



АО «RIETUMU BANKA»  
УЛ. ВЕСЕТАС 7 / РИГА  
LV-1013 / ЛАТВИЯ  
РЕГ. № 40003074497 / RTMBLV2X  
BLOOMBERG: RIET  
ТЕЛЕФОН +371 67025555  
ФАКС +371 67025588  
info@rietumu.lv  
www.rietumu.lv

## ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ РЫНКОВ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

### **Руководство АО «Rietumu Banka» по определению целевого рынка для финансовых инструментов.**

АО «Rietumu Banka» (далее – Банк), исполняя требования Директивы № 2014/65/ЕС Европейского Парламента<sup>1</sup> и Совета (далее – MiFID II), по определению целевого рынка для финансовых инструментов или предоставляя связанные с ними сопутствующие услуги, разработал руководство, которое позволяет 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

## Термины и обозначения

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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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)</li> <li>- нет опыта в финансовом секторе, а именно, инвестор без предшествующего инвестиционного опыта</li> </ul> <p><b>2. Информированный инвестор:</b>  Инвестор, который отвечает следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- средние знания о финансовых инструментах (информированный инвестор может принять инвестиционное решения, принимая во внимание информацию документации по предложению; в состоянии понять суть/риски финансовых инструментов на основании имеющихся знаний)</li> <li>- есть опыт в инвестиционной сфере</li> </ul> <p><b>3. Инвестор высокого уровня:</b>  Инвестор, который отвечает следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- хорошие знания о финансовых инструментах и продуктах.</li> <li>- есть профессиональный опыт в финансовой индустрии, в сочетании с предоставлением профессиональных консультаций в сфере инвестиционных услуг/услуг управления портфелем</li> </ul>			
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 соответствие целевому рынку	Общее отношение клиента к инвестиционным рискам	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>PRIP SRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным) </td> <td style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>UCITS SRRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным) </td> <td style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>Внутренняя методология</b> Банка по значению показателя риска: <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>	<b>PRIP SRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<b>UCITS SRRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<b>Внутренняя методология</b> Банка по значению показателя риска: <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>
<b>PRIP SRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<b>UCITS SRRI методология</b> по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<b>Внутренняя методология</b> Банка по значению показателя риска: <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	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>Цель инвестирования:</b> <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> </td> <td style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>Срок инвестирования:</b> <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 style="width: 33%; padding: 5px;"> <b>Другие:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol> </td> </tr> </table>	<b>Цель инвестирования:</b> <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>	<b>Срок инвестирования:</b> <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>	<b>Другие:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol>
<b>Цель инвестирования:</b> <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>	<b>Срок инвестирования:</b> <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>	<b>Другие:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маржинальное кредитование</li> <li>2. Торговые платформы</li> </ol>			

Критерии	Описание	Обозначение
Стратегия распространения	Каналы распространения Инвестиционного продукта	1. Только исполнение клиентских распоряжений (без проверки соответствия) 2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента 3. Управление портфелем (оценка приемлемости)

## Простые финансовые инструменты\*

- **Акции, UCITS фонды, UCITS ETF, которые торгуются на регулируемых рынках ЕС, в МТ системах или эквивалентных иностранных рынках, за исключением тех, которые содержат производный инструмент, или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с данным финансовым инструментом.**
- **Долговые инструменты, которые торгуются на регулируемых рынках ЕС, в МТ системах или эквивалентных иностранных рынках, за исключением тех, которые содержат производный инструмент, или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с данным финансовым инструментом.**
- **Инструменты денежного рынка - депозиты, вклады и т. д., которые торгуются на регулируемых рынках ЕС, в МТ системах или эквивалентных иностранных рынках, за исключением тех, которые содержат производный инструмент, или структура которых такова, что клиенту трудно понять риск, связанный с данным 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 изначальнозначительную сумму вложений в полном размере</li> <li>- Убытки, превышающие сумму вложений</li> </ul>	- Потеря суммы вложений недопустима	- Ограниченные потери суммы вложений допустимы
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>	- Без риска	
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>		- Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью
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>	- Инвестор базового уровня	
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>	- Потеря суммы вложений недопустима	- Ограниченные потери суммы вложений допустимы
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

➤ 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>	- Инвестор базового уровня	
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>	- Потеря суммы вложений недопустима	- Ограниченные потери суммы вложений допустимы
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>	- Инвестор базового уровня	
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>	- Потеря суммы вложений недопустима	- Ограниченные потери суммы вложений допустимы
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>		- Меньше 3 лет
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	Да	Нет	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>	- Инвестор базового уровня	
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	- Высокий уровень	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Без риска</li> <li>- Низкий уровень</li> </ul>	- Средний уровень
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>		- Меньше 3 лет
Стратегия распространения	- Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента Управление портфелем		

## 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>		