РОК & TALKS: ФИНАНСИСТЫ ЖГУТ ГЛАГОЛОМ











Cbonds Talks — новый формат выступлений перед аудиторией Российского облигационного конгресса, который традиционно проходит в Петербурге в конце каждого года. Впервые формат Cbonds Talks был опробован в рамках конгресса 2018 года, признан успешным и с тех пор стал неотъемлемой частью главного события для отечественных профессионалов рынков капитала. Формат Cbonds Talks вдохновлен успехом всемирно известной конференции TED, но имеет все же ряд собственных нюансов и дополнений.

Ключевые требования к выступлениям в рамках Cbonds Talks формулируются следующим образом:

• Время на одно выступление строго регламентировано и не превышает 10 минут. По завершении этого времени оратор автоматически прерывается независимо от того, успел он закончить или нет.

• Выступать можно на русском или английском языке, сопровождение выступления слайдами — по желанию.

• Выступление должно отражать личное мнение оратора по выбранной теме и не может являться рекламой продукта или услуги.

• Содержание выступления должно быть связано со сферой финансовых рынков в России и мире и отражать одну из перечисленных тем:

– Cryptoworld — все, что связано с миром криптовалют и их влиянием на финансовые рынки.

– Black Swans — откуда ждать (и ждать ли) следующих черных лебедей.

– Opportunities — какие возможности в текущих геополитических условиях открыты для участников российского финансового рынка.

– Networking — как заводить и поддерживать связи в финансовом сообществе.

– Decentralization — технологии децентрализации, в том числе блокчейн, и их влияние на развитие финансовых рынков.

– Securities — все, что связано с ценными бумагами: инвестиционные идеи, структурирование сделок, регулирование рынка.

В этом номере Cbonds Review мы публикуем ключевые выдержки из выступлений пяти ораторов, выступавших в рамках Cbonds Talks на XVII Российском облигационном конгрессе в декабре 2019 года.



Конец эпохи жирных котов?

Сергей ЛЯЛИН,
генеральный директор, Группа компаний Cbonds

Сегодня я буду говорить не о котиках и не кошечках, а об организациях, занимающих олигопольное положение на рынке и в силу этого получающих некую сверхприбыль. Я буду говорить про глобальные инвестиционные банки. Ключевое слово здесь — глобальные. Собственно, их имена мы неплохо знаем, и среди них Citigroup, J. P. Morgan, Merril Lynch, Goldman Sachs, Deutsche Bank. Вот кого я считаю «жирными котами» на рынке инвестбанкинга.



Я посмотрел на уровень концентрации отдельно на развитых рынках и на развивающихся рынках; везде доля топ–10 инвестбанков в размещении евробондов снижается. Это устойчивый тренд, он выглядит не катастрофично, но в то же время довольно внушительно. Скажем, на emerging markets доля топ–10 инвестбанков еще в 2014 году уверенно превышала 50%, а сегодня упала ниже 40%.

Я посмотрел еще на один показатель — количество банков–организаторов на сделку. Для этого отфильтровал сделки объемом более $1 млрд, только в долларах и только на emerging markets. Я никак не подгонял выборку, просто взял и сравнил результаты за 2013 год и за 2019–й. Взял бы и более ранние данные, что, наверное, было бы интереснее, однако данных до 2013 года в базе Cbonds недостаточно. Что я получил? Среднее количество организаторов каждой такой сделки увеличилось ровно на единицу. Было в среднем 4 организатора, стало в среднем 5. И еще интересный факт: сделок, в которых больше 10 организаторов, практически не было в 2013 году, я нашел всего 3. В 2019 году было уже 11 подобных сделок, и это почти 10% от общего объема выборки. Я стал изучать вопрос подробнее и наткнулся на несколько работ некой исследовательской группы, в которую входят британские и австралийские ученые. Они изучают тему инвестбанкинга с точки зрения финансовых центров, концентрации по организациям, географической концентрации. Какие основные выводы эти исследователи делают? Они говорят о том, что рынок претерпел очень сильные изменения после 2008 года.

