

Утверждено
Решением № 7 от 14.11.2016г.
единственного участника
Общества с ограниченной ответственностью
«Финанс Групп»

**МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА
Общества с ограниченной ответственностью «Финанс Групп»**

г. Новосибирск, 2016г.

Методика определения инвестиционного профиля Клиента (Учредителя управления) (далее - Методика) разработана в целях регламентации порядка определения инвестиционного профиля Клиента относительно уровня риска, который способен нести Клиент за определенный период времени. Методика разработана в соответствии с Положением ЦБ РФ № 482-П «Положение о единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия Управляющим информации, требованиями, направленными на исключение конфликта интересов управляющего», а также иными нормативными актами в сфере финансовых рынков и Стандартами профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, утв. Советом директоров НАУФОР.

Результаты, полученные при использовании данной Методики, должны учитываться при осуществлении ООО «Финанс Групп» деятельности профессионального участника рынка ценных бумаг по управлению ценными бумагами.

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Инвестиционный профиль Клиента – инвестиционные цели клиента на определенный период времени и риск возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами, который клиент способен нести за тот же период времени. Инвестиционный профиль клиента определяется на основании предоставленных Клиентом данных и фиксируется в виде Анкеты (приложение к настоящей Методике).

Инвестиционный горизонт – период времени, за который определяется ожидаемая доходность и допустимый риск. Инвестиционный горизонт не может превышать срок, на который заключается Договор. Если инвестиционный горизонт меньше срока, на который заключается Договор доверительного управления, ожидаемая доходность и допустимый риск определяются за каждый инвестиционный горизонт, входящий в указанный срок.

Инвестиционный портфель Клиента – ценные бумаги и денежные средства (средства инвестирования), переданные в доверительное управление Управляющему и предназначенные для совершения сделок с ценными бумагами и для заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами; ценные бумаги и денежные средства, которые приобретены Управляющим в течение срока действия Договора доверительного управления в связи с его исполнением; договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, заключенные Управляющим в течение срока действия Договора доверительного управления в связи с его исполнением и обязательства, подлежащие исполнению за счет этого имущества.

Допустимый риск – риск, возможных убытков, связанных с доверительным управлением ценными бумагами и денежными средствами, который способен нести Клиент, не являющийся квалифицированным инвестором, за определенный период времени.

Клиент – учредитель доверительного управления.

Управляющий – Общество с ограниченной ответственностью «Финанс Групп».

Ожидаемая доходность – доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает Клиент в рассматриваемом инвестиционном горизонте.

2. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА

Инвестиционный профиль определяется Управляющим на основе информации, предоставляемой Клиентом.

Определение инвестиционного профиля Клиента осуществляется до начала доверительного управления.

На основе информации о допустимом риске (для клиентов, которые не являются квалифицированными инвесторами), объеме инвестиционного портфеля, сроке договора доверительного управления, инвестиционном горизонте Управляющий определяет Инвестиционный профиль.

Инвестиционный профиль Клиента отражается в документе, подписанном Клиентом, составленном в бумажной форме и (или) в форме электронного документа в двух экземплярах, один из которых передается (направляется) Клиенту, другой подлежит хранению у Управляющего. Сформированный инвестиционный профиль предоставляется Клиенту для согласования. Подписанием Инвестиционного профиля клиента (Приложения №1 к Методике) Клиент выражает согласие с Инвестиционным профилем, определенным Управляющим, а также подтверждает изложенные в Инвестиционном профиле клиента сведения и информацию, которые были предоставлены Клиентом Управляющему.

Управляющий осуществляет управление ценными бумагами и денежными средствами нескольких клиентов, в том числе и по единым правилам и принципам формирования состава и структуры активов, находящихся в доверительном управлении (далее - стандартные стратегии управления). Отнесение определенной стратегии управления к стандартной происходит путем её включения в настоящую Методику в виде Приложения в раздел с соответствующим стандартным инвестиционным профилем. Для указанных стандартных стратегий управления используются соответствующие стандартным стратегиям стандартные инвестиционные профили без представления Клиентами информации для определения инвестиционного профиля.

