



ИП Бурунов Эмиль Валерьевич

Инвестиционный советник

Лицензия Банка России №99 от 25.01.2021

ИНН 780227440983 ОГНИП 320784700140743

office@burunov.expert +7 (999) 222-23-23

Часто задаваемые вопросы

Оглавление

| | |
|---|----|
| Что вы предлагаете? | 3 |
| Зачем мне ценные бумаги, если есть депозит? | 3 |
| На инвестициях, в каких валютах вы специализируетесь? | 4 |
| В банке я точно знаю, на какой срок должен заморозить свои средства, чтобы получить доход. Как определяется срок инвестирования в ценные бумаги? | 4 |
| Насколько быстро можно вывести деньги из портфеля и выйти из инвестирования? | 5 |
| У меня уже есть инвестиционный консультант в банке, почему я должен обратиться именно к вам? | 5 |
| На рынке сегодня более 100 инвестиционных советников, почему я должен работать именно с вами? | 6 |
| Мой инвестиционный консультант предлагает мне новые идеи, в лучшем случае, раз в месяц. За что я должен вам платить постоянно? | 7 |
| Где будут храниться мои активы? Кто будет иметь к ним доступ? | 8 |
| От какой суммы я могу сформировать портфель/начать инвестирование? | 8 |
| Где я буду видеть, сколько сейчас активов в моем портфеле ценных бумаг и какой результат инвестирования? | 8 |
| Что надо сделать, чтобы начать с вами работать? | 9 |
| Что будет с моим портфелем в случае кризиса? | 9 |
| Как вы работаете? | 11 |
| В чем именно будет заключаться инвестиционное консультирование? | 12 |
| Как вы управляете риском портфеля? | 13 |
| Как вы анализируете макроэкономическую ситуацию? | 13 |
| Как вы анализируете кредитное качество эмитентов? | 13 |
| Какие инструменты вы используете для текущего контроля кредитного качества эмитентов? | 14 |

| | |
|--|----|
| Как вы ищете новые инвестиционные идеи? | 14 |
| Какую отчетность вы предлагаете? | 15 |
| Какие ваши реальные результаты? | 16 |
| Какие варианты взаимодействия вы предлагаете?..... | 17 |
| Какие основные преимущества сотрудничества с Инвестиционным советником?..... | 21 |
| Какие еще услуги вы предлагаете? | 24 |
| Информация о действующих лицензиях | 26 |
| Ограничение ответственности | 27 |

Что вы предлагаете?

Являясь независимым Инвестиционным советником, мы предлагаем полный спектр услуг, цель которых – обеспечить лучшую эффективность Ваших инвестиций вне зависимости от циклов финансовых рынков, а именно:

Формирование и регулярный мониторинг портфеля ценных бумаг

- Аудит портфелей ценных бумаг
- Разработка инвестиционной стратегии
- Разработка системы консолидированной отчетности

Зачем мне ценные бумаги, если есть депозит?

Современная финансовая система предлагает широкий спектр инструментов для инвестирования, у каждого из них есть как положительные, так и отрицательные характеристики, которые определяют его предназначение.

Например, если Вам необходимо вложить свободные денежные средства на короткий период (до 1 года), и Вы не готовы нести даже минимального риска, то депозит в надежном банке – идеальный инструмент.

По мере увеличения Вашего срока инвестирования, привлекательность депозита (кроме простоты) постепенно сходит на нет и у Вас появляется возможность вместо депозита выбрать облигацию того же банка со срочностью равную Вашему сроку инвестирования.

Очевидно, что риск депозита и облигации одного и того же банка примерно одинаковый (систему гарантирования вкладов в расчет не берем, так как она распространяется только на 1,4 млн. рублей), но доходность облигации будет примерно в 1,5 раза выше. При этом Вы останетесь заложником кредитного риска одного финансового института, но в случае изменения Вашей жизненной ситуации облигацию Вы можете продать в любой момент, а депозитный договор Вы, скорее всего, сможете расторгнуть только с потерей накопленных процентов.

Более эффективная возможность – это обратиться к Инвестиционному советнику, который сформирует отвечающий именно Вашим потребностям портфель из целого набора ценных бумаг,

который будет приносить больше, чем депозиты. При этом за счет высокой диверсификации надежность совокупного портфеля будет не ниже надежности депозита.

На инвестициях в каких валютах вы специализируетесь?

В части выбора валют мы исходим, в первую очередь, из потребностей Клиента с учетом текущих реалий рынка. Как показала практика нескольких последних кризисов, в случае наступления стрессовой ситуации на рынках, инвесторы уходят в казначейские облигации США, как наименее рискованный актив. Как это не парадоксально, но данное правило работает даже когда первоисточником рыночных катаклизмов являются волнения на рынках в США. Такая, на первый взгляд, неоднозначная реакция рынка позволяет доллару США оставаться наиболее стабильной валютой, т.к. имеет статус резервной. В связи с этим, по нашему мнению, для долгосрочных инвестиций, оптимальным выбором являются активы, номинированные в долларах США. При этом важно отметить, что если инвестиционный профиль Клиента позволяет и это соответствует целям Клиента, то мы можем предложить активы в других валютах, но обычно такие предложения носят тактический характер.

В банке я точно знаю, на какой срок вкладываю свои средства, чтобы получить доход. Как определяется срок инвестирования в ценные бумаги?

Основное отличие инвестиций в ценные бумаги от банковского вклада в том, что в случае инвестирования в ценные бумаги не происходит безусловной заморозки активов. Ценные бумаги, в большинстве случаев – это ликвидный актив, который можно купить или продать в любой момент времени по рыночной цене. Срочность инвестиционной стратегии устанавливается исключительно для того, чтобы Ваш управляющий или инвестиционный советник смог правильно определить приемлемый риск вложений.

