Version	3
Date:	16.10.2023

mintos

Beschreibung des Zielmarktes für Finanzinstrumente

Mintos Marketplace AS (im Folgenden "Wertpapierfirma" oder "das Unternehmen") hat bei der Erstellung oder dem Vertrieb von Finanzinstrumenten, die in den Anwendungsbereich von MiFID II (im Folgenden "Finanzinstrumente") fallen, oder bei der Erbringung damit verbundener Dienstleistungen, bestimmte Product-Governance-Verpflichtungen, die sich aus der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente (im Folgenden "MiFID-II-Richtlinie") und der Delegierten Richtlinie (EU) 2017/593 der Kommission vom 7. April 2016 zur Ergänzung der MiFID-II-Richtlinie (zusammenfassend als "MiFID II-Verordnungen" bezeichnet) ergeben.

Das Unternehmen bestimmt den Zielmarkt für die von ihm erstellten und vertriebenen Finanzinstrumente. Es werden diejenigen Kunden ermittelt, deren Kundentyp, Wissen, Erfahrung, finanzielle Situation, Risikotoleranz und Anlageziele zu diesen Finanzinstrumenten passen. Die Finanzinstrumente werden sowohl auf Initiative des Kunden als auch im Rahmen der Portfolioverwaltung vertrieben.

Wichtig: Dieses Material ist nur zur allgemeinen Information bestimmt. Die Bereitstellung von Zielmarktdaten beinhaltet kein Marketing, keine persönliche Empfehlung, keine Anlageberatung und keine andere Form der Empfehlung in Bezug auf Finanzinstrumente und stellt auch keine solche dar.

Kriterien für die Definition und Verteilung des Zielmarktes

Kriterien	Beschreibung	Attribut
Kundentyp	Der Status des Kunden, für den das spezifische Finanzinstrument bestimmt ist. Diese Erklärung wird in Übereinstimmung mit dem Finanzinstrumentenmarktgesetz der Republik Lettland und den MiFID-II-Kundenklassifizierungen abgegeben.	1. Privatkunde. 2. Professioneller Kunde. 3. Geeignete Gegenpartei.
Kundenwissen und Erfahrung	Kenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit dem Finanzinstrument, die zum Verständnis der Struktur, der Art, der Merkmale und der Risiken des Finanzinstruments beitragen. In einigen Fällen können Wissen und Erfahrung als ergänzende Kriterien betrachtet werden, d. h. ein Investor mit wenig Erfahrung kann ein geeigneter Zielkunde sein, wenn der Mangel an Erfahrung durch umfassendes Wissen ausgeglichen wird.	1. Einfacher Investor (kann keine Anlageentscheidung auf der Grundlage der im Basisprospekt des Finanzinstruments enthaltenen Informationen treffen): - fehlende oder sehr begrenzte Kenntnisse über Finanzinstrumente - keine Erfahrung im Umgang mit Finanzinstrumenten. 2. Sachkundiger Investor Ist in der Lage, eine Anlageentscheidung auf der Grundlage der im Basisprospekt enthaltenen Informationen zu treffen; ist in der Lage, die Art/Risiken eines bestimmten Finanzinstruments (einschließlich der spezifischen Aspekte, wenn das Finanzinstrument gemäß der MiFID-II-Klassifizierung in die Kategorie "komplexes Finanzinstrument" fällt) auf der Grundlage vorhandener Kenntnisse und Erfahrungen zu verstehen: - mittlere Kenntnisse von Finanzinstrumenten und -produkten, einschließlich Kenntnissen über kreditbasierte Investitionen, nachgewiesen durch: (a) eine Hochschul- oder Berufsausbildung im Bereich Wirtschaft und Finanzen und/oder Erfahrung in der Arbeit eines Finanzinstituts im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen; und (b) zumindest geringe Erfahrung im Umgang mit Finanzinstrumenten. ODER a) eine Hochschul- oder Berufsausbildung in nichtwirtschaftlichen und nichtfinanziellen Bereichen und/oder Erfahrung in der Arbeit eines Finanzinstituts, die nicht mit Wertpapierdienstleistungen zusammenhängt; und (b) entweder eine mindestens einjährige Erfahrung mit Geschäften aller Arten von Finanzinstrumenten, wobei die getätigten Geschäfte einen Betrag von 25.000 EUR erreichen, oder eine mindestens einjährige Erfahrung mit verschiedenen Arten von Finanzinstrumenten.

