



**Procedura przeprowadzania ankiety odpowiedności
oraz klasyfikacji Klienta
przy świadczeniu usług inwestycyjnych**

Niniejsza „Procedura przeprowadzania ankiety odpowiedności oraz klasyfikacji Klienta przy świadczeniu usług inwestycyjnych” uwzględnia postanowienia MiFID II oraz przepisy prawa polskiego wdrażające MiFID II

Poznań, sierpień 2025 r.

SPIS TREŚCI

§ 1 Definicje	2
§ 2 Ogólne zasady klasyfikacji Klientów	3
§ 3 Konsekwencje dokonanej klasyfikacji	4
§ 4 Informowanie Klientów o przeprowadzonej klasyfikacji	4
§ 5 Ogólne zasady zmiany przyznanej Klientowi kategorii	4
§ 6 Zmiana przyznanej kategorii wiążąca się ze zwiększeniem ochrony Klienta	5
§ 7 Zmiana przyznanej kategorii wiążąca się ze zmniejszeniem ochrony Klienta	5
§ 8 Zmiana przyznanej kategorii z własnej inicjatywy Banku	7
§ 9 Zakres ochrony Klientów detalicznych	7
§ 10 Zakres ochrony Klientów profesjonalnych	8
§ 11 Zakres ochrony Uprawnionych kontrahentów	8
§ 12 Przeprowadzanie Ankiety Odpowiedniości	8

Załącznik nr 1	Informacja Banku w zakresie przyznanej Klientowi kategorii
Załącznik nr 2	Wniosek o traktowanie Klienta profesjonalnego jako Klienta detalicznego
Załącznik nr 3	Wniosek o traktowanie Uprawnionego kontrahenta jako Klienta profesjonalnego
Załącznik nr 4	Wniosek o traktowanie Uprawnionego kontrahenta jako Klienta detalicznego
Załącznik nr 5	Wniosek o traktowanie Klienta detalicznego jako Klienta profesjonalnego
Załącznik nr 6	Oświadczenie Klienta detalicznego o znajomości zasad traktowania przez Bank Klientów profesjonalnych
Załącznik nr 7	Wniosek o traktowanie Klienta detalicznego albo Klienta profesjonalnego jako Uprawnionego kontrahenta
Załącznik nr 8	Oświadczenie Klienta w związku z wnioskiem o traktowanie przez Bank jako Uprawnionego kontrahenta
Załącznik nr 9	Wniosek o przeprowadzenie ponownej klasyfikacji Klienta detalicznego
Załącznik nr 10	Ankieta Odpowiedniości
Załącznik nr 10a	Ankieta Odpowiedniości-umowa o organizację emisji obligacji
Załącznik nr 11	Instrukcja i Ocena Ankiety
Załącznik nr 11a	Instrukcja i Ocena Ankiety-umowa o organizację emisji obligacji
Załącznik nr 12	Kryteria ustalania znacznej wartości transakcji
Załącznik nr 13	Transakcje o znacznej wartości

§1 [Definicje]

Użyte w Procedurze określenia oznaczają:

1. Bank – SGB Bank S.A. z siedzibą w Poznaniu;
2. Klient – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, która zawarła z Bankiem Umowę, lub z którą Umowa ma zostać zawarta;
3. Klient detaliczny – podmiot niebędący Klientem profesjonalnym ani Uprawnionym kontrahentem;
4. Klient profesjonalny – podmiot, z którym Bank zawarł Umowę, i który posiada doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami. Katalog podmiotów będących klientami profesjonalnymi określony został w art. 3 pkt 39b) Ustawy o obrocie;
5. Pracownik – osoba zatrudniona w Banku, upoważniona do obsługi Klientów;
6. Umowa – umowa zawierana przez Klienta z Bankiem dotycząca świadczenia usług inwestycyjnych, których przedmiotem są instrumenty finansowe;
7. Uprawniony Kontrahent – jest to:
 - a) Klient profesjonalny, o którym mowa w art. 3 pkt 39b) lit. a-j oraz l-m Ustawy o obrocie, z którym Bank, w ramach świadczenia usługi inwestycyjnej nabywa lub zbywa instrumenty finansowe na własny rachunek, w celu wykonania zlecenia Klienta;
 - b) Klient profesjonalny, o którym mowa w art. 3 pkt 39b) lit. k Ustawy o obrocie, który na swój wniosek został przez Bank uznany za Uprawnionego kontrahenta, z którym Bank, w ramach świadczenia usługi inwestycyjnej nabywa lub zbywa instrumenty finansowe na własny rachunek, w celu wykonania zlecenia Klienta,
 - c) Klient z innego państwa członkowskiego, który posiada status uprawnionego kontrahenta zgodnie z przepisami prawa państwa członkowskiego, w którym ma siedzibę lub miejsce zamieszkania;
8. Ustawa o obrocie – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi;
9. 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;

