

Upravljanje proizvodima Sektora financijskih tržišta HPB d.d.

1. UVOD

Cilj upravljanja proizvodima sukladno MiFID II regulativi je osigurati da društva koja proizvode i distribuiraju financijske instrumente postupaju na način da investicijski proizvodi završe u rukama klijenta s čijim potrebama, obilježjima i ciljevima su kompatibilni. Obveze vezane za upravljanje proizvodima odnose se na sve proizvode pod MiFID II regulativom, a kojima se trguje na primarnom i sekundarnom tržištu.

Banka je dužna osigurati da postupak upravljanja proizvodima za svaki proizvod detaljno definira ciljano tržište krajnjih klijenata unutar relevantne kategorije klijenata, sadržava procjenu svih rizika relevantnih za ciljano tržište te osigurava da je planirana distribucijska strategija u skladu s definiranim ciljanim tržištem.

2. UTVRĐIVANJE CILJANOG TRŽIŠTA

Sektor financijskih tržišta u sklopu postupka upravljanja proizvodima utvrđuje ciljano tržište za svaki investicijski proizvod koji nudi ili distribuira. Postupak utvrđivanja ciljanog tržišta uključuje navođenje vrste klijenata s čijim je potrebama, obilježjima i ciljevima proizvod usklađen, kao i sve skupine klijenata s čijim potrebama, obilježjima i ciljevima proizvod nije usklađen. Potrebe i obilježja klijenata s kojima je proizvod usklađen utvrđuju se na temelju teorijskog znanja i prethodnog iskustva s proizvodom, financijskim tržištima te potrebama, obilježjima i ciljevima potencijalnih krajnjih klijenata.

Sektor financijskih tržišta se koristi sa 5 kriterija kako bi utvrdio ciljano tržište:

- vrste klijenata kojima je proizvod namijenjen
- znanje i iskustvo klijenta o proizvodima
- financijsko stanje klijenta s naglaskom na sposobnost podnošenja gubitaka
- tolerancija na rizik
- ciljevi i potrebe klijenata, uključujući i preferencije u pogledu održivosti

Sektor financijskih tržišta će za svaki proizvod utvrditi pozitivno ciljano tržište, negativno ciljano tržište i prodaju izvan ciljanog tržišta.

Pozitivno ciljano tržište - klijenti s čijim potrebama, obilježjima i ciljevima je proizvod kompatibilan

Prodaje izvan pozitivnog ciljanog tržišta npr. kada se proizvod prodaje bez savjetovanja jer u tom slučaju Banka ne raspolaže svim informacijama koje su potrebne za provedbu procjene pripada li klijent ciljanom tržištu (npr. ex only usluga).

Negativno ciljano tržište npr. kada klijent nakon provođenja procjene primjerenosti/prikladnosti uloži u financijski instrument koji nije primjeren/prikladan za njega.

Kod utvrđivanja ciljanog tržišta Banka će uzeti vrstu klijenata kojima se pruža investicijska usluga, prirodu investicijskog proizvoda te vrsti investicijskih usluga koje pruža.

Investicijske usluge koje Banka pruža:

1. Zaprimanja, prijenosa i izvršavanja naloga (brokerske usluge)
2. Margin krediti (brokerske usluge)
3. Usluga upravljanja portfeljem i usluga investicijskog savjetovanja
4. Usluga investicijskog savjetovanja
5. Skrbničke usluge i usluge depozitara
6. Trgovanje vrijednosnim papirima za vlastiti račun
7. Aranžiranje i pokroviteljstvo

U nastavku slijede ključne kategorije investicijskih proizvoda s aspekta Ciljanog tržišta i Strategije distribucije :

1. Dionice i jednostavne vrste obveznica

- **Proizvodi namijenjeni svim tipovima ulagatelja (malim i profesionalnim – Poslovnim korisnicima i Retail ulagateljima / građanstvo)**

dionice i jednostavne vrste obveznica (cash bonds) pripadaju kategoriji nekompleksnih proizvoda, da su visokog stupnja transparentnosti i likvidnosti tržišta, s dostatnom količinom informacija dostupnih kroz regulatorne i ostale objave, te da su zahtjevi u pogledu znanja i iskustva vezanih za takve proizvode općenito niski, HPB smatra da su isti kompatibilni za SVE tipove investitora, uključujući Građanstvo (gdje ciljevi i potrebe, kao i tolerancija na rizik investitora trebaju biti u skladu sa prirodom takvih proizvoda.)

