



УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
ООО «Управляющая компания «Финам
Менеджмент» от 24.08.2021 № УКФ/ПР/210824/1
Введено в действие 04.09.2021

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА (далее – «Порядок»)

1. Общие положения

1.1. Настоящий Порядок разработан в соответствии с Положением Банка России от 03.08.2015 № 482-П «О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов, управляющего», Базовым стандартом совершения управляющим операций на финансовом рынке (утв. Банком России 16.11.2017) и содержит описание мероприятий, осуществляемых ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» для определения инвестиционного профиля и/или стандартного инвестиционного профиля Клиента, перечень необходимых сведений, предоставляемых Клиентом, методику расчета значений показателей для определения инвестиционного профиля.

1.2. Определение инвестиционного профиля Клиента, предусмотренное Порядком, осуществляется в целях предоставления Управляющим Клиенту услуг в рамках договора доверительного управления, условия которого содержатся в Регламенте доверительного управления ценными бумагами и средствами инвестирования в ценные бумаги и производные финансовые инструменты (далее – «Регламент»).

1.3. В настоящем Порядке используются следующие термины и определения:

Договор – договор доверительного управления ценными бумагами и средствами инвестирования в ценные бумаги и производные финансовые инструменты, заключенный между Клиентом и Управляющим;

Клиент – юридическое или физическое лицо, намеренное заключить или заключившее с Управляющим Договор (учредитель доверительного управления);

Допустимый риск – риск, который способен нести клиент, если клиент не является квалифицированным инвестором;

Управляющий – ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент».

1.4. Термины, специально не определенные в Порядке, используются в значениях, установленных нормативными актами Российской Федерации, базовыми и/или внутренними стандартами и Договором, а в непротиворечащей им части также обычаями и правилами, применяемыми в деятельности по управлению ценными бумагами.

2. Получение сведений для определения инвестиционного профиля Клиента

2.1. Инвестиционный профиль Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, определяется Управляющим на основании следующих сведений:

2.1.1. **в отношении Клиента-физического лица:**

- а) предполагаемая цель инвестирования;
- б) инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования);
- в) возраст физического лица;
- г) образование;
- д) примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы за последние 12 месяцев;
- е) сведения о существенных имущественных обязательствах Клиента в течение периода не менее, чем инвестиционный горизонт;
- ж) сведения о сбережениях физического лица;
- з) сведения об опыте и знаниях физического лица в области инвестирования (виды услуг, сделок, финансовых инструментов);
- и) ожидаемая доходность;
- к) источник дохода (необязательный);

- л) опыт работы по трудовому договору в финансовых организациях, оказывающих услуги в области инвестирования (необязательный);
- м) размер (объем) активов, планируемых к инвестированию (необязательный).

2.1.2. в отношении Клиента-юридического лица, являющегося коммерческой организацией:

- а) предполагаемая цель инвестирования;
- б) инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования);
не менее трех категорий из следующих категорий сведений:
- в) соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, определенное на основании последней бухгалтерской отчетности юридического лица;
- г) соотношение чистых активов к объему средств, передаваемых в доверительное управление;
- д) наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
- е) наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
- ж) среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, находящихся в доверительном управлении;
- з) планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года;
- и) предельный размер убытка, который клиент считает допустимым (по группе Договоров, а именно по всем Договорам);

а также дополнительных сведений:

- к) ожидаемая доходность;
- л) размер собственных средств;
- м) размер чистых активов юридического лица;
- н) размер оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности (национальных стандартов, правил ведения учета и составления отчетности) за последний заверченный отчетный период;
- о) размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление;
- п) EBITDA / чистая прибыль;
- р) наличие действующей лицензии, выданной Банком России;
- с) применение процедуры банкротства в отношении юридического лица.

2.1.3. в отношении клиента-юридического лица, являющегося некоммерческой организацией:

- а) предполагаемая цель инвестирования;
- б) инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования);
- в) дополнительные условия и ограничения, которые необходимо будет учитывать при доверительном управлении (при наличии);
не менее трех категорий из следующих категорий сведений:
- г) наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
- д) наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
- е) планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года;
- ж) предельный допустимый риск за весь срок инвестирования (по группе Договоров, а именно по всем Договорам)
- з) размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление, а также периодичность их передачи в доверительное управление;

а также дополнительных сведений:

- и) ожидаемая доходность;
- к) размер чистых активов юридического лица
- л) применение процедуры банкротства в отношении юридического лица;

м) среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, переданных в доверительное управление.

