

Finanšu instrumentu mērķtirgus apraksts portfeļa pārvaldībā



Vadlīnijas mērktirgus noteikšanai finanšu instrumentiem

AS „Rietumu Banka” (turpmāk – Banka), izpildot Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvas 2014/65/ES¹ (turpmāk – MiFID II), prasības attiecībā uz mērktirgus noteikšanu finanšu instrumentiem vai sniedzot ar tiem saistītus pakalpojumus, ir izstrādājusi vadlīnijas, kas ļaus klientam pirms ieguldījumu lēmuma pieņemšanas, saņemot individuālā portfeļa pārvaldīšanas pakalpojumu, izvērtēt savu piederību konkrētā finanšu instrumenta mērktirgum.

Banka nosaka mērktirgu tiem finanšu instrumentiem, kurus tā izstrādā un izplata. Nosakot, vai klientam atbilst attiecīgie finanšu instrumenti tiek novērtētas klienta zināšanas, pieredze ieguldījumu pakalpojumu/blakuspakalpojumu jomā, finansiālais stāvoklis, tostarp spēja ciest zaudējumus, ieguldījumu mērķi, ietvert noturību pret riskiem, kā arī vēlmes ilgtspējas jomā. Finanšu instrumenti tiek izplatīti, izmantojot individuālā portfeļa pārvaldīšanas pakalpojumu.

Šim materiālam ir tikai vispārīgs informatīvs raksturs un to nevar uzskatīt par piedāvājumu, konsultāciju vai rekomendāciju pirkt, turēt vai pārdot tajā minētos finanšu instrumentus vai noslēgt jebkādas līgumus par ieguldījumu pakalpojumiem. Jebkādu jautājumu vai neskaidrību gadījumā par šajā materiālā ietverto informāciju lūdzam klientus un Bankas izstrādāto produktu izplatītājus sazināties ar Banku, zvanot pa tālr. +371 6 700 5525, vai rakstot e-pastu invest@rietumu.lv.

¹ Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva 2014/65/ES (2014. gada 15. maijs) par finanšu instrumentu tirgiem un ar ko groza Direktīvu 2002/92/ES un Direktīvu 2011/61/ES

Mērķtirgus noteikšanas un izplatīšanas stratēģijas kritēriji

KRITĒRIJI	APRAKSTS	APZĪMĒJUMS						
KLIENTA STATUSS	Klienta statuss saskaņā ar Latvijas republikas Finanšu instrumentu tirgus likuma prasībām	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris						
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	Ar attiecīgo finanšu instrumentu saistītās zināšanas/pieredze, kas palīdz izprast finanšu instrumenta veidu, īpašības, riskus	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs: Ieguldītājs, kas atbilst šādām pazīmēm: - nav zināšanas par attiecīgajiem finanšu instrumentiem vai tās ir ļoti minimālas - nav pieredzes finanšu nozarē, proti, ieguldītājs bez iepriekšējas pieredzes ieguldījumu veikšanā 2. Informēts ieguldītājs: Ieguldītājs, kas atbilst šādām pazīmēm: - vidējā līmeņa zināšanas par finanšu instrumentiem (informēts ieguldītājs var pieņemt lēmumu par ieguldījumu veikšanu, ņemot vērā piedāvājuma dokumentācijā sniegto informāciju; spējīgs izprast finanšu instrumentu būtību/riskus, balstoties uz esošajām zināšanām) - ir vismaz neliela pieredze ieguldījumu jomā 3. Augsta līmeņa ieguldītājs: Ieguldītājs, kas atbilst šādām pazīmēm: - labas zināšanas par finanšu instrumentiem un produktiem - ir profesionāla pieredze finanšu nozarē, kas ir apvienota ar profesionālu konsultāciju sniegšanu ieguldījumu pakalpojumu jomā/portfeļu pārvaldīšanas pakalpojumu						
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	Klienta spēja uzņemties finanšu saistības, ņemot vērā klienta finansiālo stāvokli	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus 3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summu						
PIELAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	Klienta attieksme vispārējā pret ieguldījumu riskiem	Iekšējā metodoloģija pieļaujamā riska līmeņa izvērtēšanai: 1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis 3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis						
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	Klienta ieguldījumu mērķi un ieguldīšanas termiņš	<table> <tr> <th>Ieguldījumu mērķis:</th><th>Ieguldīšanas termiņš:</th><th>Citi:</th></tr> <tr> <td> 1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana </td><td> 1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem </td><td> 1. Maržinālā kreditēšana 2. </td></tr> </table>	Ieguldījumu mērķis:	Ieguldīšanas termiņš:	Citi:	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem	1. Maržinālā kreditēšana 2.
Ieguldījumu mērķis:	Ieguldīšanas termiņš:	Citi:						
1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem	1. Maržinālā kreditēšana 2.						
ILGTSPĒJAS VĒLMES	Klienta ieguldījumu pieeja, kas nosaka ieguldījumus, balstoties uz ilgtspējības tematiku	1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem 2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju						
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	Finanšu produkta izplatīšana konkrētā mērķa tirgū	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotības pārbaude)						

Vienkārši finanšu instrumenti*

Akcijas, PVKIU fondi, biržā tirgoti PVKIU**, kas tiek tirgoti Eiropas Savienības regulētajā tirgū, daudzpusējā tirdzniecības sistēmā vai līdzvērtīgā ārvalsts tirgū, izņemot tos, kuros ir ietverts atvasinātais instruments vai kuru struktūra ir tāda, kas klientam apgrūtina ar attiecīgo finanšu instrumentu saistītā riska izpratni