Наша базовая стратегия рассчитана на 3 года, но в ходе предоставления рекомендаций по формированию инвестиционного профиля данный параметр может (и должен) меняться как в большую, так и в меньшую сторону.

В связи с тем, что мы, в первую очередь, ориентируемся на инвестиции в широко диверсифицированный портфель облигаций относительно надежных эмитентов (рейтинговой группы ВВ и выше), наши клиенты, с одной стороны, имеют возможность получить доходность, существенно превышающую ставки по депозитам в банках, а с другой, имеют практически полную сохранность активов по окончании срока инвестиционной стратегии.

? Насколько быстро можно вывести деньги из портфеля?

Условия и сроки экстренной реализации активов являются одним из наиболее существенных параметров, которые Вы должны обсудить с Вашим инвестиционным советником, поскольку от этого зависит набор предлагаемых Вам инструментов.

Очевидно, что на ценные бумаги, как и на любой другой актив, например, автомобиль, можно найти покупателя либо быстро, но с существенным дисконтом, либо немного дольше, но по той цене, которая устраивает продавца. Наша базовая инвестиционная стратегия предполагает, что в нормальных рыночных условиях оптимальный срок продажи активов составляет около 3х недель и во многом зависит от рыночной конъюнктуры.

Важно еще раз подчеркнуть, что данный срок может быть изменен в обе стороны в зависимости от результатов инвестиционного профилирования Клиента.

? У меня уже есть инвестиционный консультант в банке. Почему я должен обратиться именно к вам?

Наши основные отличия от большинства банковских и брокерских компаний, а также инвестиционных советников при таких компаниях, заключается в полном отсутствии конфликта интересов и независимости. Мы не являемся членом какой-либо финансовой группы, а значит:

- у нас нет «плана продаж», без которого мы не получим существенной части зарплаты;
- у нас нет перечня «стандартных предложений». Вы можете быть уверены в том, что каждая наша рекомендация разработана исключительно для Вас;
- наша бизнес модель не предполагает исполнение сделок или оказания иных услуг. Только предоставление самих инвестиционных рекомендаций;

- мы не получаем комиссионного вознаграждения за рекомендацию того или иного инструмента, наш единственный источник дохода – вознаграждение, полученное от Клиента, а значит наша единственная цель – это достижение инвестиционных целей Клиента.

На рынке сегодня более 100 инвестиционных советников, почему я должен работать именно с вами?

Несмотря на большое количество зарегистрированных Банком России инвестиционных советников, мы одни из немногих, кто предлагает услуги именно высокостоятельным клиентам с портфелями более 5 миллионов долларов, и, соответственно, полностью сконцентрированы на решении именно Ваших задач, а не тратим наши ресурсы на большое количество клиентов.

Помимо этого, наши ключевые преимущества:

Профессионализм и многолетний опыт

Инвестиции требуют строгой дисциплины, кропотливого труда, широкого кругозора и долгосрочного горизонта планирования. Не многие готовы посвятить достаточное количество времени и усилий, чтобы стать успешным инвестором, и лишь малая доля из них обладает правильным мировоззрением для успеха. Наша команда обладает 20 летним опытом работы на фондовом рынке, связанным с крупными финансовыми институтами.

Персональный подход

Бизнес модель инвестиционного бутика позволяет нам быть ближе к Клиенту, полностью понимать его цели и разрабатывать строго индивидуальные решения на базе лучших инструментов, доступных на рынке.

Эффективность капитала

Мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с Клиентами. Очевидно, что если Клиент не доволен результатом услуг, то мы его потеряем. В связи с этим важнейшей целью нашей работы является предоставление Клиентам инвестиционных рекомендаций, направленных исключительно на увеличение их благосостояния.

Всесторонний подход

Мы помогаем нашим Клиентам найти оптимальную структуру активов, принимая во внимание цели и инвестиционный профиль, налоговые, юридические и иные аспекты, волнующие Клиента.

Нацеленность на долгосрочное сотрудничество

Выстраивание долгосрочных взаимоотношений с каждым Клиентом таким образом, чтобы даже смена поколений не стала препятствием для продолжения взаимовыгодного сотрудничества.

Конфиденциальность

Конфиденциальность - критически важное условие каждого шага взаимодействия с Клиентом. Мы следуем принципам конфиденциальности с самого начала нашего взаимодействия, в том числе до момента подписания каких-либо договоров или аналогичных документов и относительно любой информации, получаемой от Клиента, начиная с персональных данных и самого факта обслуживания, заканчивая любыми сопутствующими данными о содержании портфеля и даже техническими данными в виде комиссий и взаимоотношений Клиента с финансовыми институтами.

❓ Мой инвестиционный консультант предлагает мне новые идеи, в лучшем случае, раз в месяц. За что я должен вам платить постоянно?

Любой банк, будучи финансовым супермаркетом, предлагающим только товары широкого потребления, предлагает всем клиентам типовые решения, очевидно, что любой, даже самый крупный банк физически не в состоянии организовать по-настоящему индивидуальный подход к каждому клиенту.

Мы являемся бутиковой компанией, мы не гонимся за количеством клиентов, поэтому Вы можете быть уверены, что разработанная нами стратегия будет максимально соответствовать именно Вашим целям, будь то обеспечение текущего денежного потока или формирование необходимого капитала для обеспечения комфортной пенсии, оплаты обучения детей. После первичного

формирования стратегии мы на регулярной основе контролируем Ваш портфель и в случае необходимости предлагаем соответствующие корректировки.

