

Tabela funkcjonalności kanałów dostępu – Analiza Profilu Klienta oraz Ocena Odpowiedniości Transakcji

Lp.	Rodzaj Czynności	Oddział	Citibank Online	Aplikacja Mobilna (obsługiwana przez Doradcę Klienta)
1.	Ocena Wiedzy i Doświadczenia	✓	✓	✓
2.	Profil Ryzyka Klienta	✓	✓	✓
3.	Ocena Odpowiedniości Transakcji	✓		✓

- 1. Ocena Wiedzy i Doświadczenia Klienta** – badanie wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta w zakresie Produktów i Usług, na podstawie adekwatnych informacji przekazanych przez Klienta, jak również informacji dotyczących Klienta posiadanych przez Bank, w celu określenia, czy dana Usługa jest odpowiednia dla Klienta w kontekście jego wiedzy o inwestowaniu na rynku finansowym w zakresie danych Produktów oraz doświadczenia inwestycyjnego.
- 2. Profil Ryzyka Klienta** – ogólna sytuacja finansowa Klienta, jego cele, horyzont inwestycyjny i poziom akceptowanego ryzyka, ustalone przez Bank w związku z zawarciem umowy o świadczenie usług doradztwa inwestycyjnego na podstawie informacji przekazanych przez Klienta, jak również informacji dotyczących Klienta posiadanych przez Bank.
- 3. Ocena Odpowiedniości Transakcji** – w ramach Usługi przyjmowania i przekazywania Zleceń nabywania i odkupywania oraz przekazywania innych oświadczeń woli dotyczących Tytułów Uczestnictwa Funduszy przez Klienta, Usługi przyjmowania i przekazywania Zleceń nabycia lub zbycia Papierów Wartościowych lub wykonywania Zleceń na rachunek Klienta dotyczących nabycia lub zbycia Dłużnych Papierów Wartościowych oraz w zakresie zawierania Transakcji Inwestycji Dwuwalutowych Bank dokonuje oceny w kontekście odpowiedniości Transakcji do Oceny Wiedzy i Doświadczenia Klienta.