

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

۱

۳

۹

۸

کتابِ ولتِ تک

هندبوک فین تک برای سرمایه گذاران، کارآفرینان و ایده پردازان مالی



سرشناسه: چیستی، سوزان، پوشمن، توماس. /عنوان و نام پدیدآور: کتاب ولشتک: هندبوک فینتک برای سرمایه گذاران، کارآفرینان و ایده پردازان مالی /سوزان چیستی و توماس پوشمن؛ مترجم: راه پرداخت؛ / مشخصات نشر: تهران: صفحه سفید، ۱۳۹۸. / مشخصات ظاهری: ۳۶۸ ص. مصور (بخشی رنگی)، جدول (بخشی رنگی)، نمودار (بخشی رنگی). / شابک: ۶-۳۷-۶۵۹۹-۹۶۴-۹۷۸ / قیمت: ۷۰۰۰ تومان. / وضعیت فهرست نویسی: فیپا / یادداشت: عنوان اصلی: The Wealthtech Book The Fintech Handbook For Investors Entrepreneurs And Fiance Visionaries / عنوان دیگر: هندبوک فینتک برای سرمایه گذاران، کارآفرینان و ایده پردازان مالی. / موضوع: خدمات مالی / موضوع: Financial Services / رده بندی کنگره: ۲۱۳۹۷ ک / HG۴۵۲۹ رده بندی دیویی ۳۳۲/۶ / شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۸۲۷۳۵.

کتابِ ولتِ تک

هندبوکِ فینِ تک برای سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و ایده‌پردازان مالی

نویسندگان:

سوزان چیستی

توماس پوشمن

ترجمه:

راه پرداخت

مارال



راه پرداخت

کتاب ولث تک: هندبوک فینتک برای سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و ایده‌پردازان مالی / ناشر: صفحه سفید / مؤلفان: سوزان چیستی و توماس پوشمن / مترجمان: راه پرداخت ویراستار محتوایی: قاسم سرافرازی / ویراستار متن: یلدا شایسته‌فر / صفحه‌آرا: علیرضا کیوان / نوبت چاپ: اول- ۱۳۹۸ / شماره‌گان: ۱۰۰۰ نسخه / شابک: ۶-۳۷-۶۵۹۹-۹۶۴-۹۷۸ / تمام حقوق این اثر محفوظ و متعلق به موسسه شبکه عصر تراکنش (راه پرداخت) است. تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۱۰۵۳۹ / دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲ / پست الکترونیک: mediamanager.ir@gmail.com پایگاه اینترنتی: Way2Pay.ir

نشانی انتشارات و مرکز پخش: تهران، خیابان طالقانی میدان فلسطین شماره ۹ تلفن ۸۸۹۸۰۹۶۳

تقویت صنعت مدیریت سرمایه‌گذاری
تحول آفرینی فین‌تک در سراسر زنجیره ارزش مدیریت ثروت؛ آیفین‌تک بر مدل مدیریت ثروت آینده چیره خواهد شد یا هنوز جایی برای مدیران ثروت سنتی وجود دارد؟
استقبال از فناوری در حال ظهور
ولت‌تک؛ کسب‌وکار به طرز غیر معمول
استقبال از داشتن یک ربات هوش مصنوعی به عنوان همکار
ضرورت دیجیتالی شدن در مدیریت ثروت
هم‌نظری با افراد نسل هزاره؛ کلید ولت‌تک
«به‌سوی بی‌نهایت و فراتر از آن!»؛ ساختن اپلیکیشن‌های ولت‌تک هیچ‌گاه به این سادگی نبوده است

۱۰ دلیل برای اینکه مدیریت ثروت دیجیتال، یک استاندارد بازار جهانی خواهد شد
مشتریان ثروتمند در مورد مدیریت ثروت دیجیتال چه فکری می‌کنند؟
چالش‌های دیجیتالی‌سازی مشاوره مدیریت ثروت
مدل مشاوره هیبرید
هیچ‌راه‌حلی برای همه مناسب نیست؛ شخصی‌سازی خدمات و فروش اجتماعی در مدیریت ثروت
نحوه ارائه مشاوره رباتیک مطمئن
چگونه گیمیفیکیشن می‌تواند مشتریان را به ثبت‌نام ترغیب کند

