



## **REGULAMIN KLASYFIKACJI KLIENTÓW ORAZ POSTĘPOWANIA W RELACJACH Z KLIENTAMI W PRIVATE WEALTH CONSULTING SP. Z O.O.**

Strona przewodnia regulacji PWC Sp. z o.o.	
Uchwała wprowadzająca	5/2020 (Zał. nr 6)
Odwołuje uchwałę	1/2014
Data uchwalenia	2020-05-15
Data wejścia w życie	2020-05-15
Stanowi część książki procedur	TAK
Kod wersji dokumentu	2
Jednostka odpowiedzialna	Zarząd

## § 1 [DEFINICJE]

1. Poniższe terminy mają następujące definicje na potrzeby niniejszego Regulaminu:
  - 1) **Fundusz** – fundusz w rozumieniu § 2 pkt 2 Rozporządzenia tj. fundusz inwestycyjny otwarty, specjalistyczny fundusz inwestycyjny otwarty, fundusz zagraniczny, fundusz inwestycyjny otwarty z siedzibą w państwach należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego;
  - 2) **Jednostka Uczestnictwa** – jednostka uczestnictwa lub tytuł uczestnictwa Funduszu;
  - 3) **Klient** – uczestnik Funduszu lub inna osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej zainteresowana nabyciem lub odkupieniem Jednostek Uczestnictwa Funduszy lub która za pośrednictwem Spółki przekazała Zlecenie; w szczególności klientem jest klient detaliczny oraz klient profesjonalny;
  - 4) **Konflikt Interesów** – konflikt interesów w rozumieniu § 13 ust. 2 Rozporządzenia tj. znane Spółce okoliczności, które mogą doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem Spółki lub Osoby Powiązanej a obowiązkiem działania przez Spółkę w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu Klienta oraz okoliczności, które mogą doprowadzić do sprzeczności pomiędzy interesami Klientów Spółki;
  - 5) **Osoba Powiązana** – osoba powiązana w rozumieniu § 2 ust. 8 Rozporządzenia, którą w odniesieniu do Spółki są: osoba wchodząca w skład statutowych organów Spółki, wspólnik posiadający co najmniej 5% na zgromadzeniu wspólników, osoba pozostająca ze Spółką w stosunku pracy, zlecenia lub innym stosunku prawnym o podobnym charakterze oraz podmiot należący do tej samej grupy kapitałowej;
  - 6) **Regulamin** – niniejszy „Regulamin postępowania w relacjach z Klientami w Private Wealth Consulting sp. z o.o.”;
  - 7) **Rozporządzenie** – rozporządzenia Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 października 2019 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów (Dz. U. 2019, poz. 2110 z późn zm.);
  - 8) **Spółka** – Private Wealth Consulting sp. z o.o.;
  - 9) **Ustawa** – ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dz. U. 2004, nr 146, poz. 1546 z późn. zm.);
  - 10) **Zlecenie** – zlecenie w rozumieniu § 2 ust. 15 Rozporządzenia, tj. zlecenie nabycia lub odkupienia Jednostek Uczestnictwa Funduszy, dyspozycja lub inne oświadczenie woli związane z uczestnictwem w Funduszu.
2. Terminy niezdefiniowane w ust. 1 mają znaczenie nadane im w „Regulaminie określającym sposób i warunki prowadzenia działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa w Private Wealth Consulting sp. z o.o.” lub znaczenie nadane im przez Ustawę lub Rozporządzenie.

## § 2

### [POSTANOWIENIA OGÓLNE]

1. Regulamin został przyjęty w celu zapewnienia prawidłowego prowadzenia działalności w zakresie relacji Spółki z Klientami, w szczególności kontaktów Osób Powiązanych z Klientami oraz przekazywania Klientom informacji dotyczących usług realizowanych przez Spółkę oraz Funduszu, w związku z którym jest ona świadczona.
2. Relacje z Klientami powinny być prowadzone w sposób uwzględniający najlepiej pojęty interes Klienta, w szczególności zapobiegający powstawaniu Konfliktów Interesów.
3. Spółka świadczy usługę w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, o której mowa w art. 32 ust. 2 Ustawy, a także usługę nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, o której mowa w art. 32 ust. 2b Ustawy.
4. Spółka nie pośredniczy w zbywaniu i odkupywaniu tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych lub funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach nie należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

