

**Polityka klasyfikacji klienta
W EVO DM S.A**

§ 1. Cel polityki

Celem Polityki Klasyfikacji Klienta w EVO DM S.A. jest zdefiniowanie sposobów klasyfikowania i reklasyfikacji Klientów w zakresie świadczonych na ich rzecz Usług maklerskich.

§ 2. Definicje

Określenia użyte w niniejszym dokumencie oznaczają:

- a. EVO DM S.A. lub Dom Maklerski – EVO DM S.A z siedzibą w Warszawie,
- b. Polityka – Polityka klasyfikacji klienta EVO DM S.A.,
- c. Ustawa – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi,
- d. Rozporządzenie – rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych,
- e. Rozporządzenie 2017/565 – rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy,
- f. Klient – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, na rzecz której EVO DM S.A. świadczy Usługę maklerską,
- g. Usługa maklerska – czynności określone w art. 69 ust. 2 pkt 1 Ustawy oraz czynności wskazane w art. 69 ust. 2 pkt 6 Ustawy, których przedmiotem są papiery wartościowe w rozumieniu art. 3 ust. 1 Ustawy lub inne niedopuszczone do obrotu zorganizowanego instrumenty finansowe, polegające na oferowaniu instrumentów finansowych.
- h. Inspektor Nadzoru – osoba wykonująca w EVO DM S.A. czynności nadzoru zgodności z prawem.

§ 3. Klasyfikacja Klientów

1. EVO DM S.A. przypisuje każdego Klienta do jednej z trzech przewidzianych przepisami kategorii Klientów, tj.:
 - a. Klient detaliczny,
 - b. Klient profesjonalny,
 - c. Uprawniony kontrahent.
2. Klient przed zawarciem umowy o świadczenie Usług Maklerskich jest informowany przez EVO DM S.A. o przyznanej kategorii, poziomie ochrony dla danej kategorii klasyfikacji oraz o możliwości wystąpienia z żądaniem zmiany kategorii.

§ 4. Klient profesjonalny

1. Klient profesjonalny to Klient posiadający doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.
2. Klient profesjonalny to Klient będący:
 - a. bankiem,
 - b. firmą inwestycyjną,
 - c. zakładem ubezpieczeń,
 - d. funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną, towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub zarządzającym ASI w rozumieniu ustawy o funduszach inwestycyjnych,
 - e. funduszem emerytalnym lub towarzystwem emerytalnym w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
 - f. towarowym domem maklerskim,

- g. podmiotem zawierającym, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, na własny rachunek transakcje na rynkach kontraktów terminowych, opcji lub innych instrumentów pochodnych albo na rynkach pieniężnych wyłącznie w celu zabezpieczenia pozycji zajętych na tych rynkach, lub działającym w tym celu na rachunek innych członków takich rynków, o ile odpowiedzialność za wykonanie zobowiązań wynikających z tych transakcji ponoszą uczestnicy rozliczający tych rynków,
 - h. inną niż wskazane w lit. a - g powyżej instytucją finansową,
 - i. inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w lit. a - h powyżej, 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 powyżej,
 - k. 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:
 - i. suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 20 000 000 euro,
 - ii. osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej 40 000 000 euro,
 - iii. kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej 2 000 000 euro,
 - l. 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,
 - m. 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,
 - n. podmiotem innym niż wskazane w lit. a – m powyżej, który na swój wniosek został uznany przez EVO DM S.A. za Klienta profesjonalnego.
3. Klient profesjonalny objęty jest niższym poziomem ochrony niż Klient detaliczny.
4. Zakres ochrony przysługujący Klientowi profesjonalnemu obejmuje:
- a. informowanie o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem Usług maklerskich na rzecz takiego Klienta,
 - b. przekazywanie szczegółowych informacji o:
 - i. Domu Maklerskim,
 - ii. usługach świadczonych przez Dom Maklerski i zasadach ich świadczenia,
 - iii. instrumentach finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego wraz z informacją o ryzykach powiązanych z tymi instrumentami,
 - c. dokonywanie oceny adekwatności polegającej na sprawdzeniu wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usługi lub instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego. Dom Maklerski przy dokonywaniu oceny adekwatności może uznać, że Klient profesjonalny posiada niezbędną wiedzę o usługach lub inwestowaniu w zakresie instrumentów finansowych oraz posiada odpowiednie doświadczenie inwestycyjne, jak również jest w stanie ponieść związane z usługami lub instrumentami finansowymi ryzyko inwestycyjne, zgodne z jego celami inwestycyjnymi.
5. Przed zawarciem umowy z Klientem profesjonalnym, EVO DM S.A. informuje go o zasadach traktowania przez EVO DM S.A. Klientów profesjonalnych oraz o możliwości przedstawienia żądania traktowania go jak Klienta detalicznego. Żądanie, o którym mowa powyżej, powinno określać zakres Usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby Klient ten chce być traktowany jak Klient detaliczny.