Первое последствие 2008 года — общее снижение доходов инвестиционно–банковской отрасли, причем оно достаточно драматичное. По оценкам группы ученых, о которой я говорю, с 2007–го по 2015 год доходы инвестиционно–банковской отрасли снизились примерно в два раза. То есть сама отрасль пребывает в не очень хорошем состоянии, что логично: кризис сильнее всего ударил по Соединенным Штатам и Западной Европе. Результатом этого кризиса было очень серьезное ужесточение регулирования, причем это ужесточение было, скажем так, unfriendly по отношению к инвестиционным банкам. Многие виды активности были или запрещены, или очень сильно ограничены. Что интересно, кризис сравнительно меньше ударил по другим развитым рынкам. И в значительной степени такие страны, как Япония, Канада и Австралия, стали бенефициарами этого кризиса, их инвестиционные банки существенно усилили свои позиции. Это можно увидеть, просто посмотрев рейтинги организаторов на Cbonds: значимость японских, канадских, австралийских инвестбанков действительно возросла. Emerging markets тоже пострадали меньше, и значимость их финансовых центров увеличилась.

Собственно, если обсуждать глобальный рэнкинг финансовых центров, то наиболее пострадавшим оказался Нью–Йорк (–9.3% от доли в мировом рынке инвестбанковских услуг), драматично утратил свои позиции Цюрих (–4.3%). Потеряли также Амстердам, Франкфурт, Эдинбург (в пределах –0.6–0.7%). Выиграли Токио, Торонто, Лондон, Пекин и Шэньчжэнь. В результате география финансовых центров перераспределилась следующим образом: в топ–30 в 2007 году входило 6 финансовых центров из США, 15 — из Европы, 8 — из Азиатско–Тихоокеанского региона, а в 2015 году — 8 из Штатов, 10 — из Европы, 11 — из Азиатско–Тихоокеанского региона. Внимание! В топ–30 финансовых центров входит и Москва, но на тридцатом месте.

Исследователи говорят, что Brexit, конечно же, повлияет на дальнейшую ситуацию с Лондоном, активность из этого центра будет уходить. Чтобы проиллюстрировать рост Азиатско–Тихоокеанского региона, приведу в пример рынок евробондов Китая: за последние 5–6 лет он более чем утроился. Если раньше Китай был примерно пятым по величине рынком евробондов, то сейчас он однозначно номер один.

Итак, каково будущее? Конкуренция в отрасли усиливается и будет усиливаться дальше. Доля крупных инвестбанков будет снижаться. В сделках будет больше банков. Будет большая географическая рассредоточенность; доля альтернативных финансовых центров будет увеличиваться. То есть мы реже будем ездить в Лондон или в Нью–Йорк, зато чаще будем ездить в Париж, Пекин или еще куда–нибудь. И те самые «жирные коты» станут стройными, подтянутыми, голодными, агрессивными, жаждущими добычи. И, в общем, для всех это будет хорошо.

Современная денежная теория (MMT): выводы для финансовых рынков и России

Виктор ТУНЕВ,
управляющий директор, УК «Агидель»



Чем отличается современная денежная теория, или Modern Monetary Theory (MMT), от традиционной экономической теории? Прежде всего в понимании того, как работает современная денежная система, основанная на кредитных деньгах. В принципе, MMT понимает создание денег так же, как и современные центральные банки, но не как теоретики прошлого века.

Если смотреть на макроэкономическую политику, то подход MMT совершенно отличается от традиционной теории. Если в мейнстриме государство ограничено в расходах, обязано балансировать бюджет, то в MMT суверенное государство не ограничено в своих расходах именно в финансовом смысле, с точки зрения платежеспособности, несмотря на инфляцию. В начале 2019 года американский Сенат чуть не принял резолюцию, которая осуждает MMT, а уже в конце года комитет по бюджету Конгресса обсуждал идеи MMT с одним из основателей теории Рэндаллом Реем.

Непонимание теории порождает много мифов. Самый популярный миф говорит о том, что MMT позволяет нам якобы печатать деньги сколько угодно, расширяя дефицит бюджета и не боясь инфляции. Корректный тезис звучит по-другому: дефицит бюджета имеет значение с точки зрения инфляции, но не имеет смысла в финансовом отношении у суверенных государств. Суверенные государства — это государства, которые выпускают свою валюту, выпускают долг в своей валюте, имеют плавающий курс, не привязанный к другим валютам. В этом смысле Россия с 2015 года — суверенная страна. Основные принципы MMT работают в любых государствах, просто у несуверенных стран больше ограничений для достижения полной занятости за счет бюджета.