## § 3

### [KLASYFIKACJA KLIENTÓW]

1. Spółka przeprowadza klasyfikację Klientów jako Klientów detalicznych lub Klientów profesjonalnych.
2. Za Klienta profesjonalnego spółka uznaje Klienta w rozumieniu art. 2 pkt 13a Ustawy, posiadającego doświadczenie i wiedzę pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami, który jest:
  - 1) bankiem krajowym, bankiem zagranicznym lub instytucją kredytową;
  - 2) firmą inwestycyjną;
  - 3) krajowym zakładem ubezpieczeń albo zagranicznym zakładem ubezpieczeń lub krajowym zakładem reasekuracji albo zagranicznym zakładem reasekuracji, w rozumieniu ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015, poz. 1844, z późn. zm.), prowadzącym działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
  - 4) funduszem inwestycyjnym, alternatywną spółką inwestycyjną lub inną instytucją wspólnego inwestowania, towarzystwem funduszy inwestycyjnych, zarządzającym ASI, spółką zarządzającą lub zarządzającym z UE;
  - 5) funduszem emerytalnym albo towarzystwem emerytalnym w rozumieniu ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz. U. 1997, nr 139, poz. 934, z późn. zm.);
  - 6) towarowym domem maklerskim w rozumieniu ustawy z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych (Dz. U. 2000, nr 103, poz. 1099, z późn. zm.);
  - 7) klientem 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 Klientem 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;
- 8) instytucją finansową inną niż wskazana w pkt. 1-7;
  - 9) inwestorem instytucjonalnym innym niż wskazany w pkt. 1-8, prowadzącym działalność regulowaną na rynku finansowym;
  - 10) klientem prowadzącym poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działalność na warunkach równoważnych z działalnością prowadzoną przez Klientów wskazanych w pkt. 1-9;
  - 11) przedsiębiorcą spełniającym co najmniej dwa z poniższych wymogów, przy czym równowartość kwot wskazanych w euro jest obliczana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski na dzień sporządzenia przez danego przedsiębiorcę sprawozdania finansowego:
    - a) suma bilansowa tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej równowartość w złotych 20 000 000 euro;
    - b) osiągnięta przez tego przedsiębiorcę wartość przychodów ze sprzedaży wynosi co najmniej równowartość w złotych 40 000 000 euro;
    - c) kapitał własny lub fundusz własny tego przedsiębiorcy wynosi co najmniej równowartość w złotych 2 000 000 euro;
  - 12) 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;
  - 13) innym inwestorem instytucjonalnym, którego podstawowym przedmiotem działalności jest inwestowanie w instrumenty finansowe, w tym Klientem zajmującym się sekurytyzacją aktywów lub zawieraniem innego rodzaju transakcji finansowych;
  - 14) klientem innym niż wskazani w pkt. 1-13, który jest traktowany jak Klient profesjonalny.
3. Za Klienta detalicznego Spółka uznaje Klienta, który nie spełnia żadnego z warunków określonych w ust. 2 pkt. 1-14 lub Klienta który spełnia przynajmniej jeden z tych warunków, ale którego Spółka traktuje, świadcząc usługi na jego rzecz, jak Klienta detalicznego.

#### § 4

#### [ZASADY ROZPATRYWANIA WNIOSKÓW KLIENTÓW DOTYCZĄCYCH KLASYFIKACJI KLIENTÓW]

1. Przed przyjęciem pierwszego Zlecenia, Spółka informuje Klienta profesjonalnego o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych oraz o prawie do złożenia wniosku o traktowanie Klienta profesjonalnego jak Klienta detalicznego, stanowiącego **Załącznik nr 1** do Regulaminu.
2. Wniosek o traktowanie Klienta profesjonalnego jak Klienta detalicznego może zostać złożony w formie pisemnej (w oddziale lub siedzibie Spółki) albo elektronicznej (na

- adres backoffice@pw-consulting.pl) oraz musi określać zakres (usług, transakcji lub instrumentów), w jakim Klient profesjonalny będzie traktowany jak Klient detaliczny.
3. Decyzję w przedmiocie wniosku podejmuje członek Zarządu Spółki w terminie jednego tygodnia od momentu jego złożenia i jest ona przekazywana Klientowi w sposób przez niego wskazany w umowie.
  4. W razie uwzględnienia w wniosku o traktowanie Klienta profesjonalnego jak Klienta detalicznego, Spółka określa w umowie z Klientem zakres, w jakim będzie on traktowany jak Klient detaliczny. W takim zakresie, od momentu wydania decyzji uwzględniającej wniosek, wszelkie zasady dotyczące traktowania przez Spółkę Klientów detalicznych mają zastosowanie do takiego Klienta.
  5. Przed przyjęciem pierwszego Zlecenia, Spółka informuje Klienta detalicznego o uprawnieniu do złożenia, w formie pisemnej (w oddziale lub siedzibie Spółki) albo elektronicznej (na adres backoffice@pw-consulting.pl), wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego, stanowiącego **Załącznik nr 2** do Regulaminu.
  6. Wniosek o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego musi określać zakres (usług, transakcji lub instrumentów), w jakim Klient detaliczny będzie traktowany jak Klient profesjonalny.
  7. Przed uwzględnieniem wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego, Spółka ustala wiedzę Klienta o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych w zakresie objętym wnioskiem.
  8. Przed uwzględnieniem wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego, Spółka informuje Klienta występującego z wnioskiem o zasadach traktowania Klienta profesjonalnego w zakresie objętym wnioskiem. Warunkiem uwzględnienia wniosku jest złożenie przez Klienta pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania Klienta profesjonalnego w zakresie objętym wnioskiem oraz o skutkach zastosowania tych zasad.
  9. Warunkiem uwzględnienia wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego jest wykazanie przez Klienta, który go złożył, że posiada on wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych oraz właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.
  10. Warunek, o którym mowa w ust. 9 powyżej zostaje zachowany, jeżeli Klient spełnia co najmniej dwa ze wskazanych poniżej wymogów:
    - 1) zawierał transakcje nabycia lub odkupienia Jednostek Uczestnictwa o znacznej wartości, ze średnią częstotliwością co najmniej dziesięciu transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów;
    - 2) wartość portfela Jednostek Uczestnictwa tego Klienta łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 euro – równowartość kwoty wyrażonej w euro jest ustalana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia wniosku o traktowanie Klient detalicznego jak Klienta profesjonalnego;
    - 3) pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej Jednostek Uczestnictwa.

