

От брокера к терминалу

В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ НАУФОР «УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ 2016» ПРОВЕДЕН КРУГЛЫЙ СТОЛ «ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИНДУСТРИЮ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ»

Участники обсуждали вопросы дистрибуции продуктов управляющих компаний; расширение методов управления за счет применения новых технологий идентификации клиентов; развитие онлайн продаж финансовых продуктов в России и аналогичный зарубежный опыт; а также шансы отечественных робоэдвайзеров в мировой конкуренции.

Участники: Михаил Знаменский, руководитель подразделения инвестиционных продуктов и финансового консультирования АО «Сити Банк»; Андрей Килин, старший портфельный управляющий департамента портфельных инвестиций компании «ВТБ Капитал Управление Активами»; Евгений Линчик, руководитель отдела управления активами АО «Сбербанк Управление Активами»; Эдуард Моссаковский, руководитель по работе с партнерами компании «VisionLab»; Илья Филиппов, управляющий директор компании «ArtQuant»; Николай Швайковский, руководитель направления по взаимодействию с государственными органами управляющей компании «Альфа-Капитал»; Олег Янкелев, председатель совета директоров ООО «УК ФинЭкс Плюс».

Модератор — Екатерина Андреева, советник Президента НАУФОР.

Екатерина Андреева. Коллеги, здравствуйте. Большое спасибо всем, что пришли.

Мы в НАУФОР считаем тему дигитализации и применения новых технологий в управлении активами очень важной. Поэтому тратим на обозначенные вопросы много времени и усилий, взаимодействуем на эту тему с Банком России и профильными ведомствами. Также в НАУФОР действует рабочая группа соответствующего профиля, мы периодически собираемся и обсуждаем вопросы онлайн-продаж.

Одна из основных новостей — это то, что государство достаточно активно подходит к дигитализации страны в целом. Как вы знаете, готовится к пилотному запуску проект «Электронное удостоверение личности гражданина»: соответствующий пробный проект может быть запущен уже в 2018 году. Рынку это важно знать, чтобы планировать свои активности в отношении всего, что касается онлайн продаж финансовых продуктов.

Перспектива создания платформы межбанковской идентификации — гораздо ближе.

Также мы заняты разработкой правовых оснований для перекрестной идентификации. Если



говорить об этом чуть более подробно и в юридических терминах, то мы работаем над расширением субъектов 115 ФЗ, которые могут проводить перекрестную идентификацию. Это особенно важно для управляющих компаний. Потому что сейчас они могут поручить идентификацию только банку, а сделать своим агентом только брокера. Мы активно работаем в направлении того, чтобы управляющие могли более эффективно выстраивать разнообразные модели продаж.

Первые итоги введения удаленной идентификации нас очень радуют. На март 2017 года уже 12 профучастников полностью наладили взаимодействие с клиентами через ЕСИА, 6 компаний смогли полностью вне-

дрить процесс проведения идентификации по набору данных через СМЭВ (достаточно сложный с технологической точки зрения) и еще несколько компаний работают над подключением. Процедура работает лучше, чем ожидалось, средний срок прохождения запроса на идентификацию составляет 6–8 минут. Так что есть предложение к участникам рынка: те компании, которые еще не смотрели в эту сторону, — пожалуйста, обратите внимание на возникшие возможности.

Сейчас я представлю спикеров: еще раз большое спасибо, что вы пришли на конференцию НАУФОР. Сегодня у нас будут выступать Михаил Знаменский, Евгений Линчик, Эдуард Моссаковский,

Илья Филипов, Николай Швайковский, Олег Янкелев и Андрей Килин.

Я попрошу начать Николая Швайковского — потому что «Альфа-Капитал» была первой компанией, которая полностью наладила взаимодействие с клиентом для идентификации через ЕСИА. Николай, полагаю, расскажет нам, как его компания — в качестве первопроходца в сфере дигитализации — представляет портрет инвестора будущего.

Николай Швайковский. Позвольте рассказать о том, почему вообще следует говорить о дигитализации применительно к индустрии управления активами. Наверное, многие слышали про теорию поколений, которая появилась примерно



в начале 80-х. Говорит эта теория о том, что каждые 20 лет происходит смена поколений, и у каждого нового поколения имеются свои ожидания, жизненные ценности, ориентиры и запросы. При этом у каждого поколения есть еще собственный жизненный цикл, который тоже делится на двадцатилетия, причем накапливать средства человек начинает только к третьей двадцатилетке. Для индустрии управления активами интересен человек именно в этой, третьей фазе жизненного цикла.

Таким образом, целевым инвестором для индустрии индивидуального доверительного управления был и остается человек в возрасте 40+.

При этом мы видим, что к 2020 году к обозначенному рубежу (40+) подойдет так называемое поколение миллениума, обладающее своим характерным набором ценностей. К этому надо быть готовыми. В частности, не надо воспринимать дигитализацию как простое следование общему направлению. Потому что тренд на дигитализацию прямо обусловлен поколенческими особенностями «миллениалов».

Попробую объяснить почему. Собирательное понятие «типичный инвестор» в настоящий момент утратило актуальность как таковое. Типов инвесторов, как мы только что обсудили, несколько: они будут характеризоваться различными потребностями, будут формулировать цели накопления под различными лозунгами. Будет у них и общее: так, форматы получения ими информации изменятся в целом. Предполагается, что информация будет предоставляться инвестору через удобные (преимущественно цифровые) каналы восприятия, в удобных формах, все бумажные истории с подробными описаниями процесса инвестирования будут уходить в прошлое. Будет возрастать доверие к социальным сетям. Потребители будут ожидать появления некой единой точки входа в рынок — вроде службы единого окна, когда через одно окно им предложат весь набор финансовых услуг.

