



Утверждаю
Генеральный директор
ЗАО ИК «Финансовый Дом»
Ю.В. Гаврилов
«27» февраля 2017 г.

**Порядок определения Управляющим инвестиционного профиля Клиента
доверительного управления ценными бумагами**

ЗАО ИК «Финансовый Дом»

Пермь, 2017

1. Общие положения

1.1. Настоящий Порядок определения Управляющим инвестиционного профиля Клиента (далее - Порядок) разработан в соответствии с Положением Банка России 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» (далее - Положение) и иными нормативными актами Российской Федерации, Стандартами профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг НАУФОР и устанавливает единые рекомендации к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, а также к порядку раскрытия (предоставления) управляющими информации об управлении ценными бумагами.

1.2. Настоящий Порядок распространяется на инвестиционные операции, осуществляемые в рамках лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами.

1.3. Основные термины и определения:

Управляющий – Закрытое акционерное общество Инвестиционная компания «Финансовый Дом», осуществляющее деятельность по доверительному управлению ценными бумагами, денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами.

Клиент – юридическое или физическое лицо (учредитель управления), передавшее денежные средства и/или ценные бумаги на основании договора доверительного управления Управляющему.

Инвестиционный профиль Клиента – инвестиционные цели Клиента на определенный период времени и риск возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами, который Клиент способен нести за тот же период времени.

Инвестиционный горизонт – период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск для Клиента.

Ожидаемая доходность – доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает Клиент на инвестиционном горизонте.

Допустимый риск – риск, возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами, который способен нести Клиент, не являющийся квалифицированным инвестором, за определенный период времени.

Внутренние документы Управляющего – правила, положения и иные документы Управляющего, устанавливающие порядок определения инвестиционного профиля Клиента и перечень сведений, предоставляемых Клиентом, для его определения.

2. Порядок определения инвестиционного профиля Клиента

2.1. Управляющий принимает все зависящие от него разумные меры для достижения инвестиционных целей Клиента при соответствии уровню риска возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами,

который способен нести Клиент. Инвестиционные цели Клиента на определенный период времени и риск, который он способен нести в этот период времени, Управляющий определяет на основе сведений, полученных от этого Клиента

2.2. Управляющий при оказании Клиенту услуг по доверительному управлению ценными бумагами принимает все зависящие от него разумные меры для обеспечения соответствия доверительного управления инвестиционному профилю Клиента.

2.3. Управляющему не следует осуществлять доверительное управление ценными бумагами без получения необходимой информации и составления инвестиционного профиля Клиента.

2.4. Инвестиционный профиль Клиента содержит следующую информацию::

- а) доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает Клиент (далее – ожидаемая доходность);
- б) риск, который способен нести Клиент (далее - допустимый риск);
- в) период времени, за который определяется ожидаемая доходность и допустимый риск (далее – инвестиционный горизонт).

Инвестиционный профиль Клиента - физического лица определяется Управляющим из предоставленной ему информации, в том числе исходя из сведений:

- о возрасте физического лица;
- о примерных среднемесячных доходах и среднемесячных расходах за последние 12 месяцев, источников доходов, а также о сбережениях физического лица;
- об опыте и знаниях физического лица в области инвестирования.

Инвестиционный профиль Клиента - юридического лица определяется Управляющим из предоставленной ей информации, в том числе исходя из сведений:

- об информации о прибылях и убытках юридического лица за предыдущий финансовый год;
- об информации о квалификации специалистов казначейства или иного подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность Клиента.

Требования, предусмотренные для определения инвестиционных профилей физических и юридических лиц, не применяются в отношении Клиентов Управляющего, признанных квалифицированными инвесторами.

В случае, если в результате анкетирования Клиент соответствует одному из требований к квалифицированному инвестору, предусмотренных Регламентом признания лиц квалифицированными инвесторами ЗАО ИК «Финансовый Дом», указанному лицу предлагается пройти процедуру признания квалифицированным инвестором.

