

Version	3
Date:	16.10.2023

## **Descrizione del mercato di riferimento per gli strumenti finanziari**

Mintos Marketplace AS (di seguito - "Impresa di investimento" o "la Società"), quando produce o distribuisce strumenti finanziari che rientrano nell'ambito di applicazione della MiFID II (di seguito - "Strumenti finanziari") o fornisce servizi correlati, ha determinati obblighi di governance del prodotto derivanti dalla Direttiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 15 maggio 2014, relativa ai mercati degli strumenti finanziari (di seguito "Direttiva MiFID II") e dalla Direttiva Delegata (UE) 2017/593 della Commissione del 7 aprile 2016 ad integrazione della Direttiva MiFID II (collettivamente denominata "Regolamento MiFID II").

La Società determina il mercato di riferimento per gli strumenti finanziari che produce e distribuisce. Vengono identificati quei clienti che per tipologia, conoscenze, esperienze, situazione finanziaria, tolleranza al rischio e obiettivi di investimento sono adatto a questi strumenti finanziari. La distribuzione degli strumenti finanziari avviene sia su iniziativa del cliente, sia tramite servizi di gestione del portafoglio.

Importante: questo materiale è solo per informazioni generali. La fornitura di dati sul mercato di riferimento non include e non costituisce marketing, raccomandazione personale, consulenza di investimento o qualsiasi altra forma di raccomandazione relativa a strumenti finanziari.

Criteria per la definizione e la distribuzione del mercato di riferimento

Criteria	Description	Attribute
Tipo di cliente	Lo status del cliente a cui è destinato lo specifico strumento finanziario. La presente dichiarazione viene fornita in conformità alla legge sul mercato degli strumenti finanziari della Repubblica di Lettonia e alle classificazioni dei clienti MiFID II.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cliente retail.</li> <li>2. Cliente professionale.</li> <li>3. Controparte qualificata.</li> </ol>
Conoscenza ed esperienza del cliente	Conoscenze ed esperienze relative allo strumento finanziario che aiutano a comprendere la struttura, il tipo, le caratteristiche e i rischi dello strumento finanziario. In alcuni casi, la conoscenza e l'esperienza possono essere considerate criteri complementari, ovvero un investitore con un'esperienza minima può essere un cliente appropriato se la mancanza di esperienza è compensata da una conoscenza approfondita.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Investitore alle prime armi (non può prendere una decisione di investimento sulla base delle informazioni fornite nel prospetto di base dello strumento finanziario): <ul style="list-style-type: none"> <li>- mancanza di conoscenza o conoscenza molto limitata degli strumenti finanziari</li> <li>- nessuna esperienza in operazioni con strumenti finanziari.</li> </ul> </li> <li>2. Investitore informato può prendere una decisione di investimento sulla base delle informazioni fornite nel prospetto di base; è in grado di comprendere la natura e i rischi di un particolare strumento finanziario (anche se lo strumento finanziario appartiene alla categoria "strumento finanziario complesso" secondo la classificazione MiFID II, quindi questi aspetti specifici) sulla base delle conoscenze e dell'esperienza reali: <ul style="list-style-type: none"> <li>- conoscenza di medio livello degli strumenti e dei prodotti finanziari, compresa la conoscenza degli investimenti basati sui prestiti, come dimostrato da: <ol style="list-style-type: none"> <li>(a) istruzione superiore o professionale nel campo degli affari economici e finanziari e/o esperienza nel lavoro di un istituto finanziario legato ai servizi di investimento; e</li> <li>(b) almeno una minima esperienza nella gestione di strumenti finanziari.</li> </ol> </li> </ul> </li> </ol> <p>OPPURE</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) istruzione superiore o professionale in settori non economici e non finanziari e/o esperienza nel lavoro di un istituto finanziario, non correlata ai servizi di investimento; e</li> <li>(b) esperienza in operazioni con qualsiasi tipo di strumento finanziario per almeno 1 anno con operazioni effettuate per un importo di 25.000 euro, oppure esperienza con vari tipi di strumenti finanziari non inferiore a 1 anno.</li> </ol>