Но существенно, что все-таки центральным для нашей индустрии к обозначенному моменту станет уже упомя-

нутое поколение миллениалов. Основные черты человека, принадлежащего этому поколению инвесторов, таковы: высокий уровень благосостояния, средний уровень дигитализации. То есть они понимают цифровые технологии, частично их используют, но не вполне готовы развиваться в этом направлении далее и использовать все эти новые многочисленные финтеховские фишки активно. Так что нужно быть с ними в этом плане осторожными: потому как реакция клиента на высокую степень дигитализации может быть негативной.

При этом на подходе следующее поколение. Благосостояние у них пока низкое, но оно растет, уровень дигитализации у него — высокий, потенциал роста благосостояния высокий. Инвесторы, пользующиеся цифровыми технологиями, моложе во всех смыслах и индустрии надо быть готовой к этому.

Надо также понимать, что изменится и сам рынок, у классических управляющих появятся новые конкуренты. Есть традиционные участники рынка ценных бумаг — и они останутся, надеюсь. Но появляются стартапы, в том числе, запускаемые выходцами из финансовых структур в некой синергии с ИТ-платформами. Это — самая опасная отрасль, на мой взгляд. Потому что новые бизнесы создают люди с экспертизой в области финансовых рынков и опытом работы в этом сегменте, но готовые при этом гораздо быстрее внедрять инновации.

Итак, появляется новая категория субъектов финансового рынка — это гиганты, приходящие из смежных отраслей: социальные сети, новостные агрегаторы, почтовые платформы, «Telegram», «Яндекс.Деньги» и так далее. Это структуры, обладающие невероятно обширной клиентской базой. И я думаю, что им потребуется не так много усилий на то, чтобы докрутить свои успешные продажи до применения в области финансовых услуг, найти специалистов и так далее. Уже сейчас почти любая платежная система имеет лицензию небанковской кредитной организации; получить лицензию профучастников для них вопрос недалекого будущего. При этом за ними — миллионы клиентов.

У нас как представителей традиционной, скажем так, финансовой индустрии есть небольшой запас по времени...

Екатерина Андреева. А почему бы в будущем профучастнику тоже не получить лицензию небанковской кредитной организации?

Николай Швайковский. Ну, во-первых, совмещение лицензий запрещено, оно возможно только в рамках группы...

Екатерина Андреева. ...Ну мы же говорим об идеальном будущем. Сейчас, после введения удаленной идентификации, компании по факту столкнулись с тем, что наладить такой сервис легко, а вот продать его уже сложнее. Участникам рынка требуется выход на новые аудитории.

Николай Швайковский. Новые потенциальные субъекты финансового рынка продавать как раз умеют замечательно.

Екатерина Андреева. Так я и говорю, что такой способ выхода на новую клиентскую базу профучастники финансового рынка тоже хотели бы получить.

Николай Швайковский. Тут может идти речь скорее о каких-то формах сотрудничества.

Было бы интересно наладить продажу ПИФов через «Мейл.ру» — это красиво, это интересно, но организационно сложно. Словом, как уже сказано, определенный запас времени у финансовой индустрии есть, и есть экспертиза в части финансового рынка, но, тем не менее, думаю, что грядущий приход новых типов участников — тема близкая.

Что касается зон развития, моей любимой темы. Тут следует отдельно поблагодарить Минкомсвязи. И, безусловно, Национальную ассоциацию участников фондового рынка. То, чего мы добились в последнее время, состоялось по большей части благодаря усилиям НАУФОР. Я имею в виду процедуры, которые касаются упрощенной идентификации и использования простой электронной подписи. Мы все эти процессы уже научились обеспечивать, но хотелось бы доделать эти темы. Скажем, отработать обмен идентификационными данными между профучастниками. Не вижу, почему это может стать проблемой в глазах регулятора.

Ну и в завершение хочу сказать, что каждый кует свое счастье сам. Можно не делать ничего и это тоже решение. Но любая финансовая организация на данный момент должна иметь четкую стратегию по дигитализации, если не хочет остаться не у дел.

То есть можно идти инерционным путем, а можно воспользоваться новыми возможностями — и получить преференции.

Екатерина Андреева. Спасибо большое. По поводу успехов в плане удаленной идентификации. Я сейчас впервые открою эту цифру, мы ее пока нигде не публиковали. За 2016 год (первый год упрощенной идентификации) удаленно открыто более 26 тысяч счетов и на них пришло 5,3 миллиардов рублей живых денег. Учитывая, что за первые девять месяцев было открыто всего девять тысяч счетов, я очень порадовалась, когда посчитала цифры еще и за последние три месяца...

Олег Янкелев. Николай, ты сказал в какой-то момент, что участники рынка заинтересованы в обмене информацией о клиентах. Ты уверен, что профучастники готовы делиться персональной информацией своих клиентов? Вот вы готовы поделиться со Сбербанком — или даже лучше, готов ли Сбербанк делиться с вами или кем-то еще?