В последующем Управляющий осуществляет доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами Клиента, принимая все зависящие от него разумные меры по обеспечению управления инвестиционному профилю Клиента.

Информация о стандартной стратегии управления Клиенту, передающему активы для управления в рамках такой стратегии, предоставляется путем опубликования сведений, предусмотренных законодательством, и стандартного инвестиционного профиля для такой стратегии в сети Интернет, либо путем предоставления этой информации лично Клиентам, которым предлагаются договоры, предполагающие использование стандартных стратегий, либо путем отправки на адрес электронной почты, указанный Клиентом, или иным способом, предусмотренным соглашением между Управляющим и Клиентом. Размещение информации о стандартной стратегии и соответствующем ей инвестиционном профиле, предназначенном для неограниченного круга лиц, происходит путем опубликования соответствующей информации и настоящей Методики на сайте Управляющего в сети Интернет. При заключении договора Доверительного управления, Клиент выражает согласие и принятие стандартного инвестиционного профиля соответствующей стандартной стратегии путем подписания Инвестиционного профиля клиента по стандартной стратегии управления. Управляющий

имеет право пересмотреть Инвестиционный профиль Клиента, если последним будет предоставлена информация и/или документы, подтверждающие изменение условий, влияющих на оценку Инвестиционного профиля Клиента. Подписание Клиентом нового Инвестиционного профиля клиента (Приложения №1) является его согласием с измененным Инвестиционным профилем, определенным Управляющим, а также подтверждением Клиентом изложенных в Инвестиционном профиле клиента сведений и информации, которые были им предоставлены Управляющему для изменения Инвестиционного профиля.

Управляющий пересматривает Инвестиционный профиль по своей инициативе, если ему становится известно о фактах, влияющих на Инвестиционный профиль Клиента. Новый Инвестиционный профиль клиента (Приложения №1 к Методике) предоставляется Клиенту с помощью средств и/или способов обмена информацией, предусмотренных Договором доверительного управления. Отсутствие возражений от Клиента в течение 10 (десяти) дней с момента получения обновленного Инвестиционного профиля клиента (Приложения №1 к Методике) является подтверждением его согласия с новым Инвестиционным профилем.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА

Инвестиционный горизонт определяется Клиентом на основе его инвестиционных целей, так чтобы он не превышал срок, на который Клиент готов передать средства в доверительное управление, и одновременно способствовал достижению других целей инвестирования Клиента.

Инвестиционный горизонт не может превышать срок, на который заключается договор доверительного управления.

Если инвестиционный горизонт меньше срока, на который заключается договор доверительного управления, инвестиционный профиль определяется за каждый инвестиционный горизонт, входящий в указанный срок.

Управляющий предлагает инвестиционный горизонт в соответствии с уровнем допустимого риска. Если по истечении инвестиционного горизонта договор доверительного управления продолжает действовать, то при наличии убытков Управляющий имеет право пересмотреть профиль риска Клиента для нового инвестиционного горизонта, таким образом, чтобы реализованный и потенциальный риски в совокупности не превышали допустимого риска Клиента.

4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ДОПУСТИМОГО РИСКА КЛИЕНТА

Допустимый риск Клиента определяется Управляющим в соответствии с Приложением № 1 к настоящей Методике на основе данных, полученных от Клиента в результате предоставления сведений:

- о возрасте Клиента;
- об уровне доходов, расходов, задолженностей, сбережений Клиента;
- об образовании (квалификации);
- об опыте Клиента;
- иных данных, указанных в Инвестиционном профиле клиента.

По оценке представленных данных Управляющий определяет допустимый риск Клиента, который отражается в Инвестиционном профиле клиента. Клиент выражает

согласие с определенным для него уровнем допустимого риска, подписывая соответствующий Инвестиционный профиль клиента.

Фактический риск Клиента может рассчитываться Управляющим как по всем договорам доверительного управления Клиента совокупно, так и по каждому отдельному договору доверительного управления Клиента. При этом фактический риск Клиента, рассчитываемый Управляющим, не должен превышать Допустимый риск, определенный в Инвестиционном профиле Клиента.

