

Version	3
Date:	16.10.2023

## **Descripción del mercado objetivo para los instrumentos financieros**

Mintos Marketplace AS (en adelante la "Empresa de inversión" o la "Empresa"), al crear o distribuir instrumentos financieros sujetos al ámbito de la MiFID II (en adelante "Instrumentos financieros") o al ofrecer servicios relacionados, está obligada a cumplir una serie de obligaciones en materia normativa derivadas de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros (en adelante la "Directiva MiFID II") y la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión, de 7 de abril de 2016 por la que se complementa la Directiva MiFID II (denominada de forma colectiva como "Normativas MiFID II").

La Empresa determina el mercado objetivo para los instrumentos financieros que crea y distribuye. Estos clientes se identifican con el fin de determinar si estos instrumentos financieros son adecuados para ellos en función de su clasificación, conocimientos, experiencia, situación financiera, tolerancia al riesgo y objetivos de inversión. Los instrumentos financieros se distribuyen tanto a iniciativa del cliente como mediante servicios de gestión de carteras.

Importante: El objetivo de este material es ofrecer información general. La provisión de datos sobre el mercado objetivo no incluye y no constituye una acción de marketing, recomendación personal, asesoramiento en materia de inversión o cualquier otra forma de recomendación relativa a los instrumentos financieros.

Criterios para definir y distribuir el mercado objetivo

Criterios	Descripción	Atributo
Tipo de cliente	<p>El estado de cliente para el que está pensado el instrumento financiero.</p> <p>Esta declaración se proporciona según lo dispuesto en la ley del mercado de instrumentos financieros de Letonia y en virtud de las clasificaciones de clientes recogidas en la MiFID II.</p>	<p>1. Cliente particular.</p> <p>2. Cliente profesional.</p> <p>3. Contraparte elegible.</p>
Conocimientos y experiencia del cliente	<p>Los conocimientos y la experiencia relativos al instrumento financiero, que ayudan a entender la estructura, el tipo, las características y los riesgos del instrumento financiero. En algunos casos, los conocimientos y la experiencia pueden considerarse como criterios complementarios. Por ejemplo, un inversor con experiencia mínima puede considerarse un cliente objetivo adecuado si la falta de experiencia se ve compensada por un amplio conocimiento.</p>	<p>1. Inversor básico (No puede tomar una decisión en materia de inversión a partir de la información proporcionada en el folleto base del instrumento financiero):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de conocimientos o conocimientos muy limitados sobre los instrumentos financieros.</li> <li>- Sin experiencia en transacciones con instrumentos financieros.</li> </ul> <p>2. Inversor informado Puede tomar una decisión en materia de inversión a partir de la información incluida en el folleto base y puede comprender la naturaleza y riesgos de un instrumento financiero particular (lo que incluye si este pertenece a la categoría "instrumento financiero complejo" según la clasificación recogida en la MiFID II, lo que implica la comprensión de estos aspectos específicos) en función de sus conocimientos y experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento de nivel medio sobre los instrumentos y productos financieros, lo que incluye conocimientos sobre inversiones respaldadas por préstamos, demostrado por: <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) Formación superior o profesional en el ámbito de la economía y las finanzas o experiencia trabajando en una institución financiera en el campo de los servicios financieros.</li> <li>(b) Al menos un poco de experiencia en la gestión de instrumentos financieros.</li> </ul> </li> </ul> <p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) Formación superior o profesional en un ámbito diferente al de la economía y las finanzas o experiencia trabajando en una institución financiera en un ámbito diferente al de los servicios de inversión.</li> <li>(b) O bien experiencia en transacciones con cualquier tipo de instrumentos financieros de mínimo un año, con operaciones realizadas por un importe de 25 000 EUR, o bien una experiencia no inferior a un año con diferentes tipos de instrumentos financieros.</li> </ul>