Николай Швайковский. Мы, кстати, готовы. Можно даже поднять стенограммы недавних конференций, Ирина Кривошеева неоднократно говорила, что «Альфа-капитал» — за открытую платформу, несмотря на то, что мы не самая маленькая компания. Ну и потом, это закрывает для нас немалую часть технических проблем. Тогда как сейчас мы на каждый вопрос взаимодействия УК с регистратором запрашивать разрешения у Банка России.

Екатерина Андреева. Олег, все управляющие компании, представители которых тут присутствуют, уже наладили продажу паев ПИФов онлайн. Когда мы дождемся радостных новостей о реализации онлайн сервисов управляющей компании «ФинЭкс Плюс»?

Олег Янкелев. Индустрия ETF не требует никаких сложных платформ для продажи своих продуктов. В частности, если



вопрос относится к робоэдвайзингу, мы реализовали систему удаленной идентификации, уже принимаем на обслуживание первых клиентов. Это люди, заинтересовавшиеся нашим сервисом, когда он работал в формате демоверсии.

На данный момент наш опыт использования ЕСИА достаточно позитивен. По крайней мере, в текущий момент времени мы не видим, чтобы наличие или отсутствие регистрации на сайте Госуслуг являлось сдерживающим фактором при конверсии в реальных клиентов.

Екатерина Андреева. Продолжая тему ЕСИА, я бы хотела передать слово Эдуарду Моссаковскому. Как всем известно, не у всех граждан есть подтвержденные записи на портале Госуслуги, необходимые для прохождения удаленной идентификации. На конец 2016 года в ЕСИА всего было порядка 40 миллионов записей, из них по статистике 60% стабильно подтверждаются. И мы думаем, как сделать, чтобы их было больше. И как бы их удачно использовать в целях финансовых организаций на фондовом рынке. Эдуард расскажет о том, как его компания участвует в проекте межбанковской идентификации. Мы ожидаем, что запуск проекта по межбанковской идентификации приведет к значительному увеличению подтвержденных записей в ЕСИА. Мы предполагаем, и постоянно ведем диалог с профильными ведомствами на эту тему, что вновь добавленные записи будут доступны к использованию и профучастникам фондового рынка. ЕСИА не стоит на месте, этот сервис будет развиваться и наполняться всякими техническими возможностями, о которых как раз расскажет Эдуард.

Эдуард Моссаковский. Добрый день. Вначале я намерен рассказать нечто совсем цифровое. Об удаленной идентификации и прочей тематике ЕСИА расскажу позднее. Там действительно планируется значительное расширение.

Собственно, я представляю компанию «VisionLab»; мы делаем технологию распознавания лиц, делаем её с 2012 года, так что это уже даже не стартап.

Хочу сначала рассказать, что это такое — распознавание лиц; и каковы

возможности этой операции в финансовой сфере. А потом перейду к проекту удаленной идентификации. Распознавание лиц — технология, которая позволяет отличить одного человека от другого в автоматизированном режиме. Она имеет три ключевых этапа, от момента, который позволяет вычленивать конкретного человека из видеопотока — до понимания, кто он такой. Три главных момента — это, во-первых, найти лицо в кадре, во-вторых, создать уникальный идентификатор (он выделяется, в том числе, из фотографий, сделанных в приблизительно анфасном режиме), который позволяет узнать конкретное лицо на фотографиях, сделанных другими камерами, в других условиях, с другим выражением лица и так далее. Последний, третий этап — нахождение в базе (где могут присутствовать миллионы фотографий) изображения одного конкретного человека, которому принадлежит конкретный эталон, идентификатор. Все эти три этапа проводятся без участия самого идентифицируемого человека.

Есть несколько моментов, которые сдерживали развитие этой технологии. Она возникла как коммерческая в далеких двухтысячных годах, уже не первый десяток лет применяется в Америке в местах, требующих усиленной охраны (в аэропортах, например). Но еще недавно качество её было невысоко, а вот в последние годы, с приходом нейронных сетей, появились возможность резко увеличить качество и точность.

Два слова о качестве. Нынешний уровень этой технологии нормально человеку совершенно невозможно понять. Грубо говоря, можно узнать человека с вероятностью более 99%, вероятность ошибки — одна на миллион. То есть, если говорить об идентифицированных клиентах, то шанс подобрать одно лицо вместо другого (как это может быть с паролем), по сути дела, отсутствует. Потому что шанс перепутать — один на миллион, никакая система, если она корректно настроена, не спутает даже братьев-близнецов.

Некоторое время назад проблемой также являлась скорость распознавания

[визуальная информация имеет большой объем]. Но сейчас размер дескриптера, который описывает лицо, составляет один килобайт, это позволяет искать с очень большой скоростью. Работает такая технология на всех возможных типах камер, в том числе на смартфонах; это значительно снижает стоимость внедрения и поэтому банки активно внедряют эту технологию для работы с клиентами. Есть в сервисе и защита от всякого рода мошенничества со стороны пользователей, — типа, когда клиент подсовывает фотографии любимого родственника вместо своих. Проверка делается в режиме онлайн. Например, «Виза» и «Мастеркард» используют моргание, это достаточно простое решение, но оно позволяет отсеять 80% мошенников.

Безусловно, не существует технологии, которую нельзя взломать, но есть различные решения для безопасности, их достаточно много. Есть, например, решения для удаленной идентификации.