§ 5. Uprawniony kontrahent

1. Uprawniony kontrahent to Klient, który jest:

- a. Klientem profesjonalnym, o którym mowa w § 4 lit. a – j oraz l – m, z którym EVO DM S.A. zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu w ramach usługi przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - b. Klientem profesjonalnym, o którym mowa w § 4 lit. k, który na swój wniosek został przez EVO DM S.A. uznany za Uprawnionego kontrahenta, z którym EVO DM S.A. zawiera transakcje lub pośredniczy w ich zawieraniu w ramach usługi przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - c. Klientem z innego państwa członkowskiego, który posiada status Uprawnionego kontrahenta zgodnie z przepisami prawa państwa członkowskiego, w którym ma siedzibę lub miejsce zamieszkania.
2. Klient będący Uprawnionym kontrahentem objęty jest najniższym poziomem ochrony.
 3. Zakres ochrony przysługujący Uprawnionemu kontrahentowi obejmuje informowanie o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem Usług maklerskich na rzecz takiego Klienta.

§ 6. Klient detaliczny

1. Klient detaliczny to Klient niebędący Klientem profesjonalnym, ani Uprawnionym kontrahentem.
2. Klientowi detalicznemu przysługuje najwyższy poziom ochrony.
3. Zakres ochrony przysługujący Klientowi detalicznemu obejmuje:
 - a. informowanie o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem Usług maklerskich na rzecz takiego Klienta,
 - b. przekazywanie szczegółowych informacji o:
 - i. Domu Maklerskim,
 - ii. usługach świadczonych przez Dom Maklerski i zasadach ich świadczenia,
 - iii. instrumentach finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego wraz z informacją o ryzykach powiązanych z tymi instrumentami,
 - iv. kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem usług maklerskich lub ich braku,
 - c. dokonywanie oceny adekwatności polegającej na sprawdzeniu wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usługi lub instrumentów finansowych znajdujących się w ofercie Domu Maklerskiego, pozwalającej na dokonanie prawidłowej oceny ryzyka związanego ze świadczoną usługą oraz instrumentami finansowymi.

§ 7. Zmiana kategorii Klienta

1. Nadana Klientowi kategoria klasyfikacji może zostać zmieniona:
 - a. na pisemne żądanie (wniosek) Klienta detalicznego o zmianę kategorii na kategorię Klienta profesjonalnego, pod warunkiem spełnienia wymogów określonych w ust. 5 poniżej,
 - b. na pisemne żądanie (wniosek) Klienta o zmianę kategorii na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony niż wynikający z kategorii uprzednio przyznanej temu Klientowi,
 - c. z własnej inicjatywy EVO DM S.A. na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony niż wynikający z kategorii uprzednio przyznanej temu Klientowi,
 - d. przez EVO DM S.A. na kategorię związaną z wyższym poziomem ochrony w wyniku weryfikacji lub aktualizacji danych Klienta, na podstawie których nastąpiło przypisanie kategorii, a także wejścia w posiadanie informacji, że Klient profesjonalny przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jako Klienta profesjonalnego, o czym EVO DM S.A. pisemnie informuje Klienta.
2. Aktualizacja kategorii przyznanej Klientowi, o której mowa w ust. 1 lit. d., dokonywana jest przez EVO DM S.A. raz do roku lub ad hoc, w przypadku otrzymania informacji mających wpływ na zmianę przyznanej Klientowi kategorii klasyfikacji. W takim przypadku EVO DM S.A. informuje Klienta o obowiązku ponownego wypełnienia testu adekwatności.
3. Zmiana kategorii klasyfikacji na podstawie wniosku Klienta, w następstwie której nastąpi podwyższenie ochrony, np. z Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego, dokonywana jest przez EVO DM S.A. niezwłocznie po otrzymaniu przedmiotowego wniosku, z uwzględnieniem § 4 ust. 4.

