

Robo-doradcy w bankowości.

24.10.2017.

Przyszłością sektora zarządzania majątkiem jest cyfryzacja. Robo-doradcy przyspieszą jego transformację i pomogą lepiej zrozumieć interakcje na linii człowiek-maszyna. Wątpliwe jest jednocześnie, czy sukces osiągną rozwiązania hybrydowe.

Pod względem efektywności kosztowej zarządzanie majątkiem jest w zasadzie nieskalowalnym modelem biznesowym. Robo-doradcy od pewnego czasu odpowiadają na ten strukturalny problem. Cyfrowe platformy inwestycyjne tworzą zautomatyzowane rekomendacje inwestycyjne, obejmujące głównie pasywne fundusze indeksowe i/lub pozwalają na autonomiczną realizację decyzji inwestycyjnych. Oferują je zarówno uznane instytucje zarządzające aktywami, jak i firmy dopiero rozpoczynające działalność w tym sektorze. Jednak wspólnym celem wszystkich robo-doradców jest zwiększenie skali zarządzania aktywami, otwarcie nowych, wcześniej mniej atrakcyjnych segmentów rynku oraz zapewnienie klientom przejrzystości w zakresie kosztów i wyników.

Złapać cyfrową falę

Wadą wspomnianej przejrzystości jest presja wywierana na podmioty zarządzające aktywami związana z wolumenem i marżą. Stoją przed strategicznym dylematem między kanałami dystrybucji offline i online. Rozwiązania hybrydowe są postrzegane jako wyjście z tego dylematu.

Historia przemysłu motoryzacyjnego może być tu dobrą analogią. Wykorzystywane w nim napędy hybrydowe odpowiadają na społeczną potrzebę zgodności z wymogami ekologicznymi. Jednocześnie przemysł ten stara się spowolnić postęp technologiczny w kierunku czystych napędów elektrycznych.

Sektor zarządzania aktywami również próbuje wprowadzić pośrednie rozwiązania, pozycjonując robo-doradców jako korzystny kanał istniejący obok doradztwa fizycznego, stosując podział na wysoko i niskomarżowe działania, dążąc do kontroli zachowań klientów oraz spowolnienia, a nawet zatrzymania zmian na rynku.

Hybrydowe podejście nie uwzględnia faktu, że zautomatyzowane platformy doradcze nie stanowią prawdziwego modelu biznesowego. Są wynikiem cyfrowej transformacji w kierunku komunikacji człowiek-maszyna. Robo-doradcy potwierdzają przewagę skalowalnej technologii i powinni być raczej wykorzystywani jako zachęta do desegmentyzacji w sektorze zarządzania aktywami pokazując, że tak naprawdę nie ma nieatrakcyjnych klientów.

Odejdźcie od silnika spalinowego

To imponujący przykład, jak trudno jest branży wykorzystać cyfrową falę. Obecny „silnik spalinowy” w sektorze zarządzania majątkiem, jakim są usługi konsultacji osobistych, będzie nadal zachowany jako przewaga konkurencyjna i cecha wyróżniająca. Jednak wartość usług doradczych świadczonych przez ludzi jest w dużej mierze przeceniana. W przyszłości zaufanie do technologii będzie rosło, a tempo tych zmian może przerosnąć wielu uczestników rynku.

Nadchodzące zmiany

Cyfrowi asystenci wyposażeni w sztuczną inteligencję będą rozszerzać możliwości robo-doradców: od konsultanta oferującego pasywne produkty indeksowe do rozwiązań o strategicznych kompetencjach w zakresie aktywnego inwestowania. Zmiany te umożliwią również dostawcom technologii, niezwiązanym dotychczas z sektorem zarządzania majątkiem, na znalezienie w nim swojego miejsca.

Facebook już dostrzegł, że punktem wyjścia do świadczenia usług jest technologia. Podobnie Volvo niedawno ogłosiło, że nie będzie dalej inwestować w rozwój silników wysokoprężnych, lecz w przyszłości będzie stosowało podejście hybrydowe jako rozwiązanie przejściowe i skoncentruje się na napędach elektrycznych.

W tym kontekście sektor zarządzania majątkiem nie może polegać wyłącznie na osobistych usługach konsultacyjnych. Proces konsultacji musi być w pełni cyfrowy, a interakcja z człowiekiem oferowana jako uzupełnienie.

Przejście do fazy „samochodu elektrycznego” powinno być celem sektora zarządzania majątkiem. Dobrze byłoby włączyć w ten proces działające w nim podmioty – czy to z ich własnej inicjatywy, czy też przez (zwykle bardziej opłacalne) partnerstwa z podmiotami technologicznymi i platformami z ekosystemu finansowego lub spoza niego.

Maszyna w centrum

Niektórzy obserwatorzy rynku postrzegają robo-doradców jako przyszłość zarządzania majątkiem. Jest prawdopodobne, że pozostaną znakiem czasu, ale mimo to pomogą dokonać przełomu technologiom w łańcuchu wartości podmiotów działających w tym sektorze.

Branża finansowa od dawna korzysta z oprogramowania wspomagającego doradztwo inwestycyjne i optymalizującego dywersyfikację portfela. Jednak ludzki doradca był i nadal pozostaje w centrum uwagi. Tu właśnie przejawia się wielka zmiana w zarządzaniu aktywami: w przyszłości to maszyna znajdzie się na pierwszym planie. Systemy kognitywne (cognitive computing) i big data umożliwią edukacyjne, interaktywne, kontekstualne i interakcyjne zaangażowanie między człowiekiem a maszyną. Osobiste konsultacje będą wyjątkiem, traktowane jako usługa dodatkowa, oferowana na żądanie i za opłatą. Przyszłość należy do e-Managera Aktywów.

Pavel Drahotský, Dyrektor na Region CEE, Saxo Bank