



Baltic International Bank

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА BALTIC INTERNATIONAL BANK SE ДЛЯ СДЕЛОК С ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ (КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА).

Baltic International Bank SE (далее - Банк) соблюдает требования, относящиеся к выбору целевого рынка для сделок с финансовыми инструментами и изложенные в директиве 2014/65/EU и делегированной директиве (EU) 2017/593 Комиссии, в дальнейшем именуемые Директивы, которые транспонированы в национальное законодательство Латвийской Республики, а именно в Закон о рынке финансовых инструментов [*Finanšu instrumentu tirgus likums*], разработало критерии и их описание. До предоставления инвестиционных услуг и сопутствующих услуг Банк осуществляет оценку целесообразности (*appropriateness assessment*) выбранного клиентом (инвестором) конкретного финансового инструмента для клиента. Банк исполняет клиентские распоряжения на сделки с финансовыми инструментами исключительно по инициативе самого клиента. Таким образом, Банк не оценивает, соответствие клиента целевому рынку конкретного финансового инструмента. До принятия инвестиционного решения клиент может также оценить, подходит ли ему целевой рынок соответствующего финансового инструмента.

Банк не предоставляет инвестиционные консультации. В отдельных случаях у Банка нет возможности удостовериться, подходит ли идентифицированный целевой рынок соответствующего финансового инструмента конкретному клиенту. Если клиент желает приобрести финансовый инструмент по своей инициативе, Банк предоставляет клиенту минимальный объем информации в соответствии с предусмотренными Директивами условиями. Поэтому клиенту надлежит самостоятельно оценить свое соответствие целевому рынку конкретного финансового инструмента.

Банк определил целевой рынок для финансовых инструментов, которые Банк разрабатывает и/или распространяет, и указал следующую информацию:

1. уровень сложности финансовых инструментов;
2. статус клиента в соответствии с требованиями Закона о рынке финансовых инструментов;
3. знания и опыт клиента в отношении сделок с финансовым инструментом;
4. финансовое положение клиента, то есть способность к принятию убытков;
5. допустимый для клиента уровень риска и совместимость присущего продукту соотношения между риском и вознаграждением (*risk/reward profile*) с целевым рынком;
6. цели и нужды клиента.

В отношении предоставляемых Банком таких услуг как портфельное правление, выпуск облигаций клиентов, контракты на разницу (*CFD*), инструменты валютного рынка (*forex instruments*), свопы и форвардные сделки, любой клиент, изъявивший желание совершать сделки с указанными инвестиционными продуктами, является целевым рынком Банка.



Baltic International Bank

Изложенное в данном документе описание носит лишь информативный характер. Данная информация не может рассматриваться в качестве консультации, рекомендации или предложения на совершение сделок с финансовыми инструментами или заключение каких-либо договоров о предоставлении инвестиционных услуг.

Более подробную информацию Вы можете получить, обратившись в Банк или непосредственно к своему персональному банкиру.



Baltic International Bank

МАТРИЦА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

X	соответствует целевому рынку
	не соответствует целевому рынку

Наименование группы продуктов (ФИ)	1		2			3			4				5				6						
	Уровень сложности		Статус клиента			Знания и опыт клиента			Финансовое положение клиента				Уровень присущего продукту риска				Нужды клиента						
	Простой ФИ	Сложный ФИ	Частный	Профес-ый	Е С Р	Базовый	Компетентный	Профес-ый	Убытки не приемлемы	Мин. убытки	Без гарантии возврата капитала	Убытки, превыш. вложенн. сумму	Низкий	Средний	Высокий	Продукт PRIIP	Сохранение капитала	Срок: Short /Middle / Long	Увеличение стоимости капитала	Срок: Short /Middle / Long	Спекуляция/ Доход	Срок: Short /Middle / Long	Ограничение риска
Акции	x		x	x	x	x	x	x			x	x			x			x	Mid/ Long	x	Short/ Mid		
Фонды UCITS	x		x	x	x	x	x	x			x	x		x				x	Mid/ Long	x	Short/ Mid		
Фонды NON-UCITS		x	x	x	x		x	x			x	x			x			x	Mid/ Long	x	Short/ Mid		
Фонды Complex ETFs		x	x	x	x		x	x			x	x			x					x	Short/ Mid	x	Short/ Mid
Облигации	x	x	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x		x	Mid/ Long	x	Mid/ Long	x	Short/ Mid		
Сложные облигации (CoCos, Hybrid)		x	x	x	x		x	x			x	x			x					x	Mid/ Long		
Производные ФИ		x	x	x	x		x	x			x	x			x					x	Short/ Mid	x	Short/ Mid
МАРЖ. торговля на валютном рынке (margin FX)		x		x	x			x			x	x			x					x	Short/ Mid	x	Short/ Mid

Адрес в Риге, Латвия: Kalēju iela 43, Rīga, LV – 1050, Latvija

Телефон: (+371) 6700 0444; факс (+371) 6700 0555; адрес электронной почты: info@bib.eu; www.bib.eu

