

Исследование: бриф

Сгенерировано: 2026-08-21 16:55

Ресерч: сообщество финансовых советников (мультифэмили-офис)

Задача

- Собрать и структурировать информацию по инициативе объединения нескольких финтех/инвест-команд в общее сообщество компетенций с кросс-обменом лидами и единой продуктовой полкой.
- Первично зафиксировать: участников, их продукты, модели онбординга, вопросы позиционирования и договорённости встречи от 20.08.2026.

Контекст (где и зачем это нужно)

- Инициатива основателей нескольких проектов:
- DSF — DeFi-пул ликвидности, альтернатива долларовому депозиту (~10–11% годовых, стейблкоины, Uniswap V3, с 2022 года).
- Команда алготрейдинга (Сергей Шмойлов) — 20 лет на рынке, бэкофисы для брокеров (БКС/FinTarget, Алор, Финам), токенизация RWA, квант-алгоритмы, валидаторы ноды Polygon.
- Family Office (Елена) — недвижимость Кипр/Грузия, ВНЖ/релокация, страховки, юристы/налоговики на локациях; B2C-финсоветник.
- Маркетинг/упаковка — позиционирование и воронка.
- Зачем: продукты разрозненны, позиционирование сырое; цель — собрать единый портфель клиенту (крипта + недвижимость + фонда + страховка) через переток лидов между участниками.
- Проблема-триггер: клиент терпит ограниченное число встреч (2–4) до потери интереса; компетенции размазаны по разным людям.

Варианты решения (минимум 2)

Вариант А: Общий информационный буклет («проспект эмиссии»)

- Собрать экспертизу участников в единый документ с карточками продуктов: тип ликвидности, стоимость, доходность, дисклеймеры.
- Не тратить ресурсы на лендинги/платформы на старте.
- Порядок: портрет клиента → позиционирование → способ продажи → буклет.

Вариант В: AI-робо-эдвайзер + продуктовая полка (из черновика ТЗ)

- Онбординг-опросник с AI-риск-профилированием (цель / горизонт / толерантность / юрисдикция).
- Продуктовые карточки в едином формате «доходность / риск / ликвидность / порог входа / дисклеймер».

- Матчинг клиента с советником + маршрутизация лидов (CRM с реферальными комиссиями).
- Модуль юр/налог-консультаций по подписке.
- Статус: черновик, обрывается на пункте 5 — TBD.

Модели онбординга клиента (внутри решения)

- Быстрая (крупные клиенты): предквалификация 15–20 мин → основная встреча с экспертом под «наблюдателем».
- Планомерная (сбалансированный портфель): диагностика → уточнение → работа по инструментам (каждый инструмент = отдельная встреча, 2–5); в среднем ~4 встречи.

Структура ролей консультирования

- Финансовое планирование (4 задачи: накопление / капитализация / рента / пенсия).
- Инвестиционное консультирование (можно автоматизировать через бриф/рободвайзер).
- Риск-менеджер (можно «зашить» в первые две роли через ИИ + анкету).
- Юрист/налоговик — не в штате, аккредитованные операторы на локациях; вариант «складчины».

Ограничения

- Клиент терпит ограниченное число шагов — желательно закрывать задачу за 2–3 специалистов максимум.
- Юрист по локациям не универсален (кипрский не знает грузинских тонкостей).
- Актуальность инструментов — около 2 лет (участники сходятся во мнении).
- Порог входа по продуктам: недвижимость Кипр \$100–300К; Грузия от \$10–20К (взносы \$500–700/мес).
- Компетенции участников должны дополнять, а не дублировать друг друга.
- RWA: узкое место — оракул/передача данных Web2→Web3 (решаемо для недвижимости в Дубае, сложно для бизнеса и самолётов).
- Компетенции размазаны по разным людям (исходная проблема).