Negativno ciljano tržište ne postoji.

- Navedeni proizvodi ispunjavaju uvjete za **sve distribucijske kanale**:
 - investicijsko savjetovanje,
 - upravljanje portfeljem,

- prodaju bez savjetovanja,
- „execution only“ usluge

2. Obveznice (sve osim jednostavnih) i OTC derivati

➤ Proizvodi namijenjeni Profesionalnim ulagateljima

Profesionalni ulagatelji (uključujući i Kvalificirane ulagatelje) smatraju se prikladnim ciljnim tržištem za **sve vrste obveznica i OTC derivata**. S obzirom da profesionalni ulagatelji imaju napredno znanje i iskustvo te koriste sofisticirane strategije investiranja i hedgiranja, posljedično imaju pristup svim vrstama proizvoda i usluga na tržištu.

Profesionalni investitori imaju potrebno znanje i iskustvo o takvim proizvodima kao i dostatno razumijevanje rizika gubitka te rizik/nagrada profila povezanog s istim.

Profesionalni investitori pomno razmatraju i razvijaju ciljeve investiranja i zaštite (hedging-a) te posjeduju dostatno razumijevanje načina na koji takvi proizvodi ispunjavaju njihove potrebe i očekivanja. Iako, postoji razlika između Profesionalnih ulagatelja per se i onih Profesionalnih ulagatelja koji su to postali vlastitim izborom vezano na razinu znanja i iskustva s kompleksnijim i upakiranim proizvodima, jer potonji su u pravilu manje sofisticirani.

HPB će kao proizvođač (ili su-proizvođač u slučaju asistiranja drugim MiFID II izdavateljima pri izdanju ili kada je u ulozi aktivnog člana sindikata banaka) u svrhu prikladne distribucije, sudjelovati samo u prodaji/distribuciji onih prethodno navedenih proizvoda koji su namijenjeni isključivo Profesionalnim ulagateljima kao Ciljnom tržištu.

Negativno ciljno tržište: mali ulagatelji.

- Navedeni proizvodi ispunjavaju uvjete za **sve distribucijske kanale** (investicijsko savjetovanje, upravljanje portfeljem, prodaju bez savjetovanja, execution only usluge)

3. Kompleksni proizvodi i/ili upakirani proizvodi

➤ Proizvodi namijenjeni svim vrstama investitora (uključujući i Građanstvo)

Sukladno Regulativi (EU) Br. 1286/2014 (tzv. "PRIIPs Regulativa") **kompleksne obveznice, sekuritizirani ili upakirani proizvodi i OTC derivati** kategorizirani su kao Packaged Retail Insurance-based Investment Products ("PRIIPs"), tj. upakirani Retail investicijski proizvodi, te je za njihovu distribuciju potrebno izraditi Dokument s ključnim informacijama tzv. KID (Key information document).

- Kako HPB nije u mogućnosti preuzeti proizvodnju/distribuciju KID-a u ime izdavatelja/proizvođača treće strane, ukoliko izdavatelj/proizvođač prethodno ne izradi i dostavi KID HPB-u, Ciljnom tržištem će se smatrati isključivo **Profesionalni ulagatelji**.

- Za izdavatelje koji su isključeni iz PRIIPs Regulative a koristili su usluge savjetovanja od strane HPB-a, kompatibilnost proizvoda sa **Retail tržištem** odredit će se na individualnoj bazi (od slučaja do slučaja), a Ciljno tržište će se odrediti u dogovoru sa izdavateljem i članovima sindikata, ukoliko je tako potrebno.

Negativno ciljno tržište: ne postoji, uz uvjet zaprimljenog KID-a.

3. STRATEGIJA DISTRIBUCIJE

Utvrđivanje ciljanog tržišta i povezane strategije distribucije za svaki proizvod osigurava da taj proizvod završi u rukama one vrste klijenata za čije je potrebe, obilježja i ciljeve oblikovan. Utvrđivanje strategije distribucije podrazumijeva određivanje kanala distribucije za svaki proizvod.

