Роботы-консультанты добрались до России

// 15.07.2016
https://uzkimyosanoat.uz/ru/press/news-economy/roboty-konsultanty-dobralis-do-rossii

Первые робо-эдвайзеры (или роботы-консультанты), предоставляющие услуги автоматического управления средствами частных инвесторов, появились в США еще в 2008 г. Они получили широкое распространение также в Австралии и Канаде. В 2015 г. стоимость активов под управлением таких робо-эдвайзеров оценивалась уже в $50 млрд, что втрое больше, чем в 2014 г., следует из июньского доклада ЦБ.

Хотя все онлайн-платформы различаются, основной принцип их работы един – оценить риск-профиль клиента и предложить ему соответствующий модельный портфель активов. Обычно такой портфель будет составлен из пассивных (индексных) фондов с низкими комиссионными. Именно так поступает, например, интернет-управляющий Nutmeg. Низкие расходы могут быть главной причиной, по которой клиент предпочтет посоветоваться с роботом, а не с живым консультантом, говорит Ли Гоггин, один из создателей сайта для поиска управляющих благосостоянием findawealthmanager.com.

Советчик для среднего класса

Даже западные компании по управлению благосостоянием в 2012 г. начали предлагать инвестиционные онлайн-услуги. Традиционно они либо консультируют клиента по вопросам инвестирования, либо с его согласия управляют портфелем по собственному усмотрению, ориентируясь на согласованные параметры ликвидности, риска и доходности. Роботы-консультанты занимают промежуточную позицию, пишет Financial Times (FT).

В Великобритании в 2013 г. в результате изменения регулирования управляющим благосостоянием пришлось повысить порог для инвестиций, что отсекло менее состоятельных клиентов. Однако компании не стали от них отказываться, а начали использовать технологии, чтобы предлагать более дешевые и простые услуги.

Так поступила, например, Investec Wealth, которая в этом году запустит платформу с роботами-консультантами. Они дадут людям, у которых не так много денег, возможность их инвестировать, сказала FT Джейн Уоррен, гендиректор интернет-подразделения Investec. Для таких клиентов Investec установила порог в 10 000 фунтов ($13 800); это, утверждает компания, «существенно меньше», чем должен вложить инвестор, рассчитывающий на встречу лицом к лицу с ее управляющим. «Расходы ниже, удобств больше», – говорит Уоррен.

В ЦБ боятся роботов

В мире робо-эдвайзинг уже создает определенные проблемы, за его развитием начали следить регуляторы. Об этом в феврале на VIII Уральском форуме по информационной безопасности финансовой сферы говорил первый зампред ЦБ Сергей Швецов. «Мы как регулятор будем сталкиваться с проблемой, когда большие игроки будут давать одинаковые советы большому числу людей. Это будет влиять на рынок, потому что рынок стабилен, когда в нем много игроков с разными инвестиционными стратегиями. Когда много игроков с одной инвестиционной проблемой, это катастрофа», – цитировало Швецова «РИА Новости».

В России робо-эдвайзеры пока в новинку.

«Сейчас только одна платформа соответствует требованиям сервиса автоматического управления капиталом – «Финансовый автопилот» от FinEx», – утверждает исполнительный директор УК «Финэкс плюс» Владимир Крейндель. По словам Крейнделя, «Финансовый автопилот» ориентирован на неквалифицированных инвесторов без существенного опыта инвестирования, но готовых вложить не менее 100 000 руб. Правда, пока он работает лишь в режиме бесплатной консультации: позволяет оценить инвестпрофиль клиента, подобрать подходящую ему структуру портфеля и отправить заявку на его приобретение одному из брокеров-партнеров (например, «Атон») либо сохранить сформированный портфель, чтобы отслеживать его динамику. FinEx планирует запустить полнофункциональный робо-эдвайзер, позволяющий дистанционно открыть счет доверительного управления в УК «Финэкс плюс», сформировать портфель из ETF семейства FinEx (торгуются на Московской бирже), а в дальнейшем автоматически (первоначально раз в квартал) делать его перебалансировки, к концу лета.

«Стоимость услуги будет меньше 1% в год, – обещает Крейндель. – Это расходы на формирование и перебалансировку портфеля, хранение бумаг и проч.».

На той же платформе во II квартале заработал сервис для неподготовленных инвесторов «ВТБ 24 автопилот». «Он позволяет сформировать портфель из ETF компании FinEx исходя из целей инвестирования и желаемого соотношения риск/доходность. Вначале клиенту необходимо посетить банк для заключения договора на брокерское обслуживание. Рекомендуемая сумма вложений – от 300 000 руб.», – рассказывает начальник управления продаж инвестиционных продуктов «ВТБ 24» Алексей Кравцов. Брокерская комиссия для портфелей из линейки «ВТБ 24 автопилот» – от 0,03% от оборота.

Похожий сервис, но с добавлением банковских продуктов – «Ак барс советник» – сейчас тестируется банком «Ак барс».

Инвесторы должны учитывать все расходы, связанные с услугами онлайн-платформ, скорее всего, они будут включать комиссии фондов, биржи, брокера и депозитария, предупреждает Гоггин.

А поговорить...

По сравнению с клиентами живых консультантов или управляющих пользователи робо-эдвайзеров лишены ряда важных преимуществ.

Например, встречаясь с управляющим, можно попробовать договориться о размере расходов, отмечает Гоггин: «Нужно быть готовым поторговаться, чтобы выбить лучшие условия, особенно если у вас большой портфель». С ним согласна Джанин Менасаканьян, директор подразделения по управлению благосостоянием Vanguard в Великобритании: «Помните: чем больше денег уйдет на расходы, тем меньше останется у вас в кармане».

Обращаясь к услугам робота-консультанта, имеет смысл подумать, как сильно вы будете нервничать в случае падения на рынке, напутствуют эксперты. «Что произойдет при масштабном обвале рынка? Именно в таких случаях инвесторам зачастую нужна поддержка, а онлайн-платформы вряд ли успокоят и объяснят ситуацию в той же мере, что живой консультант», – говорит Йоахим Клемент, начальник аналитического отдела Credit Suisse Wealth Management (цитата по FT).

Кроме того, беседуя с клиентом, управляющий по его поведению может заметить, что его ответы не совсем соответствуют реальному положению дел, и, выяснив, что не так, с самого начала помочь правильно подойти к инвестированию. «В отличие от машины хороший советник может почувствовать ваши эмоции и понять то, что вы говорите между строк, – отмечает Клемент. – Доверенный советник может поддержать вас, вселив уверенность, или, наоборот, вернуть на землю. Машина на такое не способна».

Наконец, потенциальный инвестор должен понять для себя, каких результатов от инвестирования он ждет и каковы его цели. «Если у вас просто есть некая сумма, никуда не вложенная и ни к чему не привязанная, обращайтесь к роботу-консультанту, – советует Роб Бергман из Brewin Dolphin. – Но по мере старения, когда встает вопрос о пенсии, индивидуальных инвестиционных счетах, аккумулировании капитала, нужно понять, будет ли сегодняшняя инвестиционная стратегия адекватна через 10 лет. И тогда вам, наверное, придется с кем-то поговорить».

Источник: www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/07/15/649324-roboti-konsultanti-dobralis-rossii