چگونه فناوری‌های نوظهور بازارهای در حال ظهور را تغییر خواهند داد؛ ربات مشاور X. خوش آمدی!
فناوری ارائه‌ار تقای تجربه مشتری در دنیای مجازی و فیزیکی
ابرقدرت‌های دیجیتال؛ نقش هوش مصنوعی در مدیریت ثروت
استفاده از هوش مصنوعی در مدیریت ثروت
هفت فرضیه در مورد مدیریت دارایی دیجیتال در سال ۲۰۲۰
ایجاد مشاوره دیجیتال شخصی به اندازه ایجاد مشاوره شخصی دیجیتال اهمیت دارد

مدل کسب‌وکار دیجیتال برای عملیات‌های مدیریت ثروت به عنوان واسطه بین نسل‌ها
چگونه معماری دیجیتال می‌تواند به نتایج ملموس در کسب‌وکار منجر شود
ستون شخصی‌سازی
دیجیتالی کردن مدیریت ثروت
بقای اصلح - مقاومت سایبری

مدیریت ثروت به عنوان پلتفرم؛ معماری کسب‌وکار جدید با PSD2
مدیریت ثروت - آماده شدن برای انقلاب دیجیتال
چگونه مدیریت ثروت را در بانک‌ها دیجیتالی کنیم

عوامل موفقیت کلیدی در کسب سهم بازار و افزایش مقیاس در وام‌دهی جایگزین

هوش مالی شخصی، هوش مصنوعی و آینده‌مدیریت پول

پیش‌بینی مالی و بهینه‌سازی پورتفولیو در قرن بیست و یکم

محصولات مدیریت ثروت و ابزارهای سرمایه‌گذاری با کمک هوش مصنوعی

مدیران ثروت می‌توانند با یک فرایند سرمایه‌گذاری داده‌محور نتایج مشتری موثر ارائه کنند

استدلال کسب و کاری برای برابری جنسیتی

انتخاب رباتیک امانت‌دار در New Fund Order امکان‌پذیر است

۲۰۰ ۵. کاربردهای بلاکچین در مدیریت دارایی و ثروت

رمزارز و بلاکچین

چگونه بلاکچین موجب نوآوری در مدیریت دارایی می‌شود

موارد استفاده و چالش‌های پرداخت نقدی بدهی برنامه‌های بلاکچین در مدیریت ثروت

بلاکچین به‌عنوان یک ستون فقرات برای خلق دارایی و ثروت

روای یک صنعت بدون دفترکل، متصل به مدیریت ثروت جهانی

آریتراژ اعتماد و آینده‌مدیر دارایی؛ چگونه نوآوری‌های بلاکچین می‌توانند نتیجه‌بخش باشند

سرمایه‌گذاری و صدور توزیع‌شده در بلاکچین

۲۳۴ ۶. داستان‌های موفقیت بنیان‌گذاران

راه‌اندازی بانک MeDirect به‌عنوان یک بانک چالش برانگیز

توانمندسازی مالی زنان؛ چرا و چگونه این کار را انجام دهیم؟

چرا گلدمن ساکس را برای رفتن به دنیای فین‌تک ترک کردم

moneymeets.com؛ درگاه مدیریت امور مالی شخصی پیشرو آلمان

شکست یک قصد میلیون‌دلاری بازار

۲۶۲ ۷. نوآوری سازمانی

فقط انجامش بدهید! برای قدرت بخشی به بانک‌ها و مدیران دارایی، از هیجان در نوآوری استفاده کنید

