma może traktować takich Klientów jako Profesjonalnych, pod warunkiem spełniania oni odpowiednie kryteria i procedury wymienione poniżej. Nie należy jednak zakładać, że Klienci ci posiadają wiedzę rynkową i doświadczenie porównywalne do kategorii, o których mowa w pkt. 3. Każde zrzeczenie się przyznanej im ochrony będzie uważane za prawomocne tylko wtedy, gdy odpowiednia ocena ekspertyzy, doświadczenia i wiedzy Klienta przeprowadzona przez Firmę daje

wystarczającą pewność, w świetle charakteru planowanych transakcji lub usług, że Klient ten jest w stanie podejmować własne decyzje inwestycyjne i rozumie związane z nimi ryzyko.

Z tego powodu Firma zastosuje test adekwatności w celu oceny ich wiedzy i doświadczenia.

#### 4.2. Ocena

W toku wspomnianej wyżej oceny powinny być spełnione co najmniej dwa z poniższych kryteriów:

- Klient przeprowadzał transakcje o znacznej wielkości na właściwym rynku ze średnią częstotliwością 10 na kwartał, w każdym z ostatnich czterech kwartałów;
- wielkość portfela instrumentów finansowych Klienta, rozumiana jako obejmująca depozyty pieniężne i instrumenty finansowe, przekracza 500 000 euro;
- Klient pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku zawodowym, które wymaga znajomości planowanych transakcji lub usług.

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

#### 4.3. Procedura

- Klient oświadcza Firmie na piśmie, że chce być traktowany jako Klient Profesjonalny, ogólnie lub w odniesieniu do określonej usługi inwestycyjnej lub transakcji, rodzaju transakcji lub produktu.
- Firma musi udzielić wyraźnego pisemnego ostrzeżenia o ochronie i prawach do odszkodowania dla inwestorów, które Klient może utracić.
- Klient musi oświadczyć na piśmie, w odrębnym dokumencie od Umowy głównej, że jest świadomy konsekwencji utraty takich zabezpieczeń.
- Przed podjęciem decyzji o zaakceptowaniu jakiegokolwiek wniosku o zrzeczenie się praw przez Klienta, Firma musi podjąć wszelkie uzasadnione kroki w celu zapewnienia, że Klient, który chce być traktowany jako Klient Profesjonalny, spełnia odpowiednie wymagania określone powyżej.

Klienci, którzy chcą być traktowani jak Profesjoniści, mogą skorzystać z formularza „Wniosek Klienta XBmarkets o Kategoryzację jako Klient Profesjonalny -Ocena Odpowiedniości”, który Firma może udostępnić na żądanie.

#### 4.4. Informowanie Firmy

Wszyscy Klienci są odpowiedzialni za informowanie Firmy o wszelkich zmianach, które mogą mieć wpływ na ich obecną kategoryzację.

Jeżeli jednak Firma otrzyma wiadomość, że Klient nie spełnia już warunków wstępnych, które kwalifikowały go jako Klienta Profesjonalnego, Firma powinna podjąć odpowiednie działania.

## **5. Klienci Profesjonalni Wnoszący o Traktowanie, jako Detaliczni**

Należy zauważyć, że Klienci Profesjonalni, o których mowa w ust. 3, mogą zażądać nieprofesjonalnego traktowania i zamiast tego być traktowani jak Klienci Detaliczni, aby cieszyć się wyższym poziomem ochrony. Obowiązkiem Klienta Profesjonalnego, jest zwrócenie się o wyższy poziom ochrony, gdy uzna, że nie jest w stanie właściwie ocenić ryzyka lub nim zarządzać.

Wyższy poziom ochrony zostanie zapewniony, gdy Klient Profesjonalny zawrze pisemną umowę z Firmą, zgodnie z którą nie będzie on traktowany jako Profesjonalista dla celów obowiązującego reżimu prowadzenia działalności. Taka umowa powinna określać, czy dotyczy to jednej lub kilku określonych usług lub transakcji, czy też jednego lub kilku rodzajów produktu lub transakcji.