5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ

Определение ожидаемой доходности инвестирования осуществляется Управляющим исходя из экспертной оценки сложившейся на рынке конъюнктуры, инвестиционного горизонта и допустимого риска Клиента, в том числе, заинтересованности Клиента в получении периодического или разового дохода, в получении дохода в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе, размера ожидаемого Клиентом дохода. Значение ожидаемой доходности отражается в профиле риска Клиента. Ожидаемая доходность Клиента, указываемая им при определении Инвестиционного профиля, не накладывает на Управляющего обязанности по ее достижению и не является гарантией для Клиента.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящая Методика вступает в силу по истечении 10 календарных дней со дня ее раскрытия на официальном сайте Управляющего в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Изменения в настоящую Методику вступают в силу по истечении 10 (Десяти) календарных дней с момента размещения измененной Методики на сайте Управляющего в сети Интернет. Все изменения в Методике являются обязательными для всех Клиентов, как заключивших Договор доверительного управления после вступления изменений в силу, так и до таких изменений.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ КЛИЕНТА (для физических лиц)

Приложение № 1

Фамилия _____
Имя _____
Отчество _____
Дата рождения _____
Документ, удостоверяющий личность _____ серия _____ номер _____

1. Мой возраст _____ полных лет.
2. Источник моих знаний в области операций с различными финансовыми инструментами, а также пользования финансовыми услугами
 - 2.1. Опыт:
 - самостоятельное совершение операций в личных целях,
 - оказание услуг третьим лицам или совершение операций по доверенности,
 - консультирование в области операций с различными финансовыми инструментами, пользования финансовыми услугами,
 - работа в организации, оказывающей финансовые услуги/совершающей операции с финансовыми инструментами, в должности, непосредственно связанной с совершением таких операций/оказанием услуг,
 - 2.2. Образование:
 - высшее:
Образовательное учреждение: _____
Квалификация: _____
Специальность: _____
 - среднее
 - дополнительное (получен ли аттестат/ сертификат/диплом итогу прохождения; область знаний, наименование, продолжительность курса и т.п.): _____
 - повышение квалификации (область знаний, наименование, продолжительность курса и т.п.): _____
 - 2.3. Наличие аттестатов/сертификатов, подтверждающих квалификацию/уровень знаний в области операций с различными финансовыми инструментами:
 - сертификат CFA;
 - сертификат CIA;
 - аттестат специалиста финансового рынка (кем, когда выдан, тип): _____
 - иное : _____
3. Дайте оценку своему опыту работы с финансовыми инструментами/пользования финансовыми услугами:
 - 3.1. Продолжительность опыта работы с финансовыми инструментами/пользования финансовыми услугами:
 - Опыт отсутствует;

- Опыт незначительный (менее 2 лет);
- Опыт средний (от 2 до 5 лет);
- Опыт большой (от 5 лет).

3.2. Частота проведения операций с финансовыми инструментами в год в прошлом:

- 1-3
- 4-10
- 11-50
- 50-99
- 100+

3.3. Типы финансовых слуг, которыми пользовался Клиент:

- Есть опыт пассивного инвестирования в ПИФы / другие продукты управляющих компаний;
- Есть опыт пассивного инвестирования через банковские депозиты;
- Есть опыт пользования брокерскими услугами;
- Есть опыт пользования услугами форекс-дилеров;
- Есть опыт самостоятельно работы на финансовом рынке;
- Я являюсь профессиональным инвестором.

3.4. Типы финансовых инструментов, с которыми Клиент совершал операции/типы операций:

- Российские ценные бумаги
- Иностранные ценные бумаги

- Обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги
- Не обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги

- Государственные/муниципальные ценные бумаги
- Корпоративные ценные бумаги

- Акции (привилегированные, обыкновенные)
- Облигации (еврооблигации, с обеспечением, без обеспечения, биржевые): _____
- Паи
- Векселя

Производные финансовые инструменты (Деривативы):

- Поставочные
- Расчетные
- Расчетно-поставочные

- Фьючерсы
- Опционы
- Форварды
- Внебиржевые сложные структурные продукты

- Иностранная валюта: _____

Операции:

- купля-продажа
- мена
- займ
- репо
- «маржинальные сделки» (с использованием заемных средств брокера, с открытием непокрытых позиций, временных непокрытых позиций, необеспеченные активами клиента сделки)
- на условиях «поставка против платежа»
- на условиях исполнения сторонами обязательств в разные сроки.