11. Decyzję w przedmiocie wniosku podejmuje członek Zarządu Spółki w terminie jednego tygodnia od momentu jego złożenia i jest ona przekazywana Klientowi w sposób przez niego wskazany w umowie.
12. W razie uwzględnienia w wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego, Spółka określa w umowie z Klientem zakres, w jakim będzie on traktowany jak Klient profesjonalny. W takim zakresie, od momentu wydania decyzji uwzględniającej wniosek, wszelkie zasady dotyczące traktowania przez Spółkę Klientów profesjonalnych mają zastosowanie do takiego Klienta.
13. Na potrzeby rozpoznania wniosku o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego transakcje nabycia lub odkupienia Jednostek Uczestnictwa o znacznej wartości oznaczają transakcje spełniające niniejsze kryteria:
  - 1) w przypadku klientów będących osobami fizycznymi – w wysokości równej lub większej niż dwudziestokrotność przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw za rok ustalone przez Główny Urząd Statystyczny w roku poprzedzającym złożenie wniosku;
  - 2) w przypadku klientów będących osobami prawnymi lub jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości prawnej – w wysokości równej lub większej niż odpowiadająca dziesięciu procentom kapitałów własnych podmiotu.
14. Analizy będące podstawą ustalenia znacznej wartości dokonywane są przy uwzględnieniu kryteriów, o których mowa w ust. 13 powyżej. Kwota ustalona jako znaczna wartość transakcji oraz ww. kryteria podlegają corocznemu przeglądowi w celu weryfikacji ich aktualności i adekwatności.
15. Spółka dokumentuje analizy będące podstawą ustalenia znacznej wartości na podstawie ww. kryteriów, sposób uwzględnienie czynników, o których mowa w § 5 ust. 3 Rozporządzenia oraz wyniki przeprowadzonych przeglądów, o których mowa w ust. 14 powyżej.
16. Klient detaliczny, który wskutek złożenia wniosku jest traktowany jak Klient profesjonalny ma obowiązek informować Spółkę o zmianach wszelkich danych, które mają wpływ na możliwość jego traktowania jak Klienta profesjonalnego.
17. W razie powzięcia przez Spółkę informacji, że Klient, o którym mowa w ust. 16 powyżej przestał spełniać warunki, o których mowa w ust. 8 powyżej, członek Zarządu Spółki podejmuje decyzję o zmianie statusu tego Klienta, która jest mu przekazywana w sposób wskazany w umowie.
18. W razie powzięcia przez Spółkę informacji, że Klient profesjonalny przestał spełniać warunki, o których mowa w § 3 ust. 2 Regulaminu, członek Zarządu Spółki podejmuje decyzję o zmianie statusu tego Klienta, która jest mu przekazywana w sposób wskazany w umowie. Spółka przestaje traktować tego Klienta jak Klienta profesjonalnego od momentu wydania decyzji. W takiej sytuacji Klient może złożyć wniosek o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego, zgodnie z ust. 5 powyżej

## § 5

### **[SPOSÓB POSTĘPOWANIA W KONTAKTACH Z KLIENTAMI OSÓB POWIĄZANYCH]**

1. Osoby Powiązane są zobowiązane do postępowania w kontaktach z Klientami w sposób zapewniający wypełnianie przez Spółkę obowiązków określonych w Regulaminie, Rozporządzeniu oraz w Ustawie.
2. Osoby Powiązane są zobowiązane do zapoznania się z treścią niniejszego Regulaminu i stosowania jego postanowień w kontaktach z Klientami.
3. Osoby Powiązane, które kontaktują się z Klientami, przed rozpoczęciem wykonywania czynności, o których mowa w art. 32 ust. 2 Ustawy, składają oświadczenie o zapoznaniu się z treścią niniejszego Regulaminu.
4. Osoby Powiązane mają obowiązek zapoznania się z każdą zmianą niniejszego Regulaminu, niezwłocznie po przekazaniu im stosownej informacji na służbową skrzynkę poczty elektronicznej. Złożenie oświadczenia, o którym mowa w ust. 3 powyżej nie jest wymagane.
5. Osoby Powiązane zobowiązane są do przechowywania i archiwizacji dokumentów uzyskanych od Klientów zgodnie z § 9 Regulaminu, na zasadach określonych w „Regulaminie przechowywania i archiwizacji dokumentów w Private Wealth Consulting sp. z o.o.”.
6. Rozmowy telefoniczne prowadzone przez Osoby Powiązane z Klientami w związku ze świadczonymi usługami powinny być nagrywane.
7. Rozmowy prowadzone przez Osoby Powiązane z Klientami lub potencjalnymi Klientami, w bezpośredniej ich obecności, w związku ze świadczonymi usługami powinny być stwierdzane poprzez sporządzenie notatki służbowej, protokołu lub nagrania rozmowy.
8. Notatki służbowe, protokoły lub nagrania powinny zawierać datę i czas sporządzenia, przekazania lub otrzymania informacji. Informacje te są przechowywane na trwałym nośniku, który umożliwia ich odtworzenie lub skopiowanie oraz uzyskanie do nich szybkiego dostępu na wniosek Klienta, a także w formie, który uniemożliwia zmianę lub usunięcie oryginalnej informacji.
9. Rozmowy telefoniczne muszą być nagrywane, a korespondencja elektroniczna zapisywana jeżeli dotyczy czynności, które mogłyby skutkować świadczeniem usługi, a w wyniku rozmowy lub korespondencji nie dochodziłoby do świadczenia usługi.
10. Obowiązek, o którym mowa w ust. 9 powyżej dotyczy urządzeń służbowych Osoby Powiązanej przekazanych przez Spółkę, jak również urządzeń prywatnych, które zostały zatwierdzone do używania dla celów służbowych. Spółka prowadzi rejestr osób, które korzystają z urządzeń służbowych oraz tych korzystających z urządzeń prywatnych zatwierdzonych do wykorzystywania dla celów służbowych.
11. Osoba Powiązana informuje Klienta lub potencjalnego Klienta przed rozpoczęciem nagrania lub zapisu o nagrywaniu rozmów telefonicznych lub zapisywaniu korespondencji elektronicznej oraz o tym, że kopia nagrania rozmowy lub korespondencji będzie udostępniana na żądanie przez okres pięciu lat, a w przypadku, gdy żąda tego właściwy organ, przez okres do siedmiu lat. Brak takiej informacji uniemożliwia prowadzenie rozmowy lub korespondencji elektronicznej.