## **6. Uprawnieni Kontrahenci**

Ponadto kategoria Uprawnionego Kontrahenta ma zastosowanie wyłącznie do następujących usług inwestycyjnych:

- Przyjmowanie i przekazywanie zleceń Klientów;
- Wykonywanie zleceń w imieniu Klientów.

Na żądanie Firma może również uznać za Uprawnionego Kontrahenta przedsiębiorstwo należące do kategorii Klientów, których należy uznać za Klientów Profesjonalnych zgodnie z Oceną Odpowiedniości (patrz paragraf 5 powyżej). Jednak w takich przypadkach dane przedsiębiorstwo zostanie uznane za Uprawnionego Kontrahenta tylko w odniesieniu do usług lub transakcji, w przypadku których mogłoby być traktowane jako Klient Profesjonalny.

W przypadku transakcji, w której potencjalny kontrahent ma siedzibę w innym państwie członkowskim UE, Firma przyjmuje status innego przedsiębiorcy zgodnie z ustawodawstwem tego państwa członkowskiego, w którym ten przedsiębiorca ma siedzibę.

## **7. Rodzaje Wniosków o Inną Kategoryzację**

Następujące wnioski mogą zostać przesłane do Firmy, jeśli Klient chce zmienić swoją kategoryzację:

- (a) Klient Detaliczny może wnioskować o kategoryzację jako Klient Profesjonalny. Klient akceptuje zatem niższy poziom ochrony (patrz paragraf 4 powyżej).
- (b) Klient Profesjonalny może poprosić o kategoryzację jako Klient Detaliczny. Klient uzyskuje w ten sposób wyższy poziom ochrony (patrz paragraf 5 powyżej). Klient Profesjonalny może zażądać traktowania go jako Uprawnionego Kontrahenta, uzyskując w ten sposób niższy poziom ochrony (patrz paragraf 6 powyżej).
- (c) Uprawniony Kontrahent może wnioskować o kategoryzację Klienta Profesjonalnego lub Klienta Detalicznego. Klient uzyskuje w ten sposób wyższy poziom ochrony (patrz paragraf 6 powyżej).

Należy zauważyć, że Firma nie jest zobowiązana do wyrażenia zgody na prośbę o profesjonalne, nieprofesjonalne lub nieuprawnione traktowanie Kontrahenta. Ponadto Firma może z własnej inicjatywy traktować Uprawnionego Kontrahenta jako Klienta Profesjonalnego lub Detalicznego.

Klienci, którzy chcą być traktowani jak Profesjoniści, mogą skorzystać z formularza „Wniosek Klienta XBmarkets o Kategoryzację jako Klient Profesjonalny -Ocena Odpowiedniości”, który Firma może udostępnić na żądanie.

## **8. Prawa Ochrony**

### **8.1. Klientci Detaliczni i Profesjonalni**

W przypadku, gdy Firma traktuje Klienta jako Klienta Detalicznego, Klient ma prawo do większej ochrony na mocy Prawa, niż gdyby Klient był traktowany jako Klient Profesjonalny. Podsumowując, zabezpieczenia przysługujące Klientom Detalicznym są następujące (lista może nie być wyczerpująca):

Klient Detaliczny otrzyma więcej informacji dotyczących Firmy, jej usług, jej instrumentów finansowych i ich wyników, charakteru i ryzyka związanego z instrumentami finansowymi, kosztów, prowizji, opłat i należności

