

|         |             |
|---------|-------------|
| Version | 6           |
| Date:   | 17.03.2026. |

## **Opis rynku docelowego dla instrumentów finansowych**

Mintos Marketplace AS (zwana dalej „Firmą inwestycyjną” lub „Firmą”) podczas produkcji lub dystrybucji instrumentów finansowych objętych zakresem dyrektywy MiFID II (dalej – „Instrumenty finansowe”) lub świadczenia powiązanych usług ma określone obowiązki w zakresie zarządzania produktami wynikające z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (dalej „Dyrektywa MiFID II”) oraz Dyrektywy Delegowanej Komisji (UE) 2017/593 z dnia 7 kwietnia 2016 r. uzupełniającej Dyrektywę MiFID II (zwane łącznie „Regulacjami MiFID II”).

Firma określa rynek docelowy dla instrumentów finansowych, które wytwarza i dystrybuje. Wskazuje się tych klientów, których typ klienta, wiedza, doświadczenie, sytuacja finansowa, tolerancja ryzyka i cele inwestycyjne odpowiadają tym instrumentom finansowym. Dystrybucja instrumentów finansowych odbywa się zarówno z inicjatywy klienta, jak i poprzez usługi zarządzania portfelem.

Ważne: materiał ten służy wyłącznie jako źródło informacji ogólnych. Udostępnianie danych o rynku docelowym nie obejmuje i nie stanowi marketingu, osobistej rekomendacji, doradztwa inwestycyjnego ani żadnej innej formy rekomendacji dotyczącej instrumentów finansowych.

Kryteria definiowania i dystrybucji na rynku docelowym

| Kryteria                       | Opis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Atrybut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rodzaj klienta                 | Status klienta, dla którego przeznaczony jest określony instrument finansowy. Niniejsze oświadczenie zostało wydane zgodnie z Ustawą o rynku instrumentów finansowych Republiki Łotewskiej oraz klasyfikacjami klientów zgodnie z dyrektywą MiFID II.                                                                                                                                                | 1. Klient prywatny.<br>2. Klient profesjonalny.<br>3. Uprawniony kontrahent.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Wiedza i doświadczenie klienta | Wiedza i doświadczenie związane z instrumentem finansowym, pomagają zrozumieć strukturę, rodzaj, cechy i ryzyka dotyczące instrumentu finansowego. W niektórych przypadkach wiedza i doświadczenie mogą być traktowane jako kryteria uzupełniające, tzn. inwestor z minimalnym doświadczeniem może być odpowiednim klientem docelowym, jeśli brak doświadczenia jest rekompensowany rozległą wiedzą. | 1. Podstawowy inwestor (nie może podjąć decyzji inwestycyjnej na podstawie informacji zawartych w prospekcie podstawowym instrumentu finansowego):<br>- brak lub bardzo ograniczona wiedza na temat instrumentów finansowych<br>- brak doświadczenia w transakcjach z wykorzystaniem instrumentów finansowych.<br><br>2. Poinformowany inwestor może podjąć decyzję inwestycyjną na podstawie informacji zawartych w prospekcie podstawowym; jest w stanie zrozumieć charakter/ryzyka związane z danym instrumentem finansowym (m.in., czy instrument finansowy należy do kategorii „złożony instrument finansowy” zgodnie z klasyfikacją dyrektywy MiFID II, następnie te określone aspekty) na podstawie posiadanej wiedzy i doświadczenia:<br><br>- znajomość instrumentów i produktów finansowych na średnim poziomie, m.in. znajomość inwestycji opartych na pożyczkach, uwidoczniła w postaci:<br>(a) wykształcenia wyższego lub zawodowego w dziedzinie ekonomii i finansów i/lub doświadczenia w pracy w instytucji finansowej związanej z usługami inwestycyjnymi; oraz<br>(b) co najmniej niewielkiego doświadczenia w zakresie obrotu jakimikolwiek instrumentami finansowymi.<br><br>LUB<br><br>(a) wykształcenia wyższego lub zawodowego w dziedzinach nieekonomicznych i niefinansowych i/lub doświadczenia w pracy w instytucji finansowej niezwiązanej z usługami inwestycyjnymi; oraz<br>(b) doświadczenia w transakcjach z wykorzystaniem dowolnego rodzaju instrumentów finansowych przez co |