Современные деньги — это не манна небесная и не «вертолетные деньги» из центрального банка. Объем денег в экономике определяет не центральный банк, а рынок, а вот ставку процента определяет как раз центральный банк, а не рынок. Основной метод MMT — это балансовый анализ трех секторов экономики (государственного, частного и иностранного). Основной постулат MMT состоит в том, что сбережения частного сектора являются естественными и представляют собой отток из совокупного спроса и расходов. И они должны быть обеспечены дефицитом бюджета или расходами других секторов экономики. Без этого частный сектор сможет сберегать только внутри себя за счет частного долга. В России третий год работает бюджетное правило, оно хорошо защищает экономику от изменения цен на нефть, но ограничивает использование бюджета и иностранного сектора для макроэкономической политики.

Один из немногих экономистов, кто поддержал MMT, был Максим Орешкин, наш министр экономического развития (в настоящий момент — помощник президента по экономике. — *Ред.*). Он не только верно воспроизвел идеи MMT, но и внес конкретные предложения для макроэкономической политики. Идея состоит в том, что России для совокупного спроса требуется рост кредитного предложения в 5–7% ВВП. И если дефицит бюджета у нас сейчас 0%, то Центральный банк должен обеспечить соответствующий рост частного кредита путем снижения ставки вплоть до 3%. Это такой минимум при нашей инфляции в 4%. Но если инфляция не достигнет 4%, тогда мы должны расширять дефицит бюджета и государственный долг. Я бы добавил, что все-таки лучше сбалансированный рост частного и государственного долга. Рост экономики не должен быть ограничен тем, что некий Иван Иванович не готов брать очередной потребкредит, а другой, скажем, Игорь Иванович, тратит только половину своей зарплаты, а остальное сберегает.

Идея MMT для России и других emerging markets состоит в том, чтобы осознать свою суверенность и стремиться к ней. Россия до сих пор действует во многом как несуверенная страна. У нас есть самоцель — нулевой дефицит бюджета, мы накапливаем резервы и золото. Непонятно, зачем это при плавающем валютном курсе. Нам желательно изменить бюджетное правило, чтобы бюджет страны не зависел от иностранной валюты и не копил ее. Валюта нужна не бюджету, а Центральному банку или частному сектору. К тому же у нас большая зависимость от иностранцев в госдолге, это тоже несуверенность.

Если российская макроэкономическая политика воспримет идеи MMT, то ставки скорее всего снизятся, рост экономики будет больше, мы заработаем на длинных ОФЗ и росте рынка акций. Ну а если все останется как есть, то будем иметь нулевой дефицит бюджета, низкий рост экономики, ставки останутся высокими, мы заработаем на высокой доходности облигаций и на дивидендных акциях.

Общий вывод для мировых финансовых рынков состоит в том, что ставки в резервных валютах останутся низкими или даже нулевыми и нам грозит риск инфляции. Количественное смягчение не сможет решить проблему инфляции экономического роста, и продвинутые страны рано или поздно придут к тому, что монетарная политика не работает, нужно больше использовать фискальные меры. Ну а пока Китай и США наращивают совокупно долг примерно на 5 триллионов долларов в год, я думаю, что мировой экономике ничего не угрожает. Будет топливо и для роста мировой экономики, и для роста рынков акций.

Алексей ПОТАПОВ,
директор инвестиционного департамента, UFG Wealth Management



Что будет после очередного глобального кризиса, которого мы так или иначе дождемся, по моим оценкам, в 2021 либо в 2022 году? Предыдущий кризис — Великая рецессия 2008 года — стал кризисом дефляционным. После него центральные банки запустили снижение ставок, программы количественного смягчения. Тем не менее мы с вами знаем, что за последние 10 лет в тех же Соединенных Штатах уровень базовой инфляции составлял в среднем 1.6%.

Глобальный кризис 202x — от Великой рецессии к Великой инфляции?

А если мы посмотрим на более широкую картинку (за последние 40 лет, с начала 80–х годов), то увидим, что за этот период в западных странах и в Японии успело вырасти уже два поколения людей, которые в принципе не знают, что такое высокая инфляция, которые читали о процессах стагфляции, характерных для Америки 70–х годов, только в учебниках экономической истории или знают об этом по рассказам родителей, бабушек и дедушек. Более того, последние 10 лет доказали им, что, несмотря на все старание центральных банков, несмотря на все программы количественного смягчения, инфляцию разогнать как будто бы вообще невозможно. Почему так получилось? Почему последние 40 лет в развитых странах по сути нет инфляции?