Таким образом Вы получаете существенное улучшение эффективности инвестирования Ваших активов в сравнении с практически любым банковским предложением. Раздел «Как вы работаете?» ниже дает достаточно полное описание наших подходов к управлению портфелем ценных бумаг.

? Где будут храниться мои активы? Кто будет иметь к ним доступ?

Мы, как инвестиционный советник, не имеем доступа к Вашим активам, мы предоставляем инвестиционные рекомендации. Все активы хранятся на Вашем счете в выбранном Вами Банке или брокере, только Вы определяете кто будет иметь доступ к Вашим активам. Более подробное описание базовых схем взаимодействия содержится в разделе «Какие варианты взаимодействия вы предлагаете?»

? От какой суммы я могу сформировать портфель/начать инвестирование?

Для снижения рисков наша стратегия инвестирования предполагает инвестирование в ценные бумаги не менее 30-40 эмитентов. Минимальный торговый лот по еврооблигациям составляет 100- 200 тысяч долларов США. Таким образом для полноценной реализации нашей стратегии размер портфеля должен быть не менее 5 миллионов долларов США.

Для стратегий в рублях порог входа составляет 150 миллионов рублей.

? Где я буду видеть, сколько сейчас активов в моем портфеле ценных бумаг и какой результат инвестирования?

Мы предлагаем нашим клиентам уникальный отчет, в котором информация структурирована по принципу – от общего к частному. В нем содержится динамика основных показателей и метрик, которые позволяют оценивать совокупное финансовое состояние клиента и эффективность размещения капитала. В отчете есть детальная и упорядоченная информация по каждому объекту инвестирования.

Все инвестиции должны быть под контролем, поэтому если у Вас уже есть портфели инвестиций, сформированные самостоятельно или с помощью других консультантов, банков, брокеров или управляющих компаний, то мы можем также добавить их в наш консолидированный отчет.

Таким образом отчет, содержащий анализ совокупного инвестиционного портфеля, может быть кокпитом – панелью управления, с помощью которого можно осуществлять контроль и оценку текущего состояния Ваших активов и принимать взвешенные управленческие решения.

При этом, поскольку все Ваши активы хранятся на принадлежащих Вам счетах в брокерах/банках, Вы всегда имеете возможность запросить у них информацию о Ваших активах.

Что надо сделать, чтобы начать с вами работать?

Свяжитесь с нами любым удобным для Вас способом, после чего мы направим Вам проект соглашения о конфиденциальности и организуем встречу или электронную связь для определения Ваших инвестиционных целей и потребностей.

На данном этапе мы попросим Вас сообщить сумму инвестирования, срок, ожидания по Вашим потребностям в денежных потоках, отношение к риску, определим Ваш инвестиционный профиль.

По итогам этой встречи, мы составим и направим Вам коммерческое предложение, содержащее разработанный специально для Вас модельный портфель ценных бумаг, и предложим подписать договор об инвестиционном консультировании.

После подписания договора, если это необходимо, мы поможем Вам определиться с выбором оптимального банка и брокера и открыть необходимые счета. Вам останется только перевести активы.

Что будет с моим портфелем в случае кризиса?

При управлении активами мы делаем фокус на понятный и просчитываемый с точки зрения денежного потока класс активов – облигации и еврооблигации - инструменты, которые при правильном выборе отвечают принципам сохранности и позволяют достигать поставленных целей по доходности.

Проведенный нами анализ соотношения риска и доходности разных классов активов за последние 30 лет показал, что диверсифицированный набор облигации рейтинговой группы «BB» является

оптимальным, с точки зрения соотношения риска и доходности, инструментом для долгосрочных инвестиций.

Если для нашей стратегии применить стресс-сценарии на базе событий:

- глобального финансового кризиса 2008 года,
- периода роста процентных ставок в США 2018 года,
- COVID кризиса 2020 года,

то мы получим, что временное снижение стоимости портфеля в результате ценовой переоценки находилось бы в пределах:

- 5,8%-7,5% от стоимости портфеля в случае реализации сценария 2008 года;
- 3,3-4,2% от стоимости портфеля в случае реализации сценария 2018 года;
- 12,5-15,5% от стоимости портфеля в момент массовый паники и начала локдаунов весной 2020 года.

При этом сроки восстановления стоимости портфеля до докризисных значений составили бы:

- 9-10 месяцев в случае реализации сценария 2008;
- 6-7 месяцев в случае реализации сценария 2018 года;
- 6-9 месяцев в случае реализации сценария COVID кризиса.

По нашему мнению, такие показатели, рассчитанные для самых страшных кризисов за последние 20 лет, являются более чем удовлетворительными.

Мы все знаем случаи банкротств, казалось бы, самых надежных международных финансовых институтов, более того, с момента дефолта Российской Федерации прошло чуть больше 30 лет.

Таким образом, в отличие от депозита или ценных бумаг одного банка, который может в таких кризисах оказаться банкротом, каким бы «системообразующим» и надежным он не позиционировался, собранный профессионалом диверсифицированный портфель, состоящий из большого количества качественных и прошедших жесткий отбор эмитентов, является гораздо более надежным инструментом.

Как вы работаете?

Профессиональное ведение портфеля — это искусство и опыт, который каждым членом нашей команды нарабатывался годами.

Мы делаем фокус на понятный, консервативный и просчитываемый с точки зрения денежного потока класс активов – облигации и еврооблигации - инструменты, которые при правильном выборе отвечают принципам сохранности и позволяют достигать поставленных целей по доходности.