		<p>3. Investitore avanzato  può prendere una decisione di investimento sulla base delle informazioni fornite nel prospetto di base; è in grado di comprendere natura e rischi di un particolare strumento finanziario (anche se lo strumento finanziario appartiene alla categoria "strumento finanziario complesso" secondo la classificazione MiFID II, nel qual caso questi aspetti specifici sono compresi), sulla base di conoscenze ed esperienza reali:</p> <p>- buona conoscenza degli strumenti e dei prodotti finanziari, compresa la conoscenza degli investimenti basati sui prestiti, come dimostrato da:</p> <p>(a) istruzione superiore o professionale nel campo dell'economia e della finanza e/o esperienza di lavoro in un istituto finanziario relativa ai servizi di investimento; o</p> <p>(b) istruzione superiore o professionale in settori non economici e non finanziari e nel lavoro di un istituto finanziario; e</p> <p>(c) più di 2 anni di esperienza con investimenti basati su prestiti, con minimo 50 o più operazioni negli ultimi 12 mesi per un importo totale di almeno 100.000 euro; o</p> <p>(d) più di 2 anni di esperienza con vari tipi di strumenti finanziari, incluse transazioni effettive negli ultimi 12 mesi; o</p> <p>(e) più di 1 anno di esperienza con vari tipi di investimenti, compresi gli investimenti effettuati durante l'ultimo anno di almeno 25.000 euro.</p>
Capacità del cliente di sostenere perdite	La capacità del cliente di sostenere passività finanziarie (dalle piccole perdite alle perdite totali). Il criterio indica la percentuale di perdite potenziali che i clienti target dovrebbero essere in grado e disposti a sostenere, nonché l'esistenza di obblighi di pagamento aggiuntivi che potrebbero superare l'importo investito.	<p>1. Le perdite non sono accettabili.  L'investitore non può subire una perdita dell'importo investito.</p> <p>2. Perdite di livello limitato sono accettabili. Un investitore può sostenere perdite fino al 20% del portafoglio investendo a lungo termine (oltre 3 anni).</p> <p>3. Perdita per l'intero importo dell'investimento.  L'investitore è in grado di sostenere perdite pari all'importo investito.</p> <p>4. Perdite superiori all'importo inizialmente investito  L'investitore è in grado di sostenere perdite superiori all'importo investito.</p>
Tolleranza al rischio e compatibilità del profilo di rischio/rendimento del prodotto con il mercato di riferimento	Atteggiamento generale del cliente nei confronti dei rischi di investimento	<p><u>Prodotto PRIIP</u>  Metodologia PRIIP SRI per la valutazione del livello di rischio tollerabile da 1 (rischio minimo) a 7 (rischio massimo)</p> <p><u>Metodologia interna</u></p> <p>1. Livello basso  L'investitore non vuole assumersi il rischio dell'investimento o accettare il rischio di perdere una parte dell'importo investito.</p> <p>2. Livello intermedio  L'investitore è pronto a subire una diminuzione del valore dell'investimento nel breve periodo ed è disposto ad accettare una</p>

		<p>minore liquidità in cambio di un aumento del valore nel lungo periodo.</p> <p>3. Livello alto L'investitore è pronto a subire oscillazioni significative del valore dell'investimento fino alla perdita dell'intero importo investito, in cambio del potenziale di massimo rendimento.</p>
Obiettivo ed esigenze del cliente	Obiettivi di investimento del cliente	<p><u>Redditività</u></p> <p>1. Mantenimento del valore. L'obiettivo dell'investitore è mantenere il valore dell'investimento richiedendo un'elevata liquidità con fluttuazioni minime o nulle.</p> <p>2. Aumento di valore. L'obiettivo dell'investitore è aumentare il valore dell'investimento</p> <p>3. Reddito. L'obiettivo dell'investitore è quello di massimizzare il rendimento attuale dell'investimento</p> <p>4. Speculazione</p> <p><u>Durata dell'investimento</u></p> <p>1. Meno di un anno</p> <p>2. Da 1 anno a 5 anni</p> <p>3. Oltre 5 anni</p>
Strategia di distribuzione	Canali di distribuzione dei prodotti di investimento	<p>1. Solo esecuzione.</p> <p>2. Esecuzione con valutazione di adeguatezza.</p> <p>3. Consulenza sugli investimenti.</p> <p>4. Servizio di gestione del portafoglio.</p>

Informazioni sul mercato di riferimento e sulla strategia di distribuzione degli strumenti finanziari:

- 1) Note, il cui rendimento è legato a prestiti emessi da società di prestito o a pagamenti di leasing, e Note (*Fractional Bond*) che sono associate a obbligazioni.

Nota: questo strumento finanziario rientra nella categoria di "strumento finanziario complesso" secondo la classificazione stabilita dalla MiFID II.

