



## ПОЛИТИКА КАТЕГОРИЗАЦИИ КЛИЕНТОВ

Дата составления:	12/01/17
Одобрение:	Совет директоров
Право собственности:	ARUMPRO CAPITAL LIMITED
Контактное лицо:	Ольга Христу
Вид документа:	Политика Категоризации Клиентов
Применение:	Все сотрудники и клиенты
География применения:	Республика Кипр
Дата обзора документа:	
Проведенные обновления:	
Дата следующего обзора:	12/01/18
Версия документа:	1.0
Другие языки:	Не применяются

## **Введение**

ArumPro Capital Limited (далее именуемая "Компания") является кипрской инвестиционной компанией, учрежденной и зарегистрированной в соответствии с законодательством Республики Кипр под номером HE352951. Компания уполномочена и находится под контролем Комиссии по ценным бумагам и биржам Кипра («CySec») согласно лицензии № 323/17.

Настоящая Политика создана в соответствии с Законом об инвестиционных услугах, осуществлении инвестиционной деятельности и деятельности регулируемых рынков от 2007 года, со всеми поправками и всеми соответствующими вспомогательными законодательными актами (Правила CySEC).

## **Область применения**

После принятия Европейским Союзом Директивы о Финансовых рынках и финансовых инструментах (MIFID II) и в соответствии с Законом Кипра об инвестиционных услугах, осуществлении инвестиционной деятельности и деятельности регулируемых рынков от 2007 года (Закон 144(I)/2007), Arumpro Capital Ltd. (именуемая в дальнейшем "Компания") обязана относить своих Клиентов к одной из следующих трех категорий: розничные, профессиональные или правомочные контрагенты.

## **Разделение клиентов по категориям**

Компания, прежде чем заключать деловые отношения со своими потенциальными клиентами, уведомляет потенциальных клиентов о действующей в Компании категоризации клиентов и информирует их о той категории, в которую их первоначально определила Компания. Клиенты классифицируются следующим образом на основе изложенных ниже критериев:

### **I. Правомочные контрагенты**

Компания при ведении дел с правомочными контрагентами освобождается от важных обязательств по осуществлению правил ведения бизнеса, правил наилучшего исполнения, правил обработки ордеров клиентов.

Для этой цели правомочных контрагентов можно разделить на следующие категории:

- Инвестиционные компании
- Кредитные учреждения
- Страховые компании
- Организации коллективного инвестирования в переводные ценные бумаги и их управляющие компании
- Пенсионные фонды и их управляющие компании

- Другие финансовые учреждения, уполномоченные или регулируемые в рамках местного или государственного законодательства
- Торговцы товарами и товарными деривативами (проводящие сделки по своему собственному счету)
- Федеральные правительства и их соответствующие отделения, включая государственные органы, которые управляют государственным долгом
- Центральные банки
- Наднациональные организации
- Организации сторонних стран, эквивалентные указанным выше категориям

Компания при заключении сделок с правомочными контрагентами получает подтверждение от потенциального контрагента о том, что он согласен с тем, чтобы его считали правомочными контрагентом. Такое подтверждение может быть получено в форме общего соглашения или при заключении каждой отдельной сделки.

## II. Профессиональные клиенты

Профессиональный клиент - это клиент, располагающий опытом, знаниями и профессиональной компетенцией для принятия собственных инвестиционных решений и должной оценки рисков, вызванных таким решением.

Чтобы считаться профессиональным, клиент должен соответствовать какой-либо из следующих категорий клиентов:

- i) Организации, которые должны быть уполномочены или регулироваться для ведения деятельности на финансовом рынке либо государствами-членами, либо государствами, не являющимися членами, например:

- Кредитные учреждения
- Инвестиционные компании
- Другие уполномоченные и регулируемые финансовые учреждения
- Страховые компании
- Схемы коллективного инвестирования и управляющие компании таких схем
- Пенсионные фонды и управляющие компании таких фондов
- Торговцы товарами и товарными деривативами
- Местные организации
- Другие институциональные инвесторы

- ii) Крупные компании, отвечающие двум из следующих пропорционально растущих требований к размеру:

- Общий балансовый отчет на сумму не менее 20 000 000 Евро
- Чистый оборот на сумму не менее 40 000 000 Евро
- Собственные средства на сумму не менее 2 000 000 Евро

- iii) Федеральные и региональные правительства и государственные органы
- iv) Другой институциональный инвестор, основной деятельностью которого является инвестирование в финансовые инструменты, включая компании, занимающиеся секьюритизацией активов или других финансовых операций.

### III. Розничные клиенты

Любой клиент, не являющийся правомочным контрагентом или профессиональным клиентом, считается розничным клиентом.