		<p>3. Inversor avanzado</p> <p>Puede tomar una decisión en materia de inversión a partir de la información incluida en el folleto base y puede comprender la naturaleza y riesgos de un instrumento financiero particular (lo que incluye si este pertenece a la categoría "instrumento financiero complejo" según la clasificación recogida en la MiFID II, lo que implica la comprensión de estos aspectos específicos) en función de sus conocimientos y experiencia:</p> <p>- Buenos conocimientos sobre los instrumentos y productos financieros, lo que incluye conocimientos sobre inversiones respaldadas por préstamos, demostrado por:</p> <p>(a) Formación superior o profesional en el ámbito de la economía y las finanzas o experiencia trabajando en una institución financiera en el campo de los servicios financieros.</p> <p>(b) Formación superior o profesional en un ámbito diferente al de la economía y las finanzas o experiencia trabajando en una institución financiera.</p> <p>(c) Más de 2 años de experiencia en inversiones respaldadas por préstamos, lo que incluye al menos 50 transacciones a lo largo de los últimos 12 meses por un importe de al menos 100 000 EUR.</p> <p>(d) Más de 2 años de experiencia con diferentes tipos de instrumentos financieros, lo que incluye transacciones reales a lo largo de los últimos 12 meses.</p> <p>(e) Más de 1 año de experiencia en diferentes tipos de inversiones, lo que incluye las realizadas durante el último año o por un importe de como mínimo 25 000 EUR.</p>
Capacidad del cliente para incurrir en pérdidas	La capacidad del cliente para asumir responsabilidades financieras (desde pequeñas hasta pérdidas totales). El criterio indica el porcentaje de pérdidas potenciales que los clientes objetivo deben poder y estar dispuestos a asumir, así como la existencia de obligaciones de pago adicionales que podrían superar el importe invertido.	<p>1. Las pérdidas no son aceptables. El inversor no puede sufrir una pérdida del importe invertido.</p> <p>2. Las pérdidas limitadas son aceptables. Un inversor puede incurrir en unas pérdidas de hasta el 20 % de la cartera al invertir a largo plazo (más de 3 años).</p> <p>3. Pérdida del importe completo de la inversión. El inversor puede incurrir en pérdidas por el importe invertido.</p> <p>4. Pérdidas superiores a la cantidad invertida inicialmente El inversor puede incurrir en pérdidas que superen la cantidad invertida.</p>
Tolerancia al riesgo y compatibilidad del perfil de riesgo/remuneración del producto en el mercado de destino	Actitud general de los clientes ante los riesgos asociados a la inversión	<p><u>Productos de inversión minorista empaquetados y productos de inversión basados en seguros (PRIIP, por sus siglas en inglés)</u></p> <p>Metodología PRIIP SRI para la evaluación del riesgo tolerable de 1 (menor riesgo) a 7 (mayor riesgo)</p> <p><u>Metodología interna</u></p> <p>1. Nivel bajo El inversor no quiere asumir el riesgo de inversión o de la pérdida de cualquier parte del importe invertido</p>

		<p>2. Nivel intermedio El inversor está listo para una reducción a corto plazo en el valor de la inversión y preparado para aceptar una menor liquidez a cambio de un aumento en el valor a largo plazo.</p> <p>3. Nivel alto El inversor está listo para experimentar fluctuaciones significativas en el valor de la inversión, que pueden incluir la pérdida de toda la cantidad invertida, a cambio de la posibilidad de una rentabilidad máxima.</p>
Objetivos y necesidades del cliente	Objetivos de inversión del cliente	<p><u>Rentabilidad</u></p> <p>1. Conservación del valor. El objetivo del inversor es mantener el valor de la inversión y espera un nivel alto de liquidez con unas fluctuaciones mínimas o nulas.</p> <p>2. Incremento del valor. El objetivo del cliente es incrementar el valor de la inversión</p> <p>3. Ingresos. El objetivo del inversor es maximizar la rentabilidad de la inversión</p> <p>4. Especulación</p> <p><u>Duración de la inversión</u></p> <p>1. Menos de un año</p> <p>2. De 2 a 5 años</p> <p>3. Más de 5 años</p>
Estrategia de distribución	Canales de distribución de los productos de inversión	<p>1. Solo ejecución.</p> <p>2. Ejecución con evaluación de conveniencia.</p> <p>3. Orientación en materia de inversión.</p> <p>4. Servicio de gestión de carteras.</p>

Información sobre el mercado objetivo y la estrategia de distribución de los instrumentos financieros:

- 1) Notes, cuya rentabilidad está vinculada a los préstamos emitidos por las entidades prestamistas o al pago de alquileres, y Notes (*Fractional Bonds*), cuya rentabilidad está vinculada a bonos.

Nota: Este instrumento financiero no entra dentro de la categoría "instrumento financiero complejo" según la clasificación establecida en la MiFID II.

Criterios	Atributo	Evaluación del mercado objetivo/estrategia de distribución
Tipo de cliente	1. Cliente privado 2. Cliente profesional 3. Contraparte elegible	1. Sí 2. Sí 3. Sí
Conocimientos y experiencia del cliente	1. Inversor básico 2. Inversor informado 3. Inversor avanzado	1. No 2. Sí 3. Sí
Capacidad del cliente para incurrir en pérdidas	1. Las pérdidas no son aceptables 2. Las pérdidas limitadas son aceptables. 3. Pérdida del importe completo de la inversión 4. Pérdidas superiores a la cantidad invertida inicialmente	1. No 2. Neutral 3. Sí 4. Neutral (nota: el producto no cuenta con esta característica)
Tolerancia al riesgo y compatibilidad del perfil de riesgo/remuneración del producto en el mercado de destino	Productos de inversión minorista empaquetados y productos de inversión basados en seguros (PRIIP, por sus siglas en inglés) Metodología PRIIP SRI para la evaluación del riesgo tolerable de 1 (menor riesgo) a 7 (mayor riesgo)  Metodología interna 1. Nivel bajo 2. Nivel intermedio 3. Nivel alto	SRI PRIIP = 5 El inversor está dispuesto a asumir un riesgo medio-alto  Metodología interna 1. No 2. Sí 3. Sí
Objetivos y necesidades del cliente	<u>Rentabilidad</u> 1. Conservación del valor 2. Incremento del valor 3. Ingresos 4. Especulación  <u>Duración de la inversión</u> 1. Menos de un año 2. De 2 a 5 años 3. Más de 5 años	1. No 2. Sí 3. Sí 4. Neutral  1. Sí 2. Sí 3. Sí
Estrategia de distribución	1. Solo ejecución 2. Ejecución con evaluación de conveniencia	1. No 2. Sí