		3. Fortgeschrittener Investor Ist in der Lage, eine Anlageentscheidung auf der Grundlage der im Basisprospekt enthaltenen Informationen zu treffen; ist in der Lage, die Art/Risiken eines bestimmten Finanzinstruments zu verstehen (auch wenn das Finanzinstrument gemäß der MiFID-II-Klassifizierung in die Kategorie "komplexes Finanzinstrument" fällt, werden diese spezifischen Aspekte verstanden), und zwar auf der Grundlage vorhandener Kenntnisse und Erfahrungen: - gute Kenntnisse von Finanzinstrumenten und -produkten, einschließlich Kenntnissen über kreditbasierte Investitionen, nachgewiesen durch: (a) eine Hochschul- oder Berufsausbildung im Bereich Wirtschaft und Finanzen und/oder Erfahrung in der Arbeit eines Finanzinstituts im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen; oder (b) eine Hochschul- oder Berufsausbildung in nichtwirtschaftlichen und nichtfinanziellen Bereichen und in der Arbeit eines Finanzinstituts; und (c) mehr als zwei Jahre Erfahrung mit kreditbasierten Investitionen, einschließlich mindestens 50 Transaktionen in den letzten 12 Monaten mit einem Gesamtbetrag von mindestens 100.000 EUR; oder (d) mehr als 2 Jahre Erfahrung mit verschiedenen Arten von Finanzinstrumenten, einschließlich tatsächlicher Transaktionen in den letzten 12 Monaten; oder (e) mehr als ein Jahr Erfahrung mit verschiedenen Arten von Investitionen, einschließlich im letzten Jahr getätigter Investitionen in Höhe von mindestens 25.000 EUR.
Die Fähigkeit des Kunden, Verluste zu erleiden	Die Fähigkeit des Kunden, finanzielle Verpflichtungen einzugehen (von kleinen Verlusten bis hin zu Totalverlusten). Das Kriterium gibt den Prozentsatz der potenziellen Verluste an, die die Zielkunden zu tragen in der Lage sein sollten, sowie das Bestehen zusätzlicher Zahlungsverpflichtungen, die den investierten Betrag übersteigen könnten.	1. Verluste sind nicht akzeptabel. Der Investor kann keinen Verlust des investierten Betrags erleiden. 2. Begrenzte Verluste sind akzeptabel. Bei langfristigen Anlagen (über 3 Jahre) kann ein Investor Verluste von bis zu 20 % des Portfolios erleiden. 3. Verlust in Höhe des gesamten Investitionsbetrags. Der Investor kann Verluste in Höhe des investierten Betrags erleiden. 4. Verluste über den ursprünglich investierten Betrag hinaus Der Investor kann Verluste erleiden, die den investierten Betrag übersteigen.
Risikotoleranz und Vereinbarkeit des Risiko-/Ertragsprofils des Produkts mit dem	Allgemeine Einstellung des Kunden zu Anlagerisiken	<u>PRIIPs-Produkt</u> PRIIPs-SRI-Methode zur Bewertung des tolerierbaren Risikoniveaus von 1 (geringstes Risiko) bis 7 (höchstes Risiko) <u>Interne Methodik</u> 1. Niedriges Niveau Der Investor möchte das Anlagerisiko nicht übernehmen oder das