بهره‌برداری از نوآوری سازمانی با قرار دادن بانک‌ها در معرض اکوسیستم‌های خارجی

مدیریت ثروت مرده است، زنده‌باد مدیریت ثروت

۲۴۸ ۸. مروری جهانی بر ولش‌تک

آیا آینده ولش‌تک در چین بوده است؟

ولش‌تک در آمریکای لاتین

چالش‌های بازار مدیریت سرمایه‌زاین؛ صدور دیجیتال و توزیع محصولات

اوراق بهادار املاک و مستغلات ژاپن

چگونگی شکوفایی ولش‌تک در ترکیه

۲۹۸ ۹. مروری جهانی بر ولش‌تک

مشتری شبکه‌سازی شده

در آینده، مدیران ثروت از افراد نسل هزاره خواهند بود

توانمندسازی مالکان دارایی و طرف خرید

صنعت مبتنی بر دیجیتال، اطلاعات و هوش مصنوعی

ولش‌تک؛ دیجیتالی کردن بانکداری خصوصی و مدیریت ثروت

بوم مدیریت ثروت؛ چارچوبی برای طراحی شرکت ولش‌تک آینده

جزئیات رویکرد IKEA برای مدیریت ثروت؛ تصمیم به ایجاد تغییر در عرصه رقابتی بخشی بالغ

فین‌تک و چالش پیش روی مدیریت ثروت

تصمیم‌گیری شناختی با کمک «بینش به‌عنوان سرویس»

بانکداری بیشتر برای پول کمتر

چگونه هوش مصنوعی باعث می‌شود مشاوره رباتیک بهتر از مشاوره انسانی باشد

امنیت در آینده ولش‌تک

چگونه چین، ولش‌تک و آینده خدمات مالی را شکل می‌دهد؟

از تکینگی فناوریانه به تکینگی مالی - سفر بدون بازگشت به آینده مالی

استقبال از کلاس ۲۰۵۸ آکادمی مدیریت ثروت گالاکتیک

یادداشت حامی

بعد از دودعه تجربه معامله و مدیریت -از سرمایه‌گذار گرفته تا کارگزار- در بازار سرمایه کشور و مشاهده تغییرات و فراز و نشیب‌های این بازار، اکنون با اطمینان بیشتری می‌توانم بر اهمیت، قطعیت و الزام حضور عنصری مدرن در بازار سرمایه ایران پای بفشارم. گویا دیگر گذاره‌ای کلیشه‌ای و معلوم است که برای باقی ماندن و پیشرو بودن در رقابت، خصوصاً در صنعت خدمات مالی -که اساساً ماهیتی غیرفیزیکی دارد- باید این عروس ملون تکنولوژی را به خانه پذیرفت!

واضح تر آنکه؛ توسعه روزافزون زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات در جهان و به تبع آن ایران، این جبر و اختیار را امروزه به بنگاه‌های فعال در صنعت داده که با آهنگ جدید تکنولوژی هم‌آوا شوند و اگر نه؛ لاجرم باید از صحنه خارج شوند. {به عنوان یک متخصص بازاریابی با سمت مدیرعاملی کارگزاری در ابتدای دهه نود، وقتی مشاهده می‌کردم با هر برنامه بازاریابی سهم بازارمان عقب نشینی کرده و کمتر و کمتر می‌شود، این الزام تکنولوژی را در صنعت، زودتر از بسیاری همکاران یافتم. }

عصر تکنولوژی و ارتباطات با هر حرکت خود، هیجانی بیشتر به اشتیاق سیری ناپذیر رشد بشر می‌دهد و در عرصه مالی، هیجان انگیز تر. از آن جهت که اکنون بسیاری از غیر ممکن‌ها ممکن شده‌اند و بسیاری از محدودیت‌های زمانی، مکانی و اجرایی محو شده و می‌توان خدمات متنوعی را در حوزه مدیریت دارایی و ثروت به افراد ارائه داد و صد البته در چهره دیگر، تکنولوژی همیشه تله و حشتناکی برای کسب و کارها بوده است: تله هزینه‌های گزاف، دنیای ناشناخته و مبهم، اشتباهات سنگین ماشین محور و وابستگی‌های عمیق و اعتیادگونه و....

نمی‌توان منکر شد که ورود به وادی تکنولوژی پیش نیازهای مهمی دارد که از آن جمله می‌توان به آمادگی سازمانی، دانش کافی و مطالعه تجربیات دیگر کارآفرینان اشاره کرد و

این‌ها همگی باز هم ضمانتی برای موفقیت به ما نمی‌دهد.

بهانه این یادداشت، کتاب حاضر با نام «ولت تک» است. «تکنولوژی مدیریت ثروت» می‌تواند عنوان فارسی آن باشد که به نظرم از حوزه‌های جذاب، روبه رشد و تحول‌ساز صنعت خدمات مالی خواهد بود. برای شخص بنده و مجموعه فارابی، مایه بسی افتخار و مباهات است که سهمی ولو ناچیز در انتشار و ارائه این کتاب به زبان فارسی برای علاقه‌مندان داشتیم. مدیریت ثروت و ارائه خدمات برای کسب منفعت بهینه از تمام انواع دارایی‌ها با استفاده از بستر تکنولوژی و IT دنیای جدیدی است که باعث می‌شود تحولات عظیمی در صنعت خدمات مالی رخ دهد و به واسطه آن بتوان به عموم افراد با هر میزان ثروت نیز، خدمات با کیفیت و اقتصادی را ارائه داد (شاید قبلاً به خاطر هزینه‌های زیاد چنین خدماتی در انحصار معدود ثروتمندان بود). در این بین افزایش اثربخشی ابزارهای جدید تحلیلی و هوش مصنوعی نیز پدیده‌ای است که می‌تواند بسیاری از دیدگاه‌ها و سازمان‌ها با الگوی قدیمی را، به چالش بکشد.

شاید مزیت اصلی کتاب را، به روز بودن اطلاعات آن در مورد تکنولوژی‌های مدیریت ندانیم بلکه ساختار ساده فهم و عملگرا و تیتروگانه آن است که یک مدیر با مطالعه آن علاوه بر درک کلی حوزه ولت تک‌ها دیدگاه‌های خوبی از تجربیات ارائه شده در این کتاب بگیرد. این نکته از آن جهت حائز اهمیت است که در کشور ما شرایط خاصی از منظر زیرساختی، قانونی و تکنولوژی حکمفرماست و الگوهای خارجی برای محیط ایران مجبور به سفارشی‌سازی هستند و برای این ویژه‌سازی، شما نیاز به فهمی فهرست‌وار از مفهوم تکنولوژی پیش‌رو و در عین حال چالش‌های اجرا دارید. آشنایی مناسب با حوزه مدیریت ثروت و دیدگاه‌های اجرایی مرتبط با موضوع در کتاب، می‌تواند مدیران و کارآفرینان این عرصه را به خلق ارزش از این مسیر رهنمون کند.

کوتاه سخن آنکه به نوبه خود، امیدوارم با توسعه کمی و کیفی بازار سرمایه و مدیریت

ثروت در کشورمان - خصوصاً با استفاده از قابلیت‌های تکنولوژی - اولاً؛ بتوان به رشد و توسعه و تعالی کشور کمک کرد. ثانیاً؛ بستری را فراهم کرد تا بسیاری از مردم که در نقص‌های گاه و بیگاه تصمیمات کلان کشور، قربانی نوسانات بازارها شده و دچار زیان می‌شوند، خدمتی مناسب و راهگشا را دریافت کنند. ثالثاً با این تسهیلات، جریان سرمایه‌گذاری مولد در کشورمان تقویت شود و به نظرم با این همه امید در این راه، توجه به استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک و چنگ زدن به ریسمان تکنولوژی، به همه مخاطراتش می‌ارزد.

رحمان بابازاده

مدیرعامل کارگزاری فارابی

یادداشت حامی

همیشه به دنبال ماجراجویی و کشف راه حل گره های کوری بودم که صنعت مالی و سر مایه گذاری را از پیشرفت عقب می راند. اینکه چگونه می توان حوزه سر مایه گذاری را بر خلاف ماهیت پر ریسکش به حوزه ای با حاشیه امن تبدیل کرد؟!

زیرا افرادی که به این حوزه می آیند غالبا جزء افرادی هستند که مهارت کافی در مدیریت دارایی خود ندارند و عموما با شکست های پی در پی، امید خود را از بازارهای سر مایه گذاری قطع می کنند؛ اما روی دیگر صحبت من با کسانی است که به مفهومی فراتر از تکنولوژی می اندیشند. در تمام ۱۶ سال تجربه خود در حوزه IT و مالی به دنبال راه حلی از جنس تکنولوژی برای افراد بوده ام تا وقتی از ماورای تکنولوژی صحبت می کنم، یادآور الزام ایجاد یک سرزمین امن سر مایه گذاری باشم، اما درباره اینکه این سرزمین چگونه قابل دسترسی است، باید بحث شود.

در دورانی زندگی می کنیم که تکنولوژی به سرعت در حال پیشرفت است و خوشبختانه حوزه بازارهای مالی از این موضوع مستثنی نیست؛ پیشرفت در بازارهای مالی توسط تکنولوژی شرکت های فناوری مالی اتفاق می افتد. همین پیشرفت ها در راستای کشف راه حل هایی بر مبنای تکنولوژی مالی است؛ این تکنولوژی شامل ایده های نوآور است.

همان طور که گفته شد ابزارهای مالی برای فرایندهای معاملات روزانه، تجارت و سر مایه گذاری دچار تحولات عظیمی شده اند، اکنون که سر مایه گذاری ها سمت و سوق دیگری به خود گرفته اند، راه حل ها با تکنولوژی های جدید از راه می رسند. یکی از این تکنولوژی ها «ولت تک» است.

ولت (wealth) به معنی ثروت است. تمام فناوری های مالی که به دنبال راه حل هایی بر مبنای تکنولوژی در بعد سر مایه گذاری و مدیریت دارایی و ثروت هستند، در زیر مجموعه فناوری ولت تک قرار می گیرند. با کمک این نوع از فناوری ها است که بازارهای مالی و سر مایه گذاری به سمت مدیریت دارایی و ثروت در نوع دیجیتال رفته اند و در نتیجه باعث عملیاتی شدن تحلیل ها، آنالیزها و در نهایت مدیریت ثروت بر اساس داده ها با همراهی تکنولوژی هوش مصنوعی می شوند.

مدیریت سر مایه گذاری پدیده ای است که همیشه از دسترس افراد با سر مایه کم و خرد دور بوده؛ چرا که سازمان ها با افرادی که ثروت و نقدینگی بالایی داشتند، همکاری می کردند، اما اکنون با وارد شدن تکنولوژی به این حوزه دامنه سر مایه گذاری تغییر یافته است و افراد با سر مایه های کم نیز می توانند دارایی شان را به دامن این فناوری بسپارند.

حوزه دیگری که انقلاب بزرگ تری را رقم خواهد زد، فناوری بلاکچین است؛ بلاکچینی که با به وجود آمدنش شفافیت و تمرکززدایی را در صنعت مالی رقم زده است؛ زنجیره ای از بلوک ها که تراکنش ها را با شفافیت تمام به یکدیگر انتقال می دهند. سر مایه گذاری در این حوزه توسط مدیریت دارایی انجام می شود و دیجیتالیزه شدن مدیریت دارایی این نوید را به ما می دهد که کاربرد این فناوری در صنعت بلاکچین هم مورد توجه بیشتری قرار گرفته است.

مفاهیمی همچون سوشال تریدینگ و کپی تریدینگ نیز جزء مباحث بسیار مهم صنعت مدیریت دارایی دیجیتال هستند که امروزه با تمام قدرت در حال پیشرفت هستند. افرادی بدون دانش تخصصی از ابزارهایی مانند ربات ها یا افرادی با دانش کافی بهره می برند تا سر مایه گذاری امن تر و مدیریت آسان تری روی سر مایه خود داشته باشند. این افراد با هر میزان دارایی به طور کامل خواهند توانست تا با کمترین تعداد کلیک، دارایی خود را توسط افراد و ابزارهای حرفه ای مدیریت کنند.

منظور من از دارایی تمام سر مایه هایی است که به شکل دیجیتال در حال تبادل هستند. این دارایی ها می توانند انواع مختلفی از مفاهیم انتقال ارزش را در بر بگیرند؛ از سر مایه داخل کارت های بانکی گرفته تا ارزهای دیجیتال در حوزه بلاکچین.

