

Бриф (оригинал)

Сгенерировано: 2026-08-21 16:29

Суть

Стратегическая встреча основателей нескольких финтех/инвест-проектов (DSF — DeFi-пул ликвидности; команда Сергея Шмойлова — алгоритмический трейдинг и токенизация RWA; Елена — недвижимость Кипр/Грузия и B2C-финсоветник) о создании общего сообщества/мультифэмили-офиса с кросс-обменом лидами и общей продуктовой полкой. Итог: продукты разрозненные, позиционирование сырое — договорились сначала оформить аватар клиента и продуктовый бюллетень, а потом монетизировать.

Ключевые идеи

- Идея объединения: сеть компетенций (DeFi, алготрейдинг, недвижимость, юрсопровождение, страхование) с перетоком лидов между участниками.
- DSF позиционируется как альтернатива долларовому депозиту: ~11% годовых, работа только со стейблами на Uniswap V3 (эфир), без loss, с 2022 года.
- Команда Шмойлова: 20 лет на рынке, писали бэкэнды для БКС (FinTarget), Алор, работали с Финамом; сейчас — токенизация RWA (вино, самолёты), валидаторы ноды Polygon, свои маркетмейкер-боты, аналитика через LLM.
- Продукт «индексный портфель топ-100 крипты» с динамической ребалансировкой и хеджированием через корреляции/волатильность; загрузка портфеля 70–75%, комиссии 1% вход / 1,25% выход / 0,5% в месяц.
- Модель некастодиального управления: клиент даёт зашифрованный ключ / подпись через смарт-контракт — алгоритм торгует, но вывести средства не может.
- Классическая ошибка B2B-переговоров с family office: показывать «космический корабль» вместо Excel+PDF — пугает клиента; нужен простой human-readable оффер.
- Пирамида воронки: диагностическая встреча → финплан (4 цели: накопление, капитализация, рента, пенсия) → инвестконсультирование → риск-контроль (можно закрыть через AI-софт + анкету) → юрист/налоговик по запросу.
- Через 2 года рынок сильно изменится: цифровой евро, ограничение налички, легализация части крипты — «серая зона» станет отдельным продуктом.
- Финализировано: сначала аватар клиента и позиционирование, потом продуктовый bulletin (не лендинг), а не наоборот.

Факты и цифры

- DSF: 11% годовых, 2M+ капитала под управлением, 4 года работы, 15 семей через мультифэмили-офис в портфеле
- Индексный портфель Шмойлова: запуск апрель 2023, >\$1M AUM, комиссии 1%/1,25%/0,5% в месяц (~8,25% годовых при удержании)
- Продали ~2,5 тыс. лицензий на алгоритмы по цене \$2–20 тыс.
- Валидаторы Polygon, топ-2000 мира; хеджирование через Hyperliquid на Arbitrum

- Недвижимость Кипр: доходность 4–6%, порог входа \$100–300K; Грузия — вход от \$10–20K, взносы \$500–700/мес
- Паспорт Киргизии 2 года назад — \$10K, сейчас закрыт; Вануату — \$100K
- Золото: 2010–2024 стояло \$1800–2000, за последний год +100% до ~\$4000
- Воронка Елены: 200+ контактов за 3 года → 5 клиентов в годовом сопровождении

Возможное применение

- Материал для статьи: «Почему family office продают в Excel, а не в дашбордах» — кейс про UX B2C-инвестпродуктов.
- Источник для RAG ассистента финсоветника: терминология, воронка продаж, типовые возражения релокантов.
- Идея продукта: AI-робо-эдвайзер, который на входе делает финплан по 4 целям + риск-профилирование, отдаёт человеку-советнику готовый бриф.
- Тема для разбора: некастодиальное управление капиталом через смарт-контракты со «слепой подписью» — обход регуляторных ограничений.
- Референс для B2B-стратегии крипто-продукта: как выходить на релокантов и digital-nomads через ВНЖ-боль, а не через доходность.

Черновик ТЗ

Проблема: финсоветники и микро-family-офисы не могут собрать единый портфель клиенту (крипта + недвижимость + фонда + страховка), потому что компетенции размазаны по разным людям, а клиент терпит максимум 2–4 встречи до потери интереса.

Пользователи: независимые финсоветники, small family offices (\$1–50M AUM), релоканты и digital-nomads с капиталом \$10K–\$1M.

Ключевые функции:

1. Онбординг-опросник с AI-риск-профилированием: определяет цель (накопление/капитализация/рента/пенсия), горизонт, толерантность к волатильности, юрисдикцию проживания.
2. Продуктовая полка с карточками: DeFi-депозит (DSF), алго-индекс-портфель, RWA-токены, недвижимость по странам, страховка — с единым форматом «доходность / риск / ликвидность / порог входа / дисклеймер».
3. Матчинг клиента с советником-владельцем компетенции + маршрутизация лидов между участниками сообщества (CRM с реферальными комиссиями).
4. Модуль юр/налог-консультаций по подписке: аккредитованные локальные юристы (Кипр, Грузия, ОАЭ) с оплатой по клику.

5.