Parādu instrumenti, kas tiek tirgoti Eiropas Savienības regulētajā tirgū, daudzpusējā tirdzniecības sistēmā vai līdzvērtīgā ārvalsts tirgū, izņemot tos, kuros ir ietverts atvasinātais instruments vai kuru struktūra ir tāda, kas klientam apgrūtina ar attiecīgo finanšu instrumentu saistītā riska izpratni

Naudas tirgus instrumenti – noguldījumi, utt., kas tiek tirgoti Eiropas Savienības regulētajā tirgū, daudzpusējā tirdzniecības sistēmā vai līdzvērtīgā ārvalsts tirgū, izņemot tos, kuros ir ietverts atvasinātais instruments vai kuru struktūra ir tāda, kas klientam apgrūtina ar attiecīgo finanšu instrumentu saistītā riska izpratni

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs 2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs		
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus 3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summu		
PIEĻAUJAMĀ RISKĀ LĪMENIS UN PRODUKTA RISKĀ UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis 3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis		
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktspējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana		
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotības pārbaude)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem 2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		

* Finanšu instrumenta kategorija atbilst MiFID II direktīvā noteiktajai klasifikācijai

** Pārvedamu vērtspapīru kolektīvo ieguldījumu uzņēmumi

Sarežģīti finanšu instrumenti

Akcijas, kas nav vienkāršas, ar PVKIU nesaistīti sertifikāti, Strukturētie produkti

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus 3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summu		
PIELAUJAMĀ RISKĀ LĪMENIS UN PRODUKTA RISKĀ UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis 3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis		
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirkospējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana		
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotība pārbaudes)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem 2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		

Sarežģīti finanšu instrumenti

Parādu instrumenti ar augstu ieguldījumu reitingu, kuros ir ietverts atvasinātais instruments vai kuru struktūra ir tāda, kas klientam apgrūtina ar attiecīgo finanšu instrumentu saistītā riska izpratni (pirmstermiņa dzēšana, peldošā likme utt.)

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus 3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summu		
PIEĻAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis 3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis		
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktspējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana		
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotība pārbaudes)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem 2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		

Sarežģīti finanšu instrumenti

Visi pārējie parādu instrumenti, kas nav vienkāršie parādu instrumenti (var būt sarežģītie iebūvētie mehānismi)

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus 3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summu		1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus
PIEĻAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	2. Vidēji zems riska līmenis 3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis		1. Zems riska līmenis
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai 3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana		1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotība pārbaudes)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem 2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		

Sarežģīti finanšu instrumenti

Atvasinātie finanšu instrumenti (nākotnes līgumi, iespējas līgumi, iespējas līgumi uz nākotnes līgumiem un akcijām)

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotne nepieciešamo līdzekļu summu	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus	
PIEĻAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis	
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai	
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība 2. (piemērotības pārbaude)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem

Sarežģīti finanšu instrumenti

Valūtas nākotnes darījumi (FX Forward)

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotne nepieciešamo līdzekļu summu	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus	
PIELAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis	
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 4. Augstākas peļņas gūšana 5. Maksimālas peļņas gūšana	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktspējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai	
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotības pārbaude)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem

Maržinālais kredīts

KRITĒRIJI	MĒRĶTIRGUS	NEGATĪVS MĒRĶTIRGUS	NEITRĀLS
KLIENTA STATUSS	1. Privāts klients 2. Profesionāls klients 3. Tiesīgs darījumu partneris		
KLIENTA ZINĀŠANAS UN PIEREDZE	2. Informēts ieguldītājs 3. Augsta līmeņa ieguldītājs	1. Pamatlīmeņa ieguldītājs	
KLIENTA FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS UN SPĒJA CIEST ZAUDĒJUMUS	3. Klienti, kam aktīvi pārsniedz pasīvu un nākotne nepieciešamo līdzekļu summu	1. Klienti, kam nav ienākumu un pasīvi pārsniedz aktīvus 2. Klienti, kam ir ienākumi, bet pasīvu un nākotnē nepieciešamo līdzekļu summa pārsniedz aktīvus	
PIEĻAUJAMĀ RISKA LĪMENIS UN PRODUKTA RISKA UN IENESĪGUMA ATBILSTĪBA MĒRĶTIRGUM	3. Vidējs riska līmenis 4. Vidēji augsts riska līmenis 5. Augsts riska līmenis	1. Zems riska līmenis 2. Vidēji zems riska līmenis	
KLIENTA MĒRĶI UN VAJADZĪBAS	3. Peļņas gūšana virs inflācijas līmeņa 3. Augstākas peļņas gūšana 4. Maksimālas peļņas gūšana	1. Ieguldījuma summas saglabāšanai ir prioritāte pār ienesīgumu 2. Ieguldījuma pirktpējas saglabāšana, gūstot ienākumu, kas tuvs vidējai inflācijai	
IEGULDĪŠANAS TERMIŅŠ	1. Mazāks par 3 gadiem 2. Vismaz 3 gadi, bet mazāk par 5 gadiem 3. Ilglaicīgs periods, vairāk par 5 gadiem		
IZPLATĪŠANAS STRATĒGIJA	1. Portfeļa pārvaldība (piemērotības pārbaude)		
ILGTSPĒJAS VĒLMES	2. Neitrāli. Klients piekrīt, ka viņa portfelis tiks pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju, bet nav izteicis konkrētas vēlmes 3. Nē. Klients nevēlas, lai viņa portfelis tiktu pārvaldīts, ievērojot Bankas ilgtspējas risku pārvaldīšanas pieeju		1. Jā. Klients izteica konkrētu vēlmi attiecībā uz ilgtspējīgiem ieguldījumiem