

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 Совета¹ (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.

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	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	1. Инвестор базового уровня: Инвестор, который отвечает следующим признакам: - отсутствие или минимальные знания о соответствующих финансовых инструментах - нет опыта в финансовом секторе, а именно, инвестор без предшествующего инвестиционного опыта 2. Информированный инвестор: Инвестор, который отвечает следующим признакам: - 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 3. Инвестор высокого уровня: 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		
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	Способность клиента взять на себя финансовые обязательства	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	PRIIP SRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	UCITS SRRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	Внутренняя методология Банка по значению показателя риска: 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	Цель инвестирования: 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 меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет Другие: 1. Маржинальное кредитование		
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		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	1. Только исполнение клиентских распоряжений 2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

* 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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		

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	N/A	N/A	N/A
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	N/A	N/A	N/A
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	N/A	N/A	N/A
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	N/A	N/A	N/A
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2. Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента		