

Утверждено
Решением Единственного участника
ООО «УК «Горизонт»
№14/23 от 16.01.2023г.

МЕТОДИКА
определения инвестиционного профиля клиента
Общества с ограниченной ответственностью «Управляющая компания
«Горизонт»

Москва, 2023 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

1.1. Настоящая Методика определения инвестиционного профиля клиента ООО «УК «Горизонт» (далее по тексту - Методика) разработана в соответствии с Положением ЦБ РФ от 03.08.2015 г. № 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» и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и описывает порядок определения инвестиционного профиля клиента и перечень сведений, необходимых для его определения.

1.2. Настоящая Методика разработана в целях обеспечения соответствия риска портфеля клиента ООО «УК «Горизонт» (далее – Организация) допустимому уровню, соответствующему инвестиционному профилю клиента.

1.3. Настоящая Методика распространяется на сделки и операции, осуществляемые в рамках деятельности Организации как профессионального участника рынка ценных бумаг по управлению ценными бумагами.

1.4. В настоящей Методике используются следующие термины и определения:

клиент – юридическое или физическое лицо, намеренное заключить или заключившие с Организацией договор доверительного управления.

инвестиционный профиль клиента – совокупность значений трёх параметров: инвестиционного горизонта, допустимого риска и ожидаемой доходности;

инвестиционный горизонт – период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск;

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

ожидаемая доходность – доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает клиент в рассматриваемом инвестиционном горизонте;

инвестиционный портфель клиента - это совокупность ценных бумаг разного вида, разного срока действия и разной степени ликвидности, принадлежащая одному клиенту и управляемая как единое целое;

риск портфеля клиента – размер убытков инвестиционного портфеля клиента, который не должен быть превышен на инвестиционном горизонте с вероятностью 95%.

Качественная оценка допустимого и/или фактического риска – определение уровня риска на основе моделей, установленных внутренними документами Организации.

Срок инвестирования – период времени, на который клиент планирует передать принадлежащие ему активы в доверительное управление.

Фактический риск – риск, который несет клиент за определенный период времени (включая в себя риск убытков, в том числе риск изменения стоимости активов).

2. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА.

2.1. Определение инвестиционного профиля и/или стандартного инвестиционного профиля Клиента осуществляется до начала совершения сделок по договорам доверительного управления на основании представленных Клиентом сведений по форме Анкеты, являющейся Приложением к настоящей Методике (Приложение №1). До начала совершения сделок по договору доверительного управления Организация информирует Клиента о том, что Организация не гарантирует достижения ожидаемой доходности, определенной в инвестиционном профиле и (или) в стандартном инвестиционном профиле Клиента. (Приложение №2)

2.2. Инвестиционный профиль Клиента определяется:

- по каждому договору доверительного управления заключенному с Клиентом.
- инвестиционный профиль определяется по каждому Клиенту вне зависимости от количества договоров доверительного управления, заключенных с ним
- инвестиционный профиль определяется по группе договоров доверительного управления, заключенных с Клиентом.

2.3. Определение инвестиционного профиля Клиента, заключившего договор доверительного управления с Организацией ранее вступления в силу настоящей Методики, осуществляется в течение 10 рабочих дней со дня вступления в силу настоящей Методики, на основании имеющейся у Организации информации о Клиенте, заключенным с Клиентом договором доверительного управления и согласованной ранее с Клиентом инвестиционной декларацией.

2.4. Организация не проверяет достоверность сведений, предоставленных Клиентом для определения его инвестиционного профиля. При определении инвестиционного профиля Организация информирует Клиента о рисках предоставления Клиентом недостоверной информации для определения его инвестиционного профиля. (Приложение №2). Клиент обязан своевременно уведомлять Организацию об изменении сведений и информации, предоставленных им Организации в анкете (Приложение №1). Клиент самостоятельно несет все риски, связанные с неуведомлением (несвоевременным уведомлением) Организации об изменении сведений и информации, указанных Клиентом в анкете (Приложение №1).

2.5. Сформированный инвестиционный профиль предоставляется Клиенту для согласования. Инвестиционный профиль Клиента отражается Организацией в документе (Приложение №2), подписанном уполномоченным лицом Организации, составленном в бумажной форме и (или) в форме электронного документа в двух экземплярах, один из которых передается (направляется) Клиенту, другой подлежит хранению в Организации в течение срока действия договора доверительного управления с этим Клиентом, а также в течение трех лет со дня его прекращения.