Zielmarkt		Risiko eines Verlustes des investierten Betrages nicht akzeptieren 2. Mittleres Niveau Der Investor ist bereit, einen kurzfristigen Rückgang des Anlagewertes in Kauf zu nehmen und im Gegenzug für einen langfristigen Wertzuwachs eine geringere Liquidität zu akzeptieren. 3. Hohes Niveau Der Investor ist bereit, erhebliche Wertschwankungen bis hin zum Verlust des gesamten Anlagebetrages in Kauf zu nehmen, um im Gegenzug die Chance auf eine maximale Rendite zu erhalten.
Zielsetzung und Bedürfnisse des Kunden	Die Anlageziele des Kunden	<u>Rentabilität</u> 1. Werterhalt. Das Ziel des Investors ist es, den Wert der Anlage zu erhalten, indem er eine hohe Liquidität mit minimalen oder keinen Schwankungen verlangt. 2. Wertzuwachs. Das Ziel des Investors ist es, den Wert der Anlage zu steigern 3. Einkommen. Das Ziel des Investors ist die Maximierung der laufenden Rendite 4. Spekulation <u>Investitionslaufzeit</u> 1. Weniger als ein Jahr 2. Von 1 Jahr bis 5 Jahre 3. Über 5 Jahre
Vertriebsstrategie	Vertriebskanäle für Anlageprodukte	1. Nur Ausführung. 2. Ausführung mit Angemessenheitsbeurteilung. 3. Anlageberatung. 4. Portfolioverwaltungsdienstleistung.

Informationen über den Zielmarkt und die Vertriebsstrategie von Finanzinstrumenten:

1) Schuldverschreibungen, deren Rendite an Kredite von Kreditunternehmen oder Leasingzahlungen gebunden ist, und Schuldverschreibungen (*Fractional Bonds*), die an Anleihen gebunden sind.

Hinweis: Dieses Finanzinstrument fällt in die Kategorie "komplexes Finanzinstrument" gemäß der in MiFID II festgelegten Klassifizierung.

Kriterien	Attribut	Bewertung des Zielmarktes / der Vertriebsstrategie
Kundentyp	1. Privatkunde 2. Professioneller Kunde 3. Geeignete Gegenpartei	1. Ja 2. Ja 3. Ja
Kundenwissen und Erfahrung	1. Einfacher Investor 2. Sachkundiger Investor 3. Fortgeschrittener Investor	1. Nein 2. Ja 3. Ja
Die Fähigkeit des Kunden, Verluste zu erleiden	1. Verluste sind nicht akzeptabel 2. Begrenzte Verluste sind akzeptabel 3. Verlust in Höhe des gesamten Investitionsbetrags 4. Verlust über den ursprünglich investierten Betrag hinaus	1. Nein 2. Neutral 3. Ja 4. Neutral (Hinweis: Das Produkt verfügt nicht über diese Funktion)
Risikotoleranz und Vereinbarkeit des Risiko-/Ertragsprofils des Produkts mit dem Zielmarkt	PRIIPs-Produkt PRIIPs-SRI-Methode zur Bewertung des tolerierbaren Risikoniveaus von 1 (geringstes Risiko) bis 7 (höchstes Risiko) Interne Methodik 1. Niedriges Niveau 2. Mittleres Niveau 3. Hohes Niveau	PRIIPS-SRI = 5 Der Investor ist bereit, ein mittleres bis hohes Risiko einzugehen. Interne Methodik 1. Nein 2. Ja 3. Ja
Zielsetzung und Bedürfnisse des Kunden	<u>Rentabilität</u> 1. Werterhalt 2. Wertzuwachs 3. Einkommen 4. Spekulation <u>Investitionslaufzeit</u> 1. Weniger als ein Jahr 2. Von 1 Jahr bis 5 Jahre 3. Über 5 Jahre	1. Nein 2. Ja 3. Ja 4. Neutral 1. Ja 2. Ja 3. Ja
Vertriebsstrategie	1. Nur Ausführung 2. Ausführung mit Angemessenheitsbeurteilung 3. Anlageberatung 4. Portfolioverwaltungsdienstleistung	1. Nein 2. Ja 3. Ja 4. Ja

Erklärungen neben der Tabelle:
Ja – Zielmarkt;
Nein – negativer Zielmarkt;
Neutral – weder Zielmarkt, noch negativer Zielmarkt

2) ETFs

Hinweis: Dieses Finanzinstrument fällt in die Kategorie "komplexes Finanzinstrument" gemäß der in MiFID II festgelegten Klassifizierung.