Сведения о Клиенте, указанные в п. 2.1.1-2.1.3 Порядка, используются Управляющим для расчета баллов, необходимых для определения инвестиционного профиля Клиента в порядке, установленном в разделах 3-6 Порядка (далее – «расчетные показатели»).

2.2. Инвестиционный профиль Клиента, являющегося квалифицированным инвестором, определяется Управляющим на основании предоставленной Клиентом информации о предполагаемом сроке инвестирования и ожидаемой доходности, в соответствии с Таблицей, указанной ниже:

Таблица 1

Срок инвестирования	Ожидаемая доходность (в % годовых)			
	до 10 %	от 10% до 15%	от 15% до 20%	от 20 % и более
до 1 года	Консервативный Индивидуальный	Умеренный	Агрессивный	Агрессивный
от 1 года до 3 лет	Консервативный Индивидуальный	Умеренный	Агрессивный	Агрессивный
от 3 до 5 лет	Консервативный Индивидуальный	Умеренный	Умеренный	Агрессивный
более 5 лет	Консервативный Индивидуальный	Умеренный	Умеренный	Агрессивный

2.3. Для определения инвестиционного профиля Клиентом предоставляются сведения, перечисленные в п. 2.1 и п. 2.2 Порядка. Указанные сведения могут быть запрошены Управляющим и предоставлены Клиентом в форме, определяемой Управляющим, путем заполнения специальных полей соответствующих разделов Анкеты (далее – «Сведения об инвестиционном профиле Клиента») в Личном кабинете или на бумажном носителе.

Управляющий по своему усмотрению применяет тот или иной способ и форму из числа указанных выше, в том числе вправе одновременно применять различные способы и формы для запроса различных сведений, перечисленных в п. 2.1 и п. 2.2 Порядка.

2.4. Инвестиционный профиль Клиента не определяется Управляющим в случае отказа Клиента предоставить информацию, указанную в п. 2.1 и п. 2.2 Порядка.

2.5. Управляющий не проверяет достоверность сведений, указанных в п. 2.1 Порядка, предоставленных Клиентом.

2.6. В случае изменения сведений, предоставленных для определения инвестиционного профиля, а также не реже одного раза в год с даты определения инвестиционного профиля, Клиент предоставляет новые измененные (обновленные) сведения для повторного определения инвестиционного профиля Клиента.

Инвестиционный профиль Клиента, определенный на основании предоставленных Клиентом измененных сведений, указанных в п. 2.1 и п. 2.2 Порядка, применяется со следующего календарного дня, следующим за днем предоставления Клиентом измененных сведений.

В случае неисполнения Клиентом обязанности, указанной в абз. 1 настоящего пункта Порядка, Управляющий вправе обоснованно считать, что ранее предоставленные Клиентом сведения для определения инвестиционного профиля и определенный на основании таких сведений инвестиционный профиль остаются без изменений, и Клиент подтверждает свое согласие с ранее определенным инвестиционным профилем, а Управляющий освобождается от ответственности, связанной с неполучением такой информации.

2.7. В случае выбора Клиентом стандартной стратегии управления Клиенту определяется стандартный инвестиционный профиль в соответствии с разделом 7 Порядка без представления Клиентом сведений, указанных в п. 2.1 и п.2.2 Порядка.

3. Порядок определения инвестиционного профиля Клиента

3.1. Инвестиционный профиль определяется по каждому Клиенту вне зависимости от количества договоров доверительного управления, заключенных с ним.

3.2. Определение инвестиционного профиля Клиента осуществляется до начала совершения сделок по первому Договору.

3.3. Инвестиционный горизонт не может превышать срок, на который заключается Договор. Если инвестиционный горизонт меньше срока, на который заключается Договор, инвестиционный профиль Клиента определяется за каждый инвестиционный горизонт, входящий в указанный срок.

3.4. Анализ расчетных показателей в соответствии с разделами 4-6 Порядка и определение инвестиционного профиля Клиента определяется путем анализа предоставленных сведений, согласно методике, указанной в разделах 4-6 Порядка.

3.5. По результатам анализа расчетных показателей Управляющий определяет в отношении Клиента один из следующих типов инвестиционных профилей:

- а) «Консервативный Индивидуальный» (уровень допустимого риска – низкий);
- б) «Умеренный» (уровень допустимого риска – средний);
- в) «Агрессивный» (уровень допустимого риска – высокий).

Информация о значении уровня допустимого риска соответствует потенциальному ориентиру возможных убытков (потерь) Клиента в силу объективных причин, связанных с наличием рисков совершения операций с финансовыми инструментами, а фактически полученный Клиентом отрицательный финансовый результат может превысить сумму потенциальных убытков в относительном выражении.

Каждому из инвестиционных профилей Управляющим определено значение риска убытков (потерь) инвестированных средств Клиента и соответствующее ему значение ожидаемой доходности:

- а) «Консервативный Индивидуальный» – риск потери до 40 % инвестированных средств, ожидаемая доходность – до 10 % годовых;
- б) «Умеренный» – риск потери до 70 % инвестированных средств, ожидаемая доходность – от 10 до 20 % годовых;
- в) «Агрессивный» – риск потери от 70 % и выше инвестированных средств, ожидаемая доходность – от 20 % годовых.

По каждому из инвестиционных профилей инвестиционный горизонт определяется Управляющим как равный предполагаемому сроку инвестирования, указанному Клиентом в Анкете.

3.6. Определенный Управляющим инвестиционный профиль Клиента предоставляется Клиенту для согласования. Инвестиционный профиль Клиента отражается Управляющим в Сведениях об инвестиционном профиле Клиента, подписанном уполномоченным лицом Управляющего, составленном в форме электронного документа и (или) в бумажной форме в двух экземплярах, один из которых передается (направляется) Клиенту, другой подлежит хранению в Компании в течение срока действия Договора с этим Клиентом, а также в течение трех лет со дня его прекращения.

Управляющий получает согласие Клиента с его инвестиционным профилем и/или стандартным инвестиционным профилем путем проставления собственноручной подписи или электронной подписи Клиента в соответствующем разделе Сведений об инвестиционном профиле Клиента.

3.7. Окончательное определение и присвоение Клиенту инвестиционного профиля из числа возможных типов, перечисленных в п. 3.5 Порядка, осуществляется Управляющим с учетом процедуры получения согласия Клиента со своим инвестиционным профилем, указанной в п. 3.6 Порядка.

4. Методика расчета показателей для определения инвестиционного профиля Клиента-физического лица

4.1. При анализе расчетных показателей Клиента применяется система коэффициентов, где каждому значению расчетного показателя соответствует значение определенного коэффициента.

Применяется следующая таблица коэффициентов расчетных показателей:

Таблица 2

№	Расчетный показатель	Градация	Коэффициент
1	Возраст*	до 18 и более 70 лет	0
		от 60 до 70 лет	1
		от 18 до 25 лет	2
		от 25 до 60 лет	3

2	Образование	основное общее или среднее общее	0
		среднее профессиональное	1
		незаконченное высшее	2
		высшее (в т.ч. несколько высших), ученая степень, сертификаты CFA, FRM, специалиста финансового рынка**	3
3	Доходы и сбережения (показатель рассчитывается по формуле 4.1.1)	0	0
		от 0 до 40 000 рублей включительно	1
		свыше 40 000 до 100 000 рублей включительно	2
		свыше 100 000 рублей	3
4	Сведения об опыте и знаниях в области инвестирования***	нет (отсутствует)	0
		простые (вклады / дебетовые карты)	1
		средние (кредиты / акции / облигации / ПИФы)	2
		сложные (ПФИ / иностранные финансовые инструменты / FOREX)	3
5	Инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования)	до 1 года	3
		от 1 года до 3 лет	2
		от 3 до 5 лет	1
		более 5 лет	0
6	Ожидаемая доходность (в % годовых)	до 10 %	минус 3 балла
		от 10 % до 15 %	минус 2 балла
		от 15 % до 20 %	минус 1 балл
		свыше 20 %	0
7	Предполагаемая цель инвестирования	сохранить сбережения	0
		альтернатива банковскому депозиту	1
		получить доходность выше банковского депозита	2
		получить высокий доход за счет активных торговых операций	3
8	Опыт работы по трудовому договору в финансовых организациях, оказывающих услуги в области инвестирования	до 6 мес.	0
		от 6 мес. до 1 года	1
		от 1 года до 3 лет	2
		более 3 лет	3
9	Размер (объем) активов, планируемых к инвестированию	до 600 000 рублей	0
		от 600 000 до 1 000 000 рублей	1
		от 1 000 000 до 3 000 000 рублей	2
		свыше 3 000 000 рублей	3
10	Источник дохода***	другое / не указан	0
		заработная плата, пенсия, стипендия	1
		собственный бизнес	2
		пассивные виды дохода (доход от инвестиций в ценные бумаги, аренда, дивиденды и др.)	3

