

**Grupy docelowe
dla produktów skarbowych**



Bony i obligacje skarbowe

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none">▪ Klient detaliczny;▪ Klient profesjonalny;▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	Produkt skierowany do klientów, którzy nie są skłonni do poniesienia strat na zainwestowanych środkach – w przypadku utrzymywania inwestycji do terminu wykupu. W przypadku sprzedaży produktu przed terminem wykupu, wartość instrumentu zależna jest od bieżącej sytuacji rynkowej
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	Produkt niskiego ryzyka, dla inwestorów konserwatywnych, nie objęty wymogami dyrektywy PRIIPS
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	Produkt o charakterze inwestycyjnym/lokacyjnym lub płynnościowym. Inwestycje w celu osiągnięcia stopy zwrotu powyżej krótkoterminowych stóp procentowych rynku pieniężnego - przy zachowaniu ograniczonej ekspozycji na ryzyko kredytowe lub w celu płynnościowym w transakcjach typu Sell-buy back lub Repo. Horyzont inwestycyjny do 20 lat. Średni wykorzystywany dla Produktu horyzont inwestycyjny wynosi 2 lata lub 1 tydzień w transakcjach typu Sell-buy back lub Repo
Świadczona usługa	Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku
Negatywny rynek docelowy	Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego

FX Forward

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none">▪ Klient detaliczny;▪ Klient profesjonalny;▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany jedynie w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie działalności gospodarczej klienta. Produkt zabezpieczający przed ryzykiem kursu walutowego. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 3 lata, a średni horyzont wykorzystywany dla Produktu 6 miesięcy
Świadczona usługa	Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku
Negatywny rynek docelowy	Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego

FX Swap

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none">▪ Klient detaliczny;▪ Klient profesjonalny;▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany jedynie w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie działalności gospodarczej klienta. Produkt zabezpieczający przed ryzykiem kursu walutowego. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 3 lata, a średni horyzont wykorzystywany dla Produktu 6 miesięcy
Świadczona usługa	Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku
Negatywny rynek docelowy	Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego

Opcje walutowe

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none">▪ Klient detaliczny;▪ Klient profesjonalny;▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany jedynie w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie działalności gospodarczej klienta. Produkt zabezpieczający przed ryzykiem kursu walutowego. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 3 lata, a średni horyzont wykorzystywany dla Produktu 6 miesięcy
Świadczona usługa	Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku
Negatywny rynek docelowy	Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego

Opcje na stopę procentową

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none">▪ Klient detaliczny;▪ Klient profesjonalny;▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany jedynie w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie działalności gospodarczej klienta. Produkt zabezpieczający przed ryzykiem stopy procentowej. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 3 lata, a średni horyzont wykorzystywany dla Produktu 6 miesięcy
Świadczona usługa	Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku
Negatywny rynek docelowy	Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego

<p>Typ Klientów, do których produkt jest kierowany</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Klient profesjonalny; ▪ Uprawniony kontrahent
<p>Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu</p>	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci)</p>
<p>Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty</p>	<p>Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu finansowania lub działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta</p>
<p>Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko</p>	<p>Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7</p>
<p>Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych</p>	<p>Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie finansowania lub działalności gospodarczej klienta. Produkt zabezpieczający przed ryzykiem stopy procentowej. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 3 lata, przy czym data zakończenia transakcji FRA nie może przypadać później niż dwa lata po dacie zawarcia transakcji FRA. Średni wykorzystywany dla Produktu horyzont inwestycyjny wynosi 3-6 miesięcy</p>
<p>Świadczone usługi</p>	<p>Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku</p>
<p>Negatywny rynek docelowy</p>	<p>Klienci detaliczni</p>

<p>Typ Klientów, do których produkt jest kierowany</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Klient detaliczny; ▪ Klient profesjonalny; ▪ Uprawniony kontrahent
<p>Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu</p>	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
<p>Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty</p>	<p>Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta</p>
<p>Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko</p>	<p>Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7</p>
<p>Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych</p>	<p>Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie finansowania lub działalności gosp. klienta, przed ryzykiem stopy procentowej. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 10 lat, przy czym w przypadku, gdy IRS stanowi zabezpieczenie przepływów z kredytu lub instr. finans. nabytego od Banku, IRS może być zawarty na okres równy okresowi trwania kredytu lub instrumentu, którego jest zabezpieczeniem. Średni horyzont inwestycyjny dla IRS wynosi 6 lat</p>
<p>Świadczona usługa</p>	<p>Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku</p>
<p>Negatywny rynek docelowy</p>	<p>Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego</p>

Typ Klientów, do których produkt jest kierowany	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Klient detaliczny; ▪ Klient profesjonalny; ▪ Uprawniony kontrahent
Wiedza i doświadczenie Klienta, dla danego typu Produktu	<p>Produkt skierowany do klientów posiadających wiedzę i doświadczenie (klienci profesjonalni i uprawnieni kontrahenci) oraz klienci detaliczni dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest odpowiedni.</p> <p>W przypadku klientów detalicznych dla których w ramach badania adekwatności stwierdzono, że Produkt jest nie adekwatny, Produkt może być oferowany w związku z faktem, że stanowi instrument zabezpieczający działalność gospodarczą klienta</p>
Sytuacja finansowa z uwzględnieniem zdolności do poniesienia straty	<p>Produkt skierowany do klientów zdolnych do poniesienia straty w wysokości 100% zainwestowanych środków. Produkt przeznaczony wyłącznie jako narzędzie służące zabezpieczeniu działalności gospodarczej klienta, co oznacza, że straty poniesione na Produkcie będą kompensowane w bieżącej działalności klienta</p>
Tolerancja na ryzyko przy uwzględnieniu apetytu na ryzyko	<p>Produkt wysokiego ryzyka, wg dyrektywy PRIIPS zagregowany wskaźnik ryzyka wynosi 7</p>
Cele i potrzeby inwestycyjne Klientów docelowych	<p>Produkt przeznaczony wyłącznie jako zabezpieczenie finansowania lub działalności gosp. klienta, przed ryzykiem kursu walutowego oraz stopy procentowej. Maksymalny horyzont inwestycyjny wynosi 10 lat, przy czym w przypadku, gdy CIRS stanowi zabezpieczenie przepływów z kredytu lub instr. finans. nabytego od Banku, CIRS może być zawarty na okres równy okresowi trwania kredytu lub instrumentu, którego jest zabezpieczeniem. Średni horyzont inwestycyjny dla CIRS wynosi 6 lat</p>
Świadczona usługa	<p>Usługa wykonywania zleceń w ramach zawierania transakcji na rachunek własny Banku</p>
Negatywny rynek docelowy	<p>Klienci niezaklasyfikowani do Rynku docelowego</p>