

Утвержден решением Совета Директоров
ООО «Джи Ай Си Эм – управление активами»

Протокол № 07/19 от 30.10.2019г.

ПОРЯДОК
определения Обществом с ограниченной ответственностью
«Джи Ай Си Эм – управление активами»
инвестиционного профиля клиента

Москва
2019 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

1.1. Настоящий порядок определения Обществом с ограниченной ответственностью «Джи Ай Си Эм – управление активами» инвестиционного профиля клиента (далее по тексту – Порядок), разработан в соответствии с Указанием Банка России от 17.12.2018 N 5014-У "О порядке определения инвестиционного профиля клиента инвестиционного советника, о требованиях к форме предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации и к осуществлению деятельности по инвестиционному консультированию" (далее - Указание) и иными нормативными актами Российской Федерации, Базовым стандартом совершения инвестиционным советником операций на финансовом рынке НАУФОР и устанавливает порядок определения инвестиционного профиля клиента, а также перечень сведений, необходимых для его определения.

1.2. Порядок разработан в целях определения инвестиционного профиля клиента Общества с ограниченной ответственностью «Джи Ай Си Эм – управление активами» при осуществлении деятельности по инвестиционному консультированию.

Настоящий Порядок обеспечивает сбалансированную оценку информации, полученной от клиента для определения его инвестиционного профиля, а также мотивированное соответствие определенного инвестиционного профиля такой оценке.

1.3. Основные термины и определения:

Инвестиционный советник – Общество с ограниченной ответственностью «Джи Ай Си Эм – управление активами», осуществляющее деятельность по инвестиционному консультированию.

Клиент – юридическое или физическое лицо, заключившее с Инвестиционным советником Договор об инвестиционном консультировании;

Инвестиционный профиль клиента – информация о доходности от операций с финансовыми инструментами, на которую рассчитывает клиент, о периоде времени, за который определяется такая доходность, а также о допустимом для клиента риске убытков от таких операций, если клиент не является квалифицированным инвестором.

Инвестиционный горизонт – период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск для клиента;

Ожидаемая доходность – доходность от инвестиций, на которую рассчитывает Клиент на инвестиционном горизонте;

Допустимый риск – риск, возможных убытков, связанных с инвестированием, который способен нести Клиент, не являющийся квалифицированным инвестором, за определенный период времени;

Внутренние документы Инвестиционного советника – правила, положения и иные документы Инвестиционного советника, устанавливающие порядок определения инвестиционного профиля клиента и перечень сведений, предоставляемых клиентом, для его определения.

2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ КЛИЕНТА.

2.1. Инвестиционный советник разработал анкеты для инвестиционного профилирования Клиентов с целью получения от Клиентов сведений, указанных в пунктах 2.7 и 2.8 Порядка (Приложения №№1, 2, 3, 4 к Порядку). Инвестиционный советник не осуществляет инвестиционное консультирование без получения необходимой информации и составления инвестиционного профиля клиента, а также без получения согласия клиента с определенным ему инвестиционным профилем.

2.2. Заполненная анкета подлежит подписанию Клиентом. Подписывая заполненную анкету, Клиент подтверждает достоверность предоставленных сведений. Инвестиционный советник не обязан проверять достоверность сведений, предоставленных Клиентом для определения его Инвестиционного профиля.

2.3. Инвестиционный советник определяет Инвестиционный профиль Клиента и получает согласие клиента с определенным ему инвестиционным профилем до начала предоставления индивидуальных инвестиционных рекомендаций.

2.4. Инвестиционный профиль Клиента может определяться Инвестиционным советником как по каждому договору инвестиционного консультирования, заключенному с Клиентом, так и однократно вне зависимости от количества договоров инвестиционного консультирования, заключенных с Клиентом.

2.5. Инвестиционный советник может определить несколько инвестиционных профилей в рамках одного договора инвестиционного консультирования для различных инвестиционных целей.