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>najmniej 1 rok, przy czym transakcje zostały zrealizowane na kwotę 25 000 EUR, albo doświadczenia w transakcjach z wykorzystaniem różnych rodzajów instrumentów finansowych nie krótszego niż 1 rok.</p> <p>3. Zaawansowany inwestor może podjąć decyzję inwestycyjną na podstawie informacji zawartych w prospekcie podstawowym; jest w stanie zrozumieć charakter/ryzyka związane z danym instrumentem finansowym (m.in., czy instrument finansowy należy do kategorii „złożony instrument finansowy” zgodnie z klasyfikacją MiFID II, to te określone aspekty są rozumiane) na podstawie posiadanej wiedzy i doświadczenia:</p> <p>- dobra znajomość instrumentów i produktów finansowych, w tym znajomość inwestycji opartych na pożyczkach, uwidoczniona w postaci:</p> <p>(a) wykształcenia wyższego lub zawodowego w dziedzinie ekonomii i finansów i/lub doświadczenia w pracy w instytucji finansowej związanej z usługami inwestycyjnymi; lub</p> <p>(b) wykształcenia wyższego lub zawodowego w dziedzinach nieekonomicznych i niefinansowych oraz w pracy w instytucji finansowej; oraz</p> <p>(c) ponad 2-letniego doświadczenia w zakresie inwestycji opartych na pożyczkach, w tym, co najmniej 50 transakcji w ciągu ostatnich 12 miesięcy o łącznej wartości co najmniej 100 000 EUR; lub</p> <p>(d) ponad 2-letniego doświadczenia w zakresie różnych rodzajów instrumentów finansowych, w tym rzeczywistych transakcji zrealizowanych w ciągu ostatnich 12 miesięcy; lub</p> <p>(e) ponad rocznego doświadczenia w zakresie różnego rodzaju inwestycji, w tym inwestycji dokonanych w ciągu ostatniego roku o wartości co najmniej 25 000 EUR.</p> |
| Zdolność Klienta do ponoszenia strat | <p>Zdolność klienta do ponoszenia zobowiązań finansowych (od małych do całkowitych strat). Kryterium to wskazuje procent potencjalnych strat, które docelowi klienci powinni być w stanie oraz skłonni ponieść, a także na istnienie dodatkowych zobowiązań płatniczych, które mogłyby przekroczyć zainwestowaną kwotę.</p> | <p>1. Straty nie są dopuszczalne. Inwestor nie jest w stanie ponieść straty zainwestowanej kwoty.</p> <p>2. Dopuszczalne są straty na ograniczonym poziomie. Inwestor jest w stanie ponieść straty do 20% portfela, inwestując długoterminowo (powyżej 3 lat).</p> <p>3. Strata pełnej kwoty inwestycji. Inwestor jest w stanie ponieść straty w wysokości zainwestowanej kwoty.</p> <p>4. Straty przekraczające pierwotnie zainwestowaną kwotę. Inwestor jest w stanie ponieść straty w wysokości przekraczającej zainwestowaną kwotę.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|                                                                                 |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tolerancja ryzyka i zgodność profilu ryzyka/zysk u produktu z rynkiem docelowym | Ogólny stosunek klienta do ryzyka inwestycyjnego | <p><u>Produkty PRIIP (detailed products of collective investment and insurance products)</u></p> <p>Metodyka ogólnego wskaźnika ryzyka (SRI) dla produktów PRIIP służąca ocenie poziomu dopuszczalnego ryzyka od 1 (najniższe ryzyko) do 7 (najwyższe ryzyko)</p> <p><u>Metodyka wewnętrzna</u></p> <p>1. Poziom niski<br/>Inwestor nie chce podejmować ryzyka inwestycyjnego ani zaakceptować ryzyka utraty jakiegokolwiek części zainwestowanej kwoty</p> <p>2. Poziom średni<br/>Inwestor jest przygotowany na krótkoterminowy spadek wartości inwestycji i jest gotów zaakceptować niższą płynność w zamian za wzrost wartości w długim okresie.</p> <p>3. Poziom wysoki<br/>Inwestor jest przygotowany na znaczne wahania wartości inwestycji, aż do utraty całej zainwestowanej kwoty, w zamian za możliwość osiągnięcia maksymalnej stopy zwrotu.</p> |
| Cel i potrzeby klienta                                                          | Cele inwestycyjne klienta                        | <p><u>Rentowność</u></p> <p>1. Zachowanie wartości.<br/>Celem inwestora jest utrzymanie wartości inwestycji dzięki żądaniu zapewnienia wysokiej płynności przy minimalnych wahanach lub bez nich.</p> <p>2. Wzrost wartości.<br/>Celem inwestora jest wzrost wartości inwestycji</p> <p>3. Dochód.<br/>Celem inwestora jest maksymalizacja bieżącej stopy zwrotu z inwestycji</p> <p>4. Spekulacja</p> <p><u>Okres inwestycji</u></p> <p>1. Krótszy niż rok</p> <p>2. Od 1 roku do 5 lat</p> <p>3. Ponad 5 lat</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Strategia dystrybucji                                                           | Kanały dystrybucji produktów inwestycyjnych      | <p>1. Tylko wykonanie.</p> <p>2. Wykonanie z oceną stosowności.</p> <p>3. Doradztwo inwestycyjne.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |  |                                  |
|--|--|----------------------------------|
|  |  | 4. Usługa zarządzania portfelem. |
|--|--|----------------------------------|