2.6. Инвестиционный профиль Клиента, являющегося квалифицированным инвестором, определяется Организацией на основании предоставленной Клиентом информации о предполагаемом сроке инвестирования и ожидаемой доходности. (Приложение №1). Инвестиционный профиль Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, определяется Организацией на основании предоставленной Клиентом информации о инвестиционном горизонте, ожидаемой доходности и допустимом риске, а также по результатам анализа ответов на вопросы Анкеты (Приложение №1) предоставленных Клиентом. Варианты ответов на вопросы Анкеты (Приложение №1) имеют различный вес и все баллы суммируются в зависимости от выбранных Клиентом вариантов ответов. Методика оценки ответов предусмотрена Приложением № 3, Приложение №4, Приложением №5 к Методике.

2.7. Организация не осуществляет управление ценными бумагами и денежными средствами Клиента в случае, если для такого Клиента не определен инвестиционный профиль в соответствии с настоящей Методикой, либо в случае отсутствия согласия Клиента с указанным инвестиционным профилем

2.8. Положения пункта 2.7. настоящей Методики не распространяются на Клиентов, указанных в п. 2.3. настоящей Методики с момента вступления в силу настоящей Методики и до момента присвоения такому Клиенту инвестиционного профиля.

2.9. В случае управления ценными бумагами и денежными средствами нескольких Клиентов, Организация может разрабатывать единые правила и принципы формирования состава и структуры активов, находящихся в доверительном управлении (далее – стандартные стратегии управления). Для указанных Клиентов Организацией определяется единый инвестиционный профиль (далее – стандартный инвестиционный

профиль). Стандартный инвестиционный профиль определяется Организацией без предоставления Клиентами информации для его определения.

2.10. Инвестиционный профиль Клиента характеризуется тремя составляющими: ожидаемая доходность, допустимый риск и инвестиционный горизонт. При этом допустимый риск не учитывается, если Клиент является квалифицированным инвестором (в силу закона или признанным таковым Организацией).

2.11. На основании полученной Организацией информации из анкеты Клиента, Организация присваивает Клиенту индивидуальный инвестиционный профиль.

2.12. Уведомление о присвоении инвестиционного профиля Клиенту составляется по форме, указанной в Приложение №2.

2.13. Характеристики стандартного или индивидуального инвестиционного профиля Клиента находят отражение в положениях договора доверительного управления, заключаемого (заключенного) с Клиентом.

2.14. Организация осуществляет доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами Клиента, принимая все зависящие от него разумные меры, исходя из установленного инвестиционного профиля Клиента.

2.15. Согласие Клиента с его инвестиционным профилем и (или) стандартным инвестиционным профилем Организация получает путем подписания Клиентом Уведомления о присвоении инвестиционного профиля Клиенту (Приложение №2)

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА.

3.1. Инвестиционный горизонт определяется исходя из периода времени, за который Клиент хочет достичь ожидаемую доходность при допустимом риске.

3.2. При этом инвестиционный горизонт не может превышать срок, на который заключается договор доверительного управления.

3.3. Если инвестиционный горизонт меньше срока, на который заключается договор доверительного управления, ожидаемая доходность и допустимый риск определяются за каждый инвестиционный горизонт, входящий в указанный срок. (в отношении клиентов, которые не являются квалифицированными инвесторами)

3.4. Организация определяет инвестиционный горизонт с учетом полученной от Клиента информации об инвестиционных целях Клиента, предполагаемом сроке инвестирования, а также допустимом риске (в отношении клиентов, которые не являются квалифицированными инвесторами)

4. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКА (ФАКТИЧЕСКОГО РИСКА), ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ДОПУСТИМОГО РИСКА КЛИЕНТА, НЕ ЯВЛЯЮЩЕГОСЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМ ИНВЕСТОРОМ.

4.1. Под Допустимым риском понимается риск возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами, который способен нести Клиент, не являющийся квалифицированным инвестором, за определенный период времени.

4.2. Определение Допустимого риска осуществляется для того, чтобы выявить и предложить Клиенту стратегию управления, которая будет наиболее соответствовать инвестиционным целям Клиента.

4.3. Определение Допустимого риска осуществляется путем заполнения Клиентом Анкеты (Приложение №1) по п.3.17. С учетом результата заполнения Клиентом Анкеты (Приложение №1) по п.3.17. а также п. 4.4. настоящей Методики Организация определяет Клиенту одну из предусмотренных в таблице ниже категорию (уровень) допустимого риска.