12. Osoba Powiązana może jednokrotnie poinformować Klienta lub potencjalnego Klienta o nagrywaniu rozmów telefonicznych lub zapisywaniu korespondencji elektronicznej w przyszłości.
13. Zakazane jest prowadzenie rozmów telefonicznych lub korespondencji elektronicznej z wykorzystaniem zatwierdzonych urządzeń prywatnych, jeżeli nie umożliwiają nagrywania rozmów lub zapisywania korespondencji elektronicznej.
14. Osoba Powiązana zobowiązana jest do aktywowania odpowiedniej funkcji w urządzeniu lub aplikacji zainstalowanej na nim umożliwiającej nagrywanie rozmów z Klientami lub potencjalnymi Klientami, przed nawiązaniem takiej rozmowy.
15. Spółka może monitorować rozmowy telefoniczne oraz korespondencję elektroniczną w ramach systemu kontroli wewnętrznej, zgodnie z „Regulaminem kontroli wewnętrznej w Private Wealth Consulting sp. z o.o.”.
16. Nośniki zawierające nagrania rozmów telefonicznych oraz zapisy korespondencji elektronicznej są przechowywane zgodnie z postanowieniami „Regulaminu przechowywania i archiwizacji dokumentów w Private Wealth Consulting sp. z o.o.”.

## **§ 6**

### **[CHARAKTER INFORMACJI PRZEKAZYWANYCH KLIENTOM]**

1. Wszelkie informacje kierowane przez Spółkę do Klientów lub potencjalnych Klientów, w tym informacje upowszechniane przez Spółkę w celu reklamy lub promocji usług świadczonych przez Spółkę, powinny być rzetelne, nie mogą budzić wątpliwości ani wprowadzać w błąd.
2. Informacje, o których mowa w ust. 1, nie mogą wykorzystywać nazwy żadnego organu nadzoru, w szczególności Komisji Nadzoru Finansowego, w sposób, który może wskazywać lub sugerować, że organ nadzoru zatwierdził lub zaakceptował dane Jednostki Uczestnictwa lub usługę świadczoną przez Spółkę.
3. Jeżeli informacje, o których mowa w ust. 1, wskazują korzyści, które można osiągnąć w przypadku skorzystania z usług świadczonych przez Spółkę, to w sposób równorzędny powinny także wskazywać na poziom ryzyka inwestycyjnego związanego z tymi usługami oraz instrumentami finansowymi będącymi przedmiotem tych usług.
4. Informacje, o których mowa w ust. 1, nie mogą być sprzeczne z informacjami zawartymi w prospekcie informacyjnym oraz w kluczowych informacjach dla inwestorów (w przypadku specjalistycznego funduszu inwestycyjnego otwartego – w informacji dla klienta alternatywnego funduszu inwestycyjnego), bądź umniejszać znaczenia informacji zawartych w tych dokumentach.
5. Informacje, o których mowa w ust. 1, powinny wskazywać miejsce i sposób, w jaki Klienci lub potencjalni Klienci mogą uzyskać dokumenty, o których mowa w ust. 4 powyżej, a także język, w którym są one dostępne.
6. Informacje upowszechniane przez Spółkę w celu reklamy lub promocji świadczonych przez nią usług są oznaczane w sposób niebudzący wątpliwości jako informacje upowszechniane w celu reklamy lub promocji usług.



## § 7

### [INFORMACJE KIEROWANE DO KLIENTÓW]

1. Wszelkie informacje kierowane do Klienta detalicznego albo potencjalnego Klienta detalicznego albo rozpowszechniane w sposób umożliwiający takim Klientom zapoznanie się z nimi:
  - 1) zawierają firmę (nazwę) Spółki tj.: Private Wealth Consulting sp. z o.o. oraz nazwę organu nadzoru, który udzielił Spółce zezwolenia na wykonywanie działalności pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa;
  - 2) są przedstawione w sposób zrozumiały dla przeciętnego odbiorcy, do którego są kierowane lub który może się z nimi zapoznać;
  - 3) nie mogą ukrywać, umniejszać, ani przedstawiać w sposób niejasny istotnych informacji dotyczących świadczenia przez podmiot usług lub instrumentów finansowych, w tym ryzyk, jakie są związane z daną usługą lub danym instrumentem finansowym;
  - 4) zawierają informację o kosztach i opłatach związanych z usługą pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa, a w przypadku gdy informacje te odnoszą się do konkretnego Funduszu – także informację o wysokości maksymalnego wynagrodzenia za zarządzanie danym Funduszem.
2. Jeżeli informacje, o których mowa w § 6 ust. 1 Regulaminu, mogą stanowić podstawę podjęcia przez Klientów detalicznych decyzji o skorzystaniu z danej usługi, zawierają one taki zakres danych oraz są przedstawione w taki sposób, aby mogli oni zrozumieć specyfikę danej usługi i będącego przedmiotem danej usługi instrumentu finansowego oraz związane z nim ryzyko. Informacje takie mogą być przekazywane w formie ujednoliconej i powinny zawierać w szczególności dane o:
  - 1) Spółce oraz świadczonych przez nią usługach;
  - 2) instrumentach finansowych będących przedmiotem usług świadczonych przez Spółkę;
  - 3) kosztach i opłatach związanych z usługami świadczonymi przez Spółkę, przy czym wymóg ten uznaje się za spełniony w przypadku przekazania Klientowi przez Spółkę kluczowych informacji dla inwestorów, w zakresie, w jakim koszty i opłaty zostały przedstawione w ich treści.
3. Przed przyjęciem pierwszego Zlecenia lub rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, Spółka przekazuje Klientowi lub potencjalnemu Klientowi, przy użyciu trwałego nośnika informacji lub poprzez zamieszczenie na swojej stronie internetowej, szczegółowe informacje dotyczące Spółki oraz usługi, która ma być świadczona, obejmujące w szczególności:
  - 1) firmę (nazwę) Spółki tj.: Private Wealth Consulting sp. z o.o.;
  - 2) oświadczenie potwierdzające, że Spółka posiada zezwolenie na prowadzenie działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa oraz wskazanie Komisji Nadzoru Finansowego jako organu nadzoru, który udzielił mu zezwolenia;
  - 3) sposoby komunikowania się Klienta ze Spółką oraz sposoby przekazywania Zleceń do Spółki;
  - 4) dane teleadresowe pozwalające na bezpośredni kontakt Klienta ze Spółką;

