

УТВЕРЖДЕНО

Генеральный директор

Леведева С.В.

от 30.06.2017 г.



**МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ  
УЧРЕДИТЕЛЯ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ  
ГЕЛИОСКАПИТАЛ»**

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

1.1. Настоящие Методические рекомендации по порядку определения управляющим инвестиционного профиля клиента (далее по тексту - Методические рекомендации) разработаны 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. Основные термины и определения:

**Управляющий** , осуществляет 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. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ КЛИЕНТА.**

2.1. Управляющий обязан определить Инвестиционный профиль Клиента до начала осуществления доверительного управления ценными бумагами.

2.2. Порядок определения Инвестиционного профиля Клиента должен быть установлен Внутренними документами Управляющего.

2.3. Инвестиционный профиль Клиента может определяться Управляющим как по каждому договору доверительного управления, заключенному с Клиентом, так и однократно вне зависимости от количества договоров доверительного управления, заключенных с Клиентом.

2.4. Инвестиционный профиль Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, определяется как:

- инвестиционный горизонт;
- ожидаемая доходность;
- допустимый риск.

2.5. При определении Инвестиционного профиля Клиента, не являющегося квалифицированным инвестором, с целью расчета Допустимого риска, помимо информации, предусмотренной пунктом 2.4. настоящих Методических рекомендаций, Управляющий может собрать (установить) следующие сведения о Клиенте:

2.5.1. Для физических лиц:

- возраст;
- примерные среднемесячные доходы и примерные среднемесячные расходы за последние 12 месяцев;
- сведения о сбережениях;

- сведения об опыте и знаниях в области инвестирования;
- иные сведения, необходимые Управляющему для определения Инвестиционного профиля Клиента.

#### 2.5.2. Для юридических лиц:

- соотношение собственных оборотных средств к запасам и затратам;
- информацию о квалификации специалистов казначейства или иного подразделения, отвечающего за инвестиционную деятельность в юридическом лице;
- количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год;
- иные сведения, необходимые Управляющему для определения Инвестиционного профиля Клиента.

2.6. При определении Инвестиционного профиля Клиента, являющегося квалифицированным инвестором в силу закона или признанного таковым Управляющим, Управляющему необходимо собрать (установить) следующую информацию:

- инвестиционный горизонт;
- ожидаемую доходность.

2.7. Определяя Инвестиционный профиль Клиента, Управляющий должен принимать во внимание, что, не проявив должную заботливость об интересах Клиента, который выражается в его Инвестиционном профиле, он несет ответственность в соответствии со статьей 1022 ГК РФ. В этой связи, определение Инвестиционного профиля является установление интересов Клиента, которые в дальнейшем должны определять действия Управляющего, связанные с управлением имуществом клиента.

2.8. Для Клиентов, средства которых управляются по единым правилам и принципам формирования состава и структуры активов, Внутренними документами Управляющего может быть предусмотрен стандартный инвестиционный профиль.

При этом единые правила и принципы формирования состава и структуры стандартных стратегий не подразумевают идентичный состав и структуру активов для каждого Клиента в рамках стратегии.

Стандартный инвестиционный профиль является единым для всех Клиентов, но фактические доходы или убытки (далее - PnL) у каждого Клиента могут быть различными.

Управляющий должен стремиться к тому, чтобы фактический PnL каждого Клиента существенно не отклонялся от среднего PnL, раскрываемого по стандартной стратегии в соответствии с требованиями Положения. Управляющим следует воздерживаться от формирования стандартных стратегий, по которым существует риск существенного отклонения фактических PnL от среднего. Такими стратегиями могут быть те, по которым фактический PnL может существенно зависеть от времени входа в стратегию (например, стратегии защиты капитала).

2.9. Стандартный инвестиционный профиль может соответствовать как одной стандартной инвестиционной стратегии, так и группе стандартных стратегий.

2.10. Критерии и порядок отнесения инвестиционной стратегии к стандартной должен быть определен во Внутреннем документе Управляющего.

2.11. Доверительное управление денежными средствами и/ или ценными бумагами Клиента возможно только в случае получения согласия Клиента с определенным для него Инвестиционным профилем и/или стандартным инвестиционным профилем, за исключением случаев, установленных Положением.

2.12. Порядок получения согласия от Клиента должен содержаться во Внутренних документах Управляющего.

### **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. Порядок определения Ожидаемой доходности устанавливается во Внутренних документах Управляющего.