Допустимый риск	Уровень допустимого риска	Описание допустимого риска	Предполагаемые цели инвестирования
Консервативный	Не более 10%	Инвестирование средств в инструменты высокого кредитного качества, обладающие высокой толерантностью к волатильности и имеющие низкую вероятность существенных потерь в условиях рыночных колебаний	Сохранение вложений, защита от инфляции. Накопление на крупную покупку.
Умеренный	Не более 25%	Клиент желает увеличить стоимость инвестиций и для этого готов нести умеренный риск снижения их стоимости. Клиент воспринимает риск, как адекватную плату за возможность получения дохода в будущем, но не готов брать на себя значительные риски потерь.	Накопление на крупную покупку. Получение дохода, превышающего доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов.
Агрессивный	Не более 40%	Клиент готов принять повышенный уровень инвестиционного риска и колебаний стоимости капитала на заданном инвестиционном горизонте. Клиент осознает, что инвестирование в ценные бумаги и иные финансовые инструменты несут в себе не только риск неполучения ожидаемого дохода, но и риск снижения стоимости инвестиций на заданном инвестиционном горизонте, а также риск отсутствия возможности закрытия позиций по финансовым инструментам в приемлемый срок	Получение дохода, существенно превышающего доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов, при одновременном принятии повышенного допустимого риска

- 4.4. Присваиваемая Клиенту категория (уровень) допустимого риска при определении инвестиционного профиля Клиента не может превышать категорию (уровень) допустимого риска, соответствующую ответу Клиента в Анкете (приложение №1 п.3.17) про допустимый риск.
- 4.5. Организация не определяет уровень Допустимого риска для Клиентов, являющихся квалифицированными инвесторами.
- 4.6. Портфель Клиента формируется Организацией из финансовых инструментов, с учетом подходящей Клиенту категории (уровня) Допустимого риска.
- 4.7. Риск (фактический) риск, допустимый риск может быть выражен в виде абсолютной величины и виде относительной величины.
- 4.8. Принцип определения Организацией риска (фактического риска) Клиента устанавливается по каждому отдельному Договору доверительного управления (стратегии)

Клиента. Фактический риск Клиента на инвестиционном горизонте не должен превышать допустимый риск.

4.9. Организация определяет риск (фактический риск) клиента, не являющегося квалифицированным инвестором с периодичностью 1 раз в месяц, позволяющей ей своевременно выявить несоответствие фактического риска допустимому риску.

4.10. Организация определяет фактический риск Клиента в соответствии со следующей методикой определения фактического риска Клиента:

$$R = \frac{PV2 - PV1}{PV1} * 100$$

Где:

R – размер фактического риска Клиента, %

PV1 – стоимость активов Клиента на дату начала инвестиционного горизонта в рублях

PV2 - стоимость активов Клиента на дату проверки в рублях

Активы, номинированные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по курсу ЦБ РФ на дату расчета фактического риска.

В случае, если по результатам проверки установлено, что фактический риск Клиента стал превышать допустимый риск, Организация предпринимает действия с целью снижения риска Клиента, предусмотренные п.3.20. Анкеты определения инвестиционного профиля Клиента (Приложение №1).

5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ.

5.1. Под Ожидаемой доходностью понимается доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает Клиент на инвестиционном горизонте.

5.2. Предполагаемая Ожидаемая доходность указывается Клиентом в Анкете (Приложение №1 п.3.10).

5.3. При определении Инвестиционного профиля Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, ожидаемая доходность устанавливается Организацией с учетом определенной для Клиента категории (уровня) допустимого риска в соответствии с предусмотренной настоящим пунктом таблицей, при условии, что инвестиционный горизонт определен организацией в 2 года.

Уровень допустимого риска	Ожидаемая доходность (рубли РФ)	Ожидаемая доходность (иностранная валюта)
Консервативный	до 8% годовых	до 3 % годовых
Умеренный	до 11% годовых	до 5% годовых
Агрессивный	до 20% годовых	до 7% годовых

5.4. Ожидаемая доходность Клиента, указываемая им в п.3.10. Анкеты (Приложение №1), не накладывает на Организацию обязанности по её достижению и не является гарантией для Клиента.

5.5. Значение ожидаемой доходности отражается в инвестиционном профиле Клиента (Приложение №2), с присвоением которого Клиент соглашается или не соглашается.

6. ПЕРЕЧЕНЬ СВЕДЕНИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА

6.1. Для определения Инвестиционного профиля Клиента – физического лица Организация получает следующие сведения от Клиента, указанные им в Анкете (Приложение №1):

- предполагаемые цель и сроки инвестирования;

