



называется ASTRO — Advisor Strategy & Tax Return Optimization tool. Суть в том, что инвестиционное консультирование дополняется автоматическим налоговым планированием по принципу «два в одном». Инвестор не только вкладывает средства в оптимальные для него финансовые инструменты, но и может эффективнее распоряжаться своим капиталом в целом. Идея блестящая, согласитесь. Безусловно, она найдет воплощение и на российском рынке тоже.

— А если попытаться спрогнозировать следующие новации в отрасли, то какими примерно они могут быть?

— Думаю, что одна из тенденций будет заключаться в интегрировании инвестиционной составляющей и финансового планирования в те аспекты нашей жизни, которые пока остаются ими не охваченными. Очень многое здесь зависит от развития интернета вещей. Сейчас кажется научной фантастикой, что «умный дом» станет участвовать в ваших финансовых операциях, например, за счет экономии энергии, но вдруг пролетит время — и, возможно, вы не увидите в этом уже ничего удивительного.

Приходится признать, что в большинстве случаев искусственный интеллект еще не может превратиться из помощника человека в его сто-процентного заменителя

Другой тенденцией будет более четкое таргетирование финансовых и нефинансовых услуг для клиентов за счет глубокой сегментации клиентской базы. Результаты обработки данных можно будет использовать, например, при формировании программ лояльности и запуске дополнительных сервисов. Чем дальше — тем сильнее выражение «знай своего клиента» будет приобретать яркую цифровую окраску.

— Не приведет ли это к тому, что инвесторы потеряют самую возможность выбора — им будут предла-

гаться только те решения, которые искусственный интеллект посчитает для них наилучшими?

— Адресность продуктового предложения, конечно, не лишает вас выбора, а помогает его делать, избегая ошибок. Мы можем сколь угодно скрупулезно анализировать разнородные данные и вырабатывать четкие рекомендации по наполнению инвестиционного портфеля, чтобы он идеально соответствовал риск-профилю конкретного клиента, но принимать их как руководство к действию или нет — решать только ему самому.

— Пробовали ли вы составить обобщенный портрет современного частного инвестора с помощью анализа больших данных?

— В целом по российским инвесторам мы таких исследований не проводили, но когда проанализировали характеристики более узкой целевой аудитории «Альфа-Капитала» и в том числе наших состоятельных клиентов, то узнали, на наш взгляд, много интересного. Особенно когда сравнили эти данные с информацией о типичных чертах владельцев крупного капитала за рубежом, приведенной в недавнем исследовании Wealth-X Institute.

— Расхождений много?

— Достаточно. Например, список увлечений наших состоятельных клиентов возглавляет спорт, а в мире он на третьей строчке. Среди спортивных дисциплин за рубежом лидируют гольф, футбол, теннис, баскетбол и лыжи, у нас — те же футбол и лыжи, а еще бодибилдинг, фитнес и шахматы. Любимая музыка наших клиентов — электронная и рок, а за рубежом это поп и классика. Все это только на первый взгляд кажется не более чем занимательными фактами. У нас есть уверенность, что это массив данных, в котором тоже можно найти значимую информацию для практического применения.

— Инвесторы отличаются друг от друга не только интересами или склонностью к риску, но и биометрическими данными. Могут ли они быть полезными в индустрии управления активами?

— Мне кажется, что мы сможем начать использование биометрических данных в ближайшем будущем. Биометрия — это прямой путь к упрощению процедур идентификации клиентов: при открытии счета, подаче заявок на покупку инвестиционных продуктов, при получении консультаций и так далее. Задача по внедрению механизмов биометрической идентификации находится в фокусе внимания ЦБ, и хотелось бы, чтобы к ее решению наряду с банками привлекались небанковские организации, в частности управляющие компании. Мы определенно не будем лишними в этом процессе. Особенно сейчас, на фоне убедительной динамики по перетоку средств из депозитов в инвестиционные продукты факторы «скорость» и «удобство» для клиентов становятся как никогда значимыми. ●