

## Руководство AS Citadele banka по оценке целевого рынка и стратегия распространения финансовых инструментов

В соответствии с положениями Директивы № 2014/65/EU о рынках финансовых инструментов («MiFID II») AS Citadele banka (далее - Банк) определил целевую аудиторию для финансовых инструментов (далее - Инвестиционные продукты), которые Банк разрабатывает и/или распространяет.

Целевой рынок для инвестиционных продуктов, распространяемых Банком, определяется путем оценки ограниченных данных (тип клиента, знания и опыт клиента) с учетом того, что Банк оказывает услуги только по исполнению клиентских распоряжений (с оценкой соответствия услуги клиенту для сложных продуктов) без активного маркетинга Инвестиционных продуктов и ни оказывая совет или управление клиентским портфелем. В этой ситуации уровень доступной Банку информации о клиенте может быть очень ограничен. Следовательно, Банк может не иметь возможности провести тщательную оценку целевого рынка. Этот материал поможет клиентам самим определять, принадлежат ли они конкретному целевому рынку Инвестиционного продукта, который они собираются покупать по собственной инициативе.

Этот материал носит исключительно информационный характер и не должен рассматриваться как совет покупать, держать или продавать какой-либо из упомянутых в нем Инвестиционных продуктов. В случае возникновения вопросов клиенты Банка, а также распространители Инвестиционных продуктов Банка могут связаться с Банком по телефону +371 6 701 0555, адрес электронной почты: [broker@citadele.lv](mailto:broker@citadele.lv).

### Категории определения целевого рынка

Категория	Описание	Варианты
Тип клиента	Категории клиентского статуса согласно MiFID II	<ul style="list-style-type: none"> <li>Частный клиент</li> <li>Профессиональный клиент.</li> <li>Правомочный деловой партнер.</li> </ul>
Знания и опыт	Знания/ опыт, который клиент имеет в отношении сделок с финансовыми инструментами	<p><u>Основной инвестор</u>, имеющий следующие характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>основные знания о финансовых инструментах инвестор может принять инвестиционное решение на основании документации предложения и информации, предоставленной в точке продажи),</li> <li>нет опыта работы с финансовыми инструментами.</li> </ul> <p><u>Информированный инвестор</u>, имеющий следующие характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>средние знания о финансовых инструментах (информированный инвестор может принять инвестиционное решение на основе документации предложения,</li> <li>инвестор понимает конкретные факторы / риски, связанные с финансовыми инструментами),</li> <li>иметь опыт работы с финансовыми инструментами.</li> </ul> <p><u>Продвинутый инвестор</u>, имеющий следующие характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>хорошие знания о финансовых инструментах и продуктах,</li> <li>опыт работы в финансовой отрасли или в предоставлении профессиональных инвестиционных советов или управлении инвестиционного портфеля.</li> </ul>
Способность нести убытки	Способность клиента нести убытки (от гарантии капитала до потери сверх вложенного капитала)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Гарантия капитала.</li> <li>Ограниченная потеря капитала.</li> <li>Потеря капитала до 100%.</li> <li>Потеря сверх капитала.</li> </ul>

Категория	Описание	Варианты		
Толерантность к риску и совместимость профиля риска / прибыли продукта с целевым рынком	Общее отношение клиента к рискам, связанным с финансовым инструментом	<u>PRIIPs:</u> PRIIPs SRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<u>UCITS:</u> UCITS SRRI методология по значению показателя риска между 1 (наименее рискованным) и 7 (наиболее рискованным)	<u>Другой продукт:</u> внутренняя методология Банка по значению показателя риска: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкий риск.</li> <li>• Средний риск.</li> <li>• Высокий риск</li> </ul>
Цель и потребности клиента	Инвестиционные цели и временной горизонт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инвестиционные цели:</li> <li>• Сохранение - предотвращение потери стоимости капитала.</li> <li>• Рост - добиться роста стоимости капитала.</li> <li>• Доход - текущий доход от вложений.</li> <li>• Хеджирование рисков.</li> <li>• Спекуляции.</li> <li>• Другие цели.</li> </ul>		Срок держания продукта: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Очень короткий срок (&lt;1 год),</li> <li>• Краткосрочный (1-3 года),</li> <li>• Среднесрочный (3-5 лет),</li> <li>• Долгосрочный (≥ 5 лет).</li> </ul>
Стратегия распространения	Каналы распространения Инвестиционного продукта	<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 клиентским портфелем ценных бумаг.</li> <li>• Инвестиционный совет.</li> </ul>		

Примечания к таблицам:

Да - целевой рынок

Нет - отрицательный целевой рынок

Нейтрально - ни положительный, ни отрицательный целевой рынок

## Распространяемые Банком инвестиционные продукты (Активный список)

### Простые финансовые инструменты\*

Тип Инвестиционного продукта Целевой рынок- категории	Акции, допущенные к торгам на регулируемом рынке Европейского Союза или на эквивалентном рынке третьих стран или на многосторонней торговой площадке	Долговые обязательства, допущенные к торгам на регулируемом рынке Европейского Союза или на эквивалентном рынке третьих стран или на многосторонней торговой площадке	Доли в UCITS (в том числе UCITS ETF) фондах
Тип клиента	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер
Знания и опыт клиента	Да Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Да Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Да Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор
Способность нести убытки	N/A	N/A	N/A
Толерантность к риску	N/A	N/A	N/A
Цель и потребности клиента	N/A	N/A	N/A
Стратегия распространения	Только исполнение клиентских распоряжений		

