

ИРИНА КРИВОШЕЕВА: РОБОЭДВАЙЗИНГ — ЭТО НАДОЛГО



Робоэдвайзинг — это российское ноу-хау, или, как и многие другие новации, он пришел к нам из-за рубежа?

— Первые роботы-консультанты по инвестициям действительно появились на Западе. В 2010 году это были стартапы Betterment и FutureAdvisor, через год к ним добавились компании Wealthfront и Personal Capital. Еще через пять лет, когда стало понятно, что робоэдвайзинг эффективен и становится широко востребован, в игру вступили тяжеловесы инвестиционного рынка — Charles Schwab и Vanguard. К этому моменту мы в «Альфа-Капитале» тоже начали разрабатывать технологии автоматического консультирования. После успешного тестирования перешли к применению на практике, теперь тем же путем идут и некоторые другие управляющие компании.

— Как выглядит робоэдвайзинг с точки зрения клиента?

— Полностью удаленно, ответив на ряд вопросов робота-помощника, вы получаете рекомендации: какие продукты компании вам наиболее подходят, в какой пропорции желательно распределить между ними свои вложения. На основе анализа ваших ответов система определяет ваш индивидуальный риск-профиль, инвестиционный горизонт и подбирает оптимальную стратегию. Затем начинается непосредственно формирование портфеля инвестиций.

— И весь процесс происходит без участия консультанта-человека?

— Робоэдвайзинг можно условно представить как сумму трех «а» — «антуража», алгоритмов и активов. Технически есть возможность роботизировать каждую составляющую этой цепочки. Под «антуражем» подразумевается специальный интерфейс на сайте управляющей компании: это может быть просто анкета, которую надо последовательно заполнить, или же полноценный интерактивный сервис в виде чата с ботом. В любом случае на первом этапе клиенту необходимо ответить на ряд вопросов, чтобы можно было понять его приоритеты на финансовом рынке.

— О чем же спрашивают роботы?

— Вопросы касаются горизонта инвестирования, опыта и финансовых возможностей, готовности нести рыночные риски ради максимизации доходности. Примерно такие же вопросы вам задаст на первой встрече квалифицированный консультант-человек. Затем полученная информация используется на этапе второго «а» — алгоритмов. Данные автоматически анализируются для выработки инвестиционных рекомендаций.

— Какие алгоритмы при этом используются?

— Логика анализа может быть довольно простой, а может базироваться на экономических теориях и поведенческих финансах. Например, в «Альфа-Капитале» департамент управления активами проводил больше года очень серьезную работу, чтобы сформировать базовую матрицу рекомендаций. В каждом конкретном случае при определении оптимального набора активов, безусловно, учитывается не только риск-профиль клиента, но и текущая рыночная конъюнктура.

— Получается, что за работой роботов все равно стоят люди?

— Алгоритмы пока создаются именно людьми — профессионалами в сфере инвестиций. Но уже появляются и первые элементы искусственного интеллекта — роботы-консультанты умеют самообучаться. Они, например, могут с вашего разрешения сами собирать дополнительную информацию из соцсетей, задавать уточняющие вопросы. Я не исключаю, что уже довольно скоро они научатся корректировать собственные алгоритмы и без участия человека.

— Приходите вы в управляющую компанию, а там... одни роботы.

— Скорее лабиринты из серверного оборудования (*смеется*). На эту тему часто шутят, но факт остается фактом: управляющие компании, да и вся финансовая индустрия, последовательно интегрируются со сферой высоких технологий. Все труднее провести четкую грань между финансами и ИТ.

— Давайте вернемся к трем «а». Мы поговорили о первых двух составляющих робоэдвайзинга...

— После сбора и анализа информации наступает этап синтеза — размещение средств клиента в инвестиционные активы. Это и есть третье «а». Активами могут быть отдельные

ценные бумаги — акции или облигации, биржевые фонды (ETF), паевые инвестиционные фонды и даже такие сложные инструменты, как структурные продукты. Но для массового инвестора хорошо подходят ПИФы, поскольку они позволяют даже со сравнительно небольшой суммой — в десятки или сотни тысяч рублей — диверсифицировать портфель по различным бумагам, отраслям и странам.

— Сделки клиент уже проводит сам на основе рекомендаций?

— Например, на нашем сайте он видит рядом с рекомендациями кнопку «купить» и может приобрести предложенные продукты в несколько кликов — за это отвечает модуль онлайн-продаж. Оплату можно произвести обычной банковской картой. Дальше в робоэдвайзинге практикуются разные подходы. Поскольку с течением времени ситуация на рынках меняется, нужно проводить ребалансировку портфеля. Это происходит либо в автоматическом режиме, либо в полуавтоматическом, когда клиент получает уведомления о предлагаемых операциях и их подтверждает. Все-таки людям все еще сложно доверить алгоритмам абсолютно все рычаги управления.

— Особенно когда речь идет об инвестициях на миллионы долларов...

— Владельцы крупного капитала тоже начинают аккуратно пользоваться робоэдвайзингом. Показательно, что его запустил швейцарский UBS, который традиционно предпочитает работать с состоятельной аудиторией. Не остаются в стороне и такие известные имена, как Fidelity, Merrill Lynch, BlackRock. Все это, безусловно, играет роль своеобразного триггера для популяризации автоматического консультирования. Ведь одно дело, когда идею продвигает неизвестный стартап, другое — когда ее подхватывают гранды финансовой индустрии. Даже те участники рынка, которые поначалу были настроены скептически, теперь убедились, что робоэдвайзинг — это не хайп, это надолго.