А сейчас я расскажу о кейсах, на которые хотелось бы обратить ваше внимание как финансистов. Это, скажем, персонализация обслуживания для ритейла. Смысл в том, что клиент опознается еще до того, как с ним начнет разговаривать специалист. Финансовая корпорация «Открытие», например, использует такую технологию в терминалах электронной очереди. Человек получает талон и сразу идентифицируется. Когда клиент приходит к специалисту, тот уже имеет под рукой его персональные данные, в том числе, историю общения, скрипт продаж (мы, безусловно, говорим об уже состоявшемся, повторном, клиенте). По данным ФК «Открытие», в целом на обслуживание одного клиента тратится около 5 минут; предварительное распознавание экономит от 40 секунд до 1 минуты. В офисе могут начать общаться с человеком, например, терминалы.

Достаточно популярны мобильные предложения, сейчас эти технологии внедряет значительное количество бан-

ков. Они позволяют не только защитить подозрительные транзакции, но также снизить порог использования широкими слоями населения. Например, если клиент хочет восстановить прежний пароль, то может для этого использовать селфи. Процедура получается достаточно простой, она доступна людям разных поколений.

Самый простой кейс — борьба с мошенничеством. Наша технология борьбы с ним достаточно точна, она быстро выявляет мошенников. И она эффективна. Есть данные, что за прошлый год использование таких сервисов позволило российским банкам отказать в выдаче кредитов людям, которые уже совершали прежде мошеннические действия, сохранив на этом 4 миллиарда рублей.

Также возможен контроль рабочего времени и автоматизации доступа.

В разработке сейчас находятся кейсы, связанные с банкоматами. В будущем — возможно, уже скоро — появятся банкоматы с функцией персонификации. Они смогут реализовать довольно много разных действий. Например, распознавания: мошенникам они денег не дадут. У таких банкоматов также будет предусмотрена реакция на человека, который появляется за спиной клиента, получающего деньги. Банкоматы с функцией персонификации также смогут предлагать человеку, совершающему покупку, потребительский кредит онлайн.

Будет развиваться автоматизация кредитования, вообще получения различных банковских услуг. Например, кредитного брокера можно будет заменить терминалом. Учитывая, что распознавание заемщика может происходить автоматически, терминалы можно будет устанавливать прямо в точках продаж.

Что касается онлайн кредитования с распознаванием по лицу, то здесь стоит говорить о совместном проекте с Министерством связи. В конце прошлого 2016 года было объявлено о запуске проекта национальной биометрической платформы. Правительство одобрило

представленное ЦБ и Минсвязи предложение об организации централизованной системы, которая хранила бы фото и данные клиентов, позволяла различным банкам обмениваться этими данными.

Екатерина Андреева. Мы ведем постоянный диалог на эти темы с профильными ведомствами. Конечно, в запуске платформы, курируемой Министерством связи, брокеры не будут участвовать, потому что это межбанковская система. Но когда сервис будет выведен в полноценную эксплуатацию, то результатами смогут воспользоваться и профессиональные участники фондового рынка. Речь не идет о том, что станут доступны данные биометрии, речь только об идентификационных данных. Это для нас очень полезно.

Эдуард Моссаковский. Есть две категории банков: поставщики и потребители. Банк-поставщик будет все так же идентифицировать клиента, фотографировать его, регистрировать в ЕСИА, отправлять фото, делать дескриптор. Если клиент, прошедший идентификацию банка-поставщика, захочет стать клиентом другого банка, он сможет это сделать через определенную процедуру. Сейчас эта процедура проходит через нормативно-подготовительный этап: но в любом случае там будет предусмотрена необходимость представить биометрию и фото. Клиенту придется сделать селфи. После этого система его проверит на соответствие тому фото, который представил банк-поставщик. Если клиент пройдет порог схожести, то государственная система pošлет соответствующий сигнал банку-потребителю.

По этой схеме могут обмениваться информацией различные виды организаций. Но на первом этапе участниками проекта будут только банки. Первый этап продлится до 1 июля 2018 года. Это связано с тем, что проект изменений в 115 ФЗ уже написан, но еще не принят. Готовится концепция, выбраны 11 банков-поставщиков, они обсуждают





концепцию. После того как банки утвердят документ, они реально начнут подключаться к системе. Первые удаленные кредиты можно будет предоставить приблизительно осенью текущего года. В принципе можно будет через систему осуществлять определенное количество различных операций, но с известными ограничениями. Вопросами ограничений сейчас занимается Банк России.

Банкам придется создавать новые учетные записи клиентов. В ЕСИА сейчас зарегистрировано 42 млн человек, но позиция регуляторов такова, что эти миллионы не смогут воспользоваться новой платформой, пока не пройдут процедуру биометрии в банках. Клиенту, уже прошедшему процедуру идентификации, понадобится снова физически посетить отделение какого-то крупного банка. У банков-поставщиков появится возможность коммерциализировать сервис за счет того, что они будут продавать информацию банкам-потребителям.

Екатерина Андреева. Надеюсь, что уже в недалеком будущем паи ПИФов клиентам будут предлагать на кассах супермаркетов. Это шутка, коллеги. А если серьезно, то призываю тех, кто еще этого не сделал, подключаться к ЕСИА. Это бесплатно и надо этим пользоваться.

Далее предлагаю выступить Михаилу Знаменскому. «Сити Банк» имеет собственную процедуру дистрибуции, своего рода симбиоз финтеха и традиционных методов. Знаю, что «Сити Банк» закрыл примерно половину отделений после запуска этой платформы. Михаил, прошу вас рассказать, как она работает.