- возраст физического лица;
 - примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы физического лица за последние 12 месяцев;
 - сведения о сбережениях физического лица;
 - сведения об опыте и знаниях физического лица в области инвестирования;
 - ожидаемая доходность;
 - иные сведения (при необходимости), способствующие более точному определению Инвестиционного профиля Клиента.
- 6.2. Для определения Инвестиционного профиля Клиента – юридического лица, являющегося коммерческой организацией, Организация получает следующие сведения от Клиента, указанные им в Анкете (Приложение №1):
- предполагаемые цель и сроки инвестирования,
 - ожидаемая доходность;
- не менее трех категорий из следующих категорий сведений:
- соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, определенное на основании последней бухгалтерской отчетности юридического лица;
 - соотношение чистых активов к объему средств, передаваемых в доверительное управление;
 - наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
 - наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
 - среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, находящихся в доверительном управлении;
 - планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года;
 - предельный размер убытка, который клиент считает допустимым (по каждому договору либо по группе договоров);
 - иные сведения (при необходимости), способствующие более точному определению инвестиционного профиля Клиента.
- 6.3. Для определения Инвестиционного профиля Клиента – юридического лица, являющегося некоммерческой организацией, Организация получает следующие сведения от Клиента, указанные им в Анкете (Приложение №1):
- предполагаемые цель и сроки инвестирования;
 - дополнительные условия и ограничения, которые необходимо будет учитывать при доверительном управлении (при наличии);
 - ожидаемая доходность;
- не менее трех категорий из следующих категорий сведений:
- наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
 - наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
 - планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года;
 - предельный допустимый риск за весь срок инвестирования (по каждому договору либо по группе договоров);
 - размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление, а также периодичность их передачи в доверительное управление;
 - иные сведения (при необходимости), способствующие более точному определению инвестиционного профиля Клиента.

7. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА

7.1. Основаниями пересмотра Инвестиционного профиля Клиента:

- 1) изменение сведений о клиенте, предусмотренных пунктами 6.1-6.3 настоящей Методики;
- 2) изменение экономической ситуации в Российской Федерации, в том числе изменение ключевой ставки Банка России;
- 3) внесение изменений в законодательство Российской Федерации, в том числе нормативные акты Банка России;
- 4) внесение изменений в Базовый стандарт совершения управляющим операций на финансовом рынке, утвержденный Банком России;
- 5) внесение изменений во внутренний стандарт (стандарты) саморегулируемой организации, членом которой является Организация (при наличии).

7.2. В случае пересмотра Инвестиционного профиля Клиента по указанным в п.7.1 Методики основаниям, Организация и Клиент обязаны подписать новое Уведомление о присвоении инвестиционного профиля Клиента.

7.3. В случае изменения информации, представленной Клиентом Организации в Анкете, Клиент обязуется не позднее 3 (трех) рабочих дней, следующих за днем таких изменений, проинформировать об этом Организацию путем предоставления последней Анкеты с измененными данными. Если в результате изменения данных, указанных в Анкете, представляется невозможным дальнейшее управление имуществом Клиента в соответствии с подписанным Сторонами Уведомлением о присвоении инвестиционного профиля Клиента, Инвестиционный профиль Клиента пересматривается.

7.5. С даты подписания Сторонами нового Уведомления о присвоении инвестиционного профиля Клиента, подписанное ранее Уведомление о присвоении инвестиционного профиля Клиента не применяется.

7.6. Подписанием нового Уведомления о присвоении инвестиционного профиля Клиента, Клиент дает согласие с данными отраженными в новом Уведомлении о присвоении инвестиционного профиля Клиента.

8. ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ.

8.1. Организация хранит документ, содержащий присвоенный инвестиционный профиль Клиента, документы и (или) информацию, на основании которых определен указанный инвестиционный профиль, в течение срока действия договора доверительного управления с этим Клиентом, а также в течение трех лет со дня его прекращения.

8.2. Документы и записи об имуществе, находящемся в доверительном управлении, и обязательствах, подлежащих исполнению за счет этого имущества (далее - инвестиционный портфель клиента), о его стоимости, а также о сделках, совершенных за счет этого инвестиционного портфеля, подлежат хранению в Организации в течение не менее пяти лет с даты их получения или составления.

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

9.1. Организация раскрывает настоящую Методику на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" с указанием даты ее размещения на сайте и даты вступления в силу.

9.2. Указанная Методика, а также изменения в нее должны быть раскрыты не позднее 10 календарных дней до дня их вступления в силу.

Анкета определения инвестиционного профиля Клиента

1. Полное наименование/Ф.И.О. Клиента:

2. Для Клиента – физического лица/Индивидуального предпринимателя

2.1. Цель инвестирования:

- сохранение вложение, защита от инфляции
- накопление на крупную покупку
- получение дохода, превышающий доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов
- получение дохода, существенно превышающий доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов, при одновременном принятии повышенного допустимого риска
- получение максимального дохода, при одновременном принятии высокого допустимого риска

2.2. Предполагаемый срок инвестирования:

- до 1 года
- 1-2 года
- более 2 лет

2.3. Возраст:

- до 25 лет
- 26-40 лет
- 41-55 лет
- 56-69 лет
- старше 70 лет

2.4. Образование:

- отсутствует, неполное или ниже среднего
- среднее
- высшее
- Ученая степень, сертификат CFA, FRM, квалификационный аттестат специалиста финансового рынка, свидетельство о квалификации.

2.5. Специальность: _____

2.6. Величина среднемесячного дохода (за последние 12 месяцев), руб. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- отсутствует или менее 30 тыс. руб.
- 30-70 тыс. руб.
- 70-170 тыс. руб.
- 170-500 тыс. руб.
- более 500 тыс. руб.