- 5) podstawowe zasady świadczenia usługi pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa oraz świadczeniu usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego;
  - 6) podstawowe zasady składania reklamacji przez Klientów i sposób ich załatwiania przez Spółkę;
  - 7) podstawowe zasady postępowania Spółki w przypadku powstania Konfliktu Interesów oraz informację, że na żądanie Klienta mogą mu zostać przekazane szczegółowe informacje o tych zasadach;
  - 8) informację o wszystkich przyjmowanych lub przekazywanych przez Spółkę świadczeniach pieniężnych lub niepieniężnych w związku ze świadczeniem usług w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa oraz usług nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, w tym o ich istocie i wysokości, a w przypadku gdy wysokość takich świadczeń nie może zostać oszacowana – także o sposobie ustalania ich wysokości;
  - 9) listę Funduszy, z którymi Spółka zawarła umowę, której przedmiotem jest przyjmowanie i przekazywanie Zleceń nabycia lub zbycia Jednostek Uczestnictwa
  - 10) wskazanie miejsc prowadzenia przez Spółkę działalności w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa .
4. Informacje, o których mowa w ust. 3, mogą być przekazane Klientowi także po przyjęciu Zlecenia albo w trakcie świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, w przypadku gdy na wniosek Klienta Zlecenie zostało przyjęte, a usługa jest świadczona przy użyciu środków porozumiewania się na odległość, które uniemożliwiają przekazanie tych informacji przed przyjęciem Zlecenia albo rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego.
  5. Spółka przekazuje Klientowi lub potencjalnemu Klientowi w kompleksowy, dokładny i zrozumiały sposób informacje o wszystkich świadczeniach pieniężnych, w tym opłatach lub prowizjach, lub świadczeniach niepieniężnych przyjętych od osób trzecich lub przekazanych na rzecz osób trzecich w związku ze świadczeniem usług.
  6. Przed rozpoczęciem świadczenia usługi, Spółka przekazuje Klientowi lub potencjalnemu Klientowi informacje dotyczące istnienia, charakteru oraz wysokości świadczeń pieniężnych lub świadczeń niepieniężnych, a w przypadku gdy ich wysokość nie może zostać oszacowana – sposób obliczania ich wysokości, oraz informacje o mechanizmach przyjmowania lub przekazywania tych świadczeń pieniężnych lub świadczeń niepieniężnych, przy czym drobne świadczenia niepieniężne mogą zostać opisane w sposób ogólny, a pozostałe świadczenia niepieniężne należy oszacować i przekazać oddzielnie.
  7. Jeżeli przed rozpoczęciem świadczenia usług wysokość świadczeń pieniężnych lub świadczeń niepieniężnych nie mogła zostać oszacowana, Spółka przekazuje Klientowi dodatkowo informacje dotyczące dokładnych kwot przyjętych lub przekazanych świadczeń pieniężnych lub świadczeń niepieniężnych ustalonych zgodnie ze sposobem ustalania ich wysokości wskazanym w informacji, o której mowa w ust. 6 powyżej, niezwłocznie po ustaleniu tych kwot.
  8. Przez okres, w którym Spółka przyjmuje lub przekazuje świadczenia pieniężne lub świadczenia niepieniężne, co najmniej raz do roku, informuje indywidualnie Klientów o faktycznych kwotach przyjętych lub przekazanych świadczeń pieniężnych lub

świadczeń niepieniężnych, przy czym drobne świadczenia niepieniężne można opisać w sposób ogólny.

9. Jeżeli po rozpoczęciu świadczenia usług Spółka będzie przyjmować lub przekazywać świadczenia pieniężne lub świadczenia niepieniężne, przekazuje Klientowi informacje, o których mowa w ust. 6 powyżej, oraz w odpowiednich przypadkach informacje, o których mowa w ust. 7 powyżej, przed rozpoczęciem przyjmowania lub przekazywania tychże świadczeń, a ponadto przekazuje informacje, o których mowa w ust. 8.
10. Przed przyjęciem pierwszego Zlecenia lub rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego Spółka informuje Klienta, przy użyciu trwałego nośnika informacji, o istniejących Konfliktach Interesów związanych ze świadczeniem na rzecz tego Klienta usług w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu Jednostek Uczestnictwa oraz nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, o ile organizacja oraz regulacje wewnętrzne Spółki nie zapewniają, że w przypadku powstania konfliktu interesów nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta. Informacja zawiera dane pozwalające Klientowi na podjęcie świadomej decyzji o złożeniu Zlecenia Spółce lub rozpoczęciu świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, przy czym zakres i sposób przedstawienia tych danych powinien być dostosowany do kategorii, do której należy Klient.
11. W razie powstania Konflikty Interesów po przyjęciu pierwszego Zlecenia lub rozpoczęciu świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego Spółka informuje Klienta o istniejących Konfliktach Interesów, zgodnie z ust. 10 powyżej, niezwłocznie po ich stwierdzeniu.
12. Jeżeli Spółka przekazuje Klientowi informacje przy użyciu trwałego nośnika informacji, użycie nośnika innego niż papier jest dopuszczalne, o ile:
  - 1) uzasadnia to charakter świadczonej usługi;
  - 2) Klient, mając możliwość wyboru pomiędzy przekazaniem informacji w formie papierowej albo za pomocą innego trwałego nośnika informacji, wskazuje wyraźnie ten drugi sposób.
13. Przekazywanie Klientom informacji za pośrednictwem strony internetowej, nie kierując ich indywidualnie do Klienta, jest dopuszczalne, jeśli spełnione są następujące przesłanki:
  - 1) Klient udzielił wyraźnej zgody na przekazywanie informacji w taki sposób;
  - 2) Klient zostanie powiadomiony w postaci elektronicznej o adresie strony internetowej oraz miejscu na tej stronie, gdzie informacje te zostały opublikowane;
  - 3) Spółka zapewni aktualność przekazywanych informacji;
  - 4) informacje będą udostępniane przez czas niezbędny do tego, aby Klient mógł się z nimi zapoznać;
  - 5) Klient będzie miał możliwość utrwalenia informacji.
14. Spółka zapewnia aktualność informacji przekazywanych za pośrednictwem swojej strony internetowej.