10. Rozporządzenie w sprawie postępowania – 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;
11. Rozporządzenie w sprawie warunków technicznych – rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 maja 2018 r. w sprawie szczegółowych warunków technicznych i organizacyjnych dla firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, i banków powierniczych;
12. Procedura – niniejsza procedura przeprowadzania ankiety odpowiedniości oraz klasyfikacji Klienta przy świadczeniu usług inwestycyjnych.

§2

[Ogólne zasady klasyfikacji Klientów]

1. Klient przed podpisaniem Umowy z Bankiem, otrzymuje dokument, zawierający informacje dotyczące:
 - a. zasad klasyfikacji Klientów;
 - b. Banku;
 - c. zakresu usług inwestycyjnych świadczonych przez Bank;
 - d. opisu instrumentów finansowych wraz ze wskazanymi ryzykami z nimi związanymi;
 - e. kosztów i opłat związanych ze świadczonymi przez Bank usługami inwestycyjnymi (z wyłączeniem Klientów profesjonalnych oraz Uprawnionych kontrahentów).
2. Klasyfikacja jest przeprowadzana przez Bank dla każdego Klienta przed zawarciem z nim Umowy.
3. Klasyfikacja obejmuje trzy kategorie klientów:
 - a. Klienci detaliczni;
 - b. Klienci profesjonalni;
 - c. Uprawnieni kontrahenci.
4. Najwyższy poziom ochrony, czyli najszerszy zakres działań ochronnych Banku względem Klienta, w szczególności przekazywanie informacji na temat Banku, zasad świadczenia usługi inwestycyjnej przez Bank oraz ryzyka inwestycyjnego, przysługuje Klientom detalicznym.

§3

[Konsekwencje dokonanej klasyfikacji]

Klasyfikacja klienta ma wpływ na:

- a. poziom ochrony Klienta poprzez przekazanie szczegółowych informacji dotyczących Banku i usługi inwestycyjnej świadczonej przez Bank;
- b. prawa Klienta w zakresie usługi inwestycyjnej świadczonej przez Bank;
- c. obowiązki Banku w zakresie świadczonej usługi inwestycyjnej;
- d. zakres przekazywanych Klientowi informacji;
- e. tryb komunikacji między Bankiem a Klientem.

§4

[Informowanie Klientów o przeprowadzonej klasyfikacji]

1. Pracownik, który w imieniu Banku zawiera z Klientem Umowę, przed jej zawarciem informuje Klienta w formie pisemnej, zgodnie z Załącznikiem nr 1 do Procedury o kategorii, do której Klient został zaklasyfikowany.
2. W przypadku zmiany kategorii przyznanej Klientowi na jego wniosek albo z własnej inicjatywy Banku, do Klienta wysyłana jest informacja o dokonaniu reklasyfikacji wraz z opisem przyznanej kategorii i konsekwencji związanych z jej zmianą.
3. Bank prowadzi rejestr Klientów, w którym ewidencjonuje przypisaną Klientowi klasyfikację oraz jej zmiany.

§5

[Ogólne zasady zmiany przyznanej Klientowi kategorii]

1. Zgodnie z art. 3a Ustawy o obrocie Klient może wystąpić do Banku z pisemnym wnioskiem o zmianę kategorii, do której został zaklasyfikowany, zgodnie z procedurą opisaną w § 6 i 7.
2. Klient może wystąpić z wnioskiem, o którym mowa w ust. 1 powyżej – albo na zasadach ogólnych, albo w odniesieniu do jednej usługi inwestycyjnej lub transakcji lub jednego rodzaju transakcji lub produktu, bądź do większej ich liczby.
3. Klient jest obowiązany informować Bank o każdorazowej zmianie danych, które posłużyły jako podstawa do przyznania lub zmiany określonej kategorii.
4. Powzięcie przez Bank informacji o okolicznościach wskazanych w ust. 3 powyżej, skutkuje podjęciem przez Bank czynności zmierzających do zmiany przyznanej Klientowi kategorii.