* В случае изменения возраста Клиента, предполагающего его отнесение к другой градации с уменьшением значения коэффициента, и при условии, что ранее до указанных изменений Клиенту был определен инвестиционный профиль типа выше чем «Консервативный Индивидуальный», то при обновлении сведений о Клиенте для определения инвестиционного профиля значение расчетного показателя «Возраст» учитывается с тем коэффициентом, который соответствует значению градации, к которой Клиент был отнесен до указанных изменений в возрасте.

** В настоящей Таблице имеется в виду международный сертификат «International Certificate in Advanced Wealth Management» (ICAWM) / «Investment Management Specialist» / «Financial Adviser» / «Certificated

Financial Planner» / «Chartered Financial Analyst (CFA)» / «Certified International Investment Analyst (CIIA)» / «Financial Risk Manager (FRM)» либо квалификационный аттестат о присвоении квалификации специалиста финансового рынка или свидетельство о квалификации, подтверждающее соответствие требованиям профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию», или иной документ, свидетельствующий о квалификации, установленный нормативными актами в сфере финансовых рынков.

*** Для расчета используется значение с максимальным коэффициентом, выбранное Клиентом. Если Клиент не выбрал ни одно из значений, то при расчете используется коэффициент со значением «0».

4.1.1. При расчете показателя «Доходы и сбережения» (ДС) (п. 3 Таблицы 2) используется следующая формула:

$$ДС = \frac{(УрДоход + СумСбер * СуцОб) * (УрДоход - СумРасх)}{УрДоход}$$

где: ДС – Доходы и сбережения,

УрДоход – общая сумма доходов в месяц (среднемесячный размер за последние 12 месяцев);

СумСбер – сумма сбережений;

СуцОб – коэффициент существенных имущественных обязательств Клиента в течение периода не менее, чем инвестиционный горизонт, и соответствует следующим значениям, указанным Клиентом при предоставлении сведений:

- обязательства отсутствует – 0,5%;
- сумма обязательств менее суммы инвестирования – 0,25%;
- сумма обязательств равна или более суммы инвестирования – 0,1%;

СумРасх – сумма расходов (среднемесячный размер за последние 12 месяцев).

По полученному значению расчетного показателя ДС определяется значение коэффициента, соответствующего диапазону, в который попадает расчетный показатель ДС (согласно градации в пункте 3 Таблицы 2).

4.2. На основе суммы коэффициентов, указанных в Таблице 2 определяется количество баллов для присвоения Клиенту определенного инвестиционного профиля в следующем порядке:

$$ИП = \frac{\text{Сумма баллов по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}}{\text{Максимально возможная сумма баллов по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}} * 100 \%$$

При расчете (в числителе и знаменателе) не учитываются расчетные показатели, по которым Клиентом не был предоставлен ответ.

На основании значения показателя, полученного в результате расчета, определяется инвестиционный профиль, присваиваемый Клиенту:

- а) в интервале от 0 % до 40 % – «Консервативный Индивидуальный»;
- б) в интервале от 40 % до 70 % – «Умеренный»;
- в) в интервале от 70 % до 100 % – «Агрессивный».

5. Методика расчета показателей для определения инвестиционного профиля Клиента-юридического лица, являющегося коммерческой организацией

5.1. При анализе расчетных показателей Клиента применяется система коэффициентов, где каждому значению расчетного показателя соответствует значение определенного коэффициента.