Informacje o rynku docelowym i strategii dystrybucji instrumentów finansowych:

- 1) Noty, stopa zwrotu z których jest powiązana z pożyczkami udzielanymi przez firmy pożyczkowe lub płatnościami leasingowymi; Noty, które są powiązane z nieruchomościami (nieruchomościowe papiery wartościowe); Obligacje i Noty (Fractional Bonds), które są powiązane z obligacjami.

Uwaga: Niniejsze instrumenty finansowe należą do kategorii „złożonych instrumentów finansowych” zgodnie z klasyfikacją określoną w dyrektywie MiFID II.

| Kryteria                                                                       | Atrybut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Ocena rynku docelowego / strategii dystrybucji                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rodzaj klienta                                                                 | 1. Klient prywatny<br>2. Klient profesjonalny<br>3. Uprawniony kontrahent                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                                                                   |
| Wiedza i doświadczenie klienta                                                 | 1. Podstawowy inwestor<br>2. Poinformowany inwestor<br>3. Zaawansowany inwestor                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                                                                   |
| Zdolność Klienta do ponoszenia strat                                           | 1. Straty nie są dopuszczalne<br>2. Dopuszczalne są ograniczone straty<br>3. Strata pełnej kwoty inwestycji<br>4. Strata przekraczająca pierwotnie zainwestowaną kwotę                                                                                                                                                                                  | 1. Nie<br>2. Neutralny<br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                                                           |
| Tolerancja ryzyka i zgodność profilu ryzyka/zysku produktu z rynkiem docelowym | Produkty PRIIP (detaliczne produkty zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne)<br>Metodyka ogólnego wskaźnika ryzyka (SRI) dla produktów PRIIP służąca ocenie poziomu dopuszczalnego ryzyka od 1 (najniższe ryzyko) do 7 (najwyższe ryzyko)<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Poziom niski<br>2. Poziom średni<br>3. Poziom wysoki | Ogólny wskaźnik ryzyka (SRI) dla produktów PRIIPS = 5<br>Inwestor jest skłonny do podjęcia średnio wysokiego ryzyka<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Cel i potrzeby klienta                                                         | <u>Rentowność</u><br>1. Zachowanie wartości<br>2. Wzrost wartości<br>3. Dochód                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                                                                   |

|                       |                                                                                                                             |                                                |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
|                       | 4. Spekulacja<br><br><u>Okres inwestycji</u><br>1. Krótszy niż rok<br>2. Od 1 roku do 5 lat<br>3. Ponad 5 lat               | 4. Neutralny<br><br>1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Strategia dystrybucji | 1. Tylko realizacja<br>2. Realizacja z oceną odpowiedniości<br>3. Doradztwo inwestycyjne<br>4. Usługa zarządzania portfelem | 1. Nie<br>2. Tak<br><br>3. Tak<br>4. Tak       |

Objaśnienia obok tabeli:

Tak – rynek docelowy;

Nie – negatywny rynek docelowy;

Neutralny – ani rynek docelowy, ani negatywny rynek docelowy

## 2) ETF-y

Uwaga: niniejszy instrument finansowy nie należy do kategorii „złożonych instrumentów finansowych” zgodnie z klasyfikacją określoną w dyrektywie MiFID II.