		(Anleihen-ETFS – kurz- bis mittelfristig)(0–3 Jahre)	(Anleihen-ETFs – längerfristig)	Aktien-ETFs
Kriterien	Attribut	Bewertung des Zielmarktes / der Vertriebsstrategie		
Kundentyp	1. Privatkunde 2. Professioneller Kunde 3. Geeignete Gegenpartei	1. Ja 2. Ja 3. Ja	1. Ja 2. Ja 3. Ja	1. Ja 2. Ja 3. Ja
Kundenwissen und Erfahrung	1. Einfacher Investor 2. Sachkundiger Investor 3. Fortgeschrittener Investor	1. Ja 2. Ja 3. Ja	1. Ja 2. Ja 3. Ja	1. Ja 2. Ja 3. Ja
Die Fähigkeit des Kunden, Verluste zu erleiden	1. Verluste sind nicht akzeptabel 2. Begrenzte Verluste sind akzeptabel 3. Verlust in Höhe des gesamten Investitionsbetrags 4. Verlust über den ursprünglich investierten Betrag hinaus	1. Nein 2. Neutral 3. Ja 4. Neutral (Hinweis: Das Produkt verfügt nicht über diese Funktion)	1. Nein 2. Neutral 3. Ja 4. Neutral (Hinweis: Das Produkt verfügt nicht über diese Funktion)	1. Nein 2. Neutral 3. Ja 4. Neutral (Hinweis: Das Produkt verfügt nicht über diese Funktion)
Risikotoleranz und Vereinbarkeit des Risiko-/Ertragspr	PRIIPs-Produkt PRIIPs-SRI-Methode zur Bewertung des tolerierbaren Risikoniveaus	PRIIPS SRI = 1–2 Der Investor ist bereit, ein mittleres bis hohes Risiko einzugehen.	PRIIPS SRI = 3 Der Investor ist bereit, ein mittleres bis hohes Risiko	PRIIPS SRI = 4 Der Investor ist bereit, ein mittleres bis hohes Risiko

ofils des Produkts mit dem Zielmarkt	von 1 (geringstes Risiko) bis 7 (höchstes Risiko) Interne Methodik 1. Niedriges Niveau 2. Mittleres Niveau 3. Hohes Niveau	Interne Methodik 1. Ja 2. Ja 3. Ja	einzugehen. Interne Methodik 1. Nein 2. Ja 3. Ja	einzugehen. Interne Methodik 1. Nein 2. Ja 3. Ja
Zielsetzung und Bedürfnisse des Kunden	Rentabilität 1. Werterhalt 2. Wertzuwachs 3. Einkommen 4. Spekulation Investitionslaufzeit 1. Weniger als ein Jahr 2. Von 1 Jahr bis 5 Jahre 3. Über 5 Jahre	1. Nein 2. Ja 3. Neutral 4. Neutral 1. Neutral 2. Ja 3. Ja	1. Nein 2. Ja 3. Neutral 4. Neutral 1. Neutral 2. Ja 3. Ja	1. Nein 2. Ja 3. Neutral 4. Neutral 1. Neutral 2. Neutral 3. Ja
Vertriebsstrategie	1. Nur Ausführung 2. Ausführung mit Angemessenheitsbeurteilung 3. Anlageberatung 4. Portfolioverwaltungsdienstleistung	1. Nein 2. Nein 3. Nein 4. Ja	1. Nein 2. Nein 3. Nein 4. Ja	1. Nein 2. Nein 3. Nein 4. Ja

Erklärungen neben der Tabelle:
Ja – Zielmarkt;
Nein – negativer Zielmarkt;
Neutral – weder Zielmarkt, noch negativer Zielmarkt