4. Мой горизонт инвестирования:

- Менее одного года;
- Менее пяти лет;
- От пяти до десяти лет;
- От десяти до двадцати лет;
- Более двадцати лет.

5. Мои расходы за последние 12 месяцев, включая расходы на обслуживание действующих кредитов:

- Оказались больше моих доходов за тот же период;
- Примерно равны моим доходам за тот же период;
- С запасом покрылись доходами, мне удалось сформировать сбережения за последние 12 месяцев;
- Существенно ниже моих доходов за тот же период.

6. Основным источником моих доходов является:

- Собственный бизнес;
- работа по найму;
- инвестиции в депозиты / облигации;
- другие инвестиции.

7. У меня сформированы резервы на случай непредвиденных расходов:

- Да;
- Нет.

8. Дайте оценку своему благосостоянию, активам и обязательствам. При оценке активов, учтите свои сбережения, инвестиции, недвижимость, прочие активы в собственности:

- Обязательств больше чем активов;
- Объем совокупного благосостояния незначительный, обязательства примерно равны активам;
- Объем совокупного благосостояния достаточный, инвестиции позволяют мне не зависеть полностью от текущих доходов;

- Объем совокупного благосостояния значительный, мне не обязательно полагаться на текущие доходы.
9. Охарактеризуйте свое отношение к риску.
- Риски должны быть минимальными из возможных;
 - Очевидно, если я хочу заработать мне придется брать какие-то риски, но потери всегда воспринимались мной болезненно;
 - Нести разумный риск за приемлемую доходность - это нормально;
 - Допускаю большие потери, т.к. я рассчитываю на повышенную доходность.
10. Сумма моих первоначальных инвестиций относительно объема моего совокупного благосостояния составляет _____ %.
11. Сумма ежемесячных взносов относительно суммы моих текущих доходов составит _____ %
12. Ожидаете ли вы в течение 12-и месяцев существенного изменения параметров вашего риск-профиля: изменение текущих доходов / расходов / совокупного благосостояния
- А. Нет;
 - Б. Да.

Если да, укажите, пожалуйста, ориентировочную дату ожидаемых изменений: _____ (ДД/ММ/ГГГГ)

Смысл составления инвестиционного профиля и риск предоставления мной, Клиентом, недостоверной информации или непредставления информации об изменении данных инвестиционного профиля разъяснен мне ООО «Финанс Групп» в полном объеме и понятен мне. Я, Клиент, согласен, что вышеуказанный риск несу исключительно я единолично. Настоящим я, Клиент, гарантирую что вся вышеуказанная мной информация является полной, актуальной, достоверной

_____ / _____

13. Инвестиционный профиль Клиента на основании ответов Клиента (заполняется Уполномоченным сотрудником по результатам анкетирования в соответствии с приложением № 2 к Методике)
- Умеренно консервативный
 - Рациональный
 - Умеренно агрессивный
 - Агрессивный

Я, Клиент, согласен с инвестиционным профилем:

« ___ » _____ 20__ г. _____ / _____

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОПУСТИМОГО РИСКА
по результатам оценки анкетных данных в инвестиционном профиле Клиента**