4. W przypadkach, o których mowa w ust. 1 lit. b – c, skutkujących zmianą kategorii na Klienta detalicznego, EVO DM S.A. zobowiązany jest do określenia w formie pisemnej zakresu Usług maklerskich, transakcji lub instrumentów finansowych, na których potrzeby Klient będzie traktowany jak Klient profesjonalny.
5. Klient detaliczny składający pisemne żądanie (wniosek) o traktowanie go jak Klienta profesjonalnego, zobowiązany jest do złożenia oświadczenia, że spełnia co najmniej dwa z następujących kryteriów:
 - a. Klient zawierał transakcje – odrębnie w zakresie wszystkich dostępnych instrumentów finansowych w ramach świadczonych mu przez EVO DM S.A. Usług maklerskich – o znacznej wartości, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów,
 - b. wartość portfela instrumentów finansowych Klienta (łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład) wynosi co najmniej równoważność w złotych 500 000 euro,
 - c. Klient 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 EVO DM S.A. na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.
6. Znaczna wartość transakcji, o której mowa w ust. 5 lit. a., jest ustalana okresowo przez zarząd EVO DM S.A. w formie uchwały, przy uwzględnieniu co najmniej następujących kryteriów:
 - a. wartości transakcji zawieranych przez danego Klienta na odpowiednim rynku oraz wartości transakcji zawieranych przez wszystkich Klientów na odpowiednim rynku,
 - b. struktury Klientów zawierających transakcje na odpowiednim rynku,
 - c. oceny, czy znaczna wartość, o której mowa w ust. 5 lit. a., jest wystarczająco duża, aby dawać podstawy, poprzez odpowiednią ekspozycję na ryzyko, do zdobycia przez Klienta wiedzy i doświadczenia w zakresie zawierania transakcji na odpowiednim rynku, które będą istotnie wykaczały poza doświadczenie i wiedzę Klientów detalicznych zawierających transakcje na odpowiednim rynku,
 - d. charakteru i rodzaju instrumentu finansowego, którego dotyczą transakcje zawierane przez danego Klienta na odpowiednim rynku,
 - e. konieczności zapewnienia, aby ustalona znaczna wartość, o której mowa w ust. 5 lit. a., nie stanowiła nadmiernej zachęty dla Klienta detalicznego do zmiany statusu na Klienta profesjonalnego.
7. EVO DM S.A. uzależnia rozpatrzenie wniosku o zmianę kategorii z Klienta detalicznego na Klienta profesjonalnego od dostarczenia dokumentów potwierdzających spełnianie kryteriów określonych powyżej w wyznaczonym przez EVO DM S.A. terminie.
8. EVO DM S.A. może odmówić zmiany kategorii na związaną z niższym poziomem ochrony, mając na względzie zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa i ochrony działalności Klienta, jak również niespełnienie wymogów związanych z możliwością przyznania Klientowi kategorii z niższym poziomem ochrony.
9. Każdorazowo po rozpatrzeniu wniosku o zmianę przypisanej Klientowi kategorii, Klient powiadamiany jest w formie decyzji pisemnej o poziomie ochrony przyznawanej dla danej kategorii Klientów.
10. Klient zobowiązany jest do przekazywania EVO DM S.A. informacji o zmianie danych, które mają wpływ na możliwość traktowania Klienta jako Klienta profesjonalnego albo Uprawnionego kontrahenta.
11. W przypadku powzięcia przez EVO DM S.A. informacji, że Klient detaliczny traktowany jak Klient profesjonalny przestał spełniać wymogi określone w ust. 5, EVO DM S.A. podejmuje działania zmierzające do zmiany statusu klienta na potrzeby świadczenia na jego rzecz Usług maklerskich.
12. EVO DM S.A. dokumentuje analizy będące podstawą ustalenia przez zarząd EVO DM S.A. znacznej wartości, o której mowa w ust. 5 lit. a. , na podstawie kryteriów wskazanych w ust. 6, oraz sposób uwzględnienia czynników wskazanych w tym ustępie.
13. Inspektor Nadzoru okresowo, nie rzadziej jednak niż raz w roku, dokonuje przeglądu kryteriów uwzględnianych przy ustalaniu znacznej wartości, o których mowa w ust. 6, oraz ustalonych w oparciu o nie przez zarząd EVO DM S.A. wartości. Inspektor Nadzoru dokumentuje wyniki przeprowadzonego przeglądu w sposób pozwalający na wykazanie, że przyjęte kryteria oraz ustalone w oparciu o nie wartości spełniają wymogi aktualności i adekwatności.