Применяется следующая таблица коэффициентов расчетных показателей:

Таблица 3

№	Расчетный показатель	Градация	Коэффициент
1	Размер собственных средств (рублей)*	до 1 000 000	0
		от 1 000 000 до 10 000 000	1
		от 10 000 000 до 100 000 000	2
		от 100 000 000	3
2	Размер чистых активов юридического лица (рублей)*	до 1 000 000	0
		от 1 000 000 до 10 000 000	1
		от 10 000 000 до 100 000 000	2
		свыше 100 000 000	3

3	Размер оборота (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период (рублей)*	до 1 000 000	0
		от 1 000 000 до 10 000 000	1
		от 10 000 000 до 100 000 000	2
		свыше 100 000 000	3
4	ЕВИТДА / чистая прибыль (рублей)*	до 1 000 000	0
		от 1 000 000 до 5 000 000	1
		от 5 000 000 до 10 000 000	2
		свыше 10 000 000	3
5	Наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	нет (отсутствует)	0
		простые (вклады)	1
		средние (кредиты / акции / облигации / коллективные инвестиции)	2
		сложные (ПФИ / иностранные финансовые инструменты / FOREX)	3
6	Инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования)	до 1 года	3
		от 1 года до 3 лет	2
		от 3 до 5 лет	1
		более 5 лет	0
7	Ожидаемая доходность (в % годовых)	до 10 %	минус 3
		от 10 % до 15 %	минус 2
		от 15 % до 20 %	минус 1
		свыше 20 %	0
8	Наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице	нет	0
		наличие сотрудника без аттестации	1
		наличие профильного подразделения без аттестованных сотрудников	2
		наличие аттестованного сотрудника	4
9	Предполагаемая цель инвестирования	наличие профильного подразделения с аттестованными сотрудниками	6
		сбережение/покрытие инфляции	0
		альтернатива банковскому депозиту	1
		торговля с доходностью выше банковского депозита	2
10	Предельный размер убытка, который клиент считает допустимым (по группе Договоров, а именно по всем Договорам).	агрессивная торговля	3
		риск потери до 40 % инвестированных средств	1
		риск потери от 40 % до 70 % инвестированных средств	2
		риск потери от 70 % инвестированных средств	3
11	Среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, находящихся в доверительном управлении	до 10 %	3
		от 10 % до 30 %	2
		от 30 % до 60 %	1
		от 60%	0
12	Планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года	ежеквартально	3
		не реже одного раза в полгода	2
		не чаще одного раза в полгода	1

		не чаще одного раза в год	0
13	Размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление (рублей)	до 600 000 рублей	0
		от 600 000 до 1 000 000	1
		от 1 000 000 до 3 000 000	2
		от 3 000 000	3
14	Соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, определенное на основании последней бухгалтерской отчетности юридического лица*	менее 0,5	0
		от 0,5 до 0,7	1
		от 0,7 и выше	2
15	Соотношение чистых активов к объему средств, передаваемых в доверительное управление*	менее 1	минус 3
		от 1 до 1,5	минус 2
		от 1,5 и выше	0
16	Наличие действующей лицензии, выданной Банком России	нет	0
		да	3
17	Применение процедуры банкротства в отношении юридического лица	нет	0
		да	минус 20

* по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности за последний отчетный период.

** в настоящей Таблице под аттестованным специалистом понимается лицо, имеющее международный сертификат «International Certificate in Advanced Wealth Management» (ICAWM) / «Investment Management Specialist» / «Financial Adviser» / «Certificated Financial Planner» / «Chartered Financial Analyst (CFA)» / «Certified International Investment Analyst (CIIA)» / «Financial Risk Manager (FRM)» либо квалификационный аттестат о присвоении квалификации специалиста финансового рынка или свидетельство о квалификации, подтверждающее соответствие требованиям профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию», или иной документ, свидетельствующий о квалификации, установленный нормативными актами в сфере финансовых рынков.

Расчетные показатели, указанные в п. 16-17 Таблицы 3, определяются Управляющим на основе, сведений, полученных Управляющим самостоятельно из открытых источников, или предоставленных Клиентом.

5.2. На основе суммы коэффициентов, указанных в Таблице 3 определяется количество баллов для присвоения Клиенту определенного инвестиционного профиля в следующем порядке:

$$ИП = \frac{\text{Сумма баллов по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}}{\text{Максимально возможная сумма баллов по по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}} * 100 \%$$

При расчете (в числителе и знаменателе) не учитываются вопросы, на которые Клиентом не был предоставлен ответ.