Единый регистрационный номер: 40003127883



Baltic International Bank

ОПИСАНИЕ КРИТЕРИЕВ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

№ критерия	Критерий	Варианты критерия	Описание вариантов критерия
1	Уровни сложности финансовых инструментов	Простые финансовые инструменты	https://www.bib.eu/uploads/2017/02/Vienkarso-finansu-instrumentu-saraksts-RU.pdf
		Сложные финансовые инструменты	финансовые инструменты, которые не попадают под понятие «простые финансовые инструменты»
2	Статус клиента, для которого предназначен финансовый инструмент	Частный	Клиент, не являющийся ни Профессиональным клиентом, ни Правомочным контрагентом
		Профессиональный	Клиент, <ul style="list-style-type: none">- обладающий соответствующим опытом, знаниями и профессиональной компетентностью (<i>expertise</i>) для самостоятельного принятия инвестиционных решений и надлежащей оценки рисков, которые Клиент на себя принимает в процессе получения предоставляемых Банком инвестиционных услуг, и- которому Банк присвоил статус Профессионального клиента в соответствии с «Политикой определения статуса клиента и целесообразности услуг в сфере предоставления инвестиционных услуг и сопутствующих услуг»
		Правомочный контрагент (ЕСР)	инвестиционная брокерская компания, кредитное учреждение, страховая компания, компания, управляющая инвестициями, инвестиционный фонд и другие лицензированные финансовые учреждения, которым Банк присвоил статус правомочного контрагента в соответствии с «Политикой определения статуса клиента и целесообразности услуг в сфере предоставления инвестиционных услуг и сопутствующих услуг»
3	Знания и опыт клиента в отношении сделок с финансовым инструментом	Клиент базового уровня	Базовые (теоретические) знания о финансовых инструментах: клиент имеет недостаточный практический опыт в сделках с финансовыми инструментами; клиент способен принять продуманное инвестиционное решение на основании документов, относящихся к регулируемому и утвержденному предложению, или на основании предоставленной продавцом основной информации (<i>key information</i>).
		Клиент компетентного уровня	Компетентный клиент, имеющий опыт в сделках с интересующими его финансовыми инструментами: способен принимать продуманные инвестиционные решения на основании документов, относящихся к регулируемому и утвержденному



Baltic International Bank

			предложению, применяя свои знания и опыт для понимания упомянутых в документах факторов риска.
		Клиент профессионального уровня	Углубленные знания об используемых финансовых инструментах (всех продуктах и услугах). Клиент имеет знания и практический опыт в сделках с финансовыми инструментами, а также в использовании инвестиционных консультаций и/или услуг портфельного управления.
4	Финансовое положение клиента, то есть способность к принятию убытков	Убытки не приемлемы	Клиент не способен выдержать потерю вложенной суммы. Для клиента могут быть приемлемы незначительные убытки, например, в связи с возможными расходами.
		Допускает минимальные убытки	Клиент желает сохранить стоимость вложения или способен понести убытки в размере, указанном в описании продукта.
		Без гарантии возврата капитала	Клиент осознает, что вся вложенная сумма подвержена риску. Клиент понимает, что в рамках данного продукта защиты от убытков не существует.
		Убытки превышают вложенную сумму	Клиент способен понести убытки, превышающие вложенную сумму. Способность клиента нести убытки не ограничена.
5	Допустимый для клиента уровень риска и совместимость присущего продукту соотношения между риском и вознаграждением (<i>risk/reward profile</i>) с целевым рынком	Низкий	Клиент проявляет осторожность (не является инвестором, склонным к риску) и готов принять определенные колебания стоимости инвестиции взамен ожидаемого увеличения стоимости инвестиции в долгосрочной перспективе. Клиент инвестирует преимущественно в финансовые инструменты с низкой волатильностью.
		Средний	Клиент готов допустить краткосрочное снижение стоимости инвестиции и принять более низкую ликвидность взамен ожидаемого увеличения стоимости инвестиции в долгосрочной перспективе.
		Высокий	Клиент готов допустить значительные колебания стоимости инвестиции, включая полную потерю вложенной суммы, взамен потенциального получения максимальной прибыли.
		Продукт PRIIP	Суммарный индикатор рисков (<i>SRI</i>) от 1 (самая низкая категория риска) до 7 (самая высокая категория риска) в соответствии с требованиями по разработке документов, содержащих основную информацию (<i>Key Information Documents</i> , сокращенно <i>KID</i>).
6	Цели и нужды клиента	Сохранение капитала	Цель клиента – сохранение стоимости вложения при наличии высокой ликвидности с минимальной волатильностью или без волатильности.
		Увеличение стоимости капитала	Цель клиента - увеличение стоимости инвестиции при отказе от возможности генерировать текущий доход .
		Спекуляция / Доход	Цель клиента – максимизировать текущий доход от вложений при отказе от потенциала увеличения стоимости инвестиции.



Baltic International Bank

		Ограничение (хеджирование) риска	Цель клиента – снижение уровня рыночного риска базового актива.
	Short	Короткий срок	Планируемый срок инвестирования: от 1 года до 3 лет.
	Middle	Средний срок	Планируемый срок инвестирования: от 3 до 5 лет.
	Long	Длительный срок	Планируемый срок инвестирования: свыше 5 лет.