به عنوان مدیر عامل شرکت توسعه فناوری سوشیانت بر این باورم که نه تنها بازارهای مالی؛ بلکه اقتصاد جهانی با ورود تکنولوژی به این حوزه توانمندی بسیار باشکوهی را تجربه خواهد کرد. به امید روزهایی روشن.

محمد قاسمی

مدیر عامل استارت آپ سوشیانت

هیچ عشقی با سکوت زنده نمی ماند

فین تک یعنی کاربرد نوآورانه فناوری در خدمات مالی. از خدمات مالی هم در ایران بیشتر بانکداری و پرداخت شناخته شده و بورس و بیمه کم تر مورد توجه قرار گرفته است. با این که اهمیت بورس کم تر از بانکداری نیست منتها در ایران تا همین چند سال پیش بانکداری جایگزین سرمایه گذاری در بورس شده بود. به نظر می رسد در سال های آتی با گسترش فناوری دسترسی طیف بیشتری از مردم به بورس فراهم شود. هرچقدر در سال های گذشته دسترسی به بورس سخت تر بود اکنون فناوری زمینه دسترسی افراد بیشتری را فراهم کرده است. با دسترسی افراد بیشتر و عمیق تر شدن حضور کسب و کارهای بزرگ در بورس شاهد توسعه بیشتر بورس هم خواهیم بود. به این ترتیب شاید بتوانیم امیدوار باشیم در مقایسه با ابزارهای شناخته شده سرمایه گذاری در ایران (سکه و طلا، ملک، ارز و خودرو) بورس جای واقعی خودش را پیدا کند. در این زمینه آموزش مهم ترین کاری است که باید انجام شود. در صورتی که آموزش جدی گرفته شود می توان امید بیشتری داشت که در سال های آینده شاهد ایجاد تحول در مدل های ذهنی افراد باشیم و بازاری مانند بورس در جایگاه واقعی خودش قرار بگیرد.

رشد بورس آسان نخواهد شد مگر این که موضوع آموزش جدی تر گرفته شود. کتاب یکی از بهترین ابزارهای اولیه در زمینه آموزش است. پیش از این ما «کتاب فین تک» را منتشر کردیم که با باز خورد خوب جامعه فناوری و مالی ایران همراه شد. کتاب «ولت تک» در ادامه «کتاب فین تک» قرار دارد. کتاب «اینشورتک» و کتاب «رگ تک» هم در ادامه این مسیر هستند. این کتاب ها برای سطوح حرفه ای آماده شده اند. به عبارتی کسانی که با بورس آشنا هستند این کتاب ها چون در پچه ای به سوی چند سال آینده می مانند. امیدواریم بتوانیم در این مسیر کتاب هایی برای سطوح گوناگون آماده کنیم. منتها توجه کنیم که این کتاب مناسب افراد حرفه ای است.

در بورس به دلیل ماهیت پویایی که دارد ممکن است توجه به آینده و تغییراتی که فناوری در

زمینه سرمایه گذاری ایجاد می کند مورد غفلت واقع شود. این کتاب روندهایی که آینده را تغییر می دهند را پیش روی افراد فعال بورس قرار می دهد. آنهایی که با بورس آشنا هستند یا در بورس فعالیت می کنند به کمک این کتاب مسیر آینده را می شناسند و می توانند چشم انداز روشن تری برای فعالیت های خود در بورس ترسیم کنند. این کتاب مناسب کسانی است که با آغوش باز به سراغ ایده های جدید و آینده می روند. امیدوارم این کتاب زمینه آشنایی بیشتر فعالان بورس ایران با روندهای نوآوری و فناوری در حوزه های گوناگون سرمایه گذاری را فراهم کند.