2.6. Инвестиционный профиль клиента содержит следующую информацию:

- (а) Ожидаемая доходность;
- (б) Допустимый риск (если клиент не является квалифицированным инвестором);
- (в) Инвестиционный горизонт

2.7. При определении Инвестиционного профиля Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, Инвестиционный советник должен запросить следующие сведения о Клиенте:

2.7.1. Для физических лиц:

- 1) возраст;
- 2) примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы за последние 12 месяцев;
- 3) сведения о сбережениях;
- 4) сведения об опыте и знаниях в области инвестирования;
- 5) сведения об уровне образования, специальности;
- 6) сведения о существенных имущественных обязательствах в течение периода, не менее, чем инвестиционный горизонт;
- 7) предполагаемая цель (цели) инвестирования;

8) иные сведения, необходимые Инвестиционному советнику для определения Инвестиционного профиля Клиента.

2.7.2. Для юридических лиц, являющихся коммерческими организациями:

- 1) соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам;
- 2) информацию о наличии квалификации специалистов или подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
- 3) количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
- 4) соотношение чистых активов к объему средств, предполагаемых к инвестированию;
- 5) среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из общей суммы инвестированных средств, по отношению к среднегодовому объему инвестированных активов;
- 6) информация о размере активов клиента;
- 7) информация о размере оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности (национальных стандартов, правил ведения учета и составления отчетности (если применимо) клиента за последний заверченный отчетный год;
- 8) предполагаемая цель (цели) инвестирования;
- 9) иные сведения, необходимые Инвестиционному советнику для определения Инвестиционного профиля Клиента.

В отношении информации, указанной в п. 1)-5) выше, могут быть предоставлены сведения по любым трем из пяти пунктов.

2.7.3. Для юридических лиц, являющихся некоммерческими организациями:

- 1) размер активов, планируемых к инвестированию;
- 2) информацию о наличии и квалификации специалистов или подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
- 3) количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
- 4) планируемая периодичность возврата активов из общей суммы инвестированных средств;
- 6) информация о размере активов клиента;
- 7) информация о размере оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности (национальных стандартов, правил ведения учета и составления отчетности (если применимо) клиента за последний заверченный отчетный год;
- 8) предполагаемая цель (цели) инвестирования;
- 9) иные сведения, необходимые Инвестиционному советнику для определения Инвестиционного профиля Клиента.

В отношении информации, указанной в п. 1)-4) выше, могут быть предоставлены сведения по любым трем из четырех пунктов.

2.8. При определении Инвестиционного профиля Клиента, являющегося квалифицированным инвестором в силу закона или признанного таковым, Инвестиционный советник собирает (устанавливает) следующую информацию:

- Инвестиционный горизонт;
- Ожидаемую доходность.

2.9. Предоставление индивидуальной инвестиционной рекомендации Клиенту возможно только в случае получения согласия Клиента с определенным для него Инвестиционным профилем.

2.10. Определенный по итогам анкетирования и суммирования коэффициентов Инвестиционный профиль предоставляется Клиенту для согласования в виде Справки об инвестиционном профиле клиента по форме, установленной Приложением №5 к Порядку.

Подписывая Справку об инвестиционном профиле, Клиент выражает своё согласие с определённым для него инвестиционным профилем. В случае оформления Инвестиционного профиля в бумажной форме, составляется два экземпляра, один из которых передается Клиенту, другой подлежит хранению у Инвестиционного советника.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА.

3.1. Инвестиционный горизонт определяется Клиентом исходя из периода времени, за который он хочет достичь Ожидаемую доходность при Допустимом риске.

4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ.

4.1. Ожидаемая доходность Клиента, указываемая им при определении Инвестиционного профиля, не является гарантией для Клиента.

4.2. Инвестиционный советник при предоставлении индивидуальных инвестиционных рекомендаций обязан ориентироваться на достижение Ожидаемой доходности при принятии риска в диапазоне Допустимого риска.

5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОПУСТИМОГО РИСКА.

5.1. Допустимый риск Клиента определяется Инвестиционным советником на основе сведений о приемлемом уровне риска Клиента, полученных от этого Клиента, согласно которому определяется соответствующий коэффициент уровня риска активов, доступных для приобретения в Портфель Клиента(Приложение №6 к настоящему Порядку).