Михаил Знаменский. Действительно, за последние два года мы серьезно сократили количество наших отделений, причем не только в Москве, но также в Петербурге, Екатеринбурге. Концепция простая — прежде Сити развивал, как вам известно, сеть классических небольших отделений, в которых сотрудники предлагают клиентам как банковские продукты — кредиты, депозиты, кредитные карты, так и инвестиции. Теперь вместо пяти таких отделений мы открываем

один крупный хаб, в котором, помимо сейлзов, работают также сотрудники-специалисты по инвестициям. Таким образом, мы закрываем отделения, но наше присутствие на рынке не сокращаем.

Мы были вынуждены разработать систему, позволяющую работать с инвестиционными клиентами методами прайвйт-банкинга. В России сегодня «Сити» является ритейловым банком, мы работаем с большим количеством клиентов. Около 10 тысяч клиентов хочет инвестировать долгосрочно. Это много. С таким количеством клиентов невозможно работать методами, принятыми в прайвйт-банкинге: пригласить к ним в офис портфельных консультантов, специалистов по трейдерис, персонального менеджера и так далее. Вернее, все это возможно — но не в рамках ритейла. Поэтому была поставлена задача создать айпад-приложение, в котором весь процесс инвестирования, от риск-профилирования до исполнения, можно осуществлять с использованием электронно-цифровой подписи. Это приложение разработано не для клиента, а для продающего сотрудника.

Мы запустили этот сервис в 2014 году, раздали устройства всем сотрудникам. Сегодня из общего числа заключенных сделок около 60% заключается новым способом. Неплохой результат. И мы рассчитываем, что в этом году цифра сделок, заключенных таким способом, двинется к 80%.

Зачем это сделано? Как здесь уже говорилось, сейчас базовыми являются два типа клиентов: миллениалы или беби-бумеры. Клиенты первого типа хотят иметь персонального менеджера, продуктового консультанта, который объяснит им, какой ПИФ лучше, какие акции следует приобретать. Количество клиентов такого типа составляет в настоящий момент примерно 70% от общей базы. Учитывая этот факт, и было запущено описанное приложение.

Расскажу, что оно дает. Персональный менеджер может профилировать клиента, этот процесс в Сити является стандартным, глобальным. Следует сказать, что вначале происходит процедура идентификации сотрудника, без нее войти в

персональный кабинет клиента невозможно. Далее клиента опрашивают по стандартным 10 вопросам, по результату опроса определяется его риск-профиль. В соответствии с профилем клиенту далее задают различные вопросы, по итогу которых персональный менеджер определяет цели инвестирования. В целом клиент может иметь от 1 до 3-х целей инвестирования. Например, если у него получился средний профиль риска, то возможны цели накопления капитала, создания портфеля «рантье» (выплата купонов). В конечном итоге система выдает клиенту модельный инвестиционный портфель, который подходит ему по риск-профилю и горизонту инвестирования. Если в портфеле должны содержаться американские акции в размере 25%, то система выдает соответствующую рекомендацию, подтягивает соответствующие продукты: отдельные акции американских эмитентов, паи фондов. Параллельно идет колоссальная работа по отбору фондов, ведь наша стратегия сегодня — быть инвестиционным супермаркетом. Мы сотрудничаем с ведущими российскими управляющими компаниями, со многими иностранными УК. Наша задача понять, какой ПИФ подходит клиенту лучше всего.

Система выдает рекомендацию: называет конкретную бумагу/бумаги. В конечном итоге весь итог работы по составлению модельного портфеля для клиента выглядит довольно просто. И если клиент дает согласие на выбранный состав портфеля, то исполнение делается уже без дальнейшего документального оформления. По факту клиент получает портфель и продолжает с ним работать.

Ведь вопрос касается не только начальной покупки инструментов. Система продолжает давать клиенту рекомендации по ребалансировке бумаг, уже имеющихся в его портфеле. Рекомендации по каждому классу активов, по тому, какие доли надо изменить, чтобы сохранялась первоначальная стратегия. В принципе, так же работают классические робоэдвайзеры. Сюда же можно подключить аналитику: рекомендовать, на каких активах следует делать фокус,

какую выбрать тактику (в соответствии с выявленными предпочтениями клиента).

В итоге мы создали некий гибрид, соединяющий методы работы робоэдвайзинга и прайвит-банкинга. Этот сервис работает без огромного количества документов, без затраты ресурсов, присущей модели прайвит-банкинга. Но, в отличие от робоэдвайзинга, в такой модели мы имеем с клиентом личный контакт, обсуждаем множество деталей. Причем этот контакт — постоянный.

Распределение активов — основное действие при создании долгосрочной стратегии. Это позволяет нам продолжать обслуживать клиентов в сегменте ритейла, но методами робоэдвайзинга.

Вопрос из зала. С развитием технологий возникает основная проблема — как машина будет принимать моральные решения? Например, будет ли предлагать клиенту продукты, относительно которых у управляющего есть конфликт интересов?

Михаил Знаменский. Приведите, пожалуйста, пример такой ситуации.

Вопрос из зала. Например, в продуктовом ряду «Сити банка» есть ETF на американский рынок акций и ПИФ Сбербанка, содержащий примерно те же акции. Что вы будете рекомендовать?