Criteria	Attributo	Valutazione del mercato di riferimento / strategia di distribuzione
Tipo di cliente	1. Cliente retail 2. Cliente professionale 3. Controparte qualificata	1. Sì 2. Sì 3. Sì
Conoscenza ed esperienza del cliente	1. Investitore alle prime armi 2. Investitore informato 3. Investitore sofisticato	1. No 2. Sì 3. Sì
Capacità del cliente di sostenere perdite	1. Le perdite non sono accettabili 2. Perdite limitate sono accettabili 3. Perdita per l'intero importo dell'investimento 4. Perdita superiore all'importo inizialmente investito	1. No 2. Neutro 3. Sì 4. Neutralità (nota: il prodotto non ha questa caratteristica)
Tolleranza al rischio e compatibilità del profilo di rischio/rendimento del prodotto con il mercato di riferimento	Prodotto PRIIP Metodologia PRIIP SRI per la valutazione del livello di rischio tollerabile da 1 (rischio minimo) a 7 (rischio massimo)  Metodologia interna 1. Livello basso 2. Livello intermedio 3. Livello alto	PRIIP SRI = 5 L'investitore è disposto ad assumersi un rischio medio-alto  Metodologia interna 1. No 2. Sì 3. Sì
Obiettivo ed esigenze del cliente	<u>Redditività</u> 1. Mantenimento del valore 2. Aumento di valore 3. Reddito 4. Speculazione  <u>Durata dell'investimento</u> 1. Meno di un anno 2. Da 1 anno a 5 anni 3. Oltre 5 anni	1. No 2. Sì 3. Sì 4. Neutro  1. Sì 2. Sì 3. Sì
Strategia di distribuzione	1. Solo esecuzione 2. Esecuzione con valutazione di adeguatezza 3. Consulenza sugli investimenti 4. Servizio di gestione del portafoglio	1. No 2. Sì  3. Sì 4. Sì

Spiegazioni accanto alla tabella:

Sì - mercato di riferimento;

No - mercato di riferimento negativo;

Neutro - né mercato di riferimento, né mercato di riferimento negativo

## 2) ETF

Nota: questo strumento finanziario rientra nella categoria di "strumento finanziario complesso" secondo la classificazione stabilita dalla MiFID II.

		(ETF obbligazionari - a breve-medio termine)(0-3 anni)	(ETF obbligazionari - a lungo termine)	Gli ETF di equità
Criteria	Attributo	Valutazione del mercato di riferimento / strategia di distribuzione		
Tipo di cliente	1. Cliente retail 2. Cliente professionale 3. Controparte qualificata	1. Sì 2. Sì 3. Sì	1. Sì 2. Sì 3. Sì	1. Sì 2. Sì 3. Sì
Conoscenza ed esperienza del cliente	1. Investitore alle prime armi 2. Investitore informato 3. Investitore sofisticato	1. Sì 2. Sì 3. Sì	1. Sì 2. Sì 3. Sì	1. Sì 2. Sì 3. Sì
Capacità del cliente di sostenere perdite	1. Le perdite non sono accettabili 2. Perdite limitate sono accettabili 3. Perdita per l'intero importo dell'investimento 4. Perdita superiore all'importo inizialmente investito	1. No 2. Neutro 3. Sì 4. Neutro (nota: il prodotto non dispone di questa funzione)	1. No 2. Neutro 3. Sì 4. Neutro (nota: il prodotto non dispone di questa funzione)	1. No 2. Neutro 3. Sì 4. Neutro (nota: il prodotto non dispone di questa funzione)
Tolleranza al rischio e compatibilità del profilo di	Prodotto PRIIP Metodologia PRIIP SRI per la valutazione del livello di rischio tollerabile da 1	PRIIPS SRI = 1-2 L'investitore è disposto ad assumersi un	PRIIPS SRI = 3 L'investitore è disposto ad assumersi un	PRIIPS SRI = 4 L'investitore è disposto ad assumersi un

rischio/rendimento del prodotto con il mercato di riferimento	(rischio minimo) a 7 (rischio massimo) Metodologia interna 1. Livello basso 2. Livello intermedio 3. Livello alto	rischio medio-alto  Metodologia interna 1. Sì 2. Sì 3. Sì	rischio medio-alto  Metodologia interna 1. No 2. Sì 3. Sì	rischio medio-alto  Metodologia interna 1. No 2. Sì 3. Sì
Obiettivo ed esigenze del cliente	Redditività 1. Mantenimento del valore 2. Aumento di valore 3. Reddito 4. Speculazione  Durata dell'investimento 1. Meno di un anno 2. Da 1 anno a 5 anni 3. Oltre 5 anni	1. No 2. Sì 3. Neutro 4. Neutro  1. Neutro 2. Sì 3. Sì	1. No 2. Sì 3. Neutro 4. Neutro  1. Neutro 2. Sì 3. Sì	1. No 2. Sì 3. Neutro 4. Neutro  1. Neutro 2. Neutro 3. Sì
Strategia di distribuzione	1. Solo esecuzione 2. Esecuzione con valutazione di adeguatezza 3. Consulenza sugli investimenti 4. Servizio di gestione del portafoglio	1. No 2. No  3. No 4. Sì	1. No 2. No  3. No 4. Sì	1. No 2. No  3. No 4. Sì

Spiegazioni accanto alla tabella:

Sì – mercato di riferimento;

No - mercato di riferimento negativo;

Neutro - né mercato di riferimento, né mercato di riferimento negativo