При принятии инвестиционных решений мы, в отличие от непрофессиональных инвесторов, не полагаемся на «модные» инвестиционные идеи, зачастую подкрепляемые уже реализованной доходностью и «верой» в идею, а полагаемся преимущественно на стоимостной подход, который базируется на оценке справедливой стоимости и анализа:

- уровня долга компании;
- способности компании генерировать денежный поток;
- ликвидности и график погашения долга;
- риск-факторов, присущих рынку компании;
- риск-факторов, влияющих на денежный поток;
- трек-рекорда менеджмента компании;
- последовательности и предсказуемости финансовой политики компании;
- и других количественных и качественных факторов.

Для получения более подробного представления о наших принципах и подходах, а также о нашей инвестиционной философии, рекомендуем Вам ознакомиться с Методологией работы, которую мы готовы отправить Вам по запросу.

В чем именно будет заключаться инвестиционное консультирование?

Инвестиционное консультирование – это комплекс задач, который включает в себя практически полный спектр действий по управлению капиталом Клиента, в том числе:

- Определение инвестиционных целей Клиента и формирование его инвестиционного профиля;
- Формирование оптимального портфеля, отвечающего требованиям, целям и профилю Клиента, а именно:
 - Выбор оптимальной срочности инструментов в зависимости от рыночной конъюнктуры и ожидания будущего движения рынка;
 - Распределение портфеля по классам активов и рейтинговым группам;
 - Учет требований Клиента по ликвидности и генерируемому денежному потоку.
- Мониторинг всех ключевых параметров портфеля Клиента, в том числе: кредитного качества эмитентов, денежной позиции портфеля, ключевых риск-метрик портфеля (кредитный риск / рыночный риск / риск ликвидности);
- Отслеживание корпоративных событий по облигационным займам, включенным в портфель;
- Отслеживание движения денежных потоков по портфелю;
- Подготовка предложений по ребалансировке портфеля в случае существенного изменения (ожидания изменений) рыночной конъюнктуры;
- Подготовка предложений по включению новых / исключению старых эмитентов в / из портфеля;
- Подготовка предложений по реинвестированию свободного денежного остатка в случае погашения / досрочного погашения облигации.

Как вы управляете риском портфеля?

Управление риском портфеля в нашем понимании это постоянный, четко структурированный процесс, который должен совмещать как макроэкономический анализ, так и мониторинг фундаментальных показателей эмитентов.

Как и для отбора инструментов, для управления риском портфеля мы осуществляем глубокий фундаментальный анализ текущего финансового состояния каждого эмитента, а также оцениваем факторы, которые могут на него повлиять в будущем.

Макроэкономический анализ используется для прогнозирования динамики долговых рынков и позиционирования портфелей с точки зрения дюрации, кредитного риска, класса активов и так далее.

Как вы анализируете макроэкономическую ситуацию?

Макроэкономический анализ представляет собой прогнозирование динамики ключевых показателей как глобальной экономики, так и экономик крупнейших стран (ВВП, состояние товарных рынков, уровни ликвидности) и локальных (инфляция, баланс бюджета, текущий платёжный баланс, состояние промышленности и банковского сектора, расходы и доходы домохозяйств, уровни занятости, потребительская активность и других).

На основании этих показателей мы формируем наше видение предстоящего движения процентных ставок, формы кривых доходностей, ожидания по изменению спредов и доходностей корпоративных эмитентов.

В результате мы определяем оптимальную структуру портфеля с точки зрения основных рискованных показателей: дюрации, кредитного рейтинга, класса активов.

Как вы анализируете кредитное качество эмитентов?

Анализ кредитного качества эмитентов проводится на основании глубокого фундаментального анализа, который включает в себя анализ как количественных, так и качественных характеристик эмитента.

В основе количественного анализа закладывается оценка будущих финансовых результатов компаний. На данном этапе мы пытаемся оценить динамику уровня рентабельности, денежного потока, определяем достаточный для исполнения будущих обязательств уровень ликвидности и общий уровень долговой нагрузки, а также другие показатели, влияющие на кредитоспособность эмитента.

Качественный анализ — это оценка таких факторов как качество корпоративного управления, конкурентоспособность бизнес-модели, общая динамика развития сектора и чувствительность денежных потоков компании к изменению внешних факторов (например, налогового режима) и так далее.

Каждая из количественных оценок кредитного качества эмитентов подвергается стресс – тестированию. На этом этапе мы определяем способность эмитента справляться с последствиями резкого ухудшения условий его деятельности и финансовых результатов. Таким образом мы определяем стабильность бизнеса эмитента в экстремальных экономических условиях.

Все вышеуказанные действия позволяют нам оценить справедливый уровень доходности к погашению ценных бумаг эмитента, который мы корректируем в соответствии с условиями конкретной эмиссии.

В результате, сравнивая рассчитанный нами справедливый уровень доходности к погашению ценной бумаги с текущими рыночными показателями мы можем с существенной степенью уверенности спрогнозировать будущую динамику цены такой ценной бумаги.

Какие инструменты вы используете для текущего контроля кредитного качества эмитентов?

Мониторинг изменения кредитного качества эмитентов и анализ новостного фона проводится на постоянной основе. Для этого мы используем не только информационные ресурсы самих эмитентов, но и информационные системы Bloomberg, Refinitiv Eikon, S&P Capital IQ, Интерфакс, CBonds и аналогичные.

Как вы ищете новые инвестиционные идеи?

Расширение набора идей происходит за счет следующих регулярных действий:

- Получения выборки по параметрам, характеризующим недооцененность компании;
- Выбор эмитентов – представителей перспективных секторов экономики;
- Мониторинг аналитической информации, доступ к аналитическим порталам банков: Goldman Sachs, Deutsche Bank, Credit Suisse, Barclays, VTB Capital, Sberbank CIB, Societe Generale.