|                                      |                                                                                 | (obligacyjne fundusze ETF – krótko- i średnioterminowe) (0-3 lat) | (Obligacyjne fundusze ETF – długoterminowe) | (Akcyjne fundusze ETF)     |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------|
| Kryteria                             | Atrybut                                                                         | Ocena rynku docelowego / strategii dystrybucji                    |                                             |                            |
| Rodzaj klienta                       | 1. Klient prywatny<br>2. Klient profesjonalny<br>3. Uprawniony kontrahent       | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                        | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                  | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Wiedza i doświadczenie klienta       | 1. Podstawowy inwestor<br>2. Poinformowany inwestor<br>3. Zaawansowany inwestor | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                        | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                  | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Zdolność Klienta do ponoszenia strat | 1. Straty nie są dopuszczalne                                                   | 1. Nie                                                            | 1. Nie                                      | 1. Nie                     |

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                         |                                                                                                                                       |                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                | 2. Dopuszczalne są ograniczone straty<br>3. Strata pełnej kwoty inwestycji<br>4. Strata przekraczająca pierwotnie zainwestowaną kwotę                                                                                                                                                                                                                   | 2. Neutralny<br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                                | 2. Neutralny<br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                              | 2. Neutralny<br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                              |
| Tolerancja ryzyka i zgodność profilu ryzyka/zysku produktu z rynkiem docelowym | Produkty PRIIP (detaliczne produkty zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne)<br>Metodyka ogólnego wskaźnika ryzyka (SRI) dla produktów PRIIP służąca ocenie poziomu dopuszczalnego ryzyka od 1 (najniższe ryzyko) do 7 (najwyższe ryzyko)<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Poziom niski<br>2. Poziom średni<br>3. Poziom wysoki | PRIIPS SRI = 1-2<br>Inwestor jest skłonny do podjęcia średnio wysokiego ryzyka<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak | PRIIPS SRI = 3<br>Inwestor jest skłonny do podjęcia średnio wysokiego ryzyka<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak | PRIIPS SRI = 4<br>Inwestor jest skłonny do podjęcia średnio wysokiego ryzyka<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Cele i potrzeby klienta                                                        | Rentowność<br>1. Zachowanie wartości<br>2. Wzrost wartości<br>3. Dochód<br>4. Spekulacja<br><br>Okres inwestycji<br>1. Krótszy niż rok<br>2. Od 1 roku do 5 lat<br>3. Ponad 5 lat                                                                                                                                                                       | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Neutralny<br>4. Neutralny<br><br>1. Neutralny<br>2. Tak<br>3. Tak                                                | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Neutralny<br>4. Neutralny<br><br>1. Neutralny<br>2. Tak<br>3. Tak                                              | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Neutralny<br>4. Neutralny<br><br>1. Neutralny<br>2. Neutralny<br>3. Tak                                        |
| Strategia dystrybucji                                                          | 1. Tylko realizacja<br>2. Realizacja z oceną odpowiedniości<br>3. Doradztwo inwestycyjne<br>4. Usługa zarządzania portfelem                                                                                                                                                                                                                             | 1. Nie<br>2. Nie<br><br>3. Nie<br>4. Tak                                                                                                | 1. Nie<br>2. Nie<br><br>3. Nie<br>4. Tak                                                                                              | 1. Nie<br>2. Nie<br><br>3. Nie<br>4. Tak                                                                                              |

Objaśnienia obok tabeli:

Tak – rynek docelowy;

Nie – negatywny rynek docelowy;

Neutralny – ani rynek docelowy, ani negatywny rynek docelowy

### 3) Smart Cash (fundusz rynku pieniężnego)

Uwaga: niniejszy instrument finansowy nie należy do kategorii „złożonych instrumentów finansowych” zgodnie z klasyfikacją określoną w dyrektywie MiFID II.

