

Стимулы в сфере предоставления инвестиционных услуг/сопутствующих услуг

Общая информация

В процессе предоставления своим клиентам инвестиционных услуг/сопутствующих услуг Акционерное общество "Rietumu Banka" (в дальнейшем именуемое Банк) может получать денежные и неденежные выгоды (*monetary and non-monetary benefits*) от третьих лиц. Банк вправе принимать стимулы (*inducements*) в связи с предоставлением инвестиционных услуг/сопутствующих услуг при условии, что такой стимул не сказывается негативно на исполнении обязанности Банка действовать добросовестно, по справедливости, и профессионально в наилучших интересах клиента и предназначен для повышения качества предоставляемой клиенту услуги.

Под стимулами в целом подразумеваются выгоды, которые Банк платит или получает в связи с предоставлением клиенту инвестиционной услуги/сопутствующей услуги. Все стимулы подразделяются Банком на следующие группы:

- 1) Финансовые стимулы включают в себя различные виды платежей, т.е. вознаграждение, комиссии и прочие денежные выгоды, которые Банк платит или получает в связи с предоставлением клиенту инвестиционной услуги или сопутствующей услуги;
- 2) Нефинансовые стимулы включают в себя неденежные выгоды такие как ценные подарки, значительные преимущества и прочие выгоды, которые Банк платит или получает в связи с предоставлением клиенту инвестиционной услуги/сопутствующей услуги;
- 3) Незначительные нефинансовые стимулы включают в себя неденежные выгоды, масштаб и характер которых не позволяет вынести суждение о нарушении Банком своей обязанности действовать в наилучших интересах клиента. Конкретные примеры приведены в разделе *Незначительные неденежные выгоды*.

Под категорию 'стимулы' не подпадают выплаты или выгоды, которые необходимы для предоставления инвестиционных услуг или сопутствующих услуг, включая, но не ограничиваясь следующими:

- 1) расходы на юридическое сопровождение;
- 2) расходы на хранение;
- 3) комиссии за расчетное обслуживание и конвертацию;
- 4) регулятивные сборы, установленные нормативно-правовыми актами.

Банк не платит никакие стимулы в связи с предоставленными клиентам инвестиционными услугами/сопутствующими услугами.

Банк может получить и оставить себе финансовые стимулы в связи с предоставлением инвестиционных услуг/сопутствующих услуг исключительно в случае, если таковые стимулы соответствуют критериям, указанным в разделе *Финансовые стимулы*.

Перед предоставлением клиенту инвестиционной услуги/сопутствующей услуги Банк обязан раскрыть информацию о соответствующем платеже или соответствующей выгоде.

Финансовые стимулы

Банк может оставить себе стимулы, которые Банк получает в связи с предоставлением клиенту инвестиционной услуги/сопутствующей услуги при условии, что финансовые стимулы:

- 1) финансовые стимулы предназначены для повышения качества соответствующей услуги, предоставляемой клиенту;
- 2) финансовые стимулы раскрыты в полном объеме, достоверной манере и в понятной клиенту форме перед предоставлением услуги;
- 3) в результате финансовых стимулов предоставление клиенту конкретной инвестиционной услуги/сопутствующей услуги не становится предвзятым (необъективным) или искаженным;
- 4) финансовые стимулы не создают конфликт интересов между Банком и клиентом.

Банк получает или оставляет себе финансовые стимулы лишь в случае, если таковые стимулы способствуют повышению качества предоставляемой клиенту соответствующей инвестиционной услуги/сопутствующей услуги. Выгода считается способствующей повышению качества предоставляемой клиенту услуги, если выгода соответствует всем нижеперечисленным критериям:

- 1) она оправдана предоставлением клиенту дополнительного или более высокого уровня обслуживания и пропорциональна уровню полученных стимулов, включая предоставление доступа (по конкурентоспособным ценам) к широкому спектру финансовых инструментов, которые могли бы отвечать потребностям клиента, в том числе соответствующее количество финансовых инструментов, предлагаемых контрагентами, не имеющими тесной связи с самим Банком;
- 2) она не приносит прямой выгоды Банку, его акционерам или сотрудникам без ощутимой выгоды для соответствующего клиента;
- 3) она оправдана предоставлением постоянного преимущества соответствующему клиенту в отношении постоянно действующего стимула.

