



RIETUMU
BANKA

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: - отсутствие или минимальные знания о соответствующих финансовых инструментах - нет опыта в финансовом секторе, а именно, инвестор без предшествующего инвестиционного опыта</p> <p>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</p> <p>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</p>
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>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"> 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 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 <p>Срок инвестирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет <p>Другие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маргинальное кредитование 2. Торговые платформы

КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ	ОБОЗНАЧЕНИЕ
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	Цели клиента по портфелю инвестиций касающиеся устойчивого развития	<p>1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций</p> <p>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</p> <p>3 Нет. Клиент не желает, чтобы его портфель управлялся в соответствии с подходом Банка к управлению рисками устойчивого развития</p>
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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 		
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<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	<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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета Клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<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 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<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	<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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Менее 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<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 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<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	<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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<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 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<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	<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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<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 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы 	<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 	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета Клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<ol style="list-style-type: none"> 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 		<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы 	<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 	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТСТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 3. Получение прибыли выше уровня инфляции 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение суммы инвестиций имеет приоритет над доходностью 2. Сохранение покупательской способности инвестиций, получение дохода близкого к средней инфляции 	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета Клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<ol style="list-style-type: none"> 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 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций

Маржинальное кредитование

КРИТЕРИИ	ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК	НЕЙТРАЛЬНО
СТАТУС КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частный клиент 2. Профессиональный клиент 3. Правомочный деловой партнер 		
ЗНАНИЯ И ОПЫТ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 2. Информированный инвестор 3. Инвестор высокого уровня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестор базового уровня 	
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОНЕСТИ УБЫТКИ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Клиенты, у которых активы превышают обязательства и будущие расходы 	<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 	
ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА И РИСК ПРОДУКТА, И СООТВЕТВИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕЛЕВОМУ РЫНКУ	<ol style="list-style-type: none"> 3. Средний риск 4. Средне-высокий риск 5. Высокий риск 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий риск 2. Средне-низкий риск 	
ЦЕЛИ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА	<ol style="list-style-type: none"> 4. Получение более высокой прибыли 5. Получение максимальной прибыли 	<ol style="list-style-type: none"> 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 	
СРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меньше 3 лет 2. От 3 лет, но меньше 5 лет 4. 3. Долгосрочный период - больше 5 лет 		
СТРАТЕГИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доверительное управление (анкета Клиента) 		
ЦЕЛИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	<ol style="list-style-type: none"> 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 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Да. Клиент выразил конкретное касательно устойчивых инвестиций