Кроме того, предложения и идеи к нам приходят как от самих Клиентов, так и от банков, от коллег и даже от конкурентов. Все эти идеи мы способны оценивать «на холодную голову», так как не аффилированы с третьими лицами и не получаем вознаграждений «со стороны».

Другими словами, проблем с количеством свежей информации у нас нет, и мы умеем с ней работать.

Какую отчетность вы предлагаете?

Мы убеждены, что грамотное управление активами невозможно без единого центра формирования стратегии, постоянной работы по ребалансировке с учетом совокупного портфеля активов.

Все инвестиции должны быть под контролем, поэтому если у Вас есть несколько портфелей активов, сформированных самостоятельно или с помощью разных профессиональных консультантов, банков, брокеров или управляющих компаний, то мы настоятельно рекомендуем также добавить их в разработанный нами специально под Вас и с учетом специфики Ваших целей и активов консолидированный отчет, который содержит как минимум:

- Расчет рыночной стоимости портфеля;
- Оценку финансового результата по каждой из позиций в портфеле;
- Расчет финансового результата от управления (в абсолютных и относительных величинах) как в целом по совокупному портфелю, так и по каждому портфелю отдельно;
- Расчет фактически уплаченных комиссий и налогов;
- Расчет полученных купонных выплат и будущее планирование денежных потоков по портфелю.

Наша независимая экспертиза и анализ совокупного инвестиционного портфеля может быть кокпитом – панелью управления для контроля и оценки текущего состояния Ваших активов, на основании которого можно принимать взвешенные управленческие решения. При необходимости мы осуществляем независимый анализ и оценку результатов работы всех активов Клиента на регулярной основе, предоставляя понятный и непредвзятый взгляд на состояние совокупного портфеля.

В нашем отчете информация структурирована по принципу – от общего к частному. В нем содержится динамика основных показателей и метрик, которые позволяют оценивать совокупное финансовое состояние Клиента и оценивать эффективность размещения капитала, а также в случае необходимости – есть детальная и упорядоченная информация по каждому объекту инвестирования.

В связи с тем, что каким бы полным не был отчет, в него невозможно включить ответы на все возможные вопросы, мы предлагаем каждому нашему Клиенту регулярные встречи (как очно, так и посредством коференц видео звонков), в ходе таких встреч мы отвечаем на вопросы Клиента и обсуждаем следующие моменты:

- Текущее состояние портфеля;
- Финансовый результат;
- Реализованные и будущие действия по портфелю;
- Ключевые события, произошедшие на рынке, а также наши ожидания и взгляд на рынок.

Какие ваши реальные результаты?

За период с 2016 по 2020 год, несмотря на кризис COVID-19, среднегодовая доходность портфелей, в отношении которых мы оказывали услуги инвестиционного советника, составила 5,6% годовых в долларах США.

? Какие варианты взаимодействия вы предлагаете?

Финансовый рынок не приемлет барьеров. Любые ограничения, в том числе географические или страновые, приводят к неэффективности, а значит к снижению потенциальных доходов (или увеличению риска) наших Клиентов. Будучи частью финансового рынка, мы предлагаем нашим Клиентам возможность работы как на базе Российских брокеров, так и с привлечением Швейцарского независимого управляющего.

