

Описание целевых рынков для финансовых инструментов в рамках доверительного управления



Рекомендации по определению целевого рынка для финансовых инструментов

АО «Rietumu Banka» (далее – Банк), исполняя требования Директивы № 2014/65/ЕС Европейского Парламента и Совета¹ (далее – MiFID II) по определению целевого рынка для финансовых инструментов, или предоставляя связанные с ними сопутствующие услуги, разработал рекомендации, которые позволяют клиенту перед использованием услуги доверительного управления оценить свою принадлежность к целевому рынку по конкретным финансовым инструментам.

Банк определяет целевой рынок для тех финансовых инструментов, которые он разрабатывает и/или распространяет, указывая типы клиентов, чьим потребностям, характеристикам и целям соответствуют данные финансовые инструменты. В отдельных случаях, у Банка нет возможности убедиться принадлежит ли конкретный клиент к целевому рынку соответствующего финансового инструмента. Если клиент желает приобрести финансовый инструмент по собственной инициативе, Банк клиенту предоставляет минимальные данные согласно правилам MiFID II, поэтому клиенту необходимо самостоятельно оценить свою принадлежность к целевому рынку конкретного финансового инструмента.

Данный материал носит общий информационный характер и его нельзя рассматривать как предложение, консультацию или рекомендацию по покупке, хранению или продаже упомянутых в нем финансовых инструментов или по заключению каких-либо договоров на оказание инвестиционных услуг. В случае возникновения вопросов об информации, включенной в данный материал, просим клиентов Банка, а также распространителей продуктов Банка связаться с Банком по телефону +371 6 700 5525, или используя адрес электронной почты invest@rietumu.lv.

¹ Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU

Установленные стратегией критерии определения целевого рынка и распределения продуктов

КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ	ОБОЗНАЧЕНИЕ
СТАТУС КЛИЕНТА	Статус клиента согласно требованиям закона Латвийской Республики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	Знания/опыт, связанные с соответствующим финансовым инструментом, которые помогают понять вид, особенности, риски финансового инструмента	<p>1. Инвестор базового уровня: Инвестор, который отвечает следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие или минимальные знания о соответствующих финансовых инструментах - нет опыта в финансовом секторе, а именно, инвестор без предшествующего инвестиционного опыта <p>2. Информированный инвестор: Инвестор, который отвечает следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - средние знания о финансовых инструментах (информированный инвестор может принять инвестиционное решение, принимая во внимание информацию документации по предложению; в состоянии понять суть/риски финансовых инструментов на основании имеющихся знаний) - есть опыт в инвестиционной сфере <p>3. Инвестор высокого уровня: Инвестор, который отвечает следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - хорошие знания о финансовых инструментах и продуктах. - есть профессиональный опыт в финансовой индустрии, в сочетании с предоставлением профессиональных консультаций в сфере инвестиционных услуг/услуг управления портфелем
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	Способность клиента взять на себя финансовые обязательства	<ol style="list-style-type: none"> 1. клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы 3. клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	Общее отношение клиента к инвестиционным рискам	<p>Внутренняя методология Банка по значению показателя риска:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	Инвестиционные цели клиента и срок инвестирования	<p>Цель инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение сумм инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли <p>Срок инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Менее 3 лет 2. От 3 лет, но не более 5 лет 3. Долгосрочный период - более 5 лет <p>Другие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маржинальное кредитование
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	Цели клиента по портфелю инвестиций касающиеся устойчивого развития	<ol style="list-style-type: none"> 1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций 2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого

КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ	ОБОЗНАЧЕНИЕ
	развития, но не выразил конкретных предпочтений	
	3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития	
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	Каналы распространения Инвестиционного продукта	1. Доверительное управление (анкета клиента)

Простые финансовые инструменты*

Акции, фонды UCITS, UCITS ETF**, которые допущены к торгам на регулируемом рынке в Европейском Союзе, на многосторонней торговой площадке (MTF) или эквивалентном зарубежном рынке, за исключением тех финансовых инструментов, в которые встроен производный инструмент или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с соответствующим финансовым инструментом

Долговые инструменты, которые допущены к торгам на регулируемом рынке в Европейском Союзе, на многосторонней торговой площадке (MTF) или эквивалентном зарубежном рынке, за исключением тех финансовых инструментов, в которые встроен производный инструмент или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с соответствующим финансовым инструментом

Инструменты денежного рынка - денежные вклады и прочие инструменты, которые допущены к торгам на регулируемом рынке в Европейском Союзе, на многосторонней торговой площадке (MTF) или эквивалентном зарубежном рынке, за исключением тех финансовых инструментов, в которые встроен производный инструмент или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с соответствующим финансовым инструментом

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	1. Инвестор базового уровня 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня		
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы		
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск		
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли		
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Менее 3 лет 2. От 3 лет, но менее 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций 2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		

* Категория финансового инструмента соответствует классификации, установленной в Директиве MiFID II

** Фонды коллективного инвестирования в переводные ценные бумаги

Сложные финансовые инструменты

Акции, которые не являются простыми, Non-UCITS фонды, Структурированные продукты

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня		1. Инвестор базового уровня
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы		
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск		
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли		
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций 2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		

Сложные финансовые инструменты

Долговые инструменты с высоким инвестиционным рейтингом. Они могут иметь сложные встроенные механизмы (досрочное погашение, плавающая ставка и др.)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня	1. Инвестор базового уровня	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы		
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск		
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли		
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций 2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		

Сложные финансовые инструменты

Прочие долговые инструменты, которые не являются простыми долговыми инструментами (могут иметь сложные встроенные механизмы)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня	1. Инвестор базового уровня	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы		1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	2. Средне-низкий риск 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск		1. Низкий риск
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли		1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций 2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		

Сложные финансовые инструменты

Производные инструменты (фьючерсы, опционы, опционы на фьючерсы и акции)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня	1. Инвестор базового уровня	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета Клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций

Сложные финансовые инструменты

Валютный форвардный контракт (FX Forward)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня	1. Инвестор базового уровня	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета Клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций

Маржинальное кредитование

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня	1. Инвестор базового уровня	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы	1. Клиенты без дохода и с обязательствами, превышающими активы 2. Клиенты с доходом, но с обязательствами и будущими расходами, превышающими активы	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск	1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли	1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 4. 3. Долгосрочный период - больше 5 лет		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Доверительное управление (анкета Клиента)		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	2. Нейтрально. Клиент согласен с тем, что его портфель будет управляться в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития, но не выразил конкретных предпочтений 3. Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития		1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций