



— Кстати, какие компании сейчас лидируют в этой области?

— По активам, привлеченным в рамках автоматического консультирования, первые места в мире занимают Vanguard и Charles Schwab с показателями \$83 млрд и \$20 млрд соответственно. Помимо них в пятерку ведущих игроков входят Betterment, Wealthfront и Personal Capital. Всего же робоэдвайзерами аккумулировано уже порядка \$150 млрд. Сотни компаний сделали это направление одним из эффективных элементов своей системы онлайн-продаж, среди них есть и несколько российских наряду с «Альфа-Капиталом».

— Не исчезнет ли из-за робоэдвайзинга сама профессия инвестиционного консультанта?

— В обозримом будущем этого не произойдет, роботы не смогут заменить всех консультантов-людей. И дело здесь даже не в технологической базе, а скорее в психологии. Да, виртуальные

помощники могут быть успешнее на начальных этапах коммуникации, при проведении механических операций и подготовке отчетности. Но инвестору-человеку, а тем более состоятельному, иногда хочется еще комфортного общения за чашечкой кофе.

— Только вот молодежь буквально живет в смартфонах и общается больше в соцсетях, чем в реальном мире.

— И тем не менее основная часть мирового благосостояния сосредоточена пока в руках поколения X. Как показы-

вают опросы, порядка 80% его представителей не хотят уходить в робоэдвайзинг и отказываться от взаимодействия с инвестконсультантами. Возможно, в дальнейшем расклад изменится, но сейчас ошибкой было бы делать ставку только на тех, кто привык коммуницировать с гаджетами. У миллениалов просто относительно мало денег. Поэтому мы и выступаем за так называемый гибридный подход. Мы видим в робоэдвайзинге серьезный потенциал для развития и оптимизации бизнеса, уделяем большое внимание этому направ-

лению, но считаем правильным комбинировать его с классическими форматами взаимодействия с клиентами.

— Кто-нибудь на рынке уже пробовал работать по такой смешанной модели?

— Конечно. Самый успешный за рубежом проект в робоэдвайзинге — это как раз гибридный сервис Vanguard, когда автоматическое управление портфелем не заменяет, а дополняет общение инвестора с обычным консультантом. В данном случае и алгоритм инвестиций понятен и прозрачен, и есть с кем обсудить все возможные вопросы. Компании, которые полностью отказываются от консультантов-людей, занимают гораздо более скромные доли на рынке.

— Как вы думаете, что инвесторам не нравится в автоматическом консультировании?

— Эта тема затрагивалась в опросе, который проводили составители ежегодного доклада World Wealth Report. Инвесторов спрашивали, готовы ли они к общению с роботами, что от них ждут и чего опасаются. Среди основных ожиданий — снижение стоимости, повышение эффективности, скорости, прозрачности операций, появление инновационных сервисов. А опасения связаны, например, с сохранностью персональных данных. И главное пожелание к участникам рынка от клиентов — оставить возможность общения с людьми.

— Нужно ли регулирование робоэдвайзинга на законодательном уровне?

— Сейчас применяются стандартные регуляторные нормы, затрагивающие деятельность профучастников. Все-таки робоэдвайзинг хоть и развивается опережающими темпами, но находится в стадии становления, поэтому государству и профсообществу еще предстоит упорядочить регулирование данной сферы. Например, решить вопросы в части сертификации алгоритмов или ответственности за работу роботов, принятые ими решения и результаты.

Время должно подтвердить выгоду автоматического инвестконсультирования как для клиентов, так и для бизнеса — первые итоги на российском рынке можно будет подводить через пару лет. А сейчас предстоит вдумчивая, четкая, системная работа изо дня в день по совершенствованию сервиса робоэдвайзинга — большого перспективного направления, элемента индустрии будущего. ●

«Управляющие компании, да и вся финансовая индустрия, последовательно взаимоинтегрируются со сферой высоких технологий»