5. W przypadku powzięcia informacji, że klient przestał spełniać wymogi, o których mowa w § 7 ust. 2, Bank podejmuje działania zmierzające do zmiany przyznanej Klientowi kategorii na wyższy poziom ochrony.
6. Decyzja dotycząca zmiany kategorii Klienta, w związku ze złożonym wnioskiem podejmowana jest przez Pracownika Banku, z zastrzeżeniem, że w przypadku zmiany kategorii z Klienta detalicznego na Klienta profesjonalnego lub Uprawnionego kontrahenta wymagana jest uprzednia akceptacja przełożonego Pracownika.

§6

[Zmiana przyznanej kategorii wiążąca się ze zwiększeniem ochrony Klienta]

1. W celu ubiegania się o zakwalifikowanie przez Klienta profesjonalnego do kategorii Klienta detalicznego, Klient profesjonalny zobowiązany jest złożyć w Banku wniosek na formularzu, stanowiącym Załącznik nr 2 do Procedury.
2. Bank, bez konieczności spełnienia przez Klienta profesjonalnego jakichkolwiek dodatkowych wymogów, akceptuje wniosek Klienta, o którym mowa w ust. 1 powyżej.
3. W celu ubiegania się o zakwalifikowanie przez Uprawnionego kontrahenta do kategorii Klienta profesjonalnego, Klient zobowiązany jest złożyć w Banku wniosek na formularzu, stanowiącym Załącznik nr 3 do Procedury.
4. Bank, bez konieczności spełnienia przez Klienta jakichkolwiek dodatkowych wymogów, akceptuje wniosek Uprawnionego kontrahenta o którym mowa w ust. 3 powyżej.
5. W celu ubiegania się o zakwalifikowanie przez Uprawnionego kontrahenta do kategorii Klienta detalicznego, klient zobowiązany jest złożyć w Banku wniosek na formularzu, stanowiącym Załącznik nr 4 do Procedury.
6. Bank, bez konieczności spełnienia przez Uprawnionego kontrahenta jakichkolwiek dodatkowych wymogów, akceptuje wniosek o którym mowa w ust. 5 powyżej.

§7

[Zmiana przyznanej kategorii wiążąca się ze zmniejszeniem ochrony Klienta]

1. W celu ubiegania się o zakwalifikowanie przez Klienta detalicznego do kategorii Klienta profesjonalnego, Klient detaliczny zobowiązany jest złożyć w Banku wniosek wraz z oświadczeniem na formularzu, stanowiącym Załącznik nr 5 do Procedury.
2. Bank rozpatrując wniosek Klienta detalicznego o zakwalifikowanie go do kategorii Klienta profesjonalnego, bierze pod uwagę wiedzę i doświadczenie Klienta pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych w zakresie danej usługi oraz ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami; w szczególności, uznaje się, że Klient posiada

odpowiednią wiedzę i doświadczenie, jeżeli spełnia co najmniej 2 z 3 poniższych kryteriów:

- a. zawierał transakcje o znacznej wartości na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów. Kryteria ustalania znacznej wartości określa Załącznik nr 12 do Procedury.
 - b. wartość portfela instrumentów finansowych Klienta łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w skład tego portfela wynosi co najmniej 500.000 euro,
 - c. pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych lub usług inwestycyjnych, które miały by być świadczone przez Bank na jego rzecz na podstawie zawieranej Umowy; w przypadku Klientów niebędących osobami fizycznymi kryterium to odnosi się do osób zawierających transakcje w imieniu Klienta lub osób sprawujących bezpośrednią kontrolę na osobami zawierającymi transakcje,
 - równowartość kwoty wyrażonej w euro, o której mowa w ust. 2 lit. b jest ustalana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia wniosku przez Klienta.
3. Bank może uzależnić przyznanie Klientowi kategorii Klienta Profesjonalnego od przedłożenia przez Klienta dokumentów poświadczających spełnienie kryteriów, o których mowa w ust. 2 powyżej.
 4. Bank, przed uwzględnieniem wniosku Klienta detalicznego o zakwalifikowanie go do kategorii Klienta profesjonalnego, zobowiązany jest do poinformowania Klienta o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych przy świadczeniu usług inwestycyjnych przez Bank, w tym o środkach ochrony, które może utracić.
 5. Warunkiem uwzględnienia wniosku Klienta detalicznego o przyznanie mu kategorii Klienta profesjonalnego jest złożenie Bankowi przez Klienta detalicznego pisemnego oświadczenia (według wzoru stanowiącego Załącznik nr 6 do Procedury) o znajomości zasad traktowania przez Bank Klientów profesjonalnych i o skutkach traktowania go jako Klienta profesjonalnego.
 6. Klient, który spełnia kryteria określone w § 1 ust. 7 lit. b Procedury, na podstawie wniosku, który stanowi Załącznik nr 7 do Procedury może na ubiegać się o przyznanie mu kategorii Uprawnionego kontrahenta.
 7. Bank przed zmianą klasyfikacji Klienta, o którym mowa w ust. 6 powyżej, przekazuje Klientowi wyraźne pisemne ostrzeżenie dotyczące skutków zmiany przyznanej kategorii, w tym o środkach ochrony, które może utracić.