2.5. Определение инвестиционного профиля Клиента осуществляется до наступления начальной даты инвестиционного горизонта и устанавливается на весь срок соответствующего периода.

2.6. Управляющий обсуждает с Клиентом свою оценку его инвестиционного профиля и услуги, которые он готов предложить с учетом соответствующего профиля.

2.7. Инвестиционный профиль Клиента определяется на основе предоставляемой Клиентом информации, перечень которой представлен Приложении № 1 к настоящему Порядку.

2.8. Инвестиционный горизонт определяется в соответствии с Положением на основе информации о допустимом риске (для Клиентов, которые не являются квалифицированными инвесторами), объеме инвестиционного портфеля Клиента, сроке договора доверительного управления.

2.9. Если инвестиционный горизонт меньше срока, на который заключается договор доверительного управления, инвестиционный профиль Клиента определяется за каждый инвестиционный горизонт, входящий в указанный срок.

2.10. Инвестиционный профиль Клиента отражается Управляющим в документе – Анкета Клиента (инвестиционный профиль) в соответствии с Приложением 1 к настоящему Порядку. Анкета Клиента (инвестиционный профиль) содержит сведения, необходимые для определения инвестиционного профиля Клиента. Указанная анкета заполняется Клиентом и предоставляется в бумажной форме и (или) в форме электронного документа в двух экземплярах в адрес Управляющего. Управляющий обсуждает с Клиентом свою оценку его инвестиционного профиля и услуги, которые он готов предложить Клиенту с учетом соответствующего профиля. Инвестиционный профиль подписывается Клиентом в двух экземплярах, один экземпляр передается (направляется) Клиенту, другой подлежит хранению Управляющим в течение срока действия договора доверительного управления с этим Клиентом, а также в течение трех лет со дня его прекращения. Документ, содержащий инвестиционный профиль Клиента, включает описание допустимого риска.

2.11. В последующем Управляющий осуществляет доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами Клиента, принимая все зависящие от него разумные меры, исходя из установленного инвестиционного профиля Клиента.

2.12. Для Клиентов, средства которых управляются по единым правилам и принципам формирования состава и структуры активов, внутренними документами Организации может быть предусмотрен стандартный инвестиционный профиль.

3. Определение инвестиционного горизонта

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

3.2. Инвестиционный горизонт не может превышать срок, на который заключается договор доверительного управления.

3.3. В случае, если срок договора доверительного управления превышает инвестиционный горизонт, определенный в инвестиционном профиле Клиента, Управляющий обязан определять ожидаемую доходность и допустимый риск за каждый Инвестиционный горизонт, входящий в срок договора доверительного управления.

4. Определение ожидаемой доходности

4.1. Определение ожидаемой доходности инвестирования осуществляется Управляющим исходя из экспертной оценки сложившейся на рынке конъюнктуры, инвестиционного горизонта и допустимого риска Клиента. Значение ожидаемой доходности отражается в профиле риска Клиента.

4.2. Определяя ожидаемую доходность, Управляющий выясняет:

- а) заинтересованность Клиента в получении периодического или разового дохода;
- б) заинтересованность Клиента в получении дохода в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе;
- в) размер ожидаемого дохода.

4.3. Ожидаемая доходность Клиента, указываемая им при определении инвестиционного профиля, не накладывает на Управляющего обязанности по ее достижению и не является гарантией для Клиента.

4.4. Управляющий при осуществлении доверительного управления обязан предпринять все зависящие от него действия для достижения Ожидаемой доходности при принятии риска в диапазоне допустимого риска.

5. Определение допустимого риска

5.1. Допустимый риск Клиента определяется Управляющим на основе сведений о приемлемом уровне риска Клиента, полученных от этого Клиента и отраженных в Анкете для определения инвестиционного профиля Клиента (Приложение №1 к настоящему Порядку), и значения риска, который способен нести этот Клиент, по оценке Управляющего и выраженного в процентах от суммы инвестиционного портфеля. Допустимый риск Клиента для заданного инвестиционного горизонта указывается в инвестиционном профиле Клиента.

