

POLITYKA KLASYFIKACJI KLIENTÓW AIXON INVESTMENT MANAGEMENT SP. Z O.O.

§1

1. Niniejsza polityka określa zasady klasyfikacji klientów stosowane przez Aixon Investment Management sp. z o.o. w związku ze świadczonymi usługami.
2. Niniejszą politykę stosuje się wobec osób, które zamierzają zawrzeć z Aixon Investment Management sp. z o.o. lub mają już zawartą umowę o świadczenie usługi zarządzania portfelem instrumentów finansowych.
3. Celem niniejszej polityki jest:
 - 1) zapewnienie klientowi odpowiedniej, dostosowanej do nadanej mu kategorii, ochrony w związku z usługami świadczonymi przez Aixon Investment Management sp. z o.o.,
 - 2) poinformowanie klientów o przysługujących mu prawach i obowiązkach wynikających z nadanej klientowi kategorii.

§2

Pojęciom użytym w niniejszej polityce nadaje się następujące znaczenie:

- 1) Aixon - Aixon Investment Management sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu,
- 2) Klient – osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która zamierza zawrzeć lub ma już zawartą umowę o świadczenie usługi zarządzania portfelami instrumentów finansowych przez Aixon,
- 3) Usługa zarządzania – świadczona przez Aixon usługa zarządzania portfelami instrumentów finansowych, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych,
- 4) Ustawa o obrocie – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi,
- 5) Klient profesjonalny – klient profesjonalny w rozumieniu art. 3 pkt 39b) Ustawy o obrocie,
- 6) Klient detaliczny - podmiot niebędący klientem profesjonalnym, na którego rzecz jest lub ma być świadczona Usługa,
- 7) Uprawniony kontrahent - uprawniony kontrahent w rozumieniu art. 3 pkt 39 d) ppkt c) Ustawy o obrocie,
- 8) Rozporządzenie delegowane – 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,
- 9) Rozporządzenie - Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 listopada 2024 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków państwowych prowadzących działalność maklerską, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych.

§3

1. Aixon dokonuje klasyfikacji Klientów przed zawarciem Umowy, na podstawie:
 - 1) informacji i dokumentów dostarczonych przez Klienta lub uzyskanych przez Aixon z innych wiarygodnych źródeł,
 - 2) przepisów prawa, w tym Ustawy o obrocie, Rozporządzenia delegowanego oraz Rozporządzenia,
 - 3) niniejszej polityki.
2. Aixon klasyfikuje Klientów do jednej z poniższych kategorii:
 - 1) Klient profesjonalny,
 - 2) Klient profesjonalny na żądanie,
 - 3) Uprawniony kontrahent.
3. Aixon nie świadczy usług dla Klientów detalicznych, stąd nie nadaje Klientom kategorii Klienta detalicznego. W przypadku, jeśli w wyniku klasyfikacji, dokonywanej zgodnie z ust. 1, Klientowi miałyby zostać nadana kategoria Klient detaliczny, Aixon nie zawiera Umowy z takim klientem.
4. Po dokonaniu klasyfikacji, Aixon informuje Klienta na trwałym nośniku informacji o:
 - 1) nadanej mu kategorii,
 - 2) zakresie przysługującej Klientowi ochrony, stosownie do nadanej mu kategorii,
 - 3) prawie do złożenia wniosku o zmianę nadanej mu przez Aixon kategorii oraz związanym z taką zmianą obniżeniem lub podwyższeniem poziomu ochrony Klienta, ze wskazaniem ograniczeń wynikających z zasad świadczenia Usługi przez Aixon, wskazanych w ust. 3 powyżej.

§4

1. Aixon dokonuje klasyfikacji klienta jako Klienta profesjonalnego, jeśli:
 - 1) jest podmiotem wskazany w art. 3 ust. 39 b lit a) do m) Ustawy o obrocie albo
 - 2) złożył Aixon pisemny wniosek o traktowanie go jako Klienta profesjonalnego, oraz posiada wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych, jak również na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami.
2. Aixon uznaje, że Klient spełnia wymóg w zakresie wiedzy i doświadczenia, wskazany w ust. 2 pkt 2), jeśli Klient spełnia co najmniej 2 z poniższych wymogów:
 - 1) zawierał transakcje o znacznej wartości, na odpowiednim rynku, ze średnią częstotliwością co najmniej 10 transakcji na kwartał w ciągu czterech ostatnich kwartałów,
 - 2) wartość portfela instrumentów finansowych tego podmiotu łącznie ze środkami pieniężnymi wchodzącymi w jego skład wynosi co najmniej równowartość w złotych 500 000 euro,
 - 3) pracuje lub pracował w sektorze finansowym przez co najmniej rok na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie Instrumentów finansowych lub usług maklerskich, które miałyby być świadczone przez firmę inwestycyjną na jego rzecz na podstawie zawieranej umowy.