5.2. Допустимый риск может быть выражен в виде абсолютной величины, в виде относительной величины или в виде качественной оценки.

5.3. Если Клиент не согласен с Допустимым риском, рассчитанным Инвестиционным советником, возможен пересмотр Допустимого риска в сторону снижения, при одновременном пересмотре Ожидаемой доходности.

5.4. Увеличение Допустимого риска, рассчитанного Инвестиционным советником на основании данных, предоставленных Клиентом, не допускается без одновременного пересмотра Инвестиционного профиля.

5.5. Относительная величина допустимого риска Клиента в абсолютном выражении определяется как допустимая доля потери стоимости Инвестиционного портфеля, определенной по состоянию на начало этого Инвестиционного горизонта.

6. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ.

6.1. Инвестиционный советник вправе изменить Инвестиционный профиль с согласия Клиента.

6.2. В случае, если Клиент уведомил Инвестиционного советника об изменении информации о клиенте, инвестиционный советник повторно определяет инвестиционный профиль Клиента.

6.3. В случае пересмотра инвестиционного профиля согласие Клиента с инвестиционным профилем предоставляется в соответствии с пунктом 2.10 Порядка.

7. ИНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. Риск недостоверной информации, предоставленной клиентом при формировании его инвестиционного профиля, лежит на самом клиенте.

7.2. Инвестиционный советник не побуждает клиента к сокрытию или искажению информации, необходимой для формирования профиля клиента, или к отказу от ее предоставления.

**Анкета для определения инвестиционного профиля клиента
(физическое лицо/индивидуальный предприниматель)**

Дата составления:	Коэффициент
Ф.И.О. Клиента	
Данные документа, удостоверяющего личность	
1. Являетесь ли Вы квалифицированным инвестором в соответствии с законодательством РФ?	<input type="checkbox"/> да (пожалуйста, заполните пункты 9 и 10)
	<input type="checkbox"/> нет (пожалуйста, заполните все пункты анкеты)
2. Предполагаемые цели инвестирования	<input type="checkbox"/> основная цель – сохранение капитала, устраивают ставки по банковским депозитам 0
	<input type="checkbox"/> стремление получить более существенную доходность, чем по банковским депозитам 0,1
	<input type="checkbox"/> получение максимального дохода 0,2
3. Возраст	<input type="checkbox"/> до 20 лет 0,1
	<input type="checkbox"/> от 21 до 50 лет 0,2
	<input type="checkbox"/> старше 50 лет 0,1
4. Примерные среднемесячные доходы и среднемесячные расходы	<input type="checkbox"/> среднемесячные доходы за вычетом среднемесячных расходов больше нуля 0,2
	<input type="checkbox"/> среднемесячные доходы за вычетом среднемесячных расходов меньше нуля 0
5. Существенные имущественные обязательства в период не менее, чем инвестиционный горизонт	<input type="checkbox"/> Имущественные обязательства не превышают 20 % от высоколиквидных активов в период не менее, чем инвестиционный горизонт 0,1
	<input type="checkbox"/> Имущественные обязательства превышают 20 % от высоколиквидных активов в период не менее, чем инвестиционный горизонт 0
6. Информация о сбережениях	<input type="checkbox"/> сбережения превышают стоимость инвестируемых активов 0,2
	<input type="checkbox"/> сбережения не превышают стоимость инвестируемых активов 0
7. Опыт и знания в области инвестирования	<input type="checkbox"/> не было опыта инвестирования или был опыт использования банковского депозита 0
	<input type="checkbox"/> есть опыт инвестирования в ПИФы, использования услуг доверительного управления 0,1
	<input type="checkbox"/> есть опыт инвестирования через брокерский счет 0,2
	<input type="checkbox"/> есть опыт активного инвестирования через брокерский счет в рискованные инструменты (Forex, срочный рынок и т.п.) 0,3
8. Информация об образовании	<input type="checkbox"/> Среднее, среднее специальное 0
	<input type="checkbox"/> Высшее 0,1
	<input type="checkbox"/> Высшее экономическое 0,2
	<input type="checkbox"/> Высшее плюс наличие сертификатов финансового аналитика (CFA, FRM) 0,3
Итоговый коэффициент	
9. Инвестиционный горизонт (предполагаемые сроки инвестирования)	<input type="checkbox"/> 1 год
	<input type="checkbox"/> 2 года
	<input type="checkbox"/> 3 года