5.2. Определяя допустимый риск, Управляющий выясняет:

- а) финансовое положение Клиента;
- б) знания Клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также финансовыми услугами;
- в) опыт Клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также финансовыми услугами.

5.3. Информация о финансовом положении Клиента подразумевает:

- а) для физических лиц – информацию о возрасте физического лица, сведения о примерных среднемесячных доходах и примерных среднемесячных расходах за последние 12 месяцев, а также о сбережениях физического лица;
- б) для юридических лиц – соотношение чистых активов (активы за вычетом обязательств) к объему средств, передаваемых в доверительное управление.

5.4. Информация о знаниях Клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также финансовыми услугами подразумевает:

а) для физических лиц - информацию о наличии у клиента соответствующих знаний, полученных в процессе обучения или в результате практического опыта;

б) для юридических лиц – информацию о наличии специалиста или подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность Клиента.

5.5 Информация об опыте Клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также финансовыми услугами подразумевает информацию о видах, объеме и периодичности операций Клиента с определенными финансовыми инструментами или с использованием определенных услуг.

5.6. Допустимый риск может быть выражен в виде абсолютной величины и/или в виде относительной величины.

5.7. При определении Допустимого риска Клиента Управляющий должен учитывать требования нормативных актов о недопустимости его превышения в рамках доверительного управления.

5.8. Фактический риск Клиента может рассчитываться Управляющим как по всем договорам доверительного управления Клиента совокупно, так и по каждому отдельному договору доверительного управления Клиента. При этом фактический риск Клиента, рассчитываемый Управляющим, не должен превышать допустимый риск, определенный в инвестиционном профиле Клиента.

5.9. Порядок определения допустимого риска Клиента и периодичность контроля риска Клиента могут быть дополнительно установлены Управляющим в договоре доверительного управления с Клиентом.

5.10. Если Клиент не согласен с допустимым риском, рассчитанным Управляющим, возможен пересмотр допустимого риска в сторону снижения, при одновременном пересмотре ожидаемой доходности.

5.11. Увеличение допустимого риска, рассчитанного Управляющим на основании данных, предоставленных Клиентом, не допускается без одновременного пересмотра инвестиционного профиля.

5.12. Определение допустимого риска может не проводиться в отношении Клиентов, относящихся к квалифицированным инвесторам в силу закона или признанных квалифицированным инвестором для целей операций с соответствующими финансовыми инструментами.

6. Порядок изменения инвестиционного профиля

6.1. Управляющий вправе изменить инвестиционный профиль с согласия Клиента.

6.2. Порядок изменения инвестиционного профиля Клиента, а также сроки, в течение которых Управляющий приводит портфель Клиента в соответствие с новым инвестиционным профилем Клиента устанавливается в договоре с Клиентом.

6.3. При приведении деятельности по доверительному управлению ценными бумагами в соответствие с Положением, Управляющий обязан присвоить инвестиционный профиль Клиентам, имеющим действующий договор доверительного управления, а также проинформировать таких Клиентов о присвоенном им инвестиционном профиле.

6.4. Порядок публикуется на официальном сайте Компании в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" с указанием даты его размещения на сайте и даты вступления в силу.

6.5. Порядок, а также изменения и дополнения, должны быть раскрыты не позднее 10 календарных дней до дня их вступления в силу.

7. Составление инвестиционного профиля

7.1. При составлении инвестиционного профиля Клиента Управляющий полагается на указания и информацию, предоставленную Клиентом, и не обязан проверять ее.

7.2. Управляющему следует иметь возможность подтвердить факт получения от Клиента необходимой для составления инвестиционного профиля информации.

7.3. При составлении инвестиционного профиля Клиента Управляющий использует имеющуюся в его распоряжении информацию об истории операций Клиента.

7.4. Риск недостоверной информации, предоставленной Клиентом при формировании его инвестиционного профиля, лежит на самом Клиенте.