#### Варианты для смены Категории.

Отмечается, что правомочному контрагенту или профессиональному клиенту разрешается делать запрос о рассмотрении их не в качестве профессиональных. Компания может согласиться предоставить более высокий уровень защиты. В связи с этим Компания в письменной форме уведомляет своих клиентов об их выборе, чтобы их классифицировали как розничных клиентов. Компания проводит это, чтобы обеспечить единый уровень защиты для всех своих клиентов.

Более высокий уровень защиты будет предоставляться Компанией, когда клиент заключает письменное соглашение с Компанией о том, что он не должен рассматриваться как профессионал. Клиент, который классифицируется как профессиональный клиент, сам должен запрашивать более высокий уровень защиты, если он не в состоянии должным образом оценить и управлять рисками, связанными с транзакциями.

Кроме того, клиентам, которые первоначально были классифицированы Компанией в качестве розничных клиентов, разрешено обращаться с просьбой рассматривать их как профессиональных клиентов при условии соблюдения, по крайней мере, двух из следующих критериев:

- Клиент проводил крупные сделки в среднем по 10 раз за квартал за предыдущие десять кварталов.
- Размер портфеля финансовых инструментов клиента превышает 500 000 евро.

Клиент работает или работал в финансовом секторе не менее одного года на профессиональной должности, которая требует знания предусмотренных транзакций или услуг.

#### Запрос о переклассификации

В соответствии с разделом II выше, Компании могут быть предоставлены следующие запросы:

- a) Запрос от розничного клиента, желающего быть классифицированным как профессиональный клиент. В этом случае Клиенту будет предоставлен более низкий уровень защиты.

- b) Запрос от профессионального клиента, желающего быть классифицированным как розничный клиент. В этом случае Клиент стремится получить более высокий уровень защиты.
- c) Запрос от правомочного контрагента, желающего быть классифицированным как профессиональный или розничный клиент. В этом случае Клиент стремится получить более высокий уровень защиты.

Компания оставляет за собой право отклонить любой из вышеуказанных запросов на смену категории.

## Право защиты

### Розничные клиенты/Профессиональные клиенты

Если Компания рассматривает Клиента в качестве розничного клиента, он/она/они будут иметь право на большую степень защиты по закону, чем, если бы Клиент имел в качестве профессионального клиента. Таким образом, розничные клиенты могут иметь следующие права в отношении дополнительной защиты:

- a) Розничному клиенту предоставляется больше информации/раскрывается больше информации относительно Компании, ее услуг и любых инвестиций, ее расходов, комиссий, сборов и платежей и защиты финансовых инструментов и денежных средств клиентов.
- b) В соответствии с законодательством, если Компания предоставляет инвестиционные услуги, отличные от инвестиционных рекомендаций (в форме персональных рекомендаций), Компания должна обратиться к розничному клиенту с просьбой предоставить информацию о его знаниях и опыте в области инвестиций, относящихся к конкретному типу предлагаемого или требуемого продукта или услуги, с тем чтобы инвестиционная фирма могла оценить, подходит ли такая инвестиционная услуга или такой продукт для клиента. В случае если на основании полученной информации Компания считает, что продукт или услуга не соответствует розничному клиенту, она должна предупредить клиента об этом. Обратите внимание, что Компания не обязана оценивать соответствие продукта или услуги в определенных случаях, установленных законом.

Компания имеет право предположить, что профессиональный клиент обладает необходимым опытом и знаниями для понимания рисков, связанных с конкретными инвестиционными услугами или сделками, или типами сделок или продуктов, в отношении которых клиент классифицируется как профессиональный.

Следовательно, в отличие от ситуации с розничным клиентом, Компании обычно не требуется получать дополнительную информацию от профессионального клиента в целях оценки соответствия этих продуктов и услуг, в отношении которых он был классифицирован как профессиональный клиент.

- c) При исполнении ордеров инвестиционные фирмы и кредитные учреждения,

предоставляющие инвестиционные услуги, должны предпринять все разумные шаги для достижения так называемого «наилучшего исполнения» ордеров клиента, чтобы получить для них наилучший результат.

- d) Если Компания исполняет ордер от имени розничного клиента, наилучший возможный результат определяется с учетом общего вознаграждения, представляющего цену финансового инструмента, и расходов, связанных с исполнением, которые включает все расходы, понесенные клиентом и непосредственно связанные с исполнением заказа, включая вознаграждение места исполнения ордера, клиринговые сборы, сборы за проведение расчетов и любые другие сборы, выплачиваемые третьим сторонам, участвующим в исполнении заказа.