Если Банк получает финансовые стимулы, которые не соответствуют вышеупомянутым критериям, Банк выплачивает клиенту полученные финансовые выгоды посредством зачисления их на инвестиционный денежный счет клиента.

Банк информирует клиента о полученных комиссиях за распространение финансовых инструментов нижеперечисленных контрагентов:

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	РАЗМЕР СТИМУЛА
Raiffeisen Bank International AG: за находящиеся в управлении инвестиционные фонды	до 0,75% годовых от стоимости активов
за другие фонды, приобретенные через Raiffeisen Bank International AG	до 100% процентной ставки комиссии, которая может составлять до 0,75% годовых от стоимости активов

Незначительные нефинансовые стимулы

Стимулы, которые Банк получает в связи с предоставлением клиенту инвестиционной услуги/сопутствующей услуги, Банк может оставить себе в случае, если:

- 1) соответствующая незначительная неденежная выгода способна повысить качество предоставляемой клиенту соответствующей услуги;
- 2) соответствующая незначительная неденежная выгода резонна (обоснована) и пропорциональна уровню полученных незначительных нефинансовых стимулов;
- 3) в результате получения соответствующей незначительной неденежной выгоды предоставление клиенту конкретной инвестиционной услуги/сопутствующей услуги не становится предвзятым (необъективным) или искаженным;
- 4) масштаб соответствующей незначительной неденежной выгоды не окажет влияния, вследствие которого сотрудники Банка предприняли бы действия, могущие нанести ущерб интересам соответствующего клиента;
- 5) соответствующая незначительная неденежная выгода не создает конфликт интересов между Банком и клиентом.

Приемлемая незначительная неденежная выгода, которую Банк может оставить себе, представляет собой:

- 1) информацию и документацию общего или персонализированного характера, относящуюся к инвестиционным услугам/продуктам или сопутствующим услугам;
- 2) письменные материалы, заказанные и оплаченные эмитентом или другим лицом с целью рекламирования нового выпуска (эмиссии) предприятия или с целью регулярной разработки таких материалов при условии, что данные отношения четко и ясно отражены в упомянутых материалах и материалы одновременно доступны всем инвестиционным компаниям или кредитным учреждениям, желающим получить данные материалы, или широкой общественности;
- 3) участие в конференциях, семинарах и прочих учебных мероприятиях, посвященных преимуществам и характеристикам конкретного финансового инструмента или инвестиционной услуги;
- 4) малоценные презентационные предметы, например сувениры, книги и прочие;
- 5) скидки или услуги, которые публично доступны и которые предлагают индивидуальные предприниматели или компании.

Услуга портфельного управления

Банк не оставляет себе никакие финансовые стимулы, полученные Банком в связи с предоставлением услуги портфельного управления (услуга по индивидуальному управлению клиентским портфелем финансовых инструментов).

Цель Банка - полностью передать клиенту все полученные Банком финансовые стимулы. Банк предпринимает действия, предусматривающие передачу финансовых стимулов клиенту в случаях, когда стимулы надлежит распределить между несколькими клиентами и выплатить клиентам.

Банк не получает нефинансовые стимулы в связи с предоставлением услуги портфельного управления.

Раскрытие информации

Перед предоставлением клиенту инвестиционных услуг/сопутствующих услуг Банк раскрывает клиенту информацию о наличии, виде (характере) и размере полученных или уплаченных стимулов. В случаях, когда до момента предоставления услуги размер (сумму) точно определить не представляется возможным, Банк указывает метод расчета суммы.

Вышеупомянутые требования, касающиеся раскрытия информации до предоставления соответствующей услуги, Банк излагает в разделе *Финансовые стимулы*, в котором содержится список полученных финансовых стимулов.

В случаях, когда до момента предоставления соответствующей услуги не представляется возможным точно определить подлежащую получению или уплате сумму платежа или выгоды, Банк обязан информировать клиента о фактической сумме платежа или выгоды после предоставления услуги.

В рамках исполнения обязанности по предоставлению клиенту индивидуальной информации, Банк ежегодно информирует клиента о полученных и выплаченных или о полученных и оставленных себе стимулах в связи с предоставленными клиенту инвестиционными услугами/сопутствующими услугами и раскрывает соответствующую информацию в отчете о затратах и расходах.