## **§ 8**

### **[SPOSÓB PRZEKAZYWANIA KLIENTOM INFORMACJI O FUNDUSZACH]**

1. Spółka udostępnia bezpłatnie kluczowe informacje dla inwestorów Funduszu w formie papierowej (przed przyjęciem pierwszego Zlecenia) lub poprzez zamieszczenie ich na stronie internetowej [www.pw-consulting.pl](http://www.pw-consulting.pl).
2. Za żądanie Klienta lub potencjalnego Klienta, Spółka udostępnia bezpłatnie w formie papierowej kluczowe informacje dla inwestorów Funduszu, a w przypadku specjalistycznego funduszu inwestycyjnego otwartego – również informację dla Klienta alternatywnego funduszu inwestycyjnego, o ile została sporządzona.
3. Na żądanie Klienta lub potencjalnego Klienta Spółka dostarcza bezpłatnie roczne i półroczne sprawozdanie finansowe oraz prospekt informacyjny Funduszu wraz z informacjami o zmianach w tym prospekcie, według wyboru Klienta:
  - 1) poprzez przesłanie tych informacji na adres e-mail wskazany przez Klienta lub
  - 2) w wersji papierowej.
4. Inne, niż wskazane w ust. 1-3, informacje o Funduszach, Spółka przekazuje Klientom w formie papierowej lub poprzez zamieszczenie na stronie internetowej.
5. W przypadku pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu tytułów uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego Spółka przedstawia Klientowi dane o ryzyku związanym z inwestowaniem w te tytuły uczestnictwa, obejmujące w szczególności:
  - 1) wskazanie ryzyka związanego z danym rodzajem tytułów uczestnictwa;
  - 2) wskazanie zmienności ceny danych tytułów uczestnictwa;
  - 3) wyeksponowanie cechy dużej zmienności wartości aktywów netto danego Funduszu, w przypadku gdy cechuje się on lub może cechować dużą zmiennością ze względu na skład portfela inwestycyjnego lub stosowane techniki zarządzania portfelem;
  - 4) jeżeli Fundusz lokuje większość aktywów w inne kategorie lokat niż papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego albo odzwierciedla skład indeksu papierów wartościowych – wyeksponowane stwierdzenie wskazujące na tę cechę;
  - 5) informację o ryzyku walutowym, w przypadku gdy wpłata i wypłata środków następuje w walucie obcej lub gdy większość aktywów danego Funduszu jest lokowana za granicą.

## **§ 9**

### **[POZYSKIWANIE INFORMACJI O POZIOMIE WIEDZY I DOŚWIADCZENIA INWESTYCYJNEGO KLIENTÓW]**

1. Przed przyjęciem Zlecenia Spółka uzyskuje od Klienta informacje o poziomie jego wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego, właściwych dla określonego rodzaju instrumentu finansowego lub usługi, niezbędnych do oceny, czy usługa lub dany instrument finansowy są odpowiednie dla Klienta, dotyczące:
  - 1) specyfiki inwestowania w Jednostki Uczestnictwa oraz ryzyka związanego z inwestowaniem w te instrumenty finansowe;

- 2) charakteru, wielkości i częstotliwości 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.
2. Jeżeli na podstawie informacji uzyskanych od Klienta Spółka oceni, że dany instrument finansowy lub usługa nie są odpowiednie dla Klienta, niezwłocznie informuje o tym Klienta.
  3. W przypadku, gdy Klient nie przedstawia informacji, o których mowa w ust. 1, lub przedstawia informacje niewystarczające, Spółka informuje Klienta, że Klient uniemożliwia jej dokonanie oceny, czy przewidziana usługa lub instrument finansowy są dla niego odpowiednie.
  4. Spółka nie może zachęcać Klienta, bezpośrednio ani pośrednio, do odmowy przekazania informacji.
  5. Postanowienia ust. 1–4 nie mają zastosowania w przypadku, gdy:
    - 1) spełnione zostały łącznie następujące warunki:
      - a) przedmiotem Zlecenia nabycia będą wyłącznie Jednostki Uczestnictwa;
      - b) Zlecenie nabycia zostało złożone z wyłącznej inicjatywy Klienta;
      - c) przed przyjęciem przez Spółkę Zlecenia nabycia Klient został poinformowany o możliwości dokonania przez Spółkę oceny, czy taki instrument finansowy lub usługa są odpowiednie dla klienta albo
    - 2) przyjęcie Zlecenia było poprzedzone czynnościami, o których mowa w § 10 Regulaminu, a informacje uzyskane od Klienta w związku ze świadczeniem usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego pozostają aktualne.
  6. Postanowień ust. 1–5 nie stosuje się w przypadku, gdy Spółka uzna, że składający Zlecenie nabycia Klient profesjonalny posiada niezbędne doświadczenie i wiedzę pozwalające na zrozumienie i dokonanie oceny ryzyka związanego z danymi Jednostkami Uczestnictwa lub świadczonymi usługami.
  7. W przypadku, o którym mowa w ust. 6, sporządzana jest, przez Dyrektora Departamentu Operacji, notatka służbowa zawierająca informację o ocenie przyjętej przez Spółkę.
  8. Ocena, o której mowa w ust. 1, jest dokonywana przez Spółkę, na podstawie informacji przekazanych przez Klienta, chyba że istnieją obiektywne przesłanki do uznania, że informacje te są nieaktualne, nierzetelne lub niepełne. W takiej sytuacji Spółka przekazuje Klientowi informację o zaistnieniu tych przesłanek.
  9. Spółka, w zakresie niezbędnym do dokonania oceny, o której mowa w ust. 1, może wykorzystać informacje dotyczące Klienta otrzymane od Funduszu, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, firmy inwestycyjnej, zagranicznej firmy inwestycyjnej lub banku prowadzącego działalność, o której mowa w art. 70 ust. 2 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. 2005, nr 183, poz. 1538 z późn. zm.), o ile Klient wyraził na to zgodę lub podmioty te wykonują na rzecz Klienta czynności związane z realizacją jego Zlecenia, a z okoliczności sprawy wynika, iż otrzymane informacje są aktualne, rzetelne i pełne.