Для физических лиц:		
	данные для оценки	коэффициент
Мой возраст (полных лет)	<input type="checkbox"/> до 35 лет	4
	<input type="checkbox"/> от 35 до 50	3
	<input type="checkbox"/> от 50 до 60	2
	<input type="checkbox"/> больше 60	1
Источник моих знаний в области операций с различными финансовыми инструментами, а также пользовании финансовыми услугами		
Опыт	<input type="checkbox"/> самостоятельное совершение операций в личных целях	2
	<input type="checkbox"/> оказание услуг третьим лицам или совершение операций по доверенности	1
	<input type="checkbox"/> консультирование в области операций с различными финансовыми инструментами, пользовании финансовыми услугами,	1
	<input type="checkbox"/> работа в организации, оказывающей финансовые услуги/совершающей операции с финансовыми инструментами, в должности, непосредственно связанной с совершением таких операций/оказанием услуг	2
3Образование	<input type="checkbox"/> высшее: Образовательное учреждение: Квалификация: _____ Специальность: _____	4
	<input type="checkbox"/> среднее	3
	<input type="checkbox"/> дополнительное (получен ли аттестат/сертификат/диплом итогу прохождения; область знаний, наименование, продолжительность курса и т.п.):	2
	<input type="checkbox"/> повышение квалификации (область знаний, наименование, продолжительность курса и т.п.):	1
Наличие аттестатов/сертификатов, подтверждающих квалификацию/уровень знаний в области операций с различными финансовыми инструментами	<input type="checkbox"/> аттестат специалиста финансового рынка (кем, когда выдан, тип):	2
	<input type="checkbox"/> сертификат CIA	1
	<input type="checkbox"/> сертификат CFA	2
	<input type="checkbox"/> иное:	1
Дайте оценку своему опыту работы с финансовыми инструментами/пользования финансовыми услугами		
Продолжительность опыта работы с финансовыми инструментами/пользования финансовыми услугами	<input type="checkbox"/> Опыт отсутствует	1
	<input type="checkbox"/> Опыт незначительный (менее 2 лет)	2
	<input type="checkbox"/> Опыт средний (от 2 до 5 лет)	3
	<input type="checkbox"/> Опыт большой (от 5 лет).	4

Методика определения инвестиционного профиля Клиента ООО «Финанс Групп»

Частота проведения операций с финансовыми инструментами в год в прошлом	<input type="checkbox"/> 1-3	0
	<input type="checkbox"/> 4-10	1
	<input type="checkbox"/> 11-50	2
	<input type="checkbox"/> 50-99	3
	<input type="checkbox"/> 100+	4
Типы финансовых слуг, которыми пользовался Клиент	<input type="checkbox"/> Есть опыт пассивного инвестирования через банковские депозиты	1
	<input type="checkbox"/> Есть опыт пассивного инвестирования в ПИФы / другие продукты управляющих компаний	1
	<input type="checkbox"/> Есть опыт пользования брокерскими услугами	2
	<input type="checkbox"/> Есть опыт пользования услугами форекс-дилеров	2
	<input type="checkbox"/> Есть опыт самостоятельно работы на финансовом рынке	2
	<input type="checkbox"/> Я являюсь профессиональным инвестором	3
Типы финансовых инструментов, с которыми Клиент совершал операции/типы операций	<input type="checkbox"/> Российские ценные бумаги	1
	<input type="checkbox"/> Иностраные ценные бумаги	2
	<input type="checkbox"/> Обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги	1
	<input type="checkbox"/> Не обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги	2
	<input type="checkbox"/> Государственные/муниципальные ценные бумаги	1
	<input type="checkbox"/> Корпоративные ценные бумаги	1
	<input type="checkbox"/> Акции (привилегированные, обыкновенные)	1
	<input type="checkbox"/> Облигации (еврооблигации, с обеспечением, без обеспечения, биржевые)	1
	<input type="checkbox"/> Паи	1
	<input type="checkbox"/> Векселя	1
	<input type="checkbox"/> Поставочные производные финансовые инструменты (Деривативы)	1
	<input type="checkbox"/> Расчетные производные финансовые инструменты (Деривативы)	0

Методика определения инвестиционного профиля Клиента ООО «Финанс Групп»