Jeżeli Firma świadczy usługi Przyjmowania i Przekazywania Zleceń i/lub Wykonywania Zleceń Klienta, Firma zwróci się do Klienta Detalicznego o dostarczenie informacji dotyczących jego wiedzy i doświadczenia w dziedzinie inwestycji odpowiednich dla określonego rodzaju oferowanego lub żądanego produktu lub usługi, a także tolerancję ryzyka, profil ryzyka i szczegóły dotyczące zatrudnienia oraz inne informacje, które może uznać za niezbędne do funkcji i działalności, tak aby umożliwić Firmie ocenę, czy przewidywana usługa inwestycyjna lub produkt są odpowiednie dla Klienta. W przypadku, gdy Firma uzna, na podstawie otrzymanych informacji, że produkt lub usługa nie jest odpowiednia dla Klienta Detalicznego, ostrzeże odpowiednio Klienta i/lub może nie być w stanie zaoferować Klientowi swoich usług. Należy pamiętać, że Firma nie jest zobowiązana do oceny odpowiedniości w niektórych przypadkach określonych przez prawo (na przykład, ale nie wyłącznie, w sytuacji, gdy dany instrument finansowy nie jest złożony wyłącznie na podstawie wykonania). Z drugiej strony Firma ma prawo założyć, że Klient Profesjonalny posiada doświadczenie i wiedzę niezbędne do zrozumienia ryzyka związanego z tymi konkretnymi usługami inwestycyjnymi lub transakcjami, lub rodzajami transakcji lub produktów, dla których Klient jest klasyfikowany jako Klient Profesjonalny. W związku z tym, w przeciwieństwie do Klienta Detalicznego, Firma nie powinna generalnie potrzebować uzyskiwania dodatkowych informacji od Klienta w celu oceny odpowiedniości tych produktów i usług, dla których został on sklasyfikowany jako Klient Profesjonalny.

- a) Realizując zlecenia Klientów, Firma musi podjąć wszelkie wystarczające kroki, aby osiągnąć tak zwaną „najlepszą realizację” zleceń Klienta, czyli uzyskać jak najlepszy wynik dla swoich Klientów. W przypadku, gdy Firma wykonuje zlecenie Klienta Detalicznego, najlepszy możliwy wynik jest ustalany na podstawie całkowitego wynagrodzenia, stanowiącego cenę instrumentu finansowego oraz koszty związane z wykonaniem, które obejmują wszystkie wydatki poniesione przez Klienta, które są



bezpośrednio związane z wykonaniem zlecenia, w tym opłaty za system realizacji, opłaty rozliczeniowe i rozrachunkowe oraz wszelkie inne opłaty uiszczane na rzecz osób trzecich zaangażowanych w realizację zlecenia.

- b) Firma musi informować Klientów Detalicznych o istotnych trudnościach związanych z prawidłową realizacją ich zleceń niezwłocznie po stwierdzeniu trudności.
- c) Klienci Detaliczni mogą być uprawnieni do odszkodowania w ramach Funduszu Kompensat Inwestycyjnych („ICF”) dla Klientów Firm Inwestycyjnych, podczas gdy Klienci Profesjonalni nie są uprawnieni do odszkodowania w ramach ICF.
- d) W przypadku gdy Firma realizuje zlecenia dla klientów detalicznych, dostarcza tym klientom podsumowanie odpowiednich zasad dotyczących całkowitych kosztów, jakie ponoszą.
- e) Jeżeli Firma utrzymuje Konto Klienta Detalicznego z lewarowanymi pozycjami w instrumentach finansowych lub transakcjach zobowiązań warunkowych, Firma musi zgłaszać Klientowi, jeśli wartość początkowa każdego instrumentu spada o 10%, a następnie o wielokrotność 10%.
- f) Firma nie może zawierać z Klientami Detalicznymi umów dotyczących zabezpieczenia finansowego przeniesienia tytułu w celu zabezpieczenia lub pokrycia obecnych lub przyszłych, rzeczywistych lub warunkowych lub przyszłych zobowiązań klientów. W odniesieniu do Klientów Profesjonalnych Firma nie podlega takim ograniczeniom. W przypadku gdy Firma korzysta z umów zabezpieczenia przeniesienia tytułu, powinna zwrócić uwagę Klientów profesjonalnych na związane z tym ryzyko oraz wpływ wszelkich umów zabezpieczenia przeniesienia tytułu na instrumenty finansowe i fundusze klienta
- g) Firma ogranicza maksymalną kwotę dźwigni finansowej zapewnianej Klientom Detalicznym, podczas gdy wspomniane ograniczenia mogą nie mieć zastosowania do Klientów Profesjonalnych.
- h) W przypadku, gdy Firma dostarcza informacje, które zawierają wskazanie dotyczące wyników instrumentu finansowego, indeksu finansowego lub usługi inwestycyjnej w przeszłości, a wskazanie to opiera się na liczbach wyrażonych w walucie innej niż waluta państwa członkowskiego, w którym Klient Detaliczny jest rezydentem, Klientowi Detalicznemu zostanie wyraźnie wskazana waluta wraz z ostrzeżeniem, że zwrot może się zwiększyć lub zmniejszyć w wyniku wahań kursów walut.
- i) Klienci detaliczni otrzymają ochronę przed ujemnym balansem i w związku z tym nie mogą stracić więcej niż całkowita kwota zdeponowana na ich koncie handlowym. Klienci Profesjonalni nie będą objęci ochroną przed ujemnym balansem.