## § 10

### **[INFORMACJE UZYSKIWANE OD KLIENTA PRZED ROZPOCZĘCIEM ŚWIADCZENIA USŁUGI NIEODPŁATNEGO DORADZTWA INWESTYCYJNEGO]**

1. Przed rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego Spółka uzyskuje od Klienta informacje niezbędne do ustalenia, czy przy należyтым uwzględnieniu charakteru i zakresu tej usługi rekomendowane nabycie, zbycie lub inne Zlecenie związane z uczestnictwem w Funduszu albo powstrzymanie się od nabycia, zbycia lub innych Zleceń związanych z uczestnictwem w Funduszu:
  - 1) realizuje cele inwestycyjne Klienta;
  - 2) nie jest związane z ryzykiem, którego poziom przekraczałby możliwości inwestycyjne Klienta;
  - 3) ma charakter pozwalający na jej zrozumienie przez Klienta i dokonanie oceny związanego z nią ryzyka, biorąc pod uwagę posiadane przez tego Klienta wiedzę i doświadczenie;
  - 4) uwzględnia sytuację finansową Klienta.
2. Informacje dotyczące celów inwestycyjnych Klienta, odpowiednio do jego potrzeb, zawierają informacje o długości okresu, w którym Klient zamierza dokonywać inwestycji, jego preferencji dotyczących poziomu i profilu ryzyka oraz celu inwestycji.
3. Informacje dotyczące sytuacji finansowej Klienta, odpowiednio do jego potrzeb, wskazują źródła i wysokości stałych dochodów, posiadane aktywa, w tym aktywa płynne, inwestycje, nieruchomości oraz stałe zobowiązania finansowe.
4. W przypadku gdy Klient nie przedstawia informacji, o których mowa w ust. 1, lub przedstawia informacje niewystarczające, Spółka informuje Klienta, że Klient uniemożliwia jej dokonanie oceny, czy przewidziana usługa lub instrument finansowy są dla niego odpowiednie.
5. Spółka nie zachęca Klienta, bezpośrednio ani pośrednio, do odmowy przekazania informacji.
6. Przepisów ust. 1–5 nie stosuje się w przypadku, gdy Spółka uzna, że Klient profesjonalny posiada niezbędne doświadczenie i wiedzę pozwalające na zrozumienie i dokonanie oceny ryzyka związanego z danymi Jednostkami Uczestnictwa lub świadczonymi usługami oraz jest w stanie ponieść ryzyko inwestycyjne zgodne z jego celami inwestycyjnymi.
7. W przypadku, o którym mowa w ust. 6, sporządzana jest, przez Dyrektora Departamentu Operacji, notatka służbowa zawierająca informację o ocenie przyjętej przez Spółkę.

## § 11

### **[POSTANOWIENIA KOŃCOWE]**

1. Regulamin wchodzi w życie z dniem uchwalenia.
2. Regulamin może być zmieniony w drodze uchwały Zarządu.
3. Regulamin jest regularnie weryfikowany według kryterium prawidłowości i skuteczności wypełniania przez Spółkę obowiązków wynikających z przepisów prawa.

4. Regulamin powinien być aktualizowany niezwłocznie w przypadku zmiany przepisów prawa dotyczących klasyfikacji Klientów lub zasad związanych z postępowaniem w relacjach z Klientami, w szczególności Rozporządzenia.

Załączniki:

Załącznik nr 1 – Wniosek o traktowanie Klienta profesjonalnego jak Klienta detalicznego.

Załącznik nr 2 – Wniosek o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego.

Załącznik nr 1 – Wniosek o traktowanie Klienta profesjonalnego jak Klienta detalicznego

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ r.  
*miejsowość, data*

\_\_\_\_\_  
*imię i nazwisko/firma Klienta*

\_\_\_\_\_  
*adres korespondencyjny Klienta*

**Private Wealth Consulting sp. z o.o.**

ul. Wspólna 62

00-684 Warszawa

**Wniosek  
o traktowanie klienta profesjonalnego jak klienta detalicznego**

Działając w imieniu własnym / w imieniu i na rzecz \_\_\_\_\_\*,  
w związku z przyznaniem mi przez Private Wealth Consulting sp. z o.o. kategorii klienta  
profesjonalnego, wnoszę o traktowanie mnie / reprezentowanego przeze mnie podmiotu\* jak  
klienta detalicznego w pełnym zakresie świadczonych usług / w zakresie\*\* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
świadczonych przez Private Wealth Consulting sp. z o.o.