| Kryteria                                                                       | Atrybut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Ocena rynku docelowego / strategii dystrybucji                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rodzaj klienta                                                                 | 1. Klient prywatny<br>2. Klient profesjonalny<br>3. Uprawniony kontrahent                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                            |
| Wiedza i doświadczenie klienta                                                 | 1. Podstawowy inwestor<br>2. Poinformowany inwestor<br>3. Zaawansowany inwestor                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                            |
| Zdolność Klienta do ponoszenia strat                                           | 1. Straty nie są dopuszczalne<br>2. Dopuszczalne są ograniczone straty<br>3. Strata pełnej kwoty inwestycji<br>4. Strata przekraczająca pierwotnie zainwestowaną kwotę                                                                                                                                                                                  | 1. Nie<br>2. Neutralny<br><br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                |
| Tolerancja ryzyka i zgodność profilu ryzyka/zysku produktu z rynkiem docelowym | Produkty PRIIP (detaliczne produkty zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne)<br>Metodyka ogólnego wskaźnika ryzyka (SRI) dla produktów PRIIP służąca ocenie poziomu dopuszczalnego ryzyka od 1 (najniższe ryzyko) do 7 (najwyższe ryzyko)<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Poziom niski<br>2. Poziom średni<br>3. Poziom wysoki | PRIIPS SRI = 1<br>Inwestor jest skłonny podjąć niskie ryzyko<br><br><br><br><br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Cel i potrzeby klienta                                                         | <u>Rentowność</u><br>1. Zachowanie wartości<br>2. Wzrost wartości<br>3. Dochód<br>4. Spekulacja<br><br><u>Okres inwestycji</u>                                                                                                                                                                                                                          | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak<br>4. Neutralny                                                                                            |

|                       |                                                                                                                             |                                        |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
|                       | 1. Krótszy niż rok<br>2. Od 1 roku do 5 lat<br>3. Ponad 5 lat                                                               | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak             |
| Strategia dystrybucji | 1. Tylko realizacja<br>2. Realizacja z oceną odpowiedniości<br>3. Doradztwo inwestycyjne<br>4. Usługa zarządzania portfelem | 1. Tak<br>2. (N/D)<br>3. Tak<br>4. Tak |

Objaśnienia obok tabeli:

Tak – rynek docelowy;

Nie – negatywny rynek docelowy;

Neutralny – ani rynek docelowy, ani negatywny rynek docelowy

#### 4) Crypto ETP

Uwaga: Niniejszy instrument finansowy należy do kategorii „złożonych instrumentów finansowych” zgodnie z klasyfikacją określoną w dyrektywie MiFID II.

| Kryteria                                                                       | Atrybut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Ocena rynku docelowego / strategii dystrybucji                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rodzaj klienta                                                                 | 1. Klient prywatny<br>2. Klient profesjonalny<br>3. Uprawniony kontrahent                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                                    |
| Wiedza i doświadczenie klienta                                                 | 1. Podstawowy inwestor<br>2. Poinformowany inwestor<br>3. Zaawansowany inwestor                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak                                                                                                                    |
| Zdolność Klienta do ponoszenia strat                                           | 1. Straty nie są dopuszczalne<br>2. Dopuszczalne są ograniczone straty<br>3. Strata pełnej kwoty inwestycji<br>4. Strata przekraczająca pierwotnie zainwestowaną kwotę                                                                                                                                                                                  | 1. Nie<br>2. Neutralny<br>3. Tak<br>4. Neutralny (uwaga: produkt nie ma tej cechy)                                                            |
| Tolerancja ryzyka i zgodność profilu ryzyka/zysku produktu z rynkiem docelowym | Produkty PRIIP (detaliczne produkty zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne)<br>Metodyka ogólnego wskaźnika ryzyka (SRI) dla produktów PRIIP służąca ocenie poziomu dopuszczalnego ryzyka od 1 (najniższe ryzyko) do 7 (najwyższe ryzyko)<br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Poziom niski<br>2. Poziom średni<br>3. Poziom wysoki | PRIIPS SRI = 6<br>Inwestor jest skłonny do podjęcia średnio wysokiego ryzyka<br><br><br><br>Metodyka wewnętrzna<br>1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak |

|                        |                                                                                                                                                                                   |                                                                              |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Cel i potrzeby klienta | Rentowność<br>1. Zachowanie wartości<br>2. Wzrost wartości<br>3. Dochód<br>4. Spekulacja<br><br>Okres inwestycji<br>1. Krótszy niż rok<br>2. Od 1 roku do 5 lat<br>3. Ponad 5 lat | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Neutralny<br>4. Tak<br><br>1. Tak<br>2. Tak<br>3. Tak |
| Strategia dystrybucji  | 1. Tylko realizacja<br>2. Realizacja z oceną odpowiedniości<br>3. Doradztwo inwestycyjne<br>4. Usługa zarządzania portfelem                                                       | 1. Nie<br>2. Tak<br>3. Tak<br>4. Tak                                         |

Objaśnienia obok tabeli:

Tak – rynek docelowy;

Nie – negatywny rynek docelowy;

Neutralny – ani rynek docelowy, ani negatywny rynek docelowy