

Расшифровка

Сгенерировано: 2026-08-21 16:25

Как построить сообщество финансовых советников: разбор рабочей встречи

О чём этот материал

Ниже — структурированный разбор рабочей встречи, на которой несколько команд с разными компетенциями обсуждали создание общего сообщества финансовых советников. Материал показывает, как из разрозненных экспертиз собрать единую линейку продуктов, как выстроить путь клиента и какие подводные камни встречаются на рынке частных инвестиций.

Дисклеймер участников: встреча носила исключительно ознакомительный характер и не является инвестиционной рекомендацией.

Участники и их зоны компетенции

Чтобы сообщество работало, важно, чтобы компетенции участников не дублировали друг друга, а дополняли. На встрече обозначились такие роли:

- DSF (DeFi-направление) — экспертиза в децентрализованных финансах и классических финансах. Продукт позиционируется как альтернатива долларовому депозиту, работает с 2022 года, средняя ставка порядка 10–11% годовых. Модель — поставка ликвидности в пулах стейблкоинов, без открытия ордеров, доход формируется за счёт торговых комиссий.
- Команда алгоритмического трейдинга — 20 лет на рынке, разработка бэкофисов для крупных брокеров, маркетмейкерская инфраструктура, токенизация реальных активов, собственные квантовые алгоритмы.
- Family Office (недвижимость и релокация) — компетенции по недвижимости на Кипре и в Грузии, оформление ВНЖ, страховые полисы, работа с юристами и налоговиками на локациях.
- Маркетинг и упаковка — построение позиционирования и воронки продаж.

Вывод: первый шаг к сообществу — честно составить карту компетенций, чтобы понять, где проходят границы ответственности и где возможны «перетоки» клиентов между участниками.

Идея сообщества: как это работает

Главная концепция — сообщество компетенций, где лиды перетекают из контакта в контакт.

Логика простая:

1. Клиент попадает в сообщество через одного из участников.
2. Проходит первичную консультацию.

3. Если у одного специалиста нет нужного продукта или экспертизы — клиент передаётся другому участнику.

4. То же работает в обратную сторону: когда возникает потребность, которую закрывает партнёр, лид конвертируется к нему.

Это создаёт взаимную пользу: каждый участник получает доступ к чужой клиентской базе и закрывает те запросы, которые сам обслужить не может.

Продуктовая линейка: что можно положить «на полку»

1. Ликвидный низкорисковый продукт (альтернатива депозиту)

Работа в пулах ликвидности со стейблкоинами. Ключевые преимущества:

- клиент всегда остаётся в стейблкоинах — тело капитала защищено;
- можно завести и вывести средства в любой момент;
- автоматическое реинвестирование;
- отсутствует impermanent loss.

Портрет клиента такого продукта: человек, которому важно «нажать кнопку разместить» и «нажать кнопку вывести», а происходящее «под капотом» его не интересует.

Важный урок с рынка: продукт эволюционировал от сложной технической презентации к простой, человекочитаемой версии. Клиенту (и особенно перегруженному family office) нужен ответ на его вопросы простыми словами и интерфейс в один клик, а не хэши транзакций и описание защиты от MEV-ботов.

2. Индексный портфель с динамической ребалансировкой

Как устроено:

- берётся топ-100 криптоактивов, из них формируется индекс;
- модель динамической ребалансировки определяет стартовые веса;
- работа только в лонг (без шортов);
- добавлен инструмент хеджирования по корреляции и волатильности.

Ключевая мысль: диверсификация ≠ хеджированию. Когда рынок падает, корреляции схлопываются, и все активы выстраиваются «в парад планет» под ликвидацию. Поэтому портфель разгружается на 50%, 25% или в отдельных моделях на 100% — средняя загрузка держится около 70–75%. Это даёт «альфу» относительно стратегии «купил и держи».

Пример тарификации такого продукта:

- вход — 1%;
- выход — 1,25%;
- подписка — 0,5% в месяц (≈6% годовых).

При удержании в течение года эффективная стоимость $\approx 8,25\%$. Чем короче срок — тем выше стоимость в пересчёте на годовые.

3. Коммерческие лицензии на алгоритмы (B2B)

Модель для организации фонда:

- 15 готовых стратегий, предоставляемых на коммерческой основе;
- деньги клиента остаются на его счёте — алгоритмика выполняется на счетах потребителей;
- облачный сервер под легальной юрисдикцией: предоставляется не «голый код», а облачный сервис с дашбордами и ИИ;
- монетизация — либо подписка, либо участие в транзакциях.