8. Klient, o którym mowa w ust. 6 powyżej, po zapoznaniu się z ostrzeżeniem, o którym mowa w ust. 7 powyżej, potwierdza na piśmie, że jest świadomy konsekwencji wynikających ze zmiany przyznanej kategorii, wiążącej się utratą środków ochrony i wyraża zgodę na traktowanie go jak Uprawnionego Kontrahenta (wzór zgody stanowi Załącznik nr 8 do Procedury).
9. Bank ma w każdym przypadku (nawet jeśli Klient spełnia wymogi) prawo odmówić dokonania reklasyfikacji Klienta detalicznego albo Klienta profesjonalnego wiążącej się ze zmniejszeniem przyznanej Klientowi ochrony.

§8

[Zmiana przyznanej kategorii z własnej inicjatywy Banku]

1. Bank może z własnej inicjatywy zakwalifikować:
 - a. Uprawnionego kontrahenta jako Klienta detalicznego lub Klienta profesjonalnego;
 - b. Klienta profesjonalnego jako Klienta detalicznego.Bank niezwłocznie informuje Klienta na piśmie o dokonanej reklasyfikacji.
2. Jeżeli Bank zaklasyfikował Klienta jako Klienta detalicznego, a zgodnie z wiedzą Klienta spełnia on przesłanki do zaklasyfikowania go jako Klienta profesjonalnego, Klient jest uprawniony do złożenia wniosku o przeprowadzenie powtórnej klasyfikacji, zgodnie ze wzorem stanowiącym Załącznik nr 9 do Procedury. Bank informuje Klienta o wyniku rozpatrzenia jego wniosku.

§9

[Zakres ochrony Klientów detalicznych]

1. Klient detaliczny objęty jest najwyższym poziomem ochrony w zakresie świadczonych przez Bank usług inwestycyjnych.
2. Stosowane przez Bank wobec Klienta środki ochrony w zakresie świadczonych przez Bank usług inwestycyjnych obejmują:
 - a. informowanie, przy użyciu trwałego nośnika, o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej usługi inwestycyjnej oraz o metodach zarządzania tymi konfliktami – jeżeli Bank nie może zagwarantować, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta;
 - b. dostarczanie wyczerpujących informacji o:
 - Banku,
 - usługach inwestycyjnych świadczonych przez Bank,

- kosztach i opłatach związanych ze świadczeniem usług inwestycyjnych,
- instrumentach finansowych będących przedmiotem świadczonej usługi inwestycyjnej wraz z ryzykami związanymi z tymi instrumentami finansowymi;
- c. przeprowadzanie oceny wiedzy i doświadczenia Klienta;
- d. wdrożenie wymogów dotyczących przyjmowania opłat, prowizji i korzyści pieniężnych i niepieniężnych (tzw. zachęty).

§10

[Zakres ochrony Klientów profesjonalnych]

1. Klient profesjonalny jest objęty niższym poziomem ochrony niż Klient detaliczny.
2. Stosowane przez Bank wobec Klienta profesjonalnego środki ochrony w zakresie świadczonych przez Bank usług inwestycyjnych obejmują:
 - a. informowanie, przy użyciu trwałego nośnika, o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej usługi inwestycyjnej oraz o metodach zarządzania tymi konfliktami – jeżeli Bank nie może zagwarantować, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta,
 - b. dostarczanie wyczerpujących informacji o instrumentach finansowych będących przedmiotem świadczonej usługi inwestycyjnej wraz z ryzykami związanymi z tymi instrumentami finansowymi,
 - c. wdrożenie wymogów dotyczących przyjmowania opłat, prowizji i korzyści pieniężnych i niepieniężnych (tzw. zachęty).