Я бы выделил 3 основные причины. Во–первых, процесс глобализации. Примерно с начала 80–х пошел активный перенос производств из развитых стран в развивающиеся с дешевой рабочей силой. Прежде всего в Китай, который стал мировой фабрикой. Во–вторых, в западных странах политика центральных банков действительно более–менее независимая, что позволило им эффективно, без оглядки на государство осуществлять свой двойной мандат поддержания полной занятости и удержания темпов инфляции на уровне 2% годовых. По крайней мере, стремиться к этому. И наконец, в–третьих, демография. За этот период средний рост продолжительности жизни в развитых странах составил примерно 10 лет. К чему это привело? Несмотря на то что мы постоянно слышим разговоры про снижение рождаемости, про то, что развитые страны не могут себя воспроизводить, все больше людей оставались активными, а процент net savers в этих экономиках был достаточно высоким и даже увеличивался. То есть, несмотря на все усилия властей и центральных банков уменьшить сбережения, запустить их в реальную экономику, этого не получалось сделать просто потому, что пока человек не вышел на пенсию, он склонен сберегать определенную часть своих доходов.

Что мы видим сейчас? Мы видим, по сути, разворот этих процессов. Во–первых, развивающиеся страны уже не такие дешевые. Зарплата в том же Китае в индустриальной сфере выросла за последние 10 лет примерно в три раза в долларовом эквиваленте. Во–вторых, к чему привел сам процесс глобализации? Кто основные бенефициары? Это мировые элиты, транснациональные корпорации и средний класс, который появился в развивающихся странах. Если же мы посмотрим на условного среднего американского Джо и посчитаем его реальный доход за последние 40 лет, начиная с 1980 года, то увидим, что этот средний американский Джо не стал зарабатывать больше в реальном выражении. Совершенно неудивительно, что на этом фоне происходят политические изменения в развитых странах, приходят политики–популисты, они начинают обращаться к обиженным Джо, которые молчали все это время. Они начинают развязывать торговые войны и ставят под сомнение независимость центральных банков. Мы можем посмотреть на твиты господина Трампа по этому поводу.

Что же будет после того, как произойдет очередной глобальный кризис? И те самые популисты–политики, которые останутся у власти, окажут на центральные банки давление огромной силы, для того чтобы стимулирование продолжилось. Останется независимость у центральных банков? Я сильно в этом сомневаюсь.

Вернемся к демографии. Процесс роста продолжительности жизни на данный момент, по сути, остановился. Это приводит к тому, что доля пенсионеров вырастет, наконец–то увеличится число людей, которые больше потребляют, нежели сберегают. Это тоже инфляционный фактор. Более того, если мы посмотрим на четыре последних поколения американцев, начиная с бумеров и заканчивая поколением Z, то увидим, что поддержка социалистов сильно выросла. Вполне может быть, что следующий президент США будет достаточно левым. Такие же процессы мы можем наблюдать в других развитых странах. К чему это приведет? По сути, к очередному наращиванию фискального стимулирования.

В итоге — что мы будем иметь после очередного глобального кризиса? Моя точка зрения заключается в том, что кардинальное отличие от кризиса 2008–2009 годов будет такова, что сначала мы по инерции испытаем дефляционный шок, но потом процесс роста инфляции резко ускорится. Что с этим делать? Разумеется, с точки зрения портфельного управления, мы должны выбирать такие активы, как линкеры, стандартные защитные сектора экономики (если мы говорим про портфели акций), такие товары, как золото, сырьевые товары, наличные средства и слегка подзабытые нами всеми криптовалюты. Кто–то наверняка может купить себе ферму и немножко вернуться к натуральному хозяйству, а кто–то хотя бы приусадебный участок, если у вас его еще нет.

Гормоны и инвестиции: медитируй или проиграешь



Олег ШИБАНОВ,
директор, Финансовый центр СКОЛКОВО–РЭШ

Встав сегодня утром, я не почувствовал себя альфой. Это было отвратительно. А чтобы добраться в Петербург из Москвы, естественно, пришлось рано проснуться. Я чувствовал себя измученным, старым и больным ученым. Тогда я понял, что хочу рассказать о том, как хороши альфы и как нехороши люди, у которых нет состояния постоянного подкачивания тестостерона откуда-то изнутри.

На самом же деле гормоны и инвестиции — это довольно интересная история. Когда вы смотрите на финансовые данные, то внезапно обнаруживаете, что люди, которые являются альфами, с высоким тестостероном, скорее проигрывают на этих рынках, нежели выигрывают.

Эта история начинается издалека. Мы знаем про поведенческие финансы, слышали разные истории про то, как мужчины проигрывают женщинам, потому что те просто-напросто аккуратнее в своих действиях. Когда женщины приходят на финансовые рынки, то не пытаются торговать так много, как мужчины. Последние уверены в себе. Когда они смотрят на рынки, то точно знают, свечка это или боковой тренд. Поэтому, когда мужчины говорят: «Мы будем торговать», они уже знают в какие активы инвестировать. В итоге мужчины торгуют на 45% больше и при этом проигрывают женщинам довольно существенные годовые проценты доходности. Когда это было обнаружено, началась очень большая дискуссия. Потому что ни один нормальный мужчина не скажет, что он торгует хуже кого-то, кто торгует меньше.

Что было дальше, а в течение времени оказалось более интересным и более простым? Ученые посмотрели на химию, которая есть у человека внутри. Уже первые попытки связать эту химию с тем, что люди делают на финансовых рынках, оказались довольно любопытными. Вы смотрите на простые корреляции, пытаетесь увидеть, как тестостерон влияет на принятие решений, и получаете ровно то, что ожидали, — больше риска. Если у вас есть возможность повлиять на человеческие решения, на то, чтобы портфель был достаточно адекватным, то обнаруживаете, что более высокий тестостерон приводит к менее успешной торговле, к большей агрессивности, как это и должно, в общем-то, быть. А если вы даете задание конкурировать с другими, уровень тестостерона еще сильнее повышается, еще сильнее влияет на дальнейший выбор портфеля.

Следующий этап. Люди стали думать: можем ли увидеть разницу на уровне компаний, когда их возглавляют люди с высоким тестостероном, опять эти классные альфы? Исследования показывают: для того чтобы быть альфой, вы должны быть скорее широким, чем высоким. Еще конкретнее: отношение ширины лица к длине положительно связано с уровнем тестостерона (маскулинностью, fWHR). Обнаруживается, что американские и международные компании, чьи CEO обладают более высоким уровнем fWHR и, видимо, обладают более высоким уровнем тестостерона, выглядят гораздо более волатильными, гораздо более рискованными, они берут на себя повышенный уровень долга, осуществляют очень агрессивные сделки слияний и поглощений.

Исследователи решили проверить, работает ли эта теория на уровне хедж-фондов. И снова обнаружили, что альфа в комнате — риск для такого фонда. Можно построить индекс, связанный опять же с шириной лица по отношению к его высоте, и попробовать посмотреть, насколько успешны менеджеры, которые выглядят альфами, против менеджеров, которые альфами не выглядят. Результаты совершенно фантастические. Проигрыш альф тем, кто не альфа, а скорее «слабовольный бета», около 6% в год.

Последним шагом стали попытки найти причинно-следственные связи, непосредственно влияя на уровень тестостерона, а не высчитывая корреляции. Для этого людей, решивших участвовать в эксперименте, намазывали гелем, который создает повышенный уровень тестостерона в крови. Чем все закончилось? Те, кого заставили быть более рискованным, начали играть в игру под названием «А давайте переиграем окружающих очень сильно». Когда люди действительно чувствуют повышенный уровень тестостерона, они надувают на рынках пузыри, начинают перебивать ставки друг друга, показывают, насколько круче они понимают рынки, чем те, кто их окружает.

Мой посыл из этого короткого рассказа очень простой. Во-первых, поведенческие финансы стали совсем другими. Это уже не те смешные исследования, когда вы пытаетесь несложными, чуть-чуть измененными моделями что-то померить и что-то объяснить. Сейчас вы просто колете тестостерон. Во-вторых, когда вы рассуждаете, кто на рынках может быть успешен, а кто неуспешен, вся эта история с самцовостью и альфовостью работает не так хорошо, как думали когда-то, 50 лет назад. На рынках надо меньше тестостерона и больше тех, кто действительно торгует, то есть женщин.

Big Data на рынке ценных бумаг: размер не имеет значения!