На основании значения показателя, полученного в результате расчета, определяется инвестиционный профиль, присваиваемый Клиенту:

- а) в интервале от 0 % до 40 % – «Консервативный Индивидуальный»;
- б) в интервале от 40 % до 70 % – «Умеренный»;
- в) в интервале от 70 % до 100 % – «Агрессивный».

6. Методика расчета показателей для определения инвестиционного профиля Клиента-юридического лица, являющегося некоммерческой организацией

6.1. При анализе расчетных показателей Клиента применяется система коэффициентов, где каждому значению расчетного показателя соответствует значение определенного коэффициента.

Применяется следующая таблица коэффициентов расчетных показателей:

Таблица 4

№	Расчетный показатель	Градация	Коэффициент
1	Размер чистых активов юридического лица (рублей)*	до 1 000 000	0
		от 1 000 000 до 10 000 000	1
		от 10 000 000 до 100 000 000	2
		свыше 100 000 000	3

2	Наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	нет (отсутствует)	0
		простые (вклады)	1
		средние (кредиты / акции / облигации / коллективные инвестиции)	2
		сложные (ПФИ / иностранные финансовые инструменты / FOREX)	3
3	Инвестиционный горизонт (предполагаемый срок инвестирования)	до 1 года	3
		от 1 года до 3 лет	2
		от 3 до 5 лет	1
		более 5 лет	0
4	Ожидаемая доходность (в % годовых)	до 10 %	минус 3
		от 10 % до 15 %	минус 2
		от 15 % до 20 %	минус 1
		свыше 20 %	0
5	Наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице	нет	0
		наличие сотрудника без аттестации	1
		Наличие профильного подразделения без аттестованных сотрудников	2
		Наличие аттестованного сотрудника	4
6	Предполагаемая цель инвестирования	Наличие профильного подразделения с аттестованными сотрудниками	6
		сбережение/покрытие инфляции	0
		альтернатива банковскому депозиту	1
		торговля с доходностью выше банковского депозита	2
7	Предельный допустимый риск за весь срок инвестирования (по группе Договоров, а именно по всем договорам)	агрессивная торговля	3
		до 40 % инвестированных средств	1
		от 40 % до 70 % инвестированных средств	2
8	Планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года	от 70 % инвестированных средств	3
		ежеквартально	3
		не реже одного раза в полгода	2
		не чаще одного раза в полгода	1
9	Размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление (рублей)	не чаще одного раза в год	0
		до 600 000	0
		от 600 000 до 1 000 000	1
		от 1 000 000 до 3 000 000	2
10	Периодичность передачи активов в доверительное управление	от 3 000 000	3
		ежеквартально	0
		не реже одного раза в полгода	1
		не чаще одного раза в полгода	2
11	Применение процедуры банкротства в отношении юридического лица	не чаще одного раза в год	3
		нет	0
12	Среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, переданных в доверительное управление	да	минус 20
		до 10 %	3
		от 10 % до 30 %	2
		от 30 % до 60 %	1
		от 60%	0

* по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности за последний отчетный период.

** в настоящей Таблице под квалифицированным специалистом понимается лицо, имеющее международный сертификат «International Certificate in Advanced Wealth Management» (ICAWM) / «Investment Management Specialist» / «Financial Adviser» / «Certificated Financial Planner» / «Chartered Financial Analyst (CFA)» / «Certified International Investment Analyst (СИА)» / «Financial Risk Manager (FRM)» либо квалификационный аттестат о присвоении квалификации специалиста финансового рынка или свидетельство о квалификации, подтверждающее соответствие требованиям профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию», или иной документ, свидетельствующий о квалификации, установленный нормативными актами в сфере финансовых рынков.

Расчетный показатель, указанный в п. 11 Таблицы 4, определяются Управляющим на основе, сведений, полученных Управляющим самостоятельно из открытых источников, или предоставленных Клиентом.

6.2. На основе суммы коэффициентов, указанных в Таблице 4 определяется количество баллов для присвоения Клиенту определенного инвестиционного профиля в следующем порядке:

$$\text{ИП} = \frac{\text{Сумма баллов по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}}{\text{Максимально возможная сумма баллов по по расчетным показателям, по которым была предоставлена информация}} * 100 \%$$

При расчете (в числителе и знаменателе) не учитываются вопросы, на которые Клиентом не был предоставлен ответ.