§ 8.

1. W przypadku złożenia wniosku o zmianę kategorii, która skutkuje podwyższeniem poziomu ochrony (zmiana z kategorii Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego lub Uprawnionego kontrahenta na Klienta profesjonalnego lub Klienta detalicznego) zmiana następuje niezwłocznie po otrzymaniu przez Dom Maklerski przedmiotowego wniosku.
2. Dom Maklerski ocenia prawdziwość złożonego oświadczenia, o którym mowa w § 7 ust. 5, na podstawie przedłożonych przez Klienta dokumentów, w szczególności świadectw pracy, wyciągów za rachunku papierów wartościowych lub rachunków bankowych.
3. Dom Maklerski przed uwzględnieniem wniosku, o którym mowa w § 7 ust. 1 lit. a, informuje Klienta o zasadach traktowania Klienta profesjonalnego przy świadczeniu usług maklerskich.
4. Warunkiem uwzględnienia wniosku, o którym mowa w § 7 ust. 1 lit. a, jest złożenie przez Klienta pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania przez Dom Maklerski Klientów profesjonalnych oraz o skutkach traktowania go jak Klienta profesjonalnego.
5. Każdorazowo po rozpatrzeniu wniosku o zmianę przypisanej Klientowi kategorii Dom Maklerski powiadamia Klienta o swojej decyzji w formie pisemnej, jak również informuje o poziomie ochrony przyznawanej przez Dom Maklerski dla danej kategorii Klientów.
6. Klient zobowiązany jest do przekazywania informacji o zmianie danych, które mają wpływ na możliwość traktowania Klienta jak Klienta profesjonalnego.
7. W przypadku powzięcia informacji przez Dom Maklerski, że Klient przestał spełniać kryteria pozwalające na traktowanie go jak Klienta profesjonalnego, Dom Maklerski informuje o zaklasyfikowaniu go jako Klienta detalicznego.
8. Dokumenty potwierdzające spełnienie warunków wymaganych Ustawą dla zakwalifikowania Klienta do określonej kategorii oraz dokumenty związane z postępowaniem w przedmiocie wniosku, o którym mowa w § 7 ust. 1 lit. a, są przechowywane przez Dom Maklerski wraz z umową o świadczenie usług maklerskich zawartą z Klientem.

