

УДК: 336.76

Яцевич Ф.Г.

Студент 2 курса магистратуры  
«Инвестиционные стратегии на  
глобальных и региональных рынках»  
МГИМО МИД России  
Россия, г. Москва

## **РОБОЭДВАЙЗИНГ КАК НОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ**

*Аннотация: В статье проводится анализ термина «робоэдвайзинг», изучается его связь с «доверительным управлением» и «инвестиционным консультированием», также указываются составные элементы автоматизированного инвестиционного советника как отдельной бизнес-модели на рынке инвестиционного консультирования.*

*Ключевые слова: робоэдвайзинг, робот-советник, инвестиционное консультирование, доверительное управление*

*Annotation: The article provides analysis of the term "roboadvising" and its connection to trust wealth management and investment advisory. The author outlines integral parts of a roboadvisor which make it an autonomous business model in the investment advisory market.*

*Key words: roboadvising, roboadvisor, investment advisory, trust wealth management*

Робоэдвайзинг - это бизнес-продукт, находящийся на стыке других бизнес-предложений и технологий на рынке финансовых услуг (*см Диаграмму 1*): доверительного управления, инвестиционного консультирования и алгоритмизированной торговли на фондовом рынке.

Как одна из граней робоэдвайзинга, **доверительное управление** – это передача капитала в распоряжение портфельного управляющего на определенный срок без передачи права собственности. Оно осуществляется на основе договора о доверительном управлении, заключенным между собственником имущества и профессиональным управляющим [1].

Инвестор может быть активным или пассивным в зависимости от того, в какой мере он участвует в управлении своими активами. По этому признаку доверительное управление разделяют на 3 вида:

*Полное управление:* собственник передает в руки управляющего свои активы, предоставляя последнему полную свободу распоряжения средствами, которая ограничена лишь заранее оговоренными параметрами: максимально допустимым уровнем риска, предполагаемым доходом и сроками инвестирования.

*Управление по согласованию:* управляющий берет на себя роль советника и подсказывает о наличии благоприятных условий для осуществления определенных операций с имеющимися активами.

*Управление по приказу:* управляющий выполняет в большей степени роль исполнителя и в меньшей степени инвестиционного консультанта.

Альтернативой доверительного управления является самостоятельное управление на базе собственной выработанной стратегии или то же самостоятельное управление, но на базе рекомендаций опытных управляющих. Таким образом, инвестиционное консультирование можно

читать промежуточным этапом между полностью самостоятельным управлением средствами и доверительным управлением.



**Диаграмма 1. Робоэдвайзинг как «микс» технологий и услуг**

*Источник: составлено авторами*

Управляющие активами, как мы уже выяснили, работают над тем, чтобы создать эффективную инвестиционную стратегию. При этом они используют определенный набор уже заготовленных стратегий, в соответствие с риск-аппетитами клиентов, в результате инвестиционные рекомендации по другую сторону от клиента от части можно назвать типовыми. Помимо этого, взаимодействие с клиентом требует ряда одинаковых по своей сути процедур – составление и подписание договора, определение инвестиционного

профиля, подбор активов итд. [3]. Все это говорит в пользу автоматизации процесса инвестиционного консультирования, которая является третьей, технологической, компонентой робоэдвайзинга [2] .

Тем не менее, автоматизации лишь сбора и анализа данных недостаточно. Чтобы оптимизировать работу, требуется определенная гибкость и дополнительная настройка алгоритмов в соответствии с динамикой и конъюнктурой рынка. В современных реалиях на этом участке управления активами работу «перехватывает» искусственный интеллект.

При появлении искусственного интеллекта в контексте управления активами, а также автоматизации взаимодействия с клиентом закономерно использование термина «робоэдвайзинг» или «робот-советник».

Семь ключевых элементов бизнес-модели робоэдвайзинга представлены на *Диаграмме 2*.

Основная ценность данного сервиса для клиента заключается в невысокой комиссии и в значительно сниженном системном риске благодаря тому, что большинство робоэдвайзеров инвестируют в биржевые фонды (ETF), Также роботы-советники особенно привлекательны для поколения миллениалов [4] в силу гибкости, простоты и прозрачности данного технологического решения, и, что не менее важно, большей веры представителей поколения в финансовые технологии, нежели в компетенции отдельных портфельных управляющих.

Основными партнерами по развитию бизнеса выступают инвестиционные банки и фонды, которые в силу негибкости внутренней организации и жесткого реуглирования зачастую не способны успешно развивать собственные услуги робоэдвайзинга. Имеено по этой причине, например, в июне 2021 года американский банк JP Morgan приобрел робоэдвайзера, базирующегося в Великобритании с базой из 140 000 клиентов и активами

более 3.5 млрд фунтов стерлингов [5]. Другим важным партнером выступают СМИ и информационные агентства, эффективно осуществляющие лидогенерацию для робоэдвайзинговых компаний.

| Виды деятельности  | Ключевые партнеры        | Ценности для клиентов   | Потребительские сегменты                           | Ключевые ресурсы  |
|--|--------------------------|---|--|---|
| Инвестиционное консультирование  | Инвестиционные банки     | Низкая комиссия   | Массовый сегмент (от \$5 000)                      | Торговые алгоритмы  |
| Услуги по составлению и ребалансировке инвестиционного портфеля              | Инвестиционные фонды     | Просчитанный риск   | Премиальный сегмент (от \$25 000)                  | Интернет-платформа + приложение   |
| Доверительное управление   | СМИ                      | Прозрачная коммуникация   | Сегмент высоко-состоятельных клиентов (от \$1 млн) | Персонал: ИТ-специалисты, аналитики, советники для высокостоятельных клиентов |
|  | Информационные агентства | One-stop shop по управлению собственным капиталом в рамках единой платформы |  |   |
| Потоки доходов   |                          | Структура издержек  |  |   |
| Разовые взносы   |                          | Расходы на разработку алгоритмов  |  |   |
| Ежемесячные комиссионные платежи (как % от величины активов под управлением) |                          | Расходы на ИТ-инфраструктуру  |  |   |
| Продажа прав на использование алгоритмов                                     |                          | Комиссия за использование программного обеспечения                          |  |   |
|  |                          | Расходы на маркетинг  |  |   |

**Диаграмма 2. Составные элементы бизнес-модели робоэдвайзера**

*Источник: составлено автором*

Доходная часть представлена разовыми взносами за присоединение к сервису и комиссионными платежами (management fees) за управление активами без привязки (или с привязкой) к полученной доходности. Также доход может быть получен за продажу прав на пользование разработанными компанией алгоритмами.

Расходная часть в основном формируется за счет расходов на разработку торговых алгоритмов, поддержания ИТ-инфраструктуры, комиссионных

платежей брокера и биржевых фондов, маркетинговых расходов и заработной платы персоналу (ИТ-специалисты, аналитики, финансовые консультанты для высокостоятельных клиентов и пр.).

Подводя итог, робот-советник – это платформенное цифровое решение, основанное на алгоритмах, позволяющих решать пласт математических задач с учетом факторов риска и доходности и способных взаимодействовать с клиентом при минимальном участии людей-консультантов. Робоедвайзер обладает полноценной бизнес-моделью, которая уже успешно функционирует в США, Европе, Сингапуре. В России индустрия автоматизированных инвестиционных советников находится на раннем этапе развития.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации / Статья 1012 // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/9db2b73c93625ee3b5d60f08d039f00c58219239/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/9db2b73c93625ee3b5d60f08d039f00c58219239/) (дата обращения: 01.06.2022)
2. Лещинская А.Ф., Скороход А.М. Реализация финансовых технологий физическими лицами на фондовом рынке (российский и зарубежный опыт) // Инновации и инвестиции. – 2021 // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-finansovyh-tehnologiy-fizicheskimi-litsami-na-fondovom-rynke-rossiyskiy-i-zarubezhnyy-opyt>
3. Ханов М. Кто такие роботы-советники для инвесторов. И какое будущее их ждет. 2021, РБК // URL: <https://pro.rbc.ru/demo/617be6509a7947f290390fd3/> (дата обращения: 01.06.2022)
4. Browne R., Son H. JPMorgan is buying UK robo-advisor Nutmeg to boost overseas retail banking expansion. 2021, CNBC // URL:

<https://www.cnbc.com/2021/06/17/jpmorgan-to-buy-uk-digital-wealth-manager-nutmeg-.html> / (reference date: 01.06.2022)

5. McCann B. Robo Advisers Keep Adding On Services, 2020, WSJ //URL: <https://www.wsj.com/articles/robo-advisers-keep-adding-on-arms-11583331556/> (reference date: 01.06.2022)