

СТИМУЛЫ



Общая информация

В процессе предоставления своим клиентам инвестиционных услуг/сопутствующих услуг Акционерное общество «Rietumu Banka» (далее – Банк) может получать денежные и неденежные выгоды от третьих лиц. Банк вправе принимать стимулы при условии, что они не сказываются негативно на исполнении обязанности Банка действовать добросовестно, по справедливости, и профессионально в наилучших интересах клиента и предназначены 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 группы:

- 1) Финансовые стимулы включают в себя различные виды платежей, т.е. вознаграждения, комиссии и прочие денежные выгоды, которые Банк платит или получает;
- 2) Нефинансовые стимулы включают в себя неденежные выгоды такие как ценные подарки, значительные преимущества и прочие выгоды, которые Банк платит или получает;
- 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 «Незначительные неденежные выгоды».

Стимулами, включая, но не ограничиваясь, не считаются:

- 1) плата за юридические услуги;
- 2) расходы на хранение;
- 3) комиссии за расчетное обслуживание и конвертацию;
- 4) сборы, установленные нормативными актами.

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

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) предназначены для повышения качества соответствующей услуги, предоставляемой клиенту;
- 2) отчетливо и понятно раскрываются клиенту до оказания услуги;
- 3) не являются необъективными или искажающими;
- 4) не создают конфликт интересов между Банком и клиентом.

Чтобы считать, что стимул улучшает качество предоставляемых клиенту услуг, он должен соответствовать всем 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; 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 незначительные неденежные стимулы:

- 1) предназначены для улучшения качества соответствующей услуги, предоставляемой клиенту;
- 2) являются обоснованными и соразмерными;
- 3) не являются необъективными или искажающими;
- 4) имеют такой объем, который не повлияет на действия сотрудников Банка таким образом, что это нанесет ущерб интересам соответствующего клиента;
- 5) не создают конфликт интересов между Банком и клиентом.

К таким незначительным нефинансовым стимулам, которые Банк может оставить себе, относятся, например:

- 1) информация и документация общего или персонализированного характера, относящаяся к инвестиционным услугам/продуктам или сопутствующим услугам;
- 2) письменные информационные материалы третьих лиц, заказанные и оплаченные эмитентом или потенциальным эмитентом с целью продвижения новой эмиссии, или если третье лицо имеет договорные обязательства с эмитентом и эмитент оплачивает ему регулярную разработку таких информационных материалов, при условии, что эти отношения четко отражены в информационных материалах и что такие материалы одновременно предоставляются всем инвестиционным брокерским компаниям или кредитным учреждениям, которые желают их получить, или более широкой общественности;
- 3) участие в конференциях, обучении, семинарах и прочих мероприятиях, посвященных преимуществам и характеристикам конкретного финансового инструмента или инвестиционной услуги;
- 4) малоценные презентационные предметы, например сувениры, книги и пр.;
- 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.

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.

Требования о раскрытии информации до получения услуги Банк выполняет, раскрывая список полученных стимулов «Финансовые стимулы».

Если до оказания услуги невозможно оценить сумму получаемого или подлежащего уплате платежа или выгоды, клиент будет проинформирован о фактической сумме платежа или выгоды после оказания услуги.

Для выполнения своего обязательства по предоставлению клиентам индивидуальной информации Банк ежегодно информирует клиента о полученных и выплаченных или полученных и оставленных стимулах в связи с предоставленными клиенту инвестиционными услугами/ сопутствующими услугами, раскрывая соответствующую информацию в Отчете о расходах, комиссиях клиента и вознаграждениях Банка.