2.7. Величина среднемесячного расхода (за последние 12 месяцев), руб. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- до 50 тыс. руб.
- 50-100 тыс. руб.
- 100-150 тыс. руб.
- 150-250 тыс. руб.
- более 250 тыс. руб.

2.8. Величина сбережений (денежные средства в наличной форме, денежные средства на вкладах и накопительных счетах, высоколиквидные ценные бумаги, валютные ценности и прочие высоколиквидные инструменты), руб. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- сбережения отсутствуют или составляют менее 100 тыс.руб.
- составляют от 100 тыс., но меньше или равны сумме, которую планирую инвестировать
- превышают сумму, которую планирую инвестировать, но не более чем в 2 раза
- превышает сумму, которую планирую инвестировать более чем 2 раза, но не более чем в 10 раз
- превышает сумму, которую планирую инвестировать, более чем в 10 раз

2.9. Род занятости:

- индивидуальный предприниматель;
- наемный работник (укажите наименование организации или профиль деятельности)
- собственник бизнеса;
- пенсионер;
- неработающий;
- Иное _____;

2.8. Какими финансовыми продуктами пользовались ранее:

- банковские депозиты;
- страхование жизни, негосударственные пенсионные фонды (пенсионные резервы);
- инвестирование в паевые инвестиционные фонды, доверительное управление;
- самостоятельная торговля ценными бумагами или валютой.
- Иное _____;

2.9. Знания в области инвестирования (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- нет знаний о финансовых инструментах;
- есть знания о депозитах, паевых инвестиционных фондах, доверительном управлении;
- есть знания об инструментах фондового рынка (акции/облигации);
- есть знания об инструментах фондового рынка (акции/облигации) и срочного рынка (фьючерсы/опционы);

2.10. Опыт в области инвестирования (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- не имею опыта инвестирования;
- депозиты, паи паевых инвестиционных фондов, доверительное управление;
- акции/облигации;
- производные финансовые инструменты/ETF/маржинальная торговля;

3. Для Клиента – юридического лица:

3.1. Основной вид деятельности:

3.2. Опыт ведения основного вида деятельности:

- до 1 года;
- от 1 года до 5 лет;
- от 5 до 10 лет;
- более 10 лет.

3.3. Размер собственных средств (собственного капитала) на последнюю отчетную дату _____ тыс. руб.

3.4. Соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, определенное на основании последней бухгалтерской отчетности _____ тыс.руб. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором).

- 0-30 %
- 30-50 %
- более 60 %

3.5. Соотношение чистых активов к объему средств, передаваемых в доверительное управление _____ тыс.руб. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором)

- 0-30 %
- 30-80 %
- более 80%

3.6. Наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- отсутствуют
- специалисты с высшим образованием
- специалисты с высшим экономическим образованием или наличием одного из следующих аттестатов: квалификационного аттестата специалиста финансового рынка, квалификационного аттестата аудитора, квалификационного аттестата страхового актуария, сертификата "Chartered Financial Analyst (CFA)", сертификата "Certified International Investment Analyst (CIIA)", сертификата "Financial Risk Manager (FRM)
- специалисты с высшим образованием и опытом работы на финансовом рынке менее 2 лет в должности, напрямую связанной с инвестированием активов
- специалисты с высшим экономическим образованием и опыт работы на финансовом рынке более 2 лет в должности, напрямую связанной с инвестированием активов

3.7. Количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год. (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- менее 10 операций совокупной стоимостью менее 10 миллионов рублей;
- более 10 операций совокупной стоимостью более 10 миллионов рублей;
- операции не осуществлялись.

3.8. Цель инвестирования: _____

3.9. Предполагаемый срок инвестирования:

- 1 год;
- 2 года;
- 3 года;
- 5 лет.

3.10. На какой среднегодовой рост инвестиций вы рассчитываете (ожидаемая доходность) (для Клиентов – физических/юридических лиц рублях РФ/иностранной валюте):

- до 8% годовых в рублях;
- до 11% годовых в рублях;
- до 20% годовых в рублях;
- до 3% в иностранной валюте;
- до 5% в иностранной валюте;
- до 7% в иностранной валюте;

Иное _____.

3.11. Какую часть своих регулярных доходов Вы сберегаете (для Клиента – физического лица):

- до 10%;
- 10 – 20%;
- 20 – 30%;
- свыше 30%.

3.12. Какую часть своих сбережений Вы готовы инвестировать (для Клиента – физического лица):

- больше 50%;
- 25-50%;
- 10-25%;
- менее 10%;
- не готов инвестировать сбережения.

3.13. Среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, находящихся в доверительном управлении _____ тыс.руб. (для Клиента юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором).

