

# РобоЭдвайзинг

Инструмент в руках Инвестиционного Советника  
или маркетинговый ход?

# Что такое - РобоЭдвайзинг?

- Канал доставки инвестиционных рекомендаций.
- Профиль клиента. Классификация.
- Автоматизация стандартных операций.
- Оптимизация внутреннего учета.
- Риск-менеджмент портфеля.
- Ребалансировка.

# Классификация.

- Индивидуальные рекомендации.
- Присоединение к существующему портфелю. ДУ, автоследование.
- Продажа аффилированных продуктов. ПИФ.

# Аффилированность?

- Структурная единица: отдел, департамент, зависимое ю.л.
- Агентский договор.
- Посадочная страница.

# Налогообложение.

- Все свойства брокерского договора.
  - Деньги и ценные бумаги на счете клиента.
  - Брокер – налоговый агент.
- Отдельный договор с Инвестиционным Советником. Расходы.

# Риски.

- Продажа инструментов из собственного портфеля.
- Рыночный риск.
- Технический сбой.
- Ответственность несет инвестиционный советник в соответствии с законодательством и договором.

# Вознаграждение/комиссии/условия.

- Management fee.
- Абонентская плата.
- Минимальный размер счета.
- Голосовой доступ к техподдержке/ИС.

# Преимущества и недостатки:

- Снижение стоимости.
- Соблюдение параметров портфеля.
- Оперативное исполнение рекомендаций.
- Активы принадлежат клиенту и учитываются на его счете.
- Скрытая аффилированность.
- Заинтересованность в определенных операциях/инструментах.
- Скрытые комиссии.
- Фронтраннинг.