Михаил Знаменский. То есть, не будет ли наш персональный менеджер предлагать клиенту продукт, более маржинальный для самого менеджера? Через описанное приложение этот вопрос не решается, но мы решаем его через мотивационные схемы сотрудников. Прибыль, которая зачисляется на счет менеджера, высчитывается таким образом, что с каждого доллара, полученного за продажу структурного продукта, начисляется иной процент, нежели за продажу собственно акции, лежащей в основании «структурника». Это достаточно сложная схема, ее невозможно описать коротко, но такая схема в Сити разработана, она действует вполне эффективно.

Эта схема действует уже за пределами собственно робоэдвайзинга, как вы





понимаете. Но системы внутреннего контроля описанную моральную проблему решают.

Вопрос из зала. Сколько времени занимает описанная вами система работы с клиентом?

Михаил Знаменский. Прежде процесс покупки ценных бумаг трех фондов занимал около 45 минут. Сейчас — примерно 15–20 минут, даже скорее 15. То есть, затраты времени сократились в три раза.

Екатерина Андреева. Большое спасибо. Хотела бы включить в дискуссию присутствующих здесь управляющих активами — Евгения Линчика и Андрея Килина.

Коллеги, вы оба много лет управляете крупнейшими российскими фондами акций. Сегодня много говорилось о новых методах управления. Как вы оцениваете услышанное, есть ли у вас намерения менять ваши методы управления?

Евгений Линчик. Если говорить о Сбербанке, то нам интересен и робоэдвайзинг, и та технология, которую презентовал сейчас уважаемый коллега из Сити Банк, Михаил Знаменский. Рознице, без сомнений, полезно появление новых методов управления. Новые технологии помогут сейлзу становиться более универсальным. Так что розничные банки, которые предлагают инвестирование, будут идти в направлении развития новых технологий. Для этого можно и покупать небольшие стартапы, и развивать технологии внутри самого банка. И робоэдвайзинг, и другие каналы.

Андрей Килин. Но я пока что не вижу в стране работающих робоэдвайзеров. Сервисы, которые реализованы на Западе, в России пока сложно сделать. У западных робоэдвайзеров производится автоматическая аллокация активов, периодическая ребалансировка портфеля клиента. Это уже не вполне консультация, скорее, это управление активами.

Я вижу у робоэдвайзеров большие преимущества, они могут работать с более широкими слоями клиентов,

что делает порог входа на рынок значительно более низким, чем в классическом прайвит-банкинге. Но робоэдвайзинг также имеет и много минусов. Во-первых, это отсутствие персонального подхода. Тот подход, что реализован в Сити, похоже, сочетает преимущества ритейла и прайвит-банкинга. Но сомнительно, что комиссии там действительно так малы, что измеряются десятками долями процента. Я слышал о других цифрах: например, о комиссии около 5%. По-моему, это слишком круто. Кроме того, все-таки не очень понятно, как замотивированы сейлзы: история с весами отдельных продуктов не слишком понятна. Все мы знаем, что сейлзы всегда продают то, что более выгодно.

Робоэдвайзинг оказывает давление на традиционные методы управления активами, и это хорошо для клиента. Это создает конкуренцию. Тем не менее, у этого метода имеются минусы. Будем смотреть, как он станет развиваться в России.

Екатерина Андреева. Спасибо. Предлагаю высказаться Олегу Янкелеву. Час настал.

Олег Янкелев. Хочу поблагодарить коллег из ВТБ и Сбербанка: они перечислили преимущества робоэдвайзинга, его сильные стороны. Но все-таки скажу на эту тему еще немного. В частности, хотелось бы рассказать о том, как именно происходила эволюция этого вида управления.

Во всем мире, если речь идет о робоэдвайзинге, обычно имеется в виду конкретный способ доставки потребителю давно известной услуги доверительного управления. На первом месте в этой услуге находится выбор оптимальной аллокации активов на основе инвестиционных целей клиента, имеющихся у него ограничений, а также предпочтений по риску. При этом в разговоре о ДУ чаще всего речь идет не о выборе конкретных бумаг (акций и облигаций), а об аллокации с помощью индексных инструментов. Это характерно для международного

рынка, а вот в России это не так. В России мы довольно часто имеем в виду аллокацию в отношении акций, облигаций и структурированных продуктов. При этом проблема доставки инвестиционного продукта состоятельному клиенту полностью решена — и в России, и в мире. В этом сегменте работа инвестиционного консультанта вполне эффективна (если мотивация выстроена правильно). Здесь возникает только два «но»: во-первых, проблема высоких комиссий (о них уже сказано); во-вторых, смена модели информационного потребления: люди больше не хотят видеть красивые буклеты, они ожидают предоставления информации в цифровом формате, удобном и привычном.

В этой ситуации остаются необслуженными клиенты с небольшим объемом капитала. Которые хотят иметь хороший портфель, хорошие инвестиционные решения; но, с другой стороны, не могут получить сервис нужного качества — именно в силу его высокой стоимости. Проблему могут решить автоматические инвестиционные советники. Они, во-первых, предоставляют услугу дистанционно. Во-вторых, обеспечивают качественный подбор портфеля по стандартной методологии. При этом используют современные методы, адаптированные к рыночной практике. Это дает снижение издержек и для клиента, и для управляющего.

