Перспективы российского рынка робоэдвайзинга

Александр МОИСЕЕВ,
руководитель
направления аналитики,
УК «Райффайзен Капитал»

Выиграют ли робосоветники конкуренцию с самостоятельными решениями розничных инвесторов? Как изменится соотношение доли средств портфельных управляющих и алгоритмов? И какое будущее ждет российский рынок робоэдвайзинга? На эти вопросы отвечает Александр Моисеев, руководитель управления аналитики УК «Райффайзен Капитал».

Пока что российские банки не торопятся вкладываться в сервисы робосоветников, что неудивительно с учетом объема инвестиций

В 80-е и 90-е годы XX века американский рынок поднимал инвестиционную компанию Vanguard на смех. Ее управляющие воспринимались как аутсайдеры, одержимые идеей дешевых индексных фондов. Однако подход их основателя Джона Богла оправдал себя: индексные фонды доказали свою эффективность для массового инвестора, радикально снизили размеры комиссий за управление в целом по рынку, и сейчас, по данным Statista, под управлением Vanguard — $7.3 трлн. По данным аналитического агентства Morningstar, в 2020 году Vanguard получила под управление больше средств, чем BlackRock и Fidelity вместе взятые. В основе успеха Vanguard и BlackRock простая идея: массовый инвестор стремится получить качественный подход к управлению собственными накоплениями за меньшие комиссии, ведь именно от этого зависит пенсионный доход. Этот подход и лег в основу робосоветников — фондов, которые управляются алгоритмами. По прогнозам Statista, объем мирового сегмента фондов под управлением робосоветников достигнет $2 трлн уже к концу 2022 года.

Однако и европейский, и американский кейсы использования робосоветников сильно отличаются от российского. Интерес к инвестициям и запрос на них на мировом рынке стимулирует тот факт, что пенсия не гарантирована государством. Да, деятельность управляющих жестко регламентирована и контролируется. Именно поэтому в Европе, если клиент приходит с запросом на 20-летний срок инвестиций, ему не могут присвоить никакого другого риск-профиля, кроме консервативного, агрессивные стратегии в этом сценарии не допускаются. Однако развитие российского рынка робосоветников имеет абсолютно другие предпосылки.

MEANWHILE IN RUSSIA

Российские клиенты принципиально иначе смотрят на инвестиции. Стандартный запрос, с которым работают многие наши коллеги по цеху, — разбогатеть быстро, желательно за год. Десятилетние горизонты планирования и тем более накопления на пенсию интересуют меньшинство российских инвесторов. Согласно исследованиям рынка УК «Райффайзен Капитал»,

в России 90% рынка занимают именно агрессивные стратегии. Неудивительно, что при этом подходе очень многие теряют деньги, а не зарабатывают. Личный пример: друзья семьи использовали фондовый рынок для того, чтобы накопить на обучение ребенка. И в январе столкнулись с тем, что при просадке рынка в 20% личный минус составил 30%. Это в чистом виде кейс неправильного риск-профиля: люди делают инвестицию, с которой не могут справиться морально, и неправильно выбирают инструмент под свою финансовую задачу.

Людей, которые системно делают накопления, в России в принципе не более 15–20%. Поэтому первая проблема, которая ограничивает рынок управления капиталами, причем и управляющих компаний, и фондов под управлением робосоветниками, — образование целевой аудитории. Тот поток людей, который появился на бирже с началом пандемии (по данным ЦБ, имеет место десятикратный рост с 1.3 млн в IV квартале 2018 года до 17.1 млн в III квартале 2021 года), вовсе не те инвесторы, которые ими останутся надолго: 63% брокерских счетов остаются пустыми (ЦБ). Это связано со второй главной проблемой российского рынка массовых инвестиций.

ЦИТАТА ИЗ ГЛУБИННОГО ИНТЕРВЬЮ, ИЛИ ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОГО РЫНКА РОБОЭДВАЙЗИНГА

«Я хочу купить золото, потому что мой друг, который ходит в Gucci, сказал мне купить золото» и «Я хочу купить акции “Магнита” или “Пятерочки”, потому что они рядом с домом», — это не выдуманные фразы из пародии на розничного инвестора, а реальные цитаты из глубинных интервью. Конкуренция между управляющими фондами и алгоритмами робосоветников еще очень далека от реальности даже не потому, что сервисов робосоветников на российском рынке почти нет, а потому, что пока нет запроса на осознанный, качественный выбор инвестиций, за исключением тех 10–15% инвесторов, которые исторически являются клиентами управляющих компаний.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОБОСОВЕТНИКОВ В РОССИИ

Сегодня на российском рынке всего несколько робосоветников, получивших аккредитацию от Банка России. Многие управляющие компании называют робосоветниками инструменты, которые продают исключительно продукты этих УК. Такие сервисы, конечно, робосоветниками не являются, потому что 1–3 заданных вопроса не являются полноценным риск-профилированием. Игроки в данном случае пользуются тем, что регулятор еще не ужесточил контроль над программами робоэдвайзинга, и такой подход можно назвать инструментом маркетинга или продаж.