	<input type="checkbox"/> Расчетно-поставочные производные финансовые инструменты (Деривативы)	1
	<input type="checkbox"/> Фьючерсы	2
	<input type="checkbox"/> Опционы	3
	<input type="checkbox"/> Форварды	3
	<input type="checkbox"/> Внебиржевые сложные структурные продукты	2
	<input type="checkbox"/> Иностранная валюта:	1
	<input type="checkbox"/> Операции купли-продажи	0
	<input type="checkbox"/> Операции мена	1
	<input type="checkbox"/> Операции займа	1
	<input type="checkbox"/> Операции репо	2
	<input type="checkbox"/> маржинальные сделки» (с использованием заемных средств брокера, с открытием непокрытых позиций, временных непокрытых позиций, необеспеченные активами клиента сделки)	2
	<input type="checkbox"/> на условиях «поставка против платежа»	0
	<input type="checkbox"/> на условиях исполнения сторонами обязательств в разные сроки	1
Мой горизонт инвестирования	<input type="checkbox"/> Менее одного года	0
	<input type="checkbox"/> Менее пяти лет	1
	<input type="checkbox"/> От пяти до десяти лет	2
	<input type="checkbox"/> От десяти до двадцати лет	3
	<input type="checkbox"/> Более двадцати лет	4
Мои расходы за последние 12 месяцев, включая расходы на обслуживание действующих кредитов	<input type="checkbox"/> Оказались больше моих доходов за тот же период	1
	<input type="checkbox"/> Примерно равны моим доходам за тот же период	2
	<input type="checkbox"/> С запасом покрылись доходами, мне удалось сформировать сбережения за последние 12 месяцев	3
	<input type="checkbox"/> Существенно ниже моих доходов за тот же период	4

Методика определения инвестиционного профиля Клиента ООО «Финанс Групп»

Основным источником моих доходов является	<input type="checkbox"/> Собственный бизнес	1
	<input type="checkbox"/> Работа по найму	4
	<input type="checkbox"/> Инвестиции в депозиты / облигации	2
	<input type="checkbox"/> Другие инвестиции	1
У меня сформированы резервы на случай непредвиденных расходов	<input type="checkbox"/> Да	3
	<input type="checkbox"/> Нет	1
Дайте оценку своему благосостоянию, активам и обязательствам. При оценке активов, учтите свои сбережения, инвестиции, недвижимость, прочие активы в собственности	<input type="checkbox"/> Обязательств больше чем активов	1
	<input type="checkbox"/> Объем совокупного благосостояния незначительный, обязательства примерно равны активам	2
	<input type="checkbox"/> Объем совокупного благосостояния достаточный, инвестиции позволяют мне не зависеть полностью от текущих доходов	3
	<input type="checkbox"/> Объем совокупного благосостояния значительный, мне не обязательно полагаться на текущие доходы	4
Сумма моих первоначальных инвестиций относительно объема моего совокупного благосостояния составляет	<input type="checkbox"/> до 15%	4
	<input type="checkbox"/> от 15% до 30%	3
	<input type="checkbox"/> от 30% до 50%	2
	<input type="checkbox"/> от 50% до 100%	1
Сумма ежемесячных взносов относительно суммы моих текущих доходов составит	<input type="checkbox"/> до 15%	4
	<input type="checkbox"/> от 15% до 30%	3
	<input type="checkbox"/> от 30% до 50%	2
	<input type="checkbox"/> от 50% до 100%	1
Итоговый коэффициент		

Определение допустимого риска Клиента в соответствии с Итоговым коэффициентом:

	допустимый риск
до 36	Умеренно консервативный
от 36 до 54	Рациональный
от 54 до 72	Умеренно агрессивный
от 72	Агрессивный
Присваиваемый Клиенту допустимый риск не может быть выше по уровню, чем допустимый риск, указанный Клиентом в Инвестиционном профиле (п.7 Характеристика отношения к риску Клиента):	
	допустимый риск не выше
<input type="checkbox"/> риски должны быть минимальными из возможных	Умеренно консервативный
<input type="checkbox"/> очевидно, если я хочу заработать мне придется брать какие-то риски, но потери всегда воспринимались мной болезненно	Рациональный
<input type="checkbox"/> нести разумный риск за приемлемую доходность - это нормально	Умеренно агрессивный
<input type="checkbox"/> допускаю большие потери, т.к. я рассчитываю на повышенную доходность	Агрессивный