- 80-100 %
- 20-80 %
- 0-20 %

3.14. Планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года (для Клиента юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором):

- да, примерно раз в 1-3 месяцев
- да, примерно раз в 3-6 месяцев
- да, примерно раз в 6-9 месяцев
- да, примерно раз в 9-12 месяцев
- не планирую, но такое возможно.

3.15. Являются ли инвестируемые средства – собственными (для Клиентов – физических/юридических лиц):

- да, полностью
- заемные средства составляют менее 20%
- заемные средства составляют менее 50%
- доля заемных средств более 50%

3.16. Какой предельный размер убытка от инвестированной суммы для вас является допустимым (допустимый риск) (по каждому договору либо по группе договоров), в % от объема активов, планируемых для передачи в доверительное управление/находящихся в доверительном управлении (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- не более 10%
- не более 25%
- не более 40%

3.17. Предельный допустимый риск за весь срок инвестирования (по каждому договору либо по группе договоров) в % от размера активов, планируемых к передаче в

доверительное управление (для Клиента юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором):

- до 10%
- до 25%
- до 40%

3.18. Размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление (для Клиента юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором):

- до 10 млн.руб.
- до 20 млн.руб.
- до 30 млн.руб.
- до 50 млн.руб.

3.19. Периодичность передачи активов в доверительное управление (для Клиента юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором):

- да, раз в 3 месяцев
- да, раз в 6 месяцев
- да, раз в 9 месяцев
- да, раз в 12 месяцев
- _____.

3.20. Предпочтительные действия Организации при снижении стоимости вложений ниже приемлемого уровня (для Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором):

- незамедлительное уведомление Клиента о превышении уровня допустимого риска, ожидание дальнейших распоряжений от Клиента по возникшей ситуации;
- незамедлительное уведомление Клиента о превышении уровня допустимого риска и корректировка портфеля Клиента с целью предотвращения дальнейшего падения стоимости портфеля Клиента, и приведение его в соответствие с инвестиционным профилем Клиента;
- незамедлительное уведомление Клиента о превышении уровня допустимого риска и ожидание корректировки движения фондового рынка в течение 1-2 месяцев и корректировка портфеля Клиента в зависимости от развивающейся ситуации;
- Клиент полагается полностью на решения и действия Организации, в том числе соглашается на изменение инвестиционного профиля по параметру допустимого риска.

Достоверность данных, указанных в настоящем опросном листе, на дату его заполнения, Подтверждаю:

Наименование/Ф.И.О. Клиента _____ / _____ /
(подпись) (расшифровка подписи)

Дата заполнения: « ____ » _____ 20 ____ г

Дата принятия Анкеты: « ____ » _____ 20 ____ г

Подпись сотрудника ООО «УК «Горизонт»» _____ (_____)
(подпись) (Фамилия И.О. и должность)

Уведомление о присвоении инвестиционного профиля Клиенту

Полное наименование / ФИО Клиента	
ИНН клиента	
Тип клиента	<input type="checkbox"/> юридическое лицо <input type="checkbox"/> физическое лицо
Тип инвестора	<input type="checkbox"/> квалифицированный инвестор <input type="checkbox"/> неквалифицированный инвестор
Дата начала действия договора ДУ	
Дата окончания действия договора ДУ	
Сумма передаваемого Клиентом в ДУ имущества, тыс. руб.	
Инвестиционный профиль Клиента	<input type="checkbox"/> Профиль «Стандартный»; <input type="checkbox"/> Профиль «Индивидуальный»;
Инвестиционный горизонт (даты начала и конца каждого интервала)	
Допустимый риск Клиента, в процентном соотношении к стоимости передаваемого в доверительное управление имущества <i>(если Клиент не является квалифицированным инвестором)</i>	
Ожидаемая доходность инвестирования, в процентном соотношении в годовом исчислении (для каждого интервала – инвестиционного горизонта)	

Доверительный управляющий _____ / _____ /
М.П.

Доверительный управляющий информирует Клиента о рисках предоставления Клиентом недостоверной информации для определения его инвестиционного профиля. Риск неверного определения Организацией инвестиционного профиля Клиента и связанных с этим негативных последствий несет Клиент.

Доверительный управляющий не гарантирует достижение ожидаемой доходности Клиента, указанной им в Анкете определения инвестиционного профиля Клиента (Приложение №1).

«Настоящей подписью выражаю свое согласие / не согласие (не нужно зачеркнуть) с присвоенным мне инвестиционным профилем»

Клиент

(наименование / ФИО (полностью))

_____ / _____ /

Дата присвоения инвестиционного профиля «__» _____ 201_г.