## **9. Uprawnieni Kontrahenci**

W przypadku, gdy Firma traktuje Klienta jako Uprawnionego Kontrahenta, na mocy Prawa Klientowi przysługuje mniejsza ochrona niż Klientowi Detalicznemu lub Profesjonalnemu. W szczególności i oprócz powyższego punktu 8.1 (lista może nie być wyczerpująca):

- a) Firma nie jest zobowiązana do zapewnienia Klientowi najlepszej realizacji zleceń Klienta. Niemniej jednak Uprawnieni Kontrahenci mogą wnioskować o traktowanie poszczególnych transakcji na zasadach ogólnych, które umożliwiłyby Firmie podjęcie wszelkich wystarczających kroków w celu osiągnięcia najlepszej realizacji.
- b) Firma nie jest zobowiązana do wdrażania procedur i uzgodnień, które zapewniają szybkość, uczciwość i sprawność realizację zleceń Klientów, w odniesieniu do innych zleceń Klientów lub interesów inwestycyjnych.
- c) Firma nie jest zobowiązana do oceny adekwatności produktu lub usługi, którą dostarcza Klientowi, ale może założyć, że Klient posiada wiedzę fachową, aby wybrać najbardziej odpowiedni dla siebie produkt lub usługę, oraz że stać go na poniesienie straty.
- d) Firma nie jest zobowiązana do przekazywania Klientowi informacji o systemach realizacji zleceń przez Firmę, ustaleniach, na podstawie których Firma będzie wynagradzana, ani innych istotnych informacji.
- e) Fundusz Rekompensat dla Inwestorów nie obejmuje Uprawnionych Kontrahentów.
- f) Firma nie jest zobowiązana do zapewnienia, że instrumenty finansowe są zaprojektowane tak, aby spełniały potrzeby określonego rynku docelowego uprawnionych kontrahentów.
- g) Firma nie jest zobowiązana do zapewnienia, że wszystkie informacje, w tym komunikaty marketingowe, kierowane do uprawnionych kontrahentów, są rzetelne, jasne i niewprowadzające w błąd.
- h) Firma, w kontaktach z uprawnionymi kontrahentami, nie jest zobowiązana do zapewnienia, że nie wynagradza swojego personelu w sposób, który stoi w sprzeczności z jej obowiązkiem działania w najlepszym interesie swoich klientów i że nie przyjmuje żadnych opłat/ prowizji w związku ze świadczeniem usług na rzecz klientów.
- i) Uprawnieni Kontrahenci nie będą objęci ochroną przed ujemnym balansem.
- j) Firma, w kontaktach z Uprawnionymi Kontrahentami, nie jest ograniczona do zawierania umów dotyczących zabezpieczenia finansowego przeniesienia tytułu w celu





zabezpieczenia lub pokrycia obecnych lub przyszłych, rzeczywistych lub warunkowych lub przyszłych zobowiązań klientów. W przypadku gdy Firma korzysta z uzgodnień dotyczących zabezpieczenia przeniesienia tytułu, zwraca Uprawnionym Kontrahentom związane z tym ryzyko oraz wpływ wszelkich uzgodnień dotyczących zabezpieczenia przeniesienia tytułu na instrumenty finansowe i fundusze klienta.