Однако совсем скоро эта ситуация изменится: в планах развития регулирующих технологий на 2021–2023 годы Банк России обозначил создание системы контроля за применением роботов-советников одной из приоритетных инициатив. Это абсолютно обоснованно, ведь фондовый рынок — это риски для неопытных инвесторов, и регулятор стремится их защитить, а также исключить риски манипуляции фондовым рынком, которые могут возникнуть в ходе исполнения большого количества однотипных рекомендаций (к слову, похожие беспокойства обсуждаются и на уже сформировавшихся рынках роботизированного управления).

ЗАЧЕМ РОБОСОВЕТНИКИ БАНКАМ?

Пока что российские банки не торопятся вкладываться в сервисы робосоветников. Это неудивительно, ведь объем инвестиций в разработку и продуктовую команду существенный. Кроме того, на получение аккредитации у регулятора уходит много времени и ресурсов, ведь речь идет не только о технологических, но и о юридических нюансах. При этом рынок все еще очень маленький: пока что российский инвестор, обладающий свободным капиталом от 500 000 рублей, скорее лично пообщается с представителями управляющей компании.

Однако скоро ситуация изменится, и российский рынок, хотя и с отставанием на 5–10 лет, все равно будет двигаться в логике глобального рынка: доля робоэдвайзинга будет расти. Для этого есть несколько предпосылок: помимо повышения общего уровня финансовой грамотности, растет поколение зумеров, которые испытывают больше доверия к математическим моделям. Их объем средств в инвестициях значительно ниже, чем у нынешних 40-летних, но их намного больше.

Для банков самой главной мотивацией остается удержание клиентов. Ведь клиент, использующий несколько продуктов банка, в том числе кредитные, гораздо более лоялен, это, вполне возможно, еще и зарплатный клиент. Главный страх банка в отношении инвестиционного продукта — увидеть убытки у клиента, ведь для клиента это может стать поводом уйти. Так, в системе координат рынка появляются робосоветники — инструменты, позволяющие эффективно проводить риск-профилирование клиента и предлагать ему стратегию, отвечающую его финансовой задаче. В случае с массовыми инвесторами, которые пока не имеют объема средств, интересного управляющим компаниям, именно робосоветники могут стать единственным шансом банка на удержание клиента, которому интересны инвестиции.

Поэтому через 2–3 года в конкуренцию робосоветников включатся все системно значимые банки. Например, УК «Райффайзен Капитал» сейчас завершает процедуру получения аккредитации для своего робосоветника.

НЕ ПРОДАЕМ, ТОЛЬКО ПОКАЗЫВАЕМ

Самое интересное на российском рынке робосоветников начнется как раз через 2–3 года. Риск-профилирование — это область научной работы, ведь поведение человека может сильно отличаться от того, что он о себе думает, отвечая на вопросы анкеты. Поэтому чем точнее банки будут определять риск-аппетиты, тем лучшее предложение сможет сделать алгоритм и тем дольше клиент останется с банком. Кроме того, чем качественнее будут такие решения, тем больше вероятность, что большая доля клиентов перейдет от тактики «посоветовал друг в Gucci» к более рациональному выбору.

До того как робосоветники начнут приносить прибыль, которая у роботизированного управления фондами ниже, чем у портфельных управляющих, управляющим компаниям и банкам необходимо инвестировать в эти разработки.

Вместо заключения скажу, что робосоветники полезны вне зависимости от того, кто их делает, причем полезны обществу в широком смысле. Люди, которые умеют копить, в среднем более успешны, потому что они уже составляют небольшой процент населения, умеющий распоряжаться финансами. Снять с них заботы о том, что покупать, в какой момент продавать и как менять состав портфеля, — это полезно для всех, ведь это позволяет применять человеческий и интеллектуальный капитал более эффективно, на пользу обществу. Поэтому я с нетерпением жду момента, когда от конкуренции «есть ли у УК робосоветник» российский рынок перейдет к конкуренции качества робосоветников.