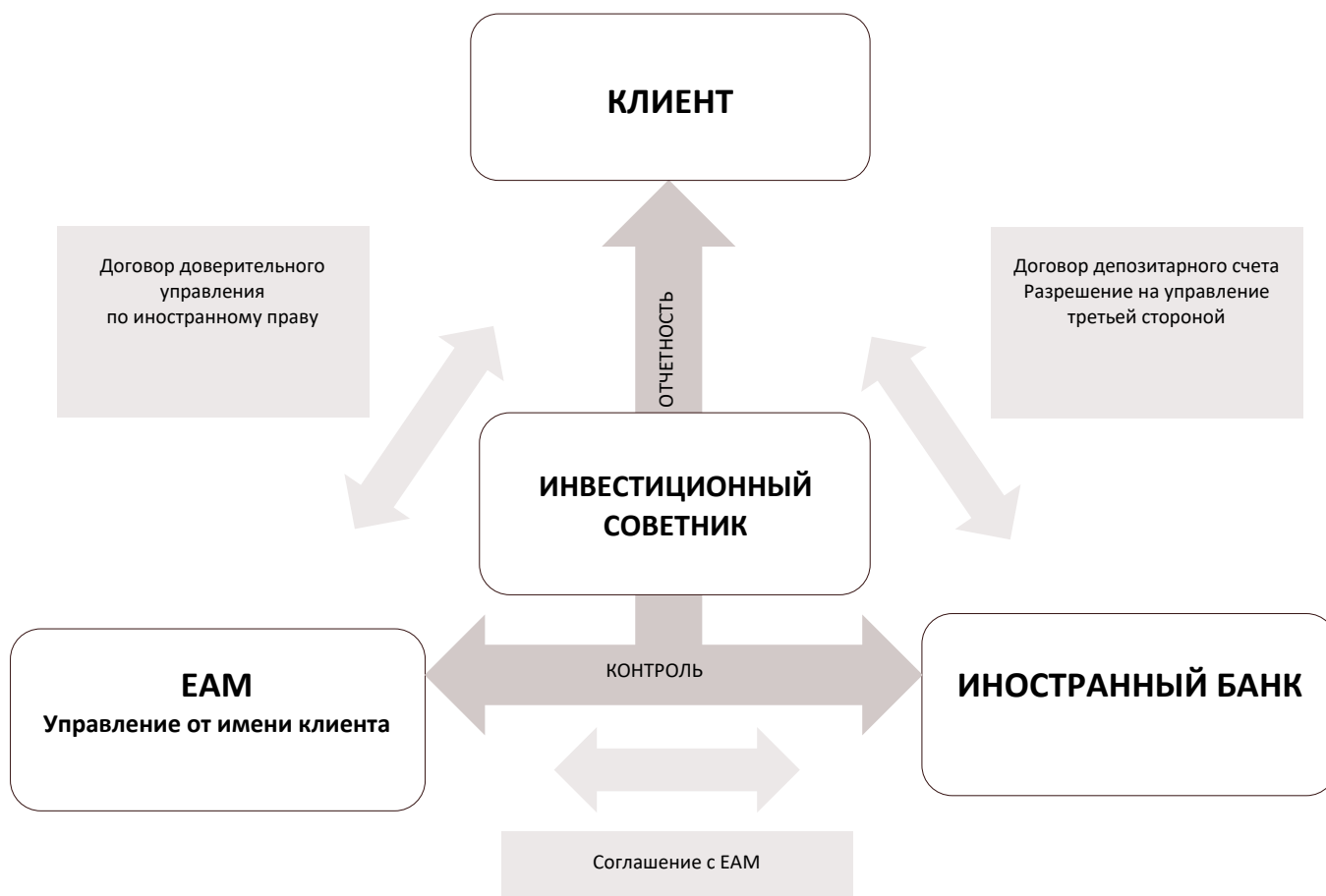


Схема работы Инвестиционного советника с привлечением независимого управляющего (ЕАМ)

Взаимоотношения Клиента и Банка

Все Активы Клиента хранятся на открытых на имя Клиента счетах в одном или нескольких банках, выбранных Клиентом.

Банк ответственен за ведение счета и сохранность активов.

Взаимоотношение Клиента и Инвестиционного советника

Инвестиционный советник консультирует Клиента по всем финансовым, юридическим и налоговым вопросам, связанным с владением и распоряжением Активами.

Инвестиционный советник разрабатывает сетап с привлечением одного или нескольких ЕАМ, разрабатывает инвестиционные стратегии для каждого из ЕАМ с учетом специфики каждого ЕАМ и целей Клиента, контролирует действия всех участников процесса, и, как следствие, контролирует и подготавливает консолидированный отчет для Клиента, содержащий результаты работы совокупного портфеля.

Благодаря нашей полной независимости, Вы можете быть уверены в том, что услуги Инвестиционного советника направлены исключительно на достижение целей Клиента.

Взаимоотношение Клиента и ЕАМ

Клиент транслирует ЕАМ, разработанные совместно с Инвестиционным советником инвестиционные планы, инвестиционные декларации и т.д., ЕАМ принимает тактические решения (выбор разрешенных инвестиционной декларацией ценных бумаг, решение о совершении сделок) и осуществляет инвестирование активов в строгом соответствии с ними. Клиент может уполномочить ЕАМ направлять отчетность по портфелю под их управлением непосредственно Инвестиционному советнику, получая консолидированный отчет по совокупному портфелю.

Взаимоотношение ЕАМ и Банка

Клиент уполномочивает ЕАМ принимать инвестиционные решения и подавать распоряжения на операции с активами Клиента. Осуществляя данные функции ЕАМ обязан соответствовать требованиям законодательства и внутренних требований Банка, а также законодательства в сфере доверительного управления.