7.5. Управляющий не вправе побуждать Клиента к сокрытию или искажению информации, необходимой для формирования профиля Клиента, или к отказу от ее предоставления.

**Приложение № 1 к
Порядку определения
Управляющим
инвестиционного профиля
Клиента**

Анкета для определения инвестиционного профиля Клиента

Дата составления _____		Коэффициент
Полное наименование (Ф.И.О.) Клиента		
ИНН Клиента (при наличии)		
Данные документа, удостоверяющего личность физического лица / ОГРН юридического лица		
Тип инвестора	<input type="checkbox"/> квалифицированный инвестор <input type="checkbox"/> неквалифицированный инвестор	
Тип клиента	<input type="checkbox"/> юридическое лицо <input type="checkbox"/> физическое лицо	
<i>Для физических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами:</i>		
Возраст	<input type="checkbox"/> до 20 лет	0,1
	<input type="checkbox"/> от 20 до 50	0,3
	<input type="checkbox"/> старше 50	0,1
Примерные среднемесячные доходы и среднемесячные расходы за последние 12 месяцев	<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

Информация о сбережениях	<input type="checkbox"/> сбережения превышают стоимость активов, передаваемых в доверительное управление <input type="checkbox"/> сбережения не превышают стоимость активов, передаваемых в доверительное управление	0,2 0
Опыт и знания в области инвестирования	<input type="checkbox"/> отсутствует <input type="checkbox"/> до 1 года <input type="checkbox"/> от 1 года до 3 лет <input type="checkbox"/> от 3 лет	0 0,1 0,2 0,3
<i>Итоговый коэффициент</i>		
Для юридических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами:		
Соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам.	<input type="checkbox"/> больше 1 <input type="checkbox"/> меньше 1	0,3 0
Квалификация специалистов подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность	<input type="checkbox"/> отсутствует <input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование <input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года <input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	0 0,1 0,2 0,3
Количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	<input type="checkbox"/> операции не осуществлялись <input type="checkbox"/> менее 10 операций совокупной стоимостью менее 10 миллионов рублей <input type="checkbox"/> более 10 операций совокупной стоимостью более 10 миллионов рублей	0 0,2 0,4

<i>Итоговый коэффициент</i>	
Для всех клиентов	
Инвестиционный горизонт	<input type="checkbox"/> 1 год <input type="checkbox"/> 2 года <input type="checkbox"/> 3 года <input type="checkbox"/> Иное _____
Ожидаемая доходность инвестирования, по окончании инвестиционного горизонта	<input type="checkbox"/> должна быть выше суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждения УК (без учета риска дефолта контрагента/эмитента) <input type="checkbox"/> должна быть равна сумме первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждения УК (без учета риска дефолта контрагента/эмитента) <input type="checkbox"/> может быть ниже суммы первоначальных инвестиций, без учета налогов и вознаграждения УК (без учета риска дефолта
	контрагента/эмитента)
Допустимый риск*	Размер итогового коэффициента

*Не заполняется квалифицированными инвесторами

Для информации:

В таблице представлены примеры коэффициента уровня риска активов, которые могут приобретаться Управляющим в рамках договора доверительного управления в зависимости от Допустимого риска, определенного в Инвестиционном профиле Клиента.

Портфель Клиента - активы, переданные Клиентом под управление на основании одного или нескольких договоров доверительного управления.

К консервативным относятся активы с коэффициентом – от 0,1 до 0,4
К умеренно агрессивным относятся активы с коэффициентом – от 0,5 до 0,7
К агрессивным относятся активы с коэффициентом – от 0,7 до 1.

В консервативном портфеле Клиента доля консервативных инструментов не должна быть ниже 80% от активов.

В умеренно агрессивном портфеле Клиента доля консервативных инструментов не должна быть ниже 50%.

В агрессивном портфеле Клиента доля консервативных инструментов не установлена.

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
1	Производные финансовые инструменты

Достоверность данных, указанных в анкете на дату заполнения, подтверждаю.

_____ / _____ / Дата заполнения «__» _____ 20__ г.