Приложение №3

Методика оценки ответов клиента-физического лица, не являющегося квалифицированным инвестором при формировании инвестиционного профиля

1. Полученные от клиента - физического лица, не являющегося квалифицированным инвестором, ответы на вопросы Анкеты определения инвестиционного профиля оцениваются согласно Таблице №1 настоящего Приложения.

Таблица №1

		Баллы
Возраст	До 25 лет	4
	26-40 лет	10
	41-55 лет	8
	56-69	6
	Старше 70 лет	2
Образование	Отсутствует, неполное или ниже среднего	2
	Среднее	4
	Высшее	6
	Ученая степень, сертификат CFA, FRM, квалификационный аттестат специалиста финансового рынка, свидетельство о квалификации	8
Примерный среднемесячный доход за последние 12 месяцев	Отсутствует или менее 30 тыс. руб.	0
	30-70 тыс.руб.	2
	70-170 тыс.руб.	4
	170-500 тыс.руб.	6
	Более 500 тыс.руб.	9
Примерный среднемесячный расход за последние 12 месяцев	До 50 тыс.руб.	6/4/2/0 (если ответ на предыдущий вопрос оценен в 9/6/4/<=2 балла)
	50-100 тыс.руб.	4/2/0/-2/-4 (если ответ на предыдущий вопрос оценен в 9/6/4/2/0 балла)
	100-150 тыс.руб.	2/0/-2/-4/-6 (если ответ на предыдущий вопрос оценен в 9/6/4/2/0 балла)
	150-250 тыс.руб.	0/-2/-4/-6/-8 (если ответ на предыдущий вопрос оценен в 9/6/4/2/0 балла)
	Более 250 тыс.руб.	6/-2/-4/-6 (если ответ на предыдущий вопрос

		оценен в 9/6/4/2/0 балла)
Знания в области инвестирования	Нет знаний о финансовых инструментах;	2
	Есть знания о депозитах, паевых инвестиционных фондах, доверительном управлении;	4
	Есть знания об инструментах фондового рынка (акции/облигации);	6
	Есть знания об инструментах фондового рынка (акции/облигации) и срочного рынка (фьючерсы/опционы);	13
	Есть экономическое и/или финансовое образование	10
Ожидаемая доходность/допустимый риск	До 8% годовых/на 10%	-
	До 11% годовых/на 25%	-
	До 20% годовых/на 40%	-
Предполагаемый срок инвестирования	До 1 года	4
	1-2 года	6
	Более 2 лет	10
Цель инвестирования	Сохранение вложение, защита от инфляции	0
	Накопление на крупную покупку	1
	Получение дохода, превышающий доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов	2
	Получение дохода, существенно превышающий доход от банковского депозита, в том числе в виде купонов и дивидендов, при одновременном принятии повышенного допустимого риска	3
	Получение максимального дохода, при одновременном принятии высокого допустимого риска	4
Информация о сбережениях	Сбережения отсутствуют или составляют менее 100 тыс.руб	2
	Составляют от 100 тыс., но меньше или равны сумме, которую планирую инвестировать	4

	Превышают сумму, которую планирую инвестировать, но не более чем в 2 раза	6
	Превышает сумму, которую планирую инвестировать более чем 2 раза, но не более чем в 10 раз	8
	Превышает сумму, которую планирую инвестировать, более чем в 10 раз	12
Опыт инвестирования	Не имею опыта инвестирования	2
	Депозиты, паи паевых инвестиционных фондов, доверительное управление	4
	Акции/облигации	6
	Производные финансовые инструменты/ETF/маржинальная торговля	10
Итоговый балл		

Методика оценки ответов клиента- юридического лица, являющегося коммерческой организацией, при формировании инвестиционного профиля

1.Полученные от клиента - юридического лица, являющегося коммерческой организацией, ответы на вопросы Анкеты определения инвестиционного профиля оцениваются согласно Таблице №2 настоящего Приложения.

Таблица №2

		Баллы
Предполагаемая цель инвестирования	сбережения/покрытие инфляции	4
	альтернатива банковскому депозиту	6
	торговля с доходностью выше банковского депозита	8
Предполагаемый срок инвестирования	1 год	12
	2 года	8
	3 года	6
	5 лет	2
Для юридических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами (сведения заполняются с целью определения допустимого риска Клиента с учетом набранных баллов) (заполняется не менее трех категорий из указанных ниже):		
Соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам, определенное на основании последней бухгалтерской отчетности	0-30 %	6
	30-50 %	8
	более 60 %	10
Соотношение чистых активов к объему средств, передаваемых в доверительное управление;	0-30 %	6
	30-80 %	12
	более 80%	10
Наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице	отсутствуют	0
	специалисты с высшим образованием	4
	специалисты с высшим экономическим образованием или наличием одного из следующих аттестатов: квалификационного аттестата специалиста финансового рынка, квалификационного аттестата аудитора, квалификационного аттестата	8