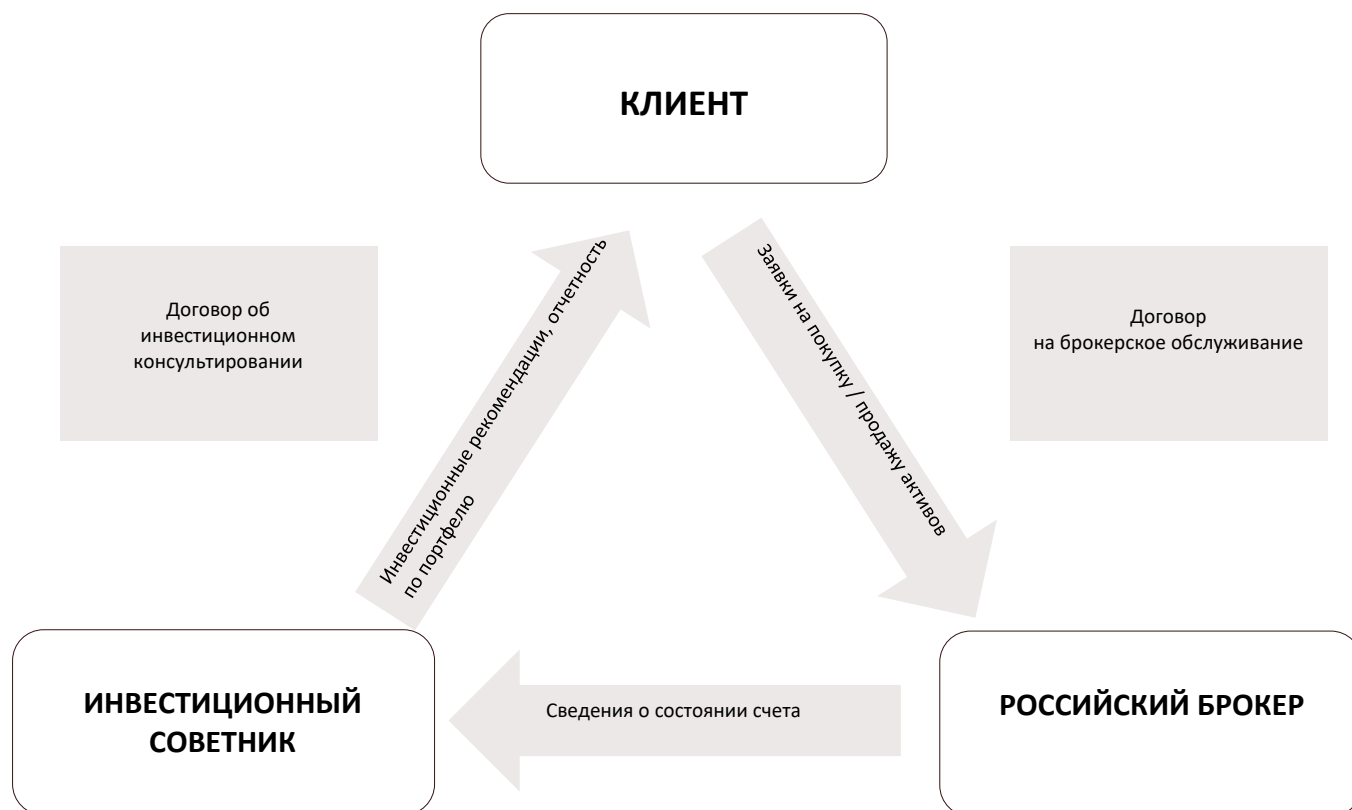


Схема работы Инвестиционного советника (Россия)

Взаимоотношения между Клиентом и Брокером

Клиент открывает брокерский счет в российском брокере по своему выбору или использует уже имеющийся. В случае необходимости, Инвестиционный советник поможет с выбором оптимального брокера. Основной функцией брокера является обеспечение ведения счета, хранение активов и исполнение сделок с ценными бумагами. Клиент имеет возможность запросить отчет по своему портфелю в любой момент как у брокера, так и у Инвестиционного советника.

Взаимоотношения между Клиентом и Инвестиционным советником

Инвестиционный советник анализирует рынок ценных бумаг и, на основании инвестиционного профиля Клиента, рекомендует совершение той или иной сделки, а также консультирует Клиента по всем вопросам, связанным с активами, в отношении которых оказываются услуги Инвестиционного советника. В случае необходимости может представлять интересы Клиента при взаимодействии с третьими лицами.

Взаимоотношения между Инвестиционным советником и брокером

Для того чтобы рекомендации Инвестиционного советника полностью соответствовали целям Клиента, Инвестиционный советник должен иметь информацию о текущем состоянии портфеля Клиента, в том числе о поданных, но еще не исполненных поручениях брокеру. Наиболее эффективный способ получения такой информации – это предоставление отчета брокера Инвестиционному советнику на регулярной основе. В зависимости от выбранного Клиентом способа, отчеты брокера могут направляться Инвестиционному советнику лично Клиентом, либо самим брокером.

Преимущества для Клиента

Независимо от выбранного варианта сотрудничества, Клиент получает следующие преимущества

1. Активы Клиента контролируются независимыми специалистами каждого из участников процесса;
2. Клиент не тратит драгоценное время на принятие инвестиционных решений;
3. Клиент получает 1 совокупный отчет по всем своим портфелям.

? Какие основные преимущества сотрудничества с Инвестиционным советником?

Мы, выступая в роли Инвестиционного советника с привлечением или без независимого управляющего (External Asset Manager), обладаем рядом весомых преимуществ по сравнению с другими участниками рынка управления активами.

| | Управляющая компания (УК) | Частный банк (Банк) | Что предлагаем мы | |
|---|---|--|---|---|
| | | | Инвестиционный советник | Независимый управляющий |
| Инвестиционная стратегия | Как правило, типовая стратегия «для всех». Определяется Клиентом самостоятельно и формализуется в так называемой инвестиционной декларации. УК может озвучить свое видение, и точку зрения портфельного управляющего, но конечное решение по всем параметрам инвестиционной декларации принадлежит инвестору. | Как правило, типовая стратегия «для всех». Оговаривается Клиентом в обсуждении представителем Банка ходе неформальной беседы и не формализуется. Банк может свободно отступить от озвученной стратегии по желанию Клиента. | Разрабатывается Инвестиционным советником индивидуально для каждого Клиента на основании глубокого изучения текущего портфеля Клиента, его ожиданий и риск аппетита. Итоговый вариант формализуется в виде подписанного Клиентом документа. | |
| Инвестиционный процесс (порядок исполнения сделок) | УК совершает сделки самостоятельно, на свое усмотрение, без согласования с Клиентом. | Банк может только порекомендовать Клиенту совершить ту или иную конкретную сделку. Клиент самостоятельно отдает распоряжение на сделку. | Инвестиционный советник выступает с предложением о конкретных операциях с целью составить более эффективный портфель. Клиент направляет брокеру поручения на | В зависимости от предоставленных Клиентом полномочий, Внешний управляющий может совершать сделки без предварительного одобрения Клиентом, так и с обязательным получением |