На основании значения показателя, полученного в результате расчета, определяется инвестиционный профиль, присваиваемый Клиенту:

- а) в интервале от 0 % до 40 % – «Консервативный Индивидуальный»;
- б) в интервале от 40 % до 70 % – «Умеренный»;
- в) в интервале от 70 % до 100 % – «Агрессивный».

6.3. Дополнительные условия и ограничения, которые необходимо будет учитывать при доверительном управлении (при наличии), учитываются дополнительно и могут привести к пересмотру инвестиционного профиля в сторону более консервативного по сравнению с рассчитанным по правилам пп. 6.1-6.2 Порядка.

7. Стандартный инвестиционный профиль Клиента

7.1. В случае выбора Клиентом стандартной стратегии управления, в соответствии с пунктом 2.7. Порядка Клиенту определяется стандартный инвестиционный профиль «Продвинутый», «Консервативный» или «Ультра» исходя из существа выбранной Клиентом стандартной стратегии управления, которая соответствует одному из указанных стандартных инвестиционных профилей.

7.2. Описание профиля «Продвинутый»:

При осуществлении управления ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами (ПФИ), применяются стратегии управления, направленные на получение значений показателей доходности выше средних существующих на рынке. Указанный профиль характеризуется значительными рисками возможных убытков для Клиента.

Существо применяемых стандартных стратегий управления:

- совершение сделок с ПФИ;
- приобретение ценных бумаг российских и иностранных эмитентов с фиксированным доходом (в т.ч. ценных бумаг ETF фондов);
- размещение денежных средств во вклады в кредитных организациях;
- совершение маржинальных сделок;

Допускается комбинация вышеуказанных стратегий в рамках одной стандартной стратегии.

Параметры инвестиционного профиля:

- Ожидаемая доходность – до 35 % годовых;
- Допустимый риск – до 30%;
- Инвестиционный горизонт – 12 месяцев.

7.3. Описание профиля «Консервативный»:

При осуществлении управления ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся ПФИ, применяются стратегии управления, направленные на получение стабильных и

предсказуемых показателей доходности. Указанный профиль характеризуется относительно невысокими и/или относительно регулируемыми рисками возможных убытков для Клиента.

Существо применяемых стандартных стратегий управления:

- приобретение преимущественно ценных бумаг российских и иностранных эмитентов с фиксированным доходом (в т.ч. ценных бумаг ETF фондов);
- размещение денежных средств во вклады в кредитных организациях;
- приобретение ценных бумаг российских и иностранных эмитентов.

Параметры инвестиционного профиля:

- Ожидаемая доходность – до 20 % годовых;
- Допустимый риск составляет – до 15%;
- Инвестиционный горизонт – 12 месяцев.

7.4. Описание профиля «Ультра»:

При осуществлении управления ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся ПФИ, применяются стратегии управления, направленные на получение значений показателей доходности существенно выше средних, существующих на рынке. Указанный профиль характеризуется преимущественно агрессивными и спекулятивными подходами к управлению активами, наиболее высокими рисками возможных убытков для Клиента.

Существо применяемых стандартных стратегий управления:

- совершение преимущественно спекулятивных сделок с высоким уровнем риска и потенциального дохода;
- совершение сделок с ПФИ;
- приобретение ценных бумаг российских и иностранных эмитентов с фиксированным доходом (в т.ч. ценных бумаг ETF фондов);
- приобретение субординированных облигаций российских и иностранных эмитентов;
- размещение денежных средств во вклады в кредитных организациях;
- совершение маржинальных сделок с высоким коэффициентом кредитного плеча;

Допускается комбинация вышеуказанных стратегий в рамках одной стандартной стратегии.

Параметры инвестиционного профиля:

- Ожидаемая доходность составляет – до 50 % годовых;
- Допустимый риск – до 45%;
- Инвестиционный горизонт – 12 месяцев.

8. Заключительные положения

8.1. Управляющий раскрывает настоящий Порядок на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» с указанием даты ее размещения на сайте и даты вступления в силу.

8.2. Указанный Порядок, а также изменения в него должны быть раскрыты не позднее 10 календарных дней до дня их вступления в силу.