	<input type="checkbox"/> Иное:
10. Ожидаемая доходность инвестирования по окончании инвестиционного горизонта	<input type="checkbox"/> должна быть выше суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
	<input type="checkbox"/> должна быть равна сумме первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
	<input type="checkbox"/> может быть ниже суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
11. Заинтересованность клиента в получении дохода	<input type="checkbox"/> периодического
	<input type="checkbox"/> разового
12. Возможный (ожидаемый) риск	<input type="checkbox"/> низкий (основная цель – сохранение капитала, устраивают ставки по банковским депозитам)
	<input type="checkbox"/> средний (готовность принять небольшие риски для получения большей доходности, чем по банковским депозитам)
	<input type="checkbox"/> высокий (готовность принять существенный риск для получения существенного дохода)
	<input type="checkbox"/> агрессивный (готовность принять значительный риск для получения максимального дохода)

Подписывая настоящую Анкету, Клиент подтверждает достоверность сведений, представленных для определения его Инвестиционного профиля, а также то, что он проинформирован о рисках предоставления недостоверной информации для определения Инвестиционного профиля.

_____/_____
 Подпись Клиента/Представителя Ф.И.О. Клиента/ Представителя

Дата: _____._____.20__г.

**Анкета для определения инвестиционного профиля клиента
(юридическое лицо – коммерческая организация)**

Дата составления:	Кoeffициент
Полное наименование Клиента	
ИНН Клиента	
ОГРН Клиента	
1. Являетесь ли Вы квалифицированным инвестором в соответствии с законодательством РФ?	<input type="checkbox"/> да (пожалуйста, заполните пункты 9 и 10) <input type="checkbox"/> нет (пожалуйста, заполните все пункты анкеты)
Предполагаемые цели инвестирования	<input type="checkbox"/> основная цель – сохранение капитала, устраивают ставки по банковским депозитам 0
	<input type="checkbox"/> стремление получить более существенную доходность, чем по банковским депозитам 0,1
	<input type="checkbox"/> получение максимального дохода 0,2
1. Соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам	<input type="checkbox"/> больше 1 0,3
	<input type="checkbox"/> меньше 1 0
2. Квалификация специалистов или подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность	<input type="checkbox"/> отсутствует 0
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование 0,1
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года 0,2
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года в должности, напрямую связанной с инвестированием активов 0,3
3. Опыт взаимодействия с участниками финансового рынка	<input type="checkbox"/> отсутствует или до 1 года 0
	<input type="checkbox"/> от 1 года до 3 лет 0,1
	<input type="checkbox"/> Более 3 лет 0,2
4. Соотношение чистых активов к объему средств, предполагаемых к инвестированию	<input type="checkbox"/> До 25% 0,2
	<input type="checkbox"/> От 25% до 50% 0,1
	<input type="checkbox"/> Свыше 75% 0
5. Среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из общей суммы инвестированных средств, по отношению к среднегодовому объему инвестированных активов	<input type="checkbox"/> До 5% 0,2
	<input type="checkbox"/> От 5% до 20% 0,1
	<input type="checkbox"/> Свыше 20% 0
6. Количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	<input type="checkbox"/> операции не осуществлялись 0
	<input type="checkbox"/> менее 10 операций 0,2
	<input type="checkbox"/> более 10 операций 0,3
7. Размер активов клиента	<input type="checkbox"/> Менее 40 млн. руб. 0