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
| | О факте сделок Клиент узнает из отчетности постфактум. | | исполнение одобренных сделок. | такого одобрения. Во всех случаях, сделка дополнительно проверяется Банком на предмет соответствия полномочиям, предоставленным Клиентом. |
| Спектр доступных инструментов для включения в портфель | Спектр инструментов ограничен требованиями инвестиционной декларации. | Спектр инструментов ограничен списком продаваемых Банком финансовых продуктов, а также списком одобренных к покупке Банком ценных бумаг с учетом риск профиля Клиента. Необходимо учитывать, что доход Банка формируется за счет комиссий внутри продаваемых инструментов, что существенно сужает спектр предлагаемых инструментов. | Спектр инструментов не ограничен, однако, проходит 2 фильтра: (1) Проверка на соответствие требованиям инвестиционной стратегии и (2) согласование Клиентом. | Аналогично модели Инвестиционного советника. В дополнение появляется третий фильтр проверки на соответствие внутренним политикам Банка |
| Процесс мониторинга текущих позиций | Осуществляется УК самостоятельно на ее основании в внутренних документах, которые не доступны Клиенту. О фактических действиях, по результатам мониторинга, Клиент будет узнавать из ежеквартальной отчетности. | Проходит от случая к случаю, например, при личных встречах или в рамках телефонных разговоров. В ходе данных коммуникаций будут озвучены предложения, которые Клиент должен самостоятельно оценить и принять решение. | Осуществляется на регулярной основе. Помимо этого, с той же периодичностью осуществляется мониторинг бумаг – кандидатов к покупке в портфель. | |

| | | | |
|--|---|---|---|
| Отчетность | Стандартная отчетность УК обычно содержит базовые характеристики портфеля и, возможно, короткие комментарии управляющего. | Стандартная отчетность банка по запросу через личный кабинет или Клиентского менеджера. | Полностью подстраиваемая под запросы Клиента отчетность, которая предоставляется на ежемесячной основе и содержит исчерпывающий набор информации и всех метрик по всем портфелям и позициям Клиента. Возможно добавление в отчет активов, по которым инвестиционный советник не оказывает услуг. Проведение периодических встреч с подробными комментариями по портфелю и результатам. Клиент имеет возможность в любой момент запросить выписку у Банка, где будет отображено текущее состояние портфеля. |
| Конфликт интересов | Маловероятен. | Вероятен косвенный конфликт интересов, когда Клиенту в первую очередь предлагаются высоко маржинальные с точки зрения комиссий Банка продукты. | Невозможен в связи с полной независимостью Инвестиционного советника от любых третьих лиц. Инвестиционный советник заинтересован исключительно в конечном результате для Клиента. |
| Контроль со стороны Клиента | Посредственный. | Средний. | Абсолютный. |
| Контроль рисков по портфелю и стратегии Клиента | Осуществляется в соответствии с внутренними политиками УК, результаты Клиенту не предоставляются. | Контроль только за соответствием риска предлагаемого инструмента допустимому риску Клиента. Как такового процесса контроля рисков не предусмотрено. | Контролируются риски как по отдельным позициям, так и по совокупному портфелю Клиента в соответствии с лучшими мировыми практиками, применяемыми в среде институциональных инвесторов. |

Какие еще услуги вы предлагаете?

Помимо услуг по инвестиционному консультированию мы также готовы использовать накопленный опыт для решения задач в смежных областях.

Структурирование капитала

- Аудит портфеля имеющихся активов и обязательств и оценка их эффективности для достижения инвестиционных целей;
- Консультирование по оптимизации как структуры активов, так и структуры владения активами;
- Консультирование в области управления активами, в том числе находящимися в разных юрисдикциях.

Финансовое и налоговое планирование

- Налоговое сопровождение;
- Юридическое сопровождение и арбитражное представительство по налоговым вопросам в части инвестиций.

Услуги Семейного офиса

- Управление и защита коммерческих или личных активов, в том числе:
 - Разработка юридической структуры бизнеса;
 - Владельческий контроль и оценка эффективности бизнеса;
 - Правовое и налоговое консультирование;
 - Структурирование КИК, а также реализация требований налогового и валютного законодательства;
 - Сопровождение регистрации семейных фондов в иностранных юрисдикциях;
 - Сопровождение налоговой проверки;
 - Выявление налоговых рисков и проведение аналога налоговой проверки;
 - Сопровождение банкротства или ликвидации бизнеса (кроме услуг управляющего);
 - Взыскание дебиторской задолженности;

- Правовое сопровождение сделок и комплексная проверка приобретаемых активов для минимизации юридических, налоговых и финансовых рисков;
- Антикризисное управление;
- Управление корпоративными финансами, в том числе управление свободными денежными средствами, хеджирование валютных и процентных рисков, постановка управленческого учета.
- Обеспечение быта и сопровождение основных хозяйственных операций:
 - Управление недвижимым и движимым имуществом (яхты, самолеты, автомобили);
 - Структурирование и ведение личных коллекций, в том числе организация выставок;
 - Бытовые услуги, в том числе организация строительно-ремонтных работ, аутстаффинг технического персонала;
 - Сервис личных помощников.
- Полный комплекс услуг по управлению финансовыми активами.
- Организация и помощь в подборе страховых, медицинских, образовательных услуг.

Информация о действующих лицензиях



В Российской юрисдикции мы работаем через Инвестиционного советника ИП Бурунов Э.В., который действует под торговой маркой Resultat Capital. ИП Бурунов Э.В. являясь членом НАУФОР¹, внесен в единый реестр инвестиционных советников под №99²

¹ <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=21161>

² <https://www.cbr.ru/finorg/foinfo/?ogrn=320784700140743>

Ограничение ответственности

Информация, предоставленная в настоящем документе, является конфиденциальной и предназначена исключительно для Вашего внутреннего пользования, не может быть передана третьим лицам до получения согласования такой передачи.

Ничто в настоящем документе не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в нём, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Определение соответствия финансового инструмента либо операции Вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. Инвестиционный советник ИП Бурунов Э.В. не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данном документе, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.