Podaci o ciljnom tržištu i strategiji distribucije

Informacije o Ciljnom tržištu HPB će učiniti dostupnima objavom dokumentacije Izdavatelja, poput Prospekta, njegovih web stranica, web stranica burze, ili kada je primjenjivo, direktnom predajom dokumentacije investitoru.

Tablica 1. Ciljna tržišta i strategija distribucije

CILINO TRŽIŠTE									
Proizvod /financijski instrument	Vrsta proizvoda	Tip Klijenta	Znanje i iskustvo	Financijska situacija s fokusom na sposobnost podnošenja gubitka	Tolerancija na rizik - Spremnost na podnošenje gubitka	PRIIPS Tolerancija na rizik	Klijentove potrebe i ciljevi	Distribucijska strategija	Negativno ciljno tržište
DIONICE	Nekompleksni proizvodi s visokim stupnjem transparentnosti i likvidnosti tržišta, te dostatnom količinom informacija dostupnih kroz regulatorne i dr. objave	SVI (Mali, profesionalni, Kvalificirani)	Općenito niski zahtjevi u pogledu znanja i iskustva vezanih za ulaganje u takve proizvode	Sposobnost podnošenja gubitka djelomično ili ukupno uloženog iznosa u skladu s nekompleksnim proizvodima	Spremnost na podnošenje djelomičnog ili cijelog gubitka kapitala u skladu s nekompleksnim proizvodima	N/A	1. Investiranje 2. Zaštita (hedging) 3. preferencije u pogledu održivosti	Bez procjene kompatibilnosti : 1.Samo izvršenje (tzv. Execution Only) kroz usluge zaprimanja , prijenosa i izvršenja naloga 2. Informiranje/bez savjetovanja 3. Neovisno Investicijsko savjetovanje kroz uslugu investicijskog savjetovanja 4. Upravljanje portfeljem kroz uslugu upravljanja portfeljem	Ne postoji.*
JEDNOSTAVNE VRSTE OBVEZNICA	Nekompleksni proizvodi s visokim stupnjem transparentnosti i likvidnosti tržišta, te dostatnom količinom informacija dostupnih kroz regulatorne i dr. objave	SVI (Mali, profesionalni, Kvalificirani)	Općenito niski zahtjevi u pogledu znanja i iskustva vezanih za ulaganje u takve proizvode	Sposobnost podnošenja gubitka djelomično ili ukupno uloženog iznosa u skladu s nekompleksnim proizvodima	Spremnost na podnošenje djelomičnog ili cijelog gubitka kapitala u skladu s nekompleksnim proizvodima	N/A	1. Investiranje 2. Zaštita (hedging)	1.Samo izvršenje (tzv. Execution Only) kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun 2. Informiranje/bez savjetovanja uz procjenu kompatibilnosti (kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun) 3. Neovisno Investicijsko savjetovanje kroz uslugu investicijskog savjetovanja 4. Upravljanje portfeljem kroz uslugu upravljanja portfeljem	Ne postoji.*
OSTALE VRSTE OBVEZNICA (osim jednostavnih) i OTC DERIVATI	Kompleksni proizvodi s nižim stupnjem transparentnosti i likvidnosti tržišta	Profesionalni, Kvalificirani	Visoki zahtjevi i napredno znanje i iskustvo te korištenje sofisticirane strategije investiranja i hedgiranja.	Sposobnost podnošenja gubitka djelomično ili ukupno uloženog iznosa.	Spremnost na podnošenje djelomičnog ili cijelog gubitka kapitala.	N/A	1. Investiranje 2. Zaštita (hedging)	1.Samo izvršenje (tzv. Execution Only) kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun 2. Informiranje/bez savjetovanja uz procjenu kompatibilnosti (kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun) 3. Neovisno Investicijsko savjetovanje kroz uslugu	Mali ulagatelji.*