Денис БУТАКОВ,
руководитель проектов,
ИК «Велес Капитал»

Не так давно у меня забеременела жена и один уважаемый банк прислал ей как постоянному клиенту «уникальное бесплатное предложение» — подписку на матчи английской футбольной премьер-лиги. Немой вопрос: зачем глубоко беременной женщине бесплатная подписка на футбол? На самом деле ответ достаточно прост. Эта частная ситуация, по моему мнению, характеризует общую, сформировавшуюся у нас на рынке. Очень часто при формировании продукта мы сами решаем, что нужно нашему клиенту: какая доходность, уровень риска, срочность, состав инструментов и так далее. Теперь ответим на простые вопросы: довольны ли мы КПД работы, КПД продаж? Скорее, нет. Хотим ли мы продавать с первой встречи, с первого контакта, с первого е-мейла? Ответ достаточно прост: конечно, да. И в этом поможет технология Big Data.

Big Data — это набор различных инструментов и методов, который позволяет обрабатывать структурированные и неструктурированные данные. Причем ключевым здесь является слово «неструктурированные». Представьте себе некий компот из набора сухофруктов. Вот эта мешанина, собственно, и представляет собой мир данных, который мы абсолютно никак не используем и никакой пользы от него не получаем. Big Data — это возможность весь этот компот поместить в рациональную сферу и формировать очень интересные, индивидуальные предложения для наших клиентов.

Когда-то известная компания с британскими корнями Gartner изобрела «кривую хайпа». По их мнению, все технологии развиваются именно по этой кривой и проходят некие ключевые точки — «триггер инновации», «пик чрезмерных ожиданий», «дно разочарований», «склон просветлений», «плато продуктивности». Так вот, в 2013 году технология Big Data была на пике ожиданий рынка. К слову, на том же месте находились тогда и 3D-печать, и беспроводная зарядка телефонов, и краудсорсинг, и многие другие технологии, которые мы сейчас используем в повседневной жизни. А что сейчас, в 2019 году? Где находится Big Data? Технология давно вышла на плато продуктивности. Ею пользуется множество компаний во всем мире, крупных, средних, мелких, но нас там нет. И это должно измениться.

Где же брать данные? На самом деле они вокруг нас. Все мы пользуемся мобильными телефонами, Интернетом, социальными сетями, денежными переводами и так далее. Проблем с тем, чтобы взять данные, обработать их и сформировать понимание о нашем клиенте, в моем представлении, нет абсолютно никаких. Мы должны взять эти данные, научиться их обрабатывать и сформировывать для сотен тысяч и миллионов наших клиентов индивидуальные предложения. Они будут отражать особенности психотипа клиента, его профиля, какие-то другие особенности. Как изменятся продажи? Если визуализировать, то классическая воронка продаж — это узкое горлышко, с применением Big Data — широкое. Конверсия увеличивается кратно.

Заканчивая, я хотел бы поделиться результатом некоего эксперимента, который можно назвать «Взгляд снизу». Я дал задание своей старшей дочери изобразить применение знаний о клиенте, и кейс был такой: большая семья с детьми приезжает в супермаркет, их встречает продавец-консультант и он должен что-то предложить. Дочь побежала рисовать, прибегает, задает разные вопросы — большая ли семья, какой цвет глаз у отца, любит ли семья хлопья на завтрак и так далее. Я как бы обрадовался и подумал, что эксперимент работает: с большими данными может разобраться даже ребенок, не то что профессиональное сообщество. Эта фраза сама собой родилась у меня в голове, и я хотел бы торжественно произнести здесь этот вывод, но не произнесу. Эксперимент выдал неожиданный результат в совершенно неожиданной плоскости. Моя дочь изобразила применение знаний о клиенте в виде яблони. Я спросил: «Почему же ты нарисовала яблоню?» Она ответила: «Ну, пап, неужели ты не знаешь, что я люблю собирать яблоки летом у бабушки на даче?» И тут я понял, что сам глубоко не знаю свою дочь. И что если ты хочешь применять технологию больших данных, то должен начинать с себя, с той компании, в которой работаешь. Я работаю в «Велес Капитале», и мы очень заинтересованно смотрим в сторону технологичности. У нас есть кое-какие достижения, и я надеюсь, что предварительная работа, которую мы с коллегами ведем, вырастет в большой результативный проект, который обеспечит некий толчок и задаст ориентир для участников рынка. Мы должны лучше знать нашего клиента, и, что самое главное, мы можем знать лучше нашего клиента вне зависимости от размера компании.