	3. Orientación en materia de inversión 4. Servicio de gestión de carteras	3. Sí 4. Sí
--	--	----------------

Explicaciones junto a la tabla:

Sí - mercado objetivo;

No - mercado objetivo negativo;

Neutral - ni mercado objetivo ni mercado objetivo negativo

## 2) ETF

Nota: Este instrumento financiero no entra dentro de la categoría "instrumento financiero complejo" según la clasificación establecida en la MiFID II.

		(ETF de bonos: corto y medio plazo ) (0-3 años)	(ETF de bonos: largo plazo)	(ETFs de renta variable)
Criterios	Atributo	Evaluación del mercado objetivo/estrategia de distribución		
Tipo de cliente	1. Cliente privado 2. Cliente profesional 3. Contraparte elegible	1. Sí 2. Sí 3. Sí	1. Sí 2. Sí 3. Sí	1. Sí 2. Sí 3. Sí
Conocimientos y experiencia del cliente	1. Inversor básico 2. Inversor informado 3. Inversor avanzado	1. Sí 2. Sí 3. Sí	1. Sí 2. Sí 3. Sí	1. Sí 2. Sí 3. Sí
Capacidad del cliente para incurrir en pérdidas	1. Las pérdidas no son aceptables 2. Las pérdidas limitadas son aceptables. 3. Pérdida del importe completo de la inversión 4. Pérdidas superiores a la cantidad invertida inicialmente	1. No 2. Neutral 3. Sí 4. Neutral (nota: el producto no cuenta con esta característica)	1. No 2. Neutral 3. Sí 4. Neutral (nota: el producto no cuenta con esta característica)	1. No 2. Neutral 3. Sí 4. Neutral (nota: el producto no cuenta con esta característica)
Tolerancia al riesgo y compatibilidad del perfil de	Productos de inversión minorista empaquetados y productos de inversión	PRIIPS SRI = 1-2 El inversor está dispuesto a asumir	PRIIPS SRI = 3 El inversor está dispuesto a	PRIIPS SRI = 4 El inversor está dispuesto a

riesgo/remuneración del producto en el mercado de destino	<p>basados en seguros (PRIIP, por sus siglas en inglés)</p> <p>Metodología PRIIP SRI para la evaluación del riesgo tolerable de 1 (menor riesgo) a 7 (mayor riesgo)</p> <p>Metodología interna</p> <p>1. Nivel bajo</p> <p>2. Nivel intermedio</p> <p>3. Nivel alto</p>	<p>un riesgo medio-alto</p> <p>Metodología interna</p> <p>1. Sí</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Sí</p>	<p>asumir un riesgo medio-alto</p> <p>Metodología interna</p> <p>1. No</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Sí</p>	<p>asumir un riesgo medio-alto</p> <p>Metodología interna</p> <p>1. No</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Sí</p>
Objetivos y necesidades del cliente	<p>Rentabilidad</p> <p>1. Conservación del valor</p> <p>2. Incremento del valor</p> <p>3. Ingresos</p> <p>4. Especulación</p> <p>Duración de la inversión</p> <p>1. Menos de un año</p> <p>2. De 2 a 5 años</p> <p>3. Más de 5 años</p>	<p>1. No</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Neutral</p> <p>4. Neutral</p> <p>1. Neutral</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Sí</p>	<p>1. No</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Neutral</p> <p>4. Neutral</p> <p>1. Neutral</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Sí</p>	<p>1. No</p> <p>2. Sí</p> <p>3. Neutral</p> <p>4. Neutral</p> <p>1. Neutral</p> <p>2. Neutral</p> <p>3. Sí</p>
Estrategia de distribución	<p>1. Solo ejecución</p> <p>2. Ejecución con evaluación de conveniencia</p> <p>3. Orientación en materia de inversión</p> <p>4. Servicio de gestión de carteras</p>	<p>1. No</p> <p>2. No</p> <p>3. No</p> <p>4. Sí</p>	<p>1. No</p> <p>2. No</p> <p>3. No</p> <p>4. Sí</p>	<p>1. No</p> <p>2. No</p> <p>3. No</p> <p>4. Sí</p>

Explicaciones junto a la tabla:

Sí - mercado objetivo;

No - mercado objetivo negativo;

Neutral - ni mercado objetivo ni mercado objetivo negativo