

# Описание целевых рынков для финансовых инструментов

## Рекомендации по определению целевого рынка для финансовых инструментов

АО «Rietumu Banka» (далее – Банк), исполняя требования Директивы № 2014/65/ЕС Европейского Парламента и Совета<sup>1</sup> (далее – MiFID II) по определению целевого рынка для финансовых инструментов, или предоставляя связанные с ними сопутствующие услуги, разработал рекомендации, которые позволяют клиенту перед принятием инвестиционного решения оценить свою принадлежность к целевому рынку конкретного финансового инструмента.

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](mailto:invest@rietumu.lv).

---

<sup>1</sup> 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"> <li>1. Частный клиент</li> <li>2. Профессиональный клиент</li> <li>3. Правомочный деловой партнер</li> </ol>			
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	Знания/ опыт, связанные с соответствующим финансовым инструментом, которые помогают понять вид, особенности, риски финансового инструмента	<p><b>1. Инвестор базового уровня:</b> Инвестор, который отвечает следующим признакам: - базовые знания о соответствующих финансовых инструментах (базового уровня инвестор способен принять обоснованное инвестиционное решение на основании регулируемой и утвержденной документации по предложению или с помощью базовой информации, предоставленной продавцом) - нет опыта в финансовом секторе, а именно, инвестор без предшествующего инвестиционного опыта</p> <p><b>2. Информированный инвестор:</b> Инвестор, который отвечает следующим признакам: - средние знания о финансовых инструментах (информированный инвестор может принять инвестиционные решения, принимая во внимание информацию документации по предложению; в состоянии понять суть/риски финансовых инструментов на основании имеющихся знаний) - есть опыт в инвестиционной сфере</p> <p><b>3. Инвестор высокого уровня:</b> Инвестор, который отвечает следующим признакам: - 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</p>			
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	Способность клиента взять на себя финансовые обязательства	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>2. Потеря суммы вложений недопустима</li> <li>3. Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> <li>4. Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>5. Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ol>			
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	Общее отношение клиента к инвестиционным рискам	<table border="0"> <tr> <td> <p>PRIP SRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p> </td> <td> <p>UCITS SRRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p> </td> <td> <p>Внутренняя методология Банка по значению показателя риска:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Без риска уровень</li> <li>2. Низкий уровень риска</li> <li>3. Средний уровень риска</li> <li>4. Высокий уровень риска</li> </ol> </td> </tr> </table>	<p>PRIP SRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p>	<p>UCITS SRRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p>	<p>Внутренняя методология Банка по значению показателя риска:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Без риска уровень</li> <li>2. Низкий уровень риска</li> <li>3. Средний уровень риска</li> <li>4. Высокий уровень риска</li> </ol>
<p>PRIP SRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p>	<p>UCITS SRRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)</p>	<p>Внутренняя методология Банка по значению показателя риска:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Без риска уровень</li> <li>2. Низкий уровень риска</li> <li>3. Средний уровень риска</li> <li>4. Высокий уровень риска</li> </ol>			
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	Инвестиционные цели клиента и срок инвестирования	<p>Цель инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>3. Получение прибыли выше уровня инфляции</li> <li>4. Получение более высокой прибыли</li> <li>5. Получение максимальной прибыли</li> </ol> <table border="0"> <tr> <td> <p>Срок инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меньше 3 лет</li> <li>2. От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>3. Долгосрочный период - больше 5 лет</li> </ol> </td> <td> <p>Другие:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol> </td> </tr> </table>	<p>Срок инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меньше 3 лет</li> <li>2. От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>3. Долгосрочный период - больше 5 лет</li> </ol>	<p>Другие:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol>	
<p>Срок инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меньше 3 лет</li> <li>2. От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>3. Долгосрочный период - больше 5 лет</li> </ol>	<p>Другие:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol>				
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	Каналы распространения Инвестиционного продукта	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Только исполнение клиентских распоряжений (без проверки соответствия)</li> <li>2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>3. Управление портфелем (оценка приемлемости)</li> </ol>			

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>		
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Готовность потерять изначально изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низкий уровень</li> <li>- Средний уровень</li> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> </ul>	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> </ul>
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Только исполнение клиентских распоряжений</li> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>- Управление портфелем</li> </ul>		

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

## Сложные финансовые инструменты

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

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Менее 3 лет</li> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>- Управление портфелем</li> </ul>		

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>- Управление портфелем</li> </ul>		

## Сложные финансовые инструменты

- Прочие долговые инструменты, которые не являются простыми долговыми инструментами и долговые инструменты с высоким инвестиционным рейтингом (могут иметь сложные встроенные механизмы)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> </ul>
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>- Управление портфелем</li> </ul>		

## Сложные финансовые инструменты

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

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> </ul>
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> </ul>
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>- Управление портфелем</li> </ul>		



## Сложные финансовые инструменты

– Валютный форвардный контракт (FX Forward)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> </ul>
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> </ul>
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>Управление портфелем</li> </ul>		

## Маржинальное кредитование

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложенной недопустима</li> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> </ul>
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> </ul>
ДРУГИЕ			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Маржинальное кредитование</li> </ul>
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> <li>Управление портфелем</li> </ul>		

## Торговые платформы

– Rietumu FX, Маржинальный форекс (FX), контракты на разницу (CFD)

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Частный клиент</li> <li>- Профессиональный клиент</li> <li>- Правомочный деловой партнер</li> </ul>		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информированный инвестор</li> <li>- Инвестор высокого уровня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвестор базового уровня</li> </ul>	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активы клиента превышают его обязательства</li> <li>- Готовность потерять изначальную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря суммы вложений недопустима</li> <li>- Ограниченные потери суммы вложений допустимы</li> </ul>	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний уровень</li> </ul>
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение более высокой прибыли</li> <li>- Получение максимальной прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью</li> <li>- Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции</li> <li>- Получение прибыли выше уровня инфляции</li> </ul>	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 3 лет, но меньше 5 лет</li> <li>- Долгосрочный период, больше 5 лет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Меньше 3 лет</li> </ul>
ДРУГИЕ			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Торговые платформы</li> </ul>
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента</li> </ul>		