								investicijskog savjetovanja 4. Upravljanje portfeljem kroz uslugu upravljanja portfeljem	
KOMPLEKSNI i /ili UPAKIRANI PROIZVODI	kompleksni proizvodi s nižim stupnjem transparentnosti i likvidnosti tržišta za koje je potrebno izraditi Dokument ključnih informacija - KID (Key Information Document)	SVI (Mali, profesionalni, Kvalificirani) <i>Napomena:</i> Ako izdavatelj /proizvođač prethodno ne izradi i ne dostavi KID HPB-u, HPB neće biti u mogućnosti preuzeti distribuciju KID-a u ime izdavatelja /proizvođača treće strane, te će se Ciljnim tržištem smatrati isključivo Profesionalni ulagatelji.	Klijent treba imati specifična znanja i/ili iskustvo investiranja u slične proizvode ili tržišta i sposobnost razumijevanja proizvoda i odnosa rizika i prinosa vezanog na isti	Sposobnost podnošenja gubitka djelomično ili ukupno uloženog iznosa	Spremnost na podnošenje djelomičnog ili cijelog gubitka kapitala	Za proizvode je potreban KID (sadrži opis ciljnog tržišta s obzirom na toleranciju na rizik)	1. Investiranje 2. Zaštita (hedging)	1.Samo izvršenje (tzv. Execution Only) kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun 2. Informiranje/bez savjetovanja uz procjenu kompatibilnosti (kroz uslugu trgovanja za vlastiti račun) 3. Nesamostalno Investicijsko savjetovanje kroz uslugu investicijskog savjetovanja 4. Upravljanje portfeljem kroz uslugu upravljanja portfeljem	Ne postoji, uz uvjet zaprimljenog KID-a od strane Klijenta. U suprotnom će se negativnim ciljnim tržištem smatrati mali ulagatelji.*

* Kada klijent ima za cilj ulagati u instrument koji promovira ili ima za cilj održivost, tada se u slučaju ulaganja u instrumente koji nemaju za cilj/ne promoviraju održivost spomenuti Klijent smatra negativnim ciljnim tržištem.

4. PREISPITIVANJE PROIZVODA I POSTUPKA UPRAVLJANJA PROIZVODIMA

Sektor financijskih tržišta će jednom godišnje provesti preispitivanje investicijskih proizvoda koje nudi ili preporučuje te investicijske usluge koje pruža, uzimajući pritom u obzir sve događaje koji mogu bitno utjecati na potencijalni rizik utvrđenog ciljanog tržišta.

Redovito preispitivanje proizvoda obuhvaća također i razmatranje okolnosti je li proizvod i dalje usklađen s potrebama, obilježjima i ciljevima ciljanog tržišta te distribuirati li se na ciljanom tržištu ili dolazi do klijenata s čijim potrebama, obilježjima i ciljevima (a koji uključuju i preferencije u pogledu održivosti) nije usklađen.

Sektor financijskih tržišta provesti će preispitivanje tržišta na temelju analize statističkih podataka o izvršenim prodajama unutar utvrđenog pozitivnog ciljanog tržišta, o izvršenim prodajama izvan pozitivnog ciljanog tržišta te izvršenim prodajama na tzv. negativnom ciljanom tržištu.

*OPĆE NAPOMENE:

Ovaj informativni letak pripremila je i izdala Hrvatska poštanska banka, dioničko društvo, Zagreb, Jurišićeva ulica 4 (u daljnjem tekstu: Banka). Informativni letak sadrži informacije te mišljenja u svrhu općeg informiranja, te ne predstavlja investicijsko savjetovanje, ponudu niti preporuku za kupnju odnosno prodaju bilo kojeg financijskog instrumenta, niti predlaže strategiju ulaganja. Informativni karakter ove publikacije znači da ona ne može služiti kao zamjena za vlastitu prosudbu i procjenu bilo kojeg čitatelja ili primatelja ovog informativnog letka. Banka kao niti njeni djelatnici ne snosi nikakvu odgovornost za direktnu ili indirektnu štetu, uključujući izmaklu dobit, koja je proizašla korištenjem informacija i mišljenja koji su objavljeni u ovom letku. Za osobe koje nemaju znanja i iskustva na financijskom području ne preporuča se da se upuštaju u ulaganja niti da ovaj letak bude poticaj istome. Iskusnim investitorima preporuča se da samostalno donose investicijske odluke također bez oslanjanja na ovaj informativni letak.