Почему это важно: благодаря ИИ алгоритмы превратились из «чёрного ящика» в понятный, качественный код. Это лечит главную болезнь рынка 2010-х — дискредитацию торговых роботов с переобученным equity, плохой техподдержкой и непрозрачностью.

4. Токенизация реальных активов (RWA)

Направления: токенизация бизнесов, вина, самолётов. Принцип работы:

- команда выступает как венчурный со-инвестор (берёт 2,5–5% через маркетмейкинг), а не берёт деньги с проекта напрямую;
- контроль над ликвидностью через смарт-контракт с пятью подписями;
- вестинг: например, при вестинге на 3 года собственнику доступно 30%;
- вся инфраструктура (свапы, перемещение между кошельками) работает программно.

Философия подхода честно озвучивается клиенту: «Мы не верим ни в самолёты, ни в вино. Мы верим только в график». Хеджирование индекса реальных активов производится через golden/BTC/ETH — при росте blue chips портфель уравнивается.

Критический вопрос, который стоит задавать: кто выступает оракулом и как данные передаются из Web2 в Web3? Для оцифрованной недвижимости в Дубае это решается, для бизнеса и самолётов — узкое место. Отсюда важность локальной бухгалтерии на стороне проекта (фото/PDF документов автоматически разносятся по проводкам).

Технологическая база: на что опирается всё это

- Валидаторы ноды Polygon (топ-2000 команд мира) — гарантия ликвидности и защита маркетмейкерских ботов.
- Квантовые алгоритмы на C# вместо Python — тот же функционал (корреляционные матрицы, распределения), но с быстрым исполнением.
- Автоматизированная аналитика — до 50 000 контекстных моделей, свежая аналитика каждые 15 минут. Ещё до эпохи GPT команда использовала 50 шаблонов с ML-подбором нужного сценария.
- Кастодиальная платформа и работа через смарт-контракты (открытый код на GitHub).

- Механика зашифрованного ключа: алгоритмы могут докупать/продавать на счёте клиента, но не могут вывести средства — реализуется через смарт-контракт.

Урок про недобросовестных контрагентов: значительная часть работы уходила на защиту от фронтраннинга. Некоторые брокеры «закрывались об клиентов», видя заявки раньше исполнения. Единственная защита — стать валидатором ноды и контролировать блок.

Путь клиента: сколько встреч нужно

На встрече обозначились две модели онбординга.

Быстрая модель (крупные клиенты):

1. Предквалификация — 15–20 минут (можно по телефону).
2. Основная встреча с экспертом — под контролем «наблюдателя», который следит, чтобы клиента не перегружали терминологией.

Планомерная модель (сбалансированный портфель):

1. Диагностическая встреча — определяем уровень капитала и предпочтения.
2. Уточняющая встреча.
3. Работа по инструментам — каждый инструмент = отдельная встреча (обычно от 2 до 5).

Итого в среднем ~4 встречи, но диапазон огромен: от 2 встреч (если клиент пришёл по рекомендации) до года (если нужно выстроить доверие).

Две составляющие продажи: доверие и экспертиза. Клиент сканирует советника, проверяет компетентность, «подходит ли по психотипу». За 3 года — более 200 контактов, в постоянном сопровождении около 5 человек. Воронка крайне индивидуальна.

Как выстроить структуру консультирования

Предложено три ключевых роли вместо перегруженного штата:

1. Финансовое планирование — выстраивание модели капитала клиента. Всего четыре базовые задачи в мире:
 - накопление;
 - капитализация;
 - рента;
 - пенсионная программа.
2. Инвестиционное консультирование — подбор конкретного типа продукта под цель (можно автоматизировать через бриф и робоздвайзер).
3. Риск-менеджер — вместо того чтобы просто дать дисклеймер «можешь потерять всё», показать конкретную ожидаемую волатильность и потенциальную доходность.

Юрист/налоговик — не постоянная роль, а инструмент под конкретный кейс:

- держать в штате дорого;
- лучше привлекать аккредитованных операторов на локациях (кипрский юрист не знает грузинских тонкостей, и наоборот);
- вариант «складчины»: раз в месяц юрист отвечает на накопленные вопросы сообщества, что даёт ему приток клиентов и позволяет дать скидку.

Ограничение по числу шагов: у клиента есть предел терпения. Желательно закрывать задачу за 2–3 специалистов максимум. Роль риск-контролёра можно «защитить» в финансовое планирование и инвестиционное консультирование через софт с ИИ и анкету.

Проблема позиционирования: чему учит рынок

Одна из главных мыслей встречи: «финансовый консалтинг» и «сбалансированный портфель» звучат сегодня скамно и размыто, особенно в русскоязычном контексте с историями финансовых пирамид.