	страхового актуария, сертификата "Chartered Financial Analyst (CFA)", сертификата "Certified International Investment Analyst (CIA)", сертификата "Financial Risk Manager (FRM)	
	специалисты с высшим образованием и опытом работы на финансовом рынке менее 2 лет в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	8
	специалисты с высшим экономическим образованием и опыт работы на финансовом рынке более 2 лет в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	12
Наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	операции не осуществлялись.	0
	менее 10 операций совокупной стоимостью менее 10 миллионов рублей;	8
	более 10 операций совокупной стоимостью более 10 миллионов рублей;	12
Среднегодовой объем активов, предполагаемых к возврату из доверительного управления, по отношению к среднегодовому объему активов, находящихся в доверительном управлении	80-100 %	0
	20-80 %	6
	0-20 %	12
Планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года	не планирую, но такое возможно.	12
	да, примерно раз в 9-12 месяцев	10
	да, примерно раз в 6-9 месяцев	8
	да, примерно раз в 3-6 месяцев	6
	да, примерно раз в 1-3 месяцев	4
Предельный размер убытка, который клиент считает допустимым (по каждому договору либо по группе договоров), в % от объема активов, планируемых для передачи	не более 10%	4
	не более 25%	8
	не более 40%	12

в доверительное управление/ находящиеся в доверительном управлении		
Итоговый балл		

Приложение №5

Методика оценки ответов клиента- юридического лица, являющегося некоммерческой организацией, при формировании инвестиционного профиля

1.Полученные от клиента - юридического лица, являющегося некоммерческой организацией, ответы на вопросы Анкеты определения инвестиционного профиля оцениваются согласно Таблице №3 настоящего Приложения.

Таблица №3

		Баллы
Предполагаемая цель инвестирования	сбережения/покрытие инфляции	4
	альтернатива банковскому депозиту	6
	торговля с доходностью выше банковского депозита	8
Предполагаемый срок инвестирования	1 год	12
	2 года	8
	3 года	6
	5 лет	2
Дополнительные условия и ограничения, которые необходимо будет учитывать при доверительном управлении (при наличии)		
Для юридических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами (сведения заполняются с целью определения допустимого риска Клиента с учетом набранных баллов) (заполняется не менее трех категорий из указанных ниже):		
Наличие специалистов или подразделения, отвечающих за инвестиционную деятельность в юридическом лице	отсутствуют	0
	специалисты с высшим образованием	4
	специалисты с высшим экономическим образованием или наличием одного из следующих аттестатов: квалификационного аттестата специалиста финансового рынка, квалификационного аттестата аудитора, квалификационного аттестата страхового актуария, сертификата "Chartered Financial Analyst (CFA)", сертификата "Certified International Investment Analyst (CIA)", сертификата "Financial Risk Manager (FRM)	8
	специалисты с высшим образованием и опытом работы на финансовом рынке менее 2 лет в должности, напрямую	8

	связанной с инвестированием активов	
	специалисты с высшим экономическим образованием и опыт работы на финансовом рынке более 2 лет в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	12
Наличие операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	операции не осуществлялись.	0
	менее 10 операций совокупной стоимостью менее 10 миллионов рублей;	8
	более 10 операций совокупной стоимостью более 10 миллионов рублей;	12
Планируемая периодичность возврата активов из доверительного управления в течение календарного года	не планирую, но такое возможно.	12
	да, примерно раз в 9-12 месяцев	10
	да, примерно раз в 6-9 месяцев	8
	да, примерно раз в 3-6 месяцев	6
	да, примерно раз в 1-3 месяцев	4
Предельный допустимый риск за весь срок инвестирования (по каждому договору либо по группе договоров), в % от размера активов, планируемых к передаче в доверительное управление	до 10%	4
	до 25%	8
	до 40%	12
Размер (объем) активов, планируемых к передаче в доверительное управление.	до 10 млн.руб.	6
	до 20 млн.руб.	8
	до 30 млн.руб.	10
	до 50 млн.руб.	12
Периодичность передачи активов в доверительное управление	да, раз в 3 месяцев	10
	да, раз в 6 месяцев	8
	да, раз в 9 месяцев	6
	да, раз в 12 месяцев	4
Итоговый балл		

2. С учетом набранных по результатам заполнения Клиентом Анкеты определения инвестиционного профиля баллов (Таблица №4), а также п. 4.4. Методики, Организация определяет категорию (уровень) допустимого для данного Клиента риска.

3. В случае если сумма набранных по результатам заполнения Анкеты определения инвестиционного профиля Клиентом баллов составляет менее 30 баллов - Клиенту необходимо отказать в предоставлении услуг по доверительному управлению.

Таблица №4

Уровень допустимого риска	Сумма баллов
Консервативный	От 30 до 40
Умеренный	От 40 до 50
Агрессивный	От 50