Риски

- Позиционирование: «финансовый консалтинг» / «сбалансированный портфель» звучат «скамно», особенно в русскоязычном контексте с историей пирамид.
- UX-риск: показ «космического корабля» (хэши транзакций, защита от MEV) вместо простого human-readable оффера пугает клиента / family office.
- Дискредитация ниш: крипто, торговые роботы («чёрные ящики» с переобученным equity) исторически дискредитированы.
- Недобросовестные контрагенты: фронтраннинг, брокеры «закрываются об клиентов» — защита через статус валидатора ноды.
- Регуляторные изменения (2 года): цифровой евро, разделение на «белую»/«серую» зоны, ограничения на снятие налички.

- Триггеры продаж: страх потери / жажда приобретения контекстно-зависимы, работают не на всех (универсален только триггер «безопасность»).
- Воронка непредсказуема: от 2 встреч до года; 200+ контактов → ~5 в постоянном сопровождении.

Источники и наблюдения

- Источники: бриф (выжимка Claude), полный транскрипт встречи от 20.08.2026.
- Дисклеймер участников: встреча ознакомительная, не инвестрекомендация.
- DSF: ~11% годовых, 2M+ капитала под управлением, ~4 года работы, 15 семей в портфеле; без impermanent loss; вход/вывод в любой момент.
- Индексный портфель Шмойлова: топ-100 крипты, только лонг, хедж по корреляции/волатильности; загрузка 70–75%; комиссии 1% вход / 1,25% выход / 0,5% в месяц (~8,25% годовых при удержании год); запуск апрель 2023, >\$1M AUM.
- Наблюдение: бриф указывает "с 2022 года" для DSF и "запуск апрель 2023" для портфеля — не путать проекты.
- Лицензии на алгоритмы: продано ~2,5 тыс. по цене \$2–20 тыс.; 15 готовых стратегий; некастодиально (деньги на счёте клиента).
- RWA: токенизация вина, самолётов, бизнесов; со-инвестор 2,5–5% через маркетмейкинг; смарт-контракт с 5 подписями; вестинг (напр. 3 года — доступно 30%). Философия: «верим только в график», хедж через gold/BTC/ETH.
- Технобаза: валидаторы Polygon (топ-2000), кванты на C#, до 50 000 контекстных моделей, аналитика каждые 15 мин, зашифрованный ключ/подпись через смарт-контракт (алгоритм торгует, вывести не может), хеджирование через Hyperliquid на Arbitrum, открытый код на GitHub.
- Недвижимость/релокация: Кипр (релоканты, вход дорог), Грузия («отрачивание» капитала). Паспорт Киргизии 2 года назад — \$10K, сейчас закрыт; Вануату — \$100K.
- Золото: 2010–2024 стояло \$1800–2000, за год +100% до ~\$4000.
- Наглядный расчёт: «до миллиона 83 года по \$1000/мес», S&P 500 / биткоин сокращают срок при готовности терпеть просадки.
- Финализировано на встрече: сначала аватар клиента и позиционирование → потом продуктовый bulletin (не лендинг).
- Оргитог: разделить инструменты на «ликвидные» и «возможные»; создать рабочую группу; назначить следующий созвон.

Открытые вопросы

- Кто выступает оракулом и как передаются данные Web2→Web3 для RWA (бизнес, самолёты)? — обозначено как узкое место.
- Пункт 5 черновика ТЗ (ключевые функции) — TBD (оборван).
- Конкретный состав и границы ответственности участников (карта компетенций) — не финализирован (первый шаг).
- Модель монетизации сообщества и размер реферальных комиссий — TBD.
- Дата и состав следующего созыва / рабочей группы — TBD.

- Выбор между Вариантом А (буклет) и Вариантом В (платформа/робо-эдвайзер) на старте — на встрече склонились к буклету, финального решения по В — TBD.
- Юрисдикция облачного сервиса и юр. упаковка некастодиальной модели — TBD.
- Конкретный портрет (аватар) клиента и позиционирование — договорились сделать, содержание не зафиксировано.