3. Zarząd Aixon pisemnie określa kryteria ustalenia znacznej wartości transakcji, o których mowa w ust. 2 pkt 1), biorąc pod uwagę co najmniej:
 - 1) wartość transakcji zawieranych przez danego Klienta na odpowiednim rynku oraz wartość transakcji zawieranych przez wszystkich Klientów Aixon na odpowiednim rynku;
 - 2) strukturę Klientów Aixon zawierających transakcje na odpowiednim rynku;
 - 3) ocenę, czy znaczna wartość 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 wykraczały poza doświadczenie i wiedzę Klientów detalicznych zawierających transakcje na odpowiednim rynku;
 - 4) charakter i rodzaj instrumentu finansowego, którego dotyczą transakcje zawierane przez danego Klienta na odpowiednim rynku;
 - 5) rodzaj instrumentu bazowego;
 - 6) konieczność zapewnienia, aby ustalona znaczna wartość, nie stanowiła nadmiernej zachęty dla Klientów detalicznych do zmiany statusu na Klienta profesjonalnego
4. Szczegółowe zasady ustalania, dokumentowania i okresowego przeglądu kryteriów znacznej wartości transakcji regulują wewnętrzne procedury Aixon.
5. Aixon przed zawarciem umowy z Klientem profesjonalnym informuje go o zasadach traktowania przez Aixon Klientów profesjonalnych.
6. Warunkiem uwzględnienia przez Aixon wniosku, o którym mowa w ust. 1 pkt 2) powyżej, jest złożenie przez Klienta pisemnego oświadczenia o znajomości zasad traktowania przez Aixon Klientów profesjonalnych i o skutkach traktowania go jak Klienta profesjonalnego.
7. Wniosek, o którym mowa w ust. 1 pkt 2) Klient może złożyć osobiście w siedzibie Aixon, korespondencyjnie na adres siedziby Aixon lub elektronicznie na adres kontakt@aixon.im. Aixon rozpatruje wniosek w terminie 5 dni roboczych.
8. Ocenę, czy klient spełnia warunki określone w ust. 2, Aixon dokonuje na podstawie informacji i dokumentów dostarczonych przez Klienta lub uzyskanych przez Aixon z innych wiarygodnych źródeł.
9. W przypadku powzięcia informacji, że Klient, o którym mowa w ust. 1 pkt 2) przestał spełniać wymogi określone w ust. 2, Aixon podejmie działania zmierzające do zmiany statusu Klienta na potrzeby świadczenia na jego rzecz Usługi zarządzania.
10. Klient jest obowiązany do informowania Aixon o zmianach danych, które mają wpływ na możliwość traktowania danego Klienta jako Klienta profesjonalnego.
11. W przypadku powzięcia informacji przez Aixon, że Klient przestał spełniać warunki pozwalające na traktowanie go jak Klienta profesjonalnego w rozumieniu art. 3 pkt 39b lit. a–m Ustawy o obrocie, podejmuje działania zmierzające do zmiany kategorii Klienta na potrzeby świadczenia na jego rzecz usługi zarządzania, chyba że Klient złoży wniosek, o którym mowa w ust. 1 pkt 2), i spełnia warunki umożliwiające zaklasyfikowanie go jako Klienta profesjonalnego.
12. Zaklasyfikowanie Klienta przez Aixon do kategorii Klientów detalicznych, w wyniku działań podjętych przez Aixon na podstawie ust. 9, stanowi podstawę do wypowiedzenia przez Aixon Umowy Klientowi.
13. Złożenie Aixon przez Klienta profesjonalnego wniosku o zmianę kategorii na Klienta detalicznego, w związku z nieświadczeniem przez Aixon Usługi na rzecz Klientów detalicznych, stanowi podstawę do wypowiedzenia przez Aixon Umowy Klientowi.

§5

Aixon dokonuje klasyfikacji klienta jako Uprawnionego kontrahenta, jeśli:

- 1) jest klientem z innego państwa członkowskiego, który posiada status uprawnionego kontrahenta zgodnie z przepisami prawa państwa członkowskiego, w którym ma siedzibę lub miejsce zamieszkania,
- 2) jest Klientem profesjonalnym i złożył Aixon wniosek o traktowanie go jako Uprawnionego kontrahenta.

§6

1. Aixon może w każdym czasie z własnej inicjatywy zaklasyfikować Klienta do kategorii zapewniającej Klientowi wyższy poziom ochrony od pierwotnie przyznanego przez Aixon poprzez zaklasyfikowanie Uprawnionego Kontrahenta do kategorii Klientów profesjonalnych.
2. Klient jest uprawniony w każdym czasie wnioskować o zaklasyfikowanie go przez Aixon do kategorii zapewniającej mu niższy poziom ochrony od przyznanej pierwotnie przez Aixon poprzez złożenie Aixon wniosku o zmianę kategorii z Klienta profesjonalnego na Uprawnionego kontrahenta.
3. Klient jest uprawniony w każdym czasie wnioskować o zaklasyfikowanie go przez Aixon do kategorii zapewniającej mu wyższy poziom ochrony od przyznanej mu pierwotnie przez Aixon poprzez:
 - 1) złożenie wniosku o zmianę kategorii z Klienta profesjonalnego na Klienta detalicznego albo
 - 2) złożenie wniosku o zmianę kategorii z Uprawnionego kontrahenta na Klienta profesjonalnego lub Klienta Detalicznego, z zastrzeżeniem ust. 4.
4. Złożenie Aixon przez:
 - 1) Klienta profesjonalnego wniosku o zmianę kategorii na Klienta detalicznego lub
 - 2) Uprawnionego kontrahenta wniosku o zmianę kategorii na Klienta detalicznegow związku z nieświadczeniem przez Aixon Usługi na rzecz Klientów detalicznych, stanowi podstawę do wypowiedzenia przez Aixon Umowy Klientowi.

§7

Polityka publikowana jest na stronie internetowej Aixon www.aixon.im