

Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!

**КАК РОБО-ЭДВАЙЗЕРЫ
"ПЕРЕВЕРНУТ"
ИНДУСТРИЮ
УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ**

Олег Янкелев,
Старший партнер FinEx Capital
Management LLP

| 2016 |

Кто обслужит розничного клиента?

Тренды в индустрии

- **Активное управление теряет позиции** (чистые оттоки в active mutual funds) Катализатор – кризис 2008/2009
- **Снижение доступности услуг управления активами для небольших клиентов**
- **Потеря доверия традиционными игроками** – банки больше не обладают эксклюзивом на “доверие”
- **Появление новых игроков на рынке управления активами**
- **Постепенная трансформация банков в online marketplaces**
- **Интерес венчурных капиталистов к Fintech**

Техно-тренды

- **Проникновение Интернета**
- **Услуги "отвязываются" от традиционных поставщиков** (Uber, Airbnb)
- **Удаленная идентификация**
- **Открытые API**
- **Развитие инструментов online-маркетинга**



Робо по модели **B2B2C**: возможность индустрии управления активами дотянуться до "широких слоев" клиентов

- **Цифровые технологии сами по себе не мешают управляющим – наоборот, помогают:**
 - Быстро начать работать с under-served clients
 - Снизить расходы на персонал (ниже требования к обучению сотрудников и спрос на дорогостоящих аналитиков, стратегов, управляющих)
 - Быстро делать качественное онлайн-профилирование онлайн
 - Использовать долгосрочные портфели (strategic/ tactic allocation) вместо noisy инвестиционных идей
 - Автоматизировать размещение денежных средств, реинвестирование, ребалансировку
 - Использовать технологии e-commerce для продвижения

Основные подозреваемые: розничные компании (розничные и сотовые операторы, авиакомпании, платежные системы и т.д.)

- Имеют огромные клиентские базы и умеют с ними работать
- Создали программы лояльности и действительно знают клиентов
- Нуждаются в "монетизации" клиентской базы
- Умеют работать с инструментами онлайн-маркетинга и e-commerce
- Не имеют предубеждения против онлайн-решений и технологичных индексных продуктов

Реальность:

- Профучастники недооценивают угрозу, исходящую от новых игроков из нефинансового сектора
- Барьеры в виде лицензирования достаточно низкие и новые технологии, включая робо-эдвайзинг позволяют легко их преодолеть
- Действовать нужно уже сейчас, используя преимущества накопленной экспертизы – стремиться внедрить новые технологии и как можно быстрее начать использовать на своих платформах
- Участвовать в капитале новых fintech-проектов (защитная стратегия для акционеров традиционных финансовых бизнесов)