**Załącznik nr 1 do „Polityki klasyfikacji Klientów oraz klasyfikacji instrumentów finansowych w Credit Agricole Bank Polska S.A.”**

## Zasady traktowania Klienta profesjonalnego przez Credit Agricole Bank Polska S.A.

Przed zawarciem umowy z Klientem profesjonalnym lub przed uwzględnieniem żądania Klienta o traktowaniu go jako Klienta profesjonalnego, Bank informuje Klienta o zasadach traktowania Klientów profesjonalnych. Poniżej przedstawiono katalog wybranych zasad, które Bank stosuje wobec Klienta profesjonalnego w ramach udzielanej mu ochrony podczas świadczenia Usług inwestycyjnych. Pojęcia użyte w niniejszych zasadach należy interpretować zgodnie z definicjami określonymi w Polityce klasyfikacji Klientów oraz klasyfikacji instrumentów finansowych w Credit Agricole Bank Polska S.A. („Polityka”)

1. Klient profesjonalny jest objęty niższym poziomem ochrony ze strony Banku w porównaniu z poziomem ochrony przysługującym Klientom detalicznym.
2. Bank nie jest zobowiązany do badania poziomu wiedzy o inwestowaniu w zakresie Instrumentów finansowych oraz doświadczenia inwestycyjnego posiadanego przez Klienta profesjonalnego.
3. Bank przyjmuje, że Klient profesjonalny posiada wiedzę i doświadczenie pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji inwestycyjnych oraz na właściwą ocenę ryzyka związanego z tymi decyzjami jak również ocenę ryzyka powiązanego z konkretnymi Instrumentami finansowymi i związanymi z nimi Usługami inwestycyjnymi.
4. W związku z określaniem grup docelowych, Bank uwzględnia różnice w zakładanym poziomie wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego pomiędzy Klientami profesjonalnymi a Klientami detalicznymi jak również pomiędzy Klientami profesjonalnymi uznawanymi za branżowych - § 5 ust. 2 Polityki a Klientami profesjonalnymi zaklasyfikowanymi do tej kategorii na podstawie § 5 ust. 3 Polityki W związku z powyższym, Bank przed zawarciem transakcji dotyczących wybranych Instrumentów finansowych może zwrócić się do Klientów profesjonalnych w rozumieniu § 5 ust. 3 Polityki o dodatkowe informacje dotyczące posiadanych przez Klienta wiedzy i doświadczeniu inwestycyjnym.
5. Bank przed zawarciem umowy, której przedmiotem są Instrumenty finansowe lub świadczenie przez Bank Usług inwestycyjnych przedstawia Klientowi profesjonalnemu w szczególności:
    a. warunki takiej umowy,
    b. informacje o Banku oraz o sposobie komunikacji z Bankiem,
    c. informacje o charakterze, częstotliwości i terminach sprawozdań z wykonania Usługi inwestycyjnej,
    d. ogólny opis polityki przeciwdziałania konfliktom interesów,
    e. ogólny opis charakteru i ryzyka Instrumentów finansowych.
6. Bank jest zobowiązany do zawarcia z Klientem profesjonalnym, na papierze lub na trwałym nośniku informacji, umowy podstawowej, w której określa się podstawowe prawa i obowiązki Banku i Klienta.
7. Przy wykonywaniu zlecenia lub transakcji Bank:
    a. w ramach kryteriów najlepszego wykonania, może uwzględniać charakterystykę Klienta, w tym przyznaną mu kategorię Klienta profesjonalnego.
    b. nie jest zobowiązany do poinformowania Klienta profesjonalnego o wszelkich istotnych trudnościach mogących wpłynąć na właściwe wykonanie zlecenia natychmiast po stwierdzeniu takich trudności.