

Standardisiertes Zielmarktkonzept für österreichische Hersteller und Vertreiber von Finanzinstrumenten gemäß §§ 30 und 31 WAG 2018 ¹

1. Kunden-kategorie

2. Kenntnisse und / oder Erfahrungen

3. finanzielle Verhältnisse inkl. Verlusttragungsfähigkeit

4. Risiko-/Renditeprofil

5. Anlageziele des Kunden (inkl. Bedürfnisse des Kunden)

6. Anlage-horizont

7. Vertriebsweg

8. Nachhaltigkeitspräferenzen

Stand März 2022

_

¹ Die Einstufung in eine Stufe innerhalb der Kategorien 1 bis 4 impliziert, dass für den Hersteller die darunter liegende(n) Stufe(n) den negativen Zielmarkt darstellen und die darüber liegende(n) Stufe(n) vom positiven Zielmarkt mitumfasst sind.



1. Kundenkategorie

a) Privatkunde

b) Professioneller Kunde

c) Geeignete Gegenpartei

Produkte, die für Privatkunden geeignet sind, sind per se auch für professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien geeignet.



2. Kenntnisse und / oder Erfahrungen

a) Kunde mit Basis-Kenntnissen und / oder Erfahrungen mit Finanzprodukten b) Kunde mit erweiterten Kenntnissen und / oder Erfahrungen mit Finanzprodukten

c) Kunde mit umfangreichen Kenntnissen und / oder Erfahrungen mit Finanzprodukten d) Kunde mit speziellen Kenntnissen und / oder Erfahrungen mit hochspeziellen Finanzprodukten



3. finanzielle Verhältnisse inkl. Verlusttragungsfähigkeit

a) Der Kunde kann keine bzw. nur geringe Verluste tragen. b) Der Kunde kann Verluste tragen bis zum vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals.

c) Der Kunde kann Verluste über das eingesetzte Kapital hinaus tragen.



4. Risiko-/Renditeprofil

Bestimmung Risiko-Renditeprofil des Produkts aus der Risikoklasse (PRIIPs, VaR)

Produktentwickler bewertet alle relevanten Risiken aus dem Finanzinstrument und stellt diese in Form einer Risikokennziffer (1-7) dar (Risiko des Produktes)

z.B. Risikoklasse 1-2 "konservativ", Risikoklasse 3-5 "ausgewogen", Risikoklasse 6-7 "risiko-orientiert"



5. Anlageziele des Kunden (inkl. Bedürfnisse des Kunden)

Spezifische Altersvorsorge Allgemeine Vermögensbildung / Vermögensoptimierung Überproportionale Teilnahme an Marktchancen

Absicherung (Hedging)



6. Anlagehorizont

Kurzfristig

Mittelfristig

Langfristig



7. Vertriebsweg

Execution-only

Beratungsfreies Geschäft

Anlageberatung



8. Nachhaltigkeitspräferenzen

Produkte, die Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigen

PAIs (Berücksichtigung wichtigster nachteiliger Auswirkungen), Art 2 Z 7 lit c MiFID II DelVO

Nachhaltige Investitionen iSd SFDR, Art 2 Z 7 lit b MiFID II DelVO Ökologisch nachhaltige Investitionen iSd Taxonomie-VO, Art 2 Z 7 lit a MiFID II DelVO