	<input type="checkbox"/> Более 40 млн. руб.	0,1
8. Размер оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности (национальных стандартов, правил ведения учета и составления отчетности (если применимо) клиента за последний завершённый отчетный год	<input type="checkbox"/> Менее 100 млн. руб.	0
	<input type="checkbox"/> Более 100 млн. руб.	0,1
Итоговый коэффициент		
9. Инвестиционный горизонт (предполагаемые сроки инвестирования)	<input type="checkbox"/> 1 год	
	<input type="checkbox"/> 2 года	
	<input type="checkbox"/> 3 года	
	Иное:	
10. Ожидаемая доходность инвестирования по окончании инвестиционного горизонта	<input type="checkbox"/> должна быть выше суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)	
	<input type="checkbox"/> должна быть равна сумме первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)	
	<input type="checkbox"/> может быть ниже суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)	
11. Заинтересованность клиента в получении дохода	<input type="checkbox"/> периодического	
	<input type="checkbox"/> разового	
12. Возможный (ожидаемый) риск	<input type="checkbox"/> низкий (основная цель – сохранение капитала, устраивают ставки по банковским депозитам)	
	<input type="checkbox"/> средний (готовность принять небольшие риски для получения большей доходности, чем по банковским депозитам)	
	<input type="checkbox"/> высокий (готовность принять существенный риск для получения существенного дохода)	
	<input type="checkbox"/> агрессивный (готовность принять значительный риск для получения максимального дохода)	

Подписывая настоящую Анкету, Клиент подтверждает достоверность сведений, представленных для определения его Инвестиционного профиля, а также то, что он проинформирован о рисках предоставления недостоверной информации для определения Инвестиционного профиля.

_____/_____
 Подпись Представителя Клиента Ф.И.О., должность Представителя

Дата: ____ . ____ . 20 ____ г.

**Анкета для определения инвестиционного профиля клиента
(юридическое лицо – некоммерческая организация)**

Дата составления:		Кoeffициент
Полное наименование Клиента		
ИНН Клиента		
ОГРН Клиента		
1. Являетесь ли Вы квалифицированным инвестором в соответствии с законодательством РФ?	<input type="checkbox"/> да (пожалуйста, заполните пункты 9 и 10)	
	<input type="checkbox"/> нет (пожалуйста, заполните все пункты анкеты)	
2. Размер (объем) активов, планируемых к инвестированию	<input type="checkbox"/> Менее 5 млн. руб.	0
	<input type="checkbox"/> Более 5 млн. руб.	0,2
3. Квалификация специалистов или подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность	<input type="checkbox"/> отсутствует	0
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование	0,1
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года	0,2
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	0,3
4. Опыт взаимодействия с участниками финансового рынка	<input type="checkbox"/> отсутствует или до 1 года	0
	<input type="checkbox"/> от 1 года до 3 лет	0,1
	<input type="checkbox"/> Более 3 лет	0,2
5. Количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	<input type="checkbox"/> операции не осуществлялись	0
	<input type="checkbox"/> менее 10 операций	0,2
	<input type="checkbox"/> более 10 операций	0,4
6. Планируемая периодичность возврата активов из общей суммы инвестированных средств	<input type="checkbox"/> ежемесячно	0
	<input type="checkbox"/> ежеквартально	0,1
	<input type="checkbox"/> ежегодно	0,2
7. Размер активов клиента	<input type="checkbox"/> Менее 40 млн. руб.	0
	<input type="checkbox"/> Более 40 млн. руб.	0,1
8. Размер оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности (национальных стандартов, правил ведения учета и составления отчетности (если применимо) клиента за последний заверченный отчетный год	<input type="checkbox"/> Менее 100 млн. руб.	0
	<input type="checkbox"/> Более 100 млн. руб.	0,1
Итоговый коэффициент		
9. Инвестиционный горизонт (предполагаемые сроки инвестирования)	<input type="checkbox"/> 1 год	
	<input type="checkbox"/> 2 года	
	<input type="checkbox"/> 3 года	
	<input type="checkbox"/> Иное:	

10. Ожидаемая доходность инвестирования по окончании инвестиционного горизонта	<input type="checkbox"/> должна быть выше суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
	<input type="checkbox"/> должна быть равна сумме первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
	<input type="checkbox"/> может быть ниже суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждений (без учета риска дефолта контрагента/эмитента)
11. Заинтересованность клиента в получении дохода	<input type="checkbox"/> периодического
	<input type="checkbox"/> разового
12. Возможный (ожидаемый) риск	<input type="checkbox"/> низкий (основная цель – сохранение капитала, устраивают ставки по банковским депозитам)
	<input type="checkbox"/> средний (готовность принять небольшие риски для получения большей доходности, чем по банковским депозитам)
	<input type="checkbox"/> высокий (готовность принять существенный риск для получения существенного дохода)
	<input type="checkbox"/> агрессивный (готовность принять значительный риск для получения максимального дохода)