§11

[Zakres ochrony Uprawnionych kontrahentów]

1. Uprawniony kontrahent objęty jest najniższym poziomem ochrony w ramach korzystania z usług inwestycyjnych Banku.
2. Bank informuje Uprawnionego kontrahenta o istniejących konfliktach interesów związanych ze świadczeniem danej usługi inwestycyjnej oraz o metodach zarządzania tymi konfliktami – jeżeli Bank nie może zagwarantować, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta.

§12

[Przeprowadzanie Ankiety Odpowiedniości]

1. Pracownicy są zobowiązani do przeprowadzania Ankiety Odpowiedniości przed podpisaniem przez Klienta Umowy.

2. Bank zwraca się do Klienta lub potencjalnego Klienta o przedstawienie podstawowych informacji dotyczących poziomu wiedzy o inwestowaniu w zakresie instrumentów finansowych oraz doświadczenia inwestycyjnego, niezbędnych do dokonania oceny, czy usługa lub instrument finansowy będący przedmiotem świadczonej przez Bank usługi jest odpowiedni dla danego Klienta, biorąc pod uwagę jego indywidualną sytuację – przeprowadza Ankiety Odpowiedniości, stanowiącą Załącznik nr 10 (lub 10a) do Procedury.
3. Ankieta Odpowiedniości kierowana jest do:
 - a. Klientów detalicznych, z którymi Bank zawiera, we własnym imieniu i na własny rachunek, w celu wykonania zlecenia Klienta, transakcje nabycia lub zbycia instrumentów finansowych,
 - b. Klientów detalicznych, na rzecz których Bank świadczy usługi w wykonaniu zawartych umów o subemisję inwestycyjne lub zawiera i wykonuje inne umowy o podobnym charakterze, których przedmiotem są papiery wartościowe niedopuszczone do obrotu zorganizowanego, wyemitowane przez podmioty inne niż Skarb Państwa i Narodowy Bank Polski (umowa o organizację emisji obligacji).
4. W przypadku, gdy Umowa zawierana jest z więcej niż jedną osobą fizyczną, Bank odrębnie dokonuje oceny wszystkich osób zawierających Umowę.
5. W przypadku zawierania Umowy przez osoby prawne lub jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, Ankieta Odpowiedniości może być wypełniona wyłącznie przez osoby upoważnione do reprezentowania podmiotu, zgodnie ze wskazaniem odpowiedniego rejestru.
6. Ankieta Odpowiedniości nie może być wypełniona przez pełnomocników Klienta.
7. Bank w rejestrze, w którym ewidencjonuje kategorię przypisaną Klientowi, dokonuje wzmianki o przeprowadzeniu Ankiety Odpowiedniości i jej wyniku.
8. Ankieta Odpowiedniości w formie papierowej przechowywana jest w pomieszczeniu przeznaczonym do przechowywania dokumentów lub przekazywana do archiwizacji zgodnie z obowiązującymi w Banku regulacjami.
9. Sposób oceny przez Bank Ankiety Odpowiedniości określają Załączniki nr 11 i 11a do Procedury.
10. Klient o wyniku Ankiety Odpowiedniości informowany jest pisemnie, poprzez przekazanie kopii Ankiety odpowiedniości z wypełnioną przez Bank adnotacją o jej wyniku.
11. Bank ostrzega Klienta, jeżeli na podstawie Ankiety Odpowiedniości stwierdzi, iż instrumenty finansowe, które zgodnie z wyborem Klienta mają być przedmiotem

transakcji z Bankiem, nie są dla Klienta odpowiednie. Pracownik Banku zobowiązany jest do potwierdzenia odbioru tej informacji przez klienta na Ankiecie Odpowiedniości.

12. W przypadku odmowy wypełnienia lub aktualizacji Ankiety Odpowiedniości przez Klienta, Bank ostrzega Klienta, że nie jest w stanie dokonać oceny, czy instrument finansowy, który ma być przedmiotem transakcji pomiędzy Bankiem a Klientem jest odpowiedni dla danego Klienta. W przypadku, o którym mowa w zdaniu poprzedzającym, Bank przyjmuje, że wybrane instrumenty finansowe nie są odpowiednie dla Klienta.