§ 9. Zasady klasyfikacji Klientów

1. Stosowane przez EVO DM S.A. wobec Klienta detalicznego środki wykonawcze obejmują:
 - a) informowanie Klienta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie przy użyciu trwałego nośnika o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta,
 - b) dostarczanie wyczerpujących (rzetelnych, niebudzących wątpliwości i niewprowadzających w błąd) informacji o:
 - EVO DM S.A.,
 - usługach maklerskich świadczonych na rzecz Klientów,
 - kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem Usług maklerskich,
 - instrumentach finansowych oferowanych w ramach świadczonej Usługi maklerskiej wraz z ryzykami powiązanymi z tymi instrumentami,
 - c) przeprowadzanie oceny wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usług maklerskich, które mają być świadczone na rzecz Klienta,
 - d) przekazanie informacji o zasadach klasyfikacji Klientów,
 - e) wdrożenie odpowiednich zasad postępowania przy przyjmowaniu i przekazywaniu korzyści finansowych i niepieniężnych przez EVO DM S.A.
2. Stosowane wobec Klienta profesjonalnego środki wykonawcze obejmują:
 - a) informowanie Klienta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz informowanie przy użyciu trwałego nośnika o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta.
 - b) dostarczanie wyczerpujących (rzetelnych, niebudzących wątpliwości i niewprowadzających w błąd) informacji o:
 - EVO DM S.A.,
 - usługach maklerskich świadczonych na rzecz Klientów,
 - kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem Usług maklerskich,
 - instrumentach finansowych oferowanych w ramach świadczonej Usługi maklerskiej wraz z ryzykami powiązanymi z tymi instrumentami,
 - c) przeprowadzenie na prośbę Klienta oceny wiedzy i doświadczenia Klienta w odniesieniu do usług maklerskich, które mają być świadczone na rzecz Klienta,

- d) wdrożenie odpowiednich zasad postępowania przy przyjmowaniu i przekazywaniu korzyści pieniężnych i niepieniężnych przez EVO DM S.A.
- 3. EVO DM S.A. informuje Uprawnionego kontrahenta o metodach zarządzania konfliktami interesów oraz przy użyciu trwałego nośnika informuje o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej Usługi maklerskiej na rzecz Klienta.
- 4. Przed zawarciem umowy o świadczenie Usług maklerskich EVO DM S.A. przekazuje Klientowi niniejszą Politykę.
- 5. Aktualna wersja Polityki oraz uchwały Zarządu, o której mowa w § 7 ust. 6, zamieszczona jest na stronie internetowej EVO DM S.A.

§ 10.

Z zastrzeżeniem art. 83h ust. 5-7 Ustawy, przed zawarciem umowy o świadczenie usług maklerskich, o których mowa w art. 69 ust. 2 Ustawy, Dom Maklerski zwraca się do Klienta lub potencjalnego Klienta o przedstawienie podstawowych informacji dotyczących Klienta oraz poziomu wiedzy o inwestowaniu w zakresie instrumentów finansowych oraz doświadczenia inwestycyjnego niezbędnych do dokonania oceny, czy instrument finansowy będący przedmiotem oferowanej usługi maklerskiej lub usługa maklerska, która ma być świadczona na podstawie zawieranej umowy, są odpowiednie dla danego Klienta, biorąc pod uwagę jego indywidualną sytuację, w formie ankiety inwestycyjnej.

§ 11.

1. Na podstawie uzyskanych informacji, o których mowa w § 10, Dom Maklerski dokonuje oceny odpowiedniości danej usługi maklerskiej dla Klienta bądź potencjalnego Klienta. Usługę uznaje się za odpowiednią dla danego Klienta na zasadach określonych w ankiecie inwestycyjnej oraz przyjętej przez Dom Maklerski Strategii dystrybucji.
2. W przypadku gdy na podstawie informacji otrzymanych od Klienta lub potencjalnego Klienta Dom Maklerski oceni, że instrument finansowy lub usługa nie są odpowiednie dla Klienta, informuje Klienta na piśmie, iż dana usługa lub instrument finansowy nie są dla Klienta odpowiednie.
3. W przypadku gdy Klient lub potencjalny Klient nie przedstawia informacji, o których mowa w § 10, lub jeżeli przedstawia informacje niewystarczające, Dom Maklerski ostrzega na piśmie Klienta, że uniemożliwia to dokonanie oceny, czy przewidziana usługa lub instrument finansowy są dla niego odpowiednie.

§ 12. Postanowienia końcowe

1. Polityka oraz wszelkie zmiany w Polityce przyjmowane są przez Zarząd EVO DM S.A. w formie uchwały.
2. W przypadkach nieuregulowanych w Procedurze zastosowanie mają odpowiednie przepisy Ustawy, Rozporządzenia lub Rozporządzenia 2017/565.