Подписывая настоящую Анкету, Клиент подтверждает достоверность сведений, представленных для определения его Инвестиционного профиля, а также то, что он проинформирован о рисках предоставления недостоверной информации для определения Инвестиционного профиля.

_____/_____
 Подпись Представителя Клиента Ф.И.О., должность Представителя

Дата: _____._____.20__г.

Справка об инвестиционном профиле клиента

Кому: _____

Дата: _____

Настоящим Общество с ограниченной ответственностью «Джи Ай Си Эм – управление активами» (далее – Инвестиционный советник), руководствуясь Указанием Банка России от 17.12.2018 N 5014-У "О порядке определения инвестиционного профиля клиента инвестиционного советника, о требованиях к форме предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации и к осуществлению деятельности по инвестиционному консультированию", а также Внутренними документами Инвестиционного советника, уведомляет о присвоении Вам инвестиционного профиля со следующими показателями:

Инвестиционный профиль: ____

- Инвестиционный горизонт: _____
- Допустимый риск _____
- Ожидаемая доходность _____

Вид инвестиционного профиля:

Инвестиционный профиль клиента определен на основании следующей информации: ____.

Рекомендуем своевременно уведомлять Инвестиционного советника об изменении информации о клиенте, на основании которой был определен инвестиционный профиль.

Инвестиционный советник не гарантирует достижение определенной в инвестиционном профиле доходности, на которую рассчитывает клиент, от операций с финансовыми инструментами.

Генеральный директор
ООО «Джи Ай Си Эм – управление активами»

Глинская А.А.

м.п.

Виды инвестиционных профилей и коэффициенты уровня риска активов (справочная информация)

Виды инвестиционных профилей клиента:

Консервативный (итоговый коэффициент 0,1-0,4)	Допустимы активы с коэффициентом от 0,1 до 0,4. Доля консервативных инструментов не должна быть ниже 80% от активов.
Сбалансированный (итоговый коэффициент 0,5-0,6)	Допустимы активы с коэффициентом от 0,5 до 0,6. Доля консервативных инструментов не должна быть ниже 70% от активов.
Умеренно-агрессивный (итоговый коэффициент 0,6-0,7)	Допустимы активы с коэффициентом от 0,6 до 0,7. Доля консервативных инструментов не должна быть ниже 50% от активов.
Агрессивный (итоговый коэффициент от 0,8)	Допустимы активы с коэффициентом от 0,8. Доля консервативных инструментов не установлена.

Коэффициенты уровня риска активов в зависимости от Допустимого риска, определенного в Инвестиционном профиле Клиента.

Коэффициент	Актив
0,1	Денежные средства на счетах и во вкладах в кредитных организациях с рейтингом не ниже суверенного, сниженного на 3 ступени
0,2	Облигации/еврооблигации либо эмитенты облигаций, имеющие рейтинг не ниже суверенного, сниженного на три ступени и сроком до погашения (оферты) до 2 лет
	Инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов
0,3	Облигации, еврооблигации либо эмитенты облигаций, имеющие рейтинг не ниже суверенного, сниженного на три ступени и сроком до погашения (оферты) свыше 2 лет
	Акции российских эмитентов, входящих в первый уровень котировального списка Московской биржи
0,4	Иные облигации, допущенные к организованным торгам
0,5	Иные облигации
	Депозитарные расписки
	Инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов
0,6	Акции российских эмитентов, за исключением акций, включенных в первый уровень котировального списка Московской Биржи
0,7	Инвестиционные паи закрытых паевых инвестиционных фондов
0,8	Иные акции
0,9	Ипотечные сертификаты участия
от 1 и выше	Производные финансовые инструменты