در پایان لازم است از مدیران شرکت کارگزاری فارابی خصوصا جناب آقای رحمان بابا زاده تشکر کنم که با حمایت های مادی و معنوی خود زمینه انتشار این کتاب را فراهم کردند. همین طور لازم است از همکاری صمیمانه جناب آقای محمد قاسمی مدیرعامل سوشیانتهم تشکر کنم. همکاران من برای تولید و انتشار این کتاب تلاش زیادی انجام دادند و اینجا فرصتی است از آنها سپاسگذاری کنم. آقای قاسم سرافرازی که زحمات مدیریت نشر را بر عهده گرفته اند، فراتر از وظایفی که داشتند برای این کتاب تلاش کردند و خانم پلدا شایسته فر و آقای علیرضا کیوان هم همکاری صمیمانه ای در انتشار این کتاب داشتند. به دلیل طولانی شدن نام افراد دیگر را نمی آورم و از همه همکارانم در راه پرداخت و گروه مترجمین ناربو تشکر می کنم. مادر راه پرداخت تلاش می کنیم محتوای اثربخش و مفید در زمینه فین تک ایران تولید کنیم و امیدواریم بتوانیم در سال های آینده این مسیر را به شیوه ای مفیدتر و اثربخش تر ادامه دهیم.

رضاقربانی

رئیس هیات مدیره موسسه شبکه عصر تراکنش

پیش‌گفتار

با توسعه مدیریت ثروت دیجیتال («ولث تک»)، از جمله بسترهای مشاوره رباتیک و مشاوره مجازی، صنعت جهانی مدیریت سرمایه‌گذاری در حال مواجهه با تحول عمیقی است. علاوه بر راهکارهای موفق مدیریت ثروت دیجیتال، تمایلات مشتری‌ها در حال تغییر است و افراد نسل هزاره اغلب رویکرد «خودت انجامش بده» دارند و ترجیح می‌دهند به جای ملاقات با مشاور مالی، کارهایشان را با کمک اپلیکیشن‌های مختلف انجام دهند. با توجه به اینکه والدین افراد نسل هزاره (که خودشان متولد نسل انفجار هستند) تریلیون‌ها پوند پول برای این نسل طرفدار فناوری به ارث خواهند گذاشت و با توجه به این روند عمومی که طی آن مصرف‌کننده‌ها به تجربه دیجیتالی عالی عادت دارند، بیشتر مدیران دارایی و بانک‌های خصوصی باید به فکر تجدیدنظر روی محصولات و استراتژی‌های بازاریابی و توزیع خود باشند تا کسب و کارشان در دهه بعدی دوام بیاورد. علاوه بر این، فشار برای کاهش هزینه‌ها و دستیابی به بازدهی بیشتر به راه‌حل‌های ولث تک اجازه درخشیدن داده و به آنها کمک کرده آلفای بالاتری ایجاد کنند، ریسک را کمتر کنند و کاهش قابل توجهی در هزینه‌های مدیریت پول و برنامه‌ریزی مالی و مشاوره ایجاد کنند، در حالی که در همان زمان مشتریان خود را با یک تجربه کاربری برتر خوشحال می‌کنند.

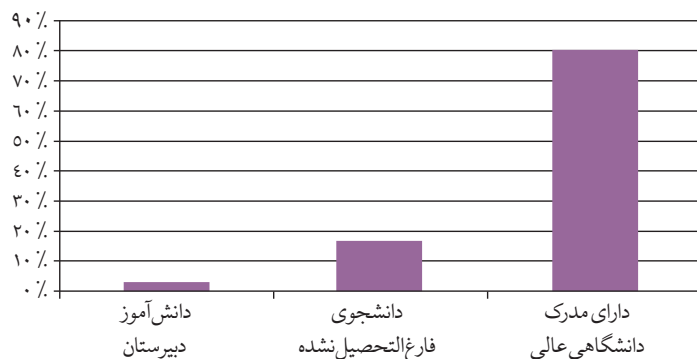
برخی از مدل‌های کسب و کار نوظهور - مانند مشاوره‌های رباتیک - در ابتدا و پیش از آنکه به مراحل بالاتر رفته و با شرکت‌های با سابقه رقابت کنند، بر خدمات رسانی به بخش‌هایی از مشتریان تمرکز داشتند که برای نقش آفرینان سنتی سودآور نبودند. دیگر پیشنهادها بر دو جنبه متمرکز بوده‌اند: توانمندسازی مشاوران مالی موجود و بانکدارهای خصوصی با کمک جدیدترین نوآوری‌ها و فناوری‌های دیجیتال و حمایت از مدیران سرمایه‌گذاری و جلوگیری از سرریز اطلاعات با کمک جدیدترین فناوری‌های هوش مصنوعی و تحلیل

کلان‌داده.