Пару слов о том, как возникла идея робоэдвайзинга. Вначале были заложены основы современной портфельной теории и понимания того, что доходность во многом обеспечивается именно аллокацией, а не выбором конкретных бумаг. В 70-х появились первые индексные фонды. Отношение к ним было настороженное, даже агрессивное. Некоторые даже считали, что они убивают американскую мечту. Далее, в 90-х возникли ETF. Сильным катализатором для развития пассивных стратегий стал кризис 2008 года, во время которого многие клиенты, многие годы платившие своим управляющим высо-

кие комиссии, столкнулись с тем, что во время кризиса их портфели вели себя еще хуже, нежели портфели людей, просто работавших через индексные фонды. В результате в начале 2010 года на рынке стали появляться первые автоматические платформы управления активами. При этом они предлагали новый способ доставки для активного управления.

Популярность этих платформ оказалась крайне низкой. Те из них, что выжили до настоящего времени, были вынуждены трансформировать свой бизнес и перейти к классическому индексному управлению. Венчурные предприниматели отвернулись от робоэдвайзеров, предлагающих активное управление. Сейчас под робоэдвайзингом подразумевается портфельная аллокация с помощью индексных инструментов и использованием пассивных стратегий управления.

Сейчас на рынке наблюдаются два тренда. По мере изменения рынка платформы, с одной стороны, движутся в сторону того, чтобы давать советы не только конечному клиенту, но и персональному менеджеру. Одновременно имеет место движение в сторону гибридных моделей: когда клиенту предлагается не только цифровой совет, но и возможность получить удаленную консультацию у физического портфельного менеджера. Не стоит забывать, что последняя опция — это инструмент повышения не качества услуги, а повышения маржинальности робоэдвайзера. Потому что клиент, выбирающий услугу, ею не пользуется. Клиенту важна возможность обратиться за советом, но не сам совет.

В завершение хотелось бы сказать несколько слов о вызовах, стоящих перед индустрией. Во-первых, это конкуренция за активы клиентов. Во-вторых, понижение комиссий: классические управляющие вынуждены понижать комиссии, видя уровень вознаграждений робоэдвайзеров. И, наконец, то, о чем сегодня говорил Николай [Швайковский]: финтех облегчает вход



на финансовый рынок для нефинансовых игроков. Это, в первую очередь, розничные и мобильные операторы, имеющие огромный опыт и экспертизу в области дигитал-маркетинга плюс возможность работать с огромным количеством розничных клиентов.

Робоэдвайзинг, по моему мнению, на сегодняшнем этапе как раз и является защитной технологией для индустрии управления активами.

Екатерина Андреева. Хотела бы попросить выступить Андрея Килина.

Андрей Килин. После выступлений коллег у меня сложилось впечатление, что я представляю вымирающую профессию. Но мне кажется, что хоронить управляющих все-таки пока рано.

О преимуществах робоэдвайзинга здесь рассказали. В частности, прозвучала фраза, что клиенту важна возможность получить совет — но не сам совет. Наша практика этого не подтверждает. На сильно волатильном рынке расслабляться не приходится: мы постоянно консультируем клиентов. Причем очень похоже на то, что без профессиональной поддержки они просто уйдут с рынка. При этом клиентами робоэдвайзеров они точно не станут. Для них очень важен личный контакт. Люди остаются людьми, они обременены страхами и психологическими проблемами, а распоряжаться капиталом — это не Яндекс-такси вызвать. На собранный капитал люди рассчитывают растить и учить детей, жить после выхода на пенсию, решать другие жизненно важные проблемы.

Выучить теорию управления не так сложно. Вопрос в том, насколько эффективно она работает. Лично для меня — это большой вопрос. Все-таки теория не переигрывает практику. На российском рынке существует очень много неэффективностей, они могут накапливаться — и в их оценке суждение профессионала очень трудно заменить чем-то иным.

Я занимаюсь управлением активами около 20 лет. Вижу, что в определенных сегментах рынка произошла автоматизация. Например, раньше можно было

делать арбитраж между Московской и Лондонской биржами руками. Сейчас разницу цен между локальными акциями и глобальными депозитарными расписками съедают роботы. Исполнение сделок сейчас тоже происходит автоматически: алгоритм справляется с этим, как правило, лучше, нежели живой трейдер. Очень многое автоматизировано в бэк-офисе и комплаенсе. Но возможно ли полностью автоматизировать процессы, происходящие в голове профессионального портфельного менеджера? Лично я надеюсь, что это случится еще не скоро. Вряд ли машина в состоянии учитывать все присущие человеку психологические особенности. Я в это не верю.

Мы видим, что когда волатильность рынка увеличивается, алгоритмы начинают синхронно снижать риски, и это приводит, естественно, к дальнейшему падению рынка. Человек в такой ситуации действовал бы, скорее, иначе. Отчего бы не подкупить подешевевшие активы? Сейчас влияние пассивных стратегий на рынок достаточно велико. Так что, когда роботы что-то делают одновременно, это создает хорошие возможности для классических управляющих. И для входа, и для выхода.

Пару слов о комиссиях. Согласен с тем, что отрасль долгие годы собирала с клиентов комиссии, неадекватные той пользе, которую клиенту приносила. От этой практики надо отказываться, и в настоящее время многие фонды уже сократили свои комиссионные. В наших фондах значительную часть комиссионных генерирует так называемая альфа. В этом случае интересы управляющих совпадают с интересами клиентов. Думаю, модель формирования объема комиссионных управляющего в целом должна меняться.