Что работает вместо этого — позиционирование от боли клиента:

| Размытая формулировка | Конкретный оффер |

|---|---|

| «Финансовый консалтинг» | «Релокация и ВНЖ через инвестиции в недвижимость» |

| «Инвестируйте с нами» | «Как сохранить капитал в криптовалюте» |

| «Соберём вам портфель» | «Начни зарабатывать на активах, которые не в белой зоне» |

Реальные боли, выявленные на рынке:

- Кипр (в основном релоканты): нужна недвижимость, но с малой суммой входа (10–20 тыс.) полноценную недвижимость не купить.
- Грузия: подходит для «отращивания» капитала — можно инвестировать по 500–700 долларов ежемесячно, чтобы через 3 года собрать сумму для входа в сделку на Кипре.
- ВНЖ и релокация: окно возможностей закрывается (пример с гражданством, которое подорожало с 10 тыс. до 100 тыс. долларов). Здесь работают два двигателя продаж — жажда приобретения и страх потери.

Важное уточнение: страх потери и жажда приобретения — контекстно-зависимые триггеры, работают не на всех. Единственный универсальный триггер — безопасность (отсюда универсальность страховых продуктов как защиты).

Ключевой принцип: продукт, а не отдельный инструмент

Отдельный инструмент — почти всегда плохая идея для продажи. Примеры-предостережения:

- Золото с 2010 по ~2024 стояло в диапазоне ~1800–2000 долларов — на нём почти нельзя было заработать, затем резкий рост. Всегда возникает вопрос: это предел или нет?
- Нефть — заработать сложно.

- Газ — исторически люди поднимались.

Вывод: клиенту нужно формировать портфель — часть золота, часть биткойна, часть недвижимости — и управлять ожиданиями. Можно оперировать наглядными расчётами: «до миллиона 83 года по 1000 долларов в месяц, но S&P 500 / биткойн сокращают этот срок — если готов терпеть просадки волатильности».

Взгляд в будущее: горизонт 2 года

Участники сходятся во мнении, что актуальность инструментов — около 2 лет, и рынок кардинально изменится:

- вероятно исчезновение привычных бирж, акции (например, Apple) можно будет купить «в DeFi-магазине за углом»;
- введение цифрового евро и лицензирование криптоактивов приведёт к разделению на «белую» и «серую» зоны: активы вне системы нельзя будет легко завести в фиатную систему без уплаты налогов;
- возможны ограничения на снятие средств («банкомат выдаст только 1000, даже если нужно 1500»);
- вырастет роль сервисов легализации и «чёрных» обменников.

Практический вывод: окна возможностей закрываются. У каждого инструмента есть срок ликвидности. Это само по себе аргумент для клиента — «у тебя есть 2 года, чтобы преуспеть».

Итоговый план действий

По итогам встречи сформирован чёткий порядок шагов:

1. Разделить инструменты на две категории:
 - ликвидные (то, что можно предложить прямо сейчас);
 - возможные (перспективные направления).
2. Идти от клиента, а не от продукта:
 - сначала — портрет клиента и его боль;
 - затем — позиционирование;
 - только потом — способ продажи.
3. Создать общий документ (буклет):
 - собрать экспертизу каждого участника;
 - добавить технологическую обвязку;
 - оформить как понятный «проспект эмиссии» с типами ликвидности, стоимостью, доходностью и дисклеймерами;

- не тратить ресурсы на лендинги и платформы на старте — достаточно классического информационного буклета.

4. Превратить дискредитированные ниши в продукты через надстройки: финансовое планирование + инвестиционное консультирование + риск-менеджмент с помощью ИИ. Так же, как «крипта неплоха, но дискредитирована», а «алгоритмы хороши, но дискредитированы чёрными ящиками» — задача сделать их прозрачным, упакованным продуктом.

5. Организационно: создать рабочую группу, назначить следующий созвон, зафиксировать общее видение перед распределением ресурсов компаний.

Главные выводы

- Сообщество компетенций сильнее любого отдельного игрока — за счёт перетока лидов и взаимного дополнения экспертиз.
- Продавать нужно не инструменты, а решения боли клиента — от «как релоцироваться», а не от «вот вам портфель».
- Простота интерфейса и коммуникации важнее демонстрации технологической мощи.
- Прозрачность и управление рисками — способ отстроиться от дискредитированного рынка.
- Позиционирование строится в обратном порядке: клиент → его боль → оффер → продукт → продажа.
- Действовать нужно быстро: окна возможностей и ликвидность инструментов имеют короткий срок жизни.