При обеспечении наилучшего исполнения для профессиональных клиентов Компания не требует определения приоритетности общей стоимости сделки как наиболее важного фактора для достижения наилучшего исполнения для них.

- e) Инвестиционные компании и кредитные учреждения, предоставляющие инвестиционные услуги, должны получать от клиентов такую информацию, которая, в зависимости от обстоятельств, необходима компании или кредитной организации для понимания существенных фактов о клиенте и наличия разумного основания полагать, учитывая характер и объем предоставляемой услуги, что конкретная сделка, которая может быть рекомендована или заключена в процессе предоставления услуги по управлению портфелем, удовлетворяет следующим критериям:
- i. Она соответствует инвестиционным целям данного клиента;
  - ii. Она такова, что клиент имеет финансовую возможность нести любые связанные со сделкой инвестиционные риски, совпадающие с его инвестиционными целями;
  - iii. Она такова, что клиент обладает необходимым опытом и знаниями, чтобы понимать риски, связанные со сделкой или управлением своим портфелем.

Если Компания предоставляет инвестиционную услугу профессиональному клиенту, она имеет право предположить, что клиент имеет необходимый уровень опыта и знаний для целей параграфа (iii) выше в отношении продуктов, сделок и услуг, для которых он был классифицирован как профессиональный.

Кроме того, при определенных обстоятельствах Компания имеет право предполагать, что профессиональный клиент имеет финансовую возможность нести какие-либо инвестиционные риски, связанные с его инвестиционными целями.

- f) Компания должна информировать розничных клиентов о материальных трудностях, связанных с надлежащим исполнением их ордера (-ов), сразу же после предупреждения о сложности, связанной с надлежащим исполнением.
- g) Компания обязана предоставлять розничным клиентам:
- i. больше информации касательно исполнения ордеров, кроме как на управление

портфелем, чем профессиональным клиентам.

- ii. периодические отчеты о деятельности по управлению портфелем, проводимой от их имени, чаще, чем для профессиональных клиентов,
- h) Если Компания предоставляет операции по управлению портфелем для розничных клиентов или управляет счетами розничных клиентов, которые включают необеспеченную открытую позицию в сделке с условным обязательством, она также сообщает розничному клиенту о любых убытках, превышающих любой заранее определенный порог, согласованный между Компанией и клиентом, не позднее конца рабочего дня, в котором превышен порог, или, в случае превышения порогового значения в нерабочий день, не позднее конца следующего рабочего дня.
- i) Если Компания предоставляет инвестиционную услугу, отличную от инвестиционных рекомендаций, для нового розничного клиента, Компания должна заключить с клиентом базовое соглашение с указанием основных прав и обязанностей фирмы и клиента.
- j) Мы не будем использовать финансовые инструменты, находящиеся у нас от имени клиента для нашего собственного счета или счета другого клиента, без предварительного согласия клиента на использование таких инструментов на определенных условиях, подтвержденного, в случае розничного клиента, его подписью или другим эквивалентным способом.
- k) Розничные клиенты могут иметь право на компенсацию в рамках Компенсационного фонда инвестора для клиентов банка или Компенсационного фонда инвестора для клиентов инвестиционных компаний, в зависимости от обстоятельств.

#### Правомочные контрагенты

Если Компания рассматривает Клиента в качестве правомочного контрагента, Клиент будет иметь право на меньшую степень защиты по закону, чем он/она/они будут иметь в качестве профессионального клиента. В частности, и в дополнение к вышесказанному:

- a) Компания не обязана предоставлять Клиенту наилучшее исполнение ордеров Клиента;
- b) Компания не обязана раскрывать Клиенту информацию относительно любых сборов или комиссий, которые Компания платит или получает;
- c) Компания не обязана оценивать соответствие продукта или услуги, которые она предоставляет Клиенту, но может предположить, что у Клиента есть опыт выбора наиболее подходящего продукта или услуги для него/нее и того, что он/она/они имеют финансовую возможность нести какие-либо инвестиционные риски, связанные с его/ее/их инвестиционными целями;
- d) Компания не обязана предоставлять Клиенту информацию о Компании, ее услугах и договоренностях, по которым Компания будет получать вознаграждение;



- e) Компания не обязана предоставлять Клиенту информацию о раскрытии рисков в отношении продуктов или услуг Компании, которые он/она/они выбирают; а также
- f) Компания не обязана представлять Клиенту отчеты об исполнении его/ее/их ордеров или управлении его/ее/их инвестициями.

### **Обновления**

Компания производит периодический пересмотр Политики минимум раз в год. Политика соответствует операционной модели Компании, и поэтому в случае любых изменений в деятельности, они будут должным образом отражены в настоящем Документе.