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

4.3. 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. Порядок определения Допустимого риска Клиента и периодичность контроля риска Клиента устанавливается во Внутренних документах Управляющего.

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

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

5.4. 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.

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

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

5.7. Увеличение Допустимого риска, рассчитанного Управляющим на основании данных, предоставленных Клиентом, не допускается без одновременного пересмотра Инвестиционного профиля.

## **6. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ.**

- 6.1. Управляющий вправе изменить Инвестиционный профиль с согласия Клиента.
- 6.2. Порядок и основания изменения Инвестиционного профиля должны содержаться во внутренних документах Управляющего.
- 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.

### Пример Анкеты 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	
<b>Для физических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами:</b>		
Возраст	<input type="checkbox"/> до 20 лет <input type="checkbox"/> от 20 до 50 <input type="checkbox"/> старше 50	0,1 0,3 0,1
Примерные среднемесячные доходы и среднемесячные расходы за последние 12 месяцев	<input type="checkbox"/> среднемесячные доходы за вычетом среднемесячных расходов больше нуля <input type="checkbox"/> среднемесячные доходы за вычетом среднемесячных расходов меньше нуля	0,2 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



<b>Итоговый коэффициент</b>		
<b>Для юридических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами:</b>		
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	0
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование	0,1
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года	0,2
	<input type="checkbox"/> высшее экономическое/финансовое образование и опыт работы на финансовом рынке более 1 года в должности, напрямую связанной с инвестированием активов	0,3
Количество и объем операций с различными финансовыми инструментами за последний отчетный год	<input type="checkbox"/> операции не осуществлялись	0
	<input type="checkbox"/> менее 10 операций совокупной стоимостью менее 10 миллионов рублей	0,2
	<input type="checkbox"/> более 10 операций совокупной стоимостью более 10 миллионов рублей	0,4
<b>Итоговый коэффициент</b>		
<b>Для всех клиентов</b>		
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

**Анкета клиента**

«\_\_»\_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

Настоящая анкета клиента составлена с целью определения знаний и опыта Клиента исходя из информации, предоставляемой Клиентом.

**1. Сведения о клиенте**

- Физическое лицо**  
Фамилия \_\_\_\_\_  
Имя \_\_\_\_\_  
Отчество \_\_\_\_\_  
Дата рождения \_\_\_\_\_  
Документ, удостоверяющий личность \_\_\_\_\_ серия \_\_\_\_\_ номер \_\_\_\_\_
- Юридическое лицо**  
Наименование клиента \_\_\_\_\_  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_  
Государственный регистрационный номер \_\_\_\_\_  
Дата государственной регистрации \_\_\_\_\_

**2. Опыт клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также финансовыми услугами**

2.1. Уровень

- Большой (от 5 лет)  Средний (2-5 лет)  Незначительный (менее 2 лет)  Нет опыта

2.2. Информация о знаниях клиента в области операций с различными финансовыми инструментами, а также в пользовании финансовыми услугами: для физических лиц (информация об уровне образования и специальности)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

для юридических лиц (информация о квалификации специалиста, отвечающего за инвестиционную деятельность клиента) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.3. Совершались ли ранее маржинальные сделки и/или сделки РЕПО?

- Да  Нет

2.4. Финансовые инструменты, с которыми Клиент работал

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Обращающиеся ценные бумаги                  | <input type="checkbox"/> Корпоративные облигации |
| <input type="checkbox"/> Государственные или муниципальные облигации | <input type="checkbox"/> Векселя                 |
| <input type="checkbox"/> Паи в коллективных инвестициях(ПИФы)        | <input type="checkbox"/> Деривативы              |
| <input type="checkbox"/> Опционы, фьючерсы, свопы                    |  |
| <input type="checkbox"/> Другие инструменты (уточните) _____         |  |

2.5. Частота проведения сделок с финансовыми инструментами в год в прошлом

- 1-3       4-10       11-50       50-99       100+

**Настоящим подтверждаю, что вышеуказанная информация достоверна и точна.**

Подпись клиента \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

На основании документов и информации, предоставленной клиентом, определены знания и опыт клиента:

- Высокие                       Средние                       Низкие

Брокер

Клиент

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Прошито, пронумеро  
печатью \_\_\_\_\_ и скреплено  
Генеральный директор \_\_\_\_\_ листов.

ООО «Анкор-Капитал»  
Генеральный директор  
Феликс Лебедева