\* ценные бумаги со встроенным производным инструментом, долговые ценные бумаги со структурой, затрудняющей понимание риска, и структурированные UCITS фонды являются сложными финансовыми инструментами (смотреть следующие таблицы)

## Распространяемые Банком инвестиционные продукты (Активный список)

### Сложные финансовые инструменты\*

Тип Инвестиционного продукта Целевой рынок- категории	Долговые обязательства со встроенным производным инструментом	Долговые обязательства со структурой, затрудняющей понимание риска	Сложные биржевые продукты (ETF, ETN, ETC)	«Длинные» опционы
Тип клиента*	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер
Знания и опыт клиента	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор
Способность нести убытки	N/A	N/A	N/A	N/A
Толерантность к риску	N/A	N/A	N/A	N/A
Цель и потребности клиента	N/A	N/A	N/A	N/A
Стратегия распространения	Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям клиента/ продажа продукта по инициативе клиента			

\* Сложные Инвестиционные продукты могут распространяться Банком среди всех типов клиентов, за исключением случаев, когда производитель финансового инструмента конкретно указал чтобы Банк не распространял этот финансовый инструмент среди определенных типов клиентов (в рамках первоначального предложения)

### Инвестиционные продукты для профессионалов\*

Тип Инвестиционного продукта  Целевой рынок- категории	<b>Сложные акции – такие акции, которые не торгуются не на одном рынке Европейского Союза или на эквивалентном рынке третьих стран или на многосторонней торговой площадке, а также акции со встроенным производным инструментом</b>	<b>Сложные долговые обязательства - такие как конверсионные и гибридные ценные бумаги, и другие облигации, которые Банк распространяет только профессиональным клиентам</b>	<b>Структурированные UCITS и фонды, которые не являются UCITS фондами</b>
Тип клиента	Нет Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Нет Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Нет Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер
Знания и опыт клиента	Нет Основной инвестор Нет Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Нет Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Нет Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор
Способность нести убытки	N/A	N/A	N/A
Толерантность к риску	N/A	N/A	N/A
Цель и потребности клиента	N/A	N/A	N/A
Стратегия распространения	Только исполнение / продажа продукта по инициативе клиента Банк не оценивает соответствие продукта знаниям и опыту клиента, потому что эти продукты для профессиональных клиентов		

\* В случае, если продукт из этого списка (Инвестиционные продукты для профессионалов) учитывается на счете финансовых инструментов частного клиента в Банке, этот частный клиент может только продать продукт (выход из продукта)

### Инвестиционные продукты Банка \*

Тип Инвестиционного продукта Целевой рынок- категории *	Деривативы (FX SWAP, FX FORWARD)	AS Citadele banka необеспеченные субординированные облигации (ISIN LV0000802221, LV0000880011)
Тип клиента	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер	Да Частный клиент Да Профессиональный клиент Да Правомочный деловой партнер
Знания и опыт клиента	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор	Нет Основной инвестор Да Информированный инвестор Да Продвинутый инвестор
Способность нести убытки	Нет Гарантия капитала. Нет Ограниченная потеря капитала. Да Потеря капитала до 100%. Да Потеря сверх капитала (убытки могут превысить размер страхового депозита)	Нет Гарантия капитала. Нет Ограниченная потеря капитала Да Потеря капитала до 100% Нейтрально Потеря сверх капитала
Толерантность к риску	Согласно «PRIIPs» методике 7 (самый высокий риск)	Средний риск
Цель и потребности клиента, Срок держания продукта	Цель клиента: хеджирование рисков или спекуляции Клиент также может использовать продукт FX FORWARD для осуществления платежей за конкретный товар, услуги или инвестиции (если Банку предоставлены документы, подтверждающие это). В этом случае это не Инвестиционный продукт, а платеж. Срок держания продукта – индивидуально, согласно условиям сделки	Нет Сохранение - предотвращение потери стоимости капитала Нет Рост - добиться роста стоимости капитала Да Доход - текущий доход от вложений Нейтрально Хеджирование рисков Нейтрально Спекуляции Срок держания продукта – Длинный срок
Стратегия распространения	Нет Только исполнение клиентских распоряжений Да Исполнение клиентских распоряжений с оценкой соответствия продукта знаниям и опыту клиента/ продажа продукта по инициативе клиента Да Управление клиентским портфелем ценных бумаг (Банк не оказывает) Нет Инвестиционный совет	Нет Только исполнение клиентских распоряжений Да Исполнение с оценкой соответствия продукта знаниям и опыту клиента/ продажа продукта по инициативе клиента Да Управление клиентским портфелем ценных бумаг (Банк не оказывает) Да Инвестиционный совет (Банк не оказывает)

\* Учитывая инвестиционные услуги Банка (исполнение клиентских распоряжений с оценкой соответствия / продажа продукта по инициативе клиента), когда Банк распространяет свои Инвестиционные продукты, Банк оценивает первые две категории целевого рынка (тип клиента, знания и опыт клиента) и для продукта FX SWAP, FX FORWARD также цели клиента и, если применимо, исключение по отношению продукта FX FORWARD.