Proszę o przekazanie mi decyzji w przedmiocie niniejszego wniosku:

- na adres korespondencyjny wskazany powyżej;  
 na adres poczty elektronicznej \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
*podpis*

*\*niepotrzebne skreślić*

*\*\* niepotrzebne skreślić i oraz wymienić usługi, transakcje lub instrumenty, których dotyczy żądanie częściowe*

**Decyzja Private Wealth Consulting sp. z o.o.  
w przedmiocie wniosku o traktowanie klienta profesjonalnego jak klienta  
detalicznego**

Private Wealth Consulting sp. z o.o. oświadcza, że od dnia \_\_\_\_\_ r. traktuje  
Klienta jak **klienta detalicznego**.

\_\_\_\_\_  
*podpis osoby uprawnionej*



Załącznik nr 2 – Wniosek o traktowanie Klienta detalicznego jak Klienta profesjonalnego

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ r.  
miejsowość, data

\_\_\_\_\_  
imię i nazwisko/firma Klienta

\_\_\_\_\_  
adres korespondencyjny Klienta

**Private Wealth Consulting sp. z o.o.**  
ul. Wspólna 62  
00-684 Warszawa

**Wniosek  
o traktowanie klienta detalicznego jak klienta profesjonalnego**

Działając w imieniu własnym / w imieniu i na rzecz \_\_\_\_\_\*,  
w związku z przyznaniem mi przez Private Wealth Consulting sp. z o.o. kategorii klienta  
detalicznego, wnoszę o traktowanie mnie / reprezentowanego przeze mnie podmiotu\* jak  
klienta profesjonalnego w pełnym zakresie świadczonych usług / w zakresie\*\* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
świadczonych przez Private Wealth Consulting sp. z o.o.

Proszę o przekazanie mi decyzji w przedmiocie niniejszego wniosku:

- na adres korespondencyjny wskazany powyżej;  
 na adres poczty elektronicznej \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
podpis

Zasady traktowania klienta profesjonalnemu przez Private Wealth Consulting sp. z o.o.  
(dalej: „Spółka”) w zakresie świadczonych przez nią usług obejmuje w szczególności  
następujące działania:

- 1) klient profesjonalny może złożyć wniosek o traktowanie go jak klienta detalicznego;
- 2) zakres informacji przekazywanych klientowi profesjonalnemu może być mniejszy i sformułowany w sposób bardziej ogólny aniżeli informacje przekazywane klientowi detalicznemu, Spółka nie jest zwolniona z obowiązku przekazania tych informacji w taki sposób, aby umożliwić klientowi profesjonalnemu świadome podjęcie decyzji inwestycyjnej;

- 3) przed przyjęciem pierwszego zlecenia klient profesjonalny otrzymuje informacje o Spółce oraz świadczonych przez nią usługach w takim samym zakresie jak klient detaliczny;
- 4) Spółka może odstąpić od badania wiedzy i doświadczenia klienta profesjonalnego właściwych dla określonego rodzaju instrumentu finansowego lub usługi, niezbędnych do oceny, czy usługa lub dany instrument finansowy są odpowiednie, w ramach testu adekwatności. Test adekwatności pozwala na określenie poziomu wiedzy o inwestowaniu oraz doświadczenia inwestycyjnego, niezbędnych do oceny, czy dany instrument lub usługa są odpowiednie dla tego klienta. W przypadku klienta profesjonalnego Spółka jest uprawniona do uznania, że posiada on niezbędny poziom wiedzy oraz doświadczenia inwestycyjnego;
- 5) przed rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego Spółka może odstąpić od uzyskania od klienta profesjonalnego informacji niezbędnych do ustalenia, czy rekomendowane nabycie, zbycie lub inne zlecenie związane z uczestnictwem w funduszu lub powstrzymanie się od tych działań w ramach testu odpowiedniości.

Oświadczam, że znane mi są zasady traktowania przez Private Wealth Consulting sp. z o.o. klientów profesjonalnych oraz skutki traktowania mnie / reprezentowanego przeze mnie podmiotu\* jak klienta profesjonalnego, w szczególności mam świadomość, że zakres ochrony przyznanej klientowi profesjonalnemu jest mniejszy, aniżeli klientowi detalicznemu.

Oświadczamy, że otrzymałem i zapoznałem się z zasadami traktowania klientów profesjonalnych przez Private Wealth Consulting sp. z o.o. w zakresie świadczonych przez nią usług.

---

*podpis*

Oświadczam, że spełniam co najmniej dwa z poniższych wymogów:

- zawierałem transakcje nabycia lub odkupienia jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa o znacznej wartości ze średnią częstotliwością co najmniej dziesięciu transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów;
- wartość portfela jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 euro\*\*\*;
- pracuję lub pracowałem w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej jednostek uczestnictwa lub tytułów uczestnictwa – w przypadku jednostek organizacyjnych warunk ten spełniają osoby uprawnione do dokonywania transakcji.

---

*podpis*

*\*niepotrzebne skreślić*

*\*\* niepotrzebne skreślić i oraz wymienić usługi, transakcje lub instrumenty, których dotyczy żądanie częściowe*

*\*\*\*równowartość kwoty wyrażonej w euro jest ustalana przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu poprzedzającym datę złożenia wniosku*

---

**Decyzja Private Wealth Consulting sp. z o.o.  
w przedmiocie wniosku o traktowanie klienta detalicznego jak klienta  
profesjonalnego**

Private Wealth Consulting sp. z o.o. oświadcza, że od dnia \_\_\_\_\_ r. traktuje Klienta jak **klienta profesjonalnego**.

---

*podpis osoby uprawnionej*