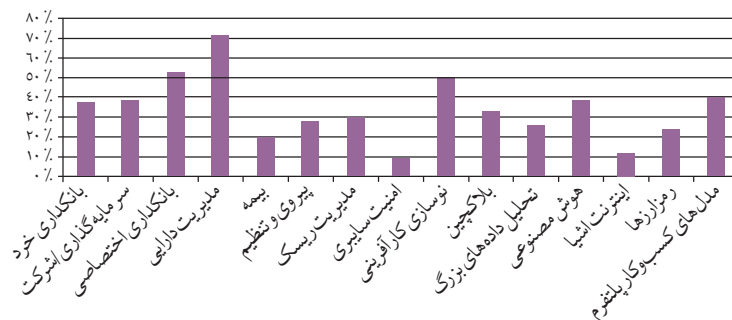
در کل، بخش ولث تک در جهان رونق زیادی دارد و کارآفرین‌ها و سرمایه‌گذاران حوزه فین تک در سراسر جهان روی ایجاد پیشرفته‌ترین راه‌حل‌ها کار می‌کنند. برای اینکه بهترین مطالب را برای خوانندگان مان در سراسر جهان به اشتراک بگذاریم، همان رویکردی را دنبال می‌کنیم که در مورد کتاب فین تک (اولین کتاب جمع‌سپاری شده جهانی در باره انقلاب فناوری مالی که توسط وایلی در سال ۲۰۱۶ منتشر شد و نقاط مختلف جهان به‌عنوان کتابی پرفروش شناخته شده) دنبال کردیم.

کتاب فین تک فراتر از تمام انتظارات ما ظاهر شد؛ این کتاب به پنج زبان مختلف در ۱۰۷ کشور به‌صورت نسخه کاغذی، کتاب الکترونیک و کتاب صوتی موجود است و بیش از ۱۶۰ مؤلف در ۲۷ کشور، ۱۸۹ چکیده ثبت کرده‌اند تا در بخشی از این کتاب سهیم شوند. حدود ۵۰ درصد تمام شرکت‌کنندگان برای نگارش کتاب پایانی انتخاب شدند. وقتی در سال ۲۰۱۶ کتاب فین تک را در سراسر جهان روانه بازار کردیم، نویسندگان و خوانندگان ما فرصت‌های زیادی پیدا کردند که به‌صورت شخصی با ما ملاقات کنند، کتاب‌هایشان در رویدادهای جهانی معرفی کتاب امضا شود و روابط دوستانه خود در حوزه فین تک را در سراسر جهان عمیق‌تر کنند. در سال ۲۰۱۷ تصمیم گرفتیم مجموعه کتاب‌های فین تک را با نوشتن سه کتاب جدید توسعه دهیم. این کتاب‌ها به فرایند اثرگذاری مدل‌های کسب و کار و نوآوری در حیطه فناوری روی مدیریت دارایی و بانکداری اختصاصی («ولث تک»)، حوزه بیمه («اینشورتک») و تبعیت قانونی («رگ تک») مربوط هستند. همان رویکرد قبلی در باره جمع‌سپاری محتوای کتاب به بهترین متخصصان را دنبال کردیم تا بتوانیم جدیدترین رویکردها و دانش موجود در مورد تغییرهای در حال ظهور در صنعت خودمان را به دست آوریم. کتاب ولث تک اولین کتاب جهانی در این موضوع است؛ کتابی که جهت تفکر، اطلاعات مفیدی به تازه‌کاران فین تک و نیز پیشگامان

نمودار ۱: بیشترین شایستگی تحصیلی در بین نویسندگان ما چیست؟



نمودار ۲: لیست حوزه‌های تخصص نویسندگان ما (انتخاب چندین مورد هم امکان پذیر است)