Теперь попытаюсь резюмировать сказанное. Со стороны финтех-а генерируется новый класс игроков. Но в настоящее время новые технологии еще не способны вытеснить с рынка доверительного управления активами прежние методы работы.

Екатерина Андреева. Хотела бы дать слово Илье Филиппову, управляющему директору компании «ArtQuant». Это компания, которая умеет собирать портфель из единичных акций.

Илья Филиппов. Да, мы собираем робоэдвайзера. Даем клиентам инструмент пассивного инвестирования. Надо заметить, что робоэдвайзинг в настоящее время — это история главным образом именно про пассивное инвестирование, хотя тренд в любой момент может измениться.

Мы предлагаем индексный подход, наш бенчмарк — индекс. Но покупаем мы не индекс, а единичные акции, причем не только и далеко не только на российском рынке. Для российского инвестора, в том числе.

Обычно инновационные проекты не доживают до стадии самоокупаемости, потому что классические проекты их душат. А в случае робоэдвайзинга существует четкая грань. Классические эссет-менеджеры (причем не только в России) ориентированы на аудиторию более взрослую и более состоятельную.

Сейчас в процесс инвестирования начинают вовлекаться люди, которые только начали зарабатывать. Средний их заработок составляет в России около 30 тысяч в месяц; размер инвестиций такого клиента, соответственно, — сумма не более 30-50 тысяч рублей в год. Обслуживать таких клиентов классическим управляющим экономически нецелесообразно. Но для робоэдвайзеров (поскольку у них существенно более низкий порог входа) низкодоходная аудитория представляет экономический смысл. И это создает новый рынок, с которым классический эссет-менеджмент не конкурирует и не хочет.

Ни один ПИФ не сможет конкурировать с робоэдвайзером, потому что последний существенно дешевле. Классический эссет-менеджер вынужден делать продукты более сложные, генерирующие более высокую альфу. В результате происходит деление сфер интересов. Вот поэтому робоэдвайзинг и получает в России шанс на развитие.

Екатерина Андреева. Олег, почему все-таки живет идея инвестировать не в единичную бумагу, а в индекс?

Олег Янкелев. Потому что индексный фонд обыгрывает единичные активы, причем серьезно. В зависимости от горизонта. А если вы пытаетесь повторить состав индекса на единичном счете клиента, это влечет за собой высокие операционные расходы на составление портфеля.

Процесс робоэдвайзинга устроен так, что после того, как определена аллокация, он подбирает наиболее эффективный инструмент из возможных. И в существующем наборе инструментов наиболее эффективными оказываются именно индексные фонды.

Но меня очень порадовали выступления коллег, работающих на российском рынке. Хорошо, что здесь пока еще живы все те мифы, от которых на западном рынке давно ушли. Мифы вроде тех, что индексное управление хорошо работает только на эффективном рынке. Хотя индекс показывает поведение всей совокупности инвесторов. Посмотрите, чтобы в этом убедиться, хотя бы статистику «Морнинг Стар», она публична.

Состав управляющих, которые оказались в состоянии обыграть индекс, постоянно меняется. Счастливчиков мало. Их намного меньше, чем должно быть в случайном процессе.

Илья Филиппов. В России еще существует вопрос доверия — к тому, что покупать и где покупать. Это говорит о том, что клиент должен понимать, какие активы покупает управляющий. Не будет понимать — не будет доверять. Вот поэтому мы решили, что ритейловому инвестору правильнее предлагать единичные активы. В этой стране.

Екатерина Андреева. Я бы хотела попросить Евгения Линчика поделиться его видением роли искусственного интеллекта при автоматизации финансового планирования.

Евгений Линчик. Хотелось бы сказать сначала пару слов о робоэдвайзинге. Надо не забывать, что эта индустрия

развивалась, как уже было сказано, после 2008 года. С тех пор рынок растет, особенно американский. Увидим, что случится после следующего кризиса, когда индексные фонды рухнут, а ликвидности не будет. Вот посмотрим, как будут развиваться события тогда.

Теперь по поводу финансового планирования. Сейчас появилось множество новых технологий, которые позволяют уменьшить затраты времени финансового советника. И у советника остается все больше времени для того, чтобы предлагать комплексные продукты. Крупные банки сейчас располагают большими массивами данных о финансовом поведении клиентов. Исходя из этого, с помощью технологий биг-дата будут формироваться программы, которые позволят соединить сектор доверительного управления с сектором обычных операций. Появятся цифровые советники, которые позволят клиенту постоянно иметь всю информацию о своих финансах: все выплаты, траты, получения, все потоки. Конечно, эта услуга будут предлагать только крупные банки, которые могут разработать соответствующую платформу. Это даст финансовому советнику новые возможности.

В итоге финансовые посредники выйдут на предоставление достаточно простого финансового планирования для гораздо большего количества клиентов. Тогда как еще недавно это был сервис лишь для очень богатых людей. Но технологии развиваются очень быстро. Возможно, подобные сервисы (или хотя бы их элементы) появятся уже в течение ближайших лет.

Вопрос из зала. Коллеги, сколько людей будут покупать бумаги дома с айфона или через робоэдвайзеров, по вашей оценке?

Олег Янкелев. В ближайшие годы мы оцениваем количество людей, использующих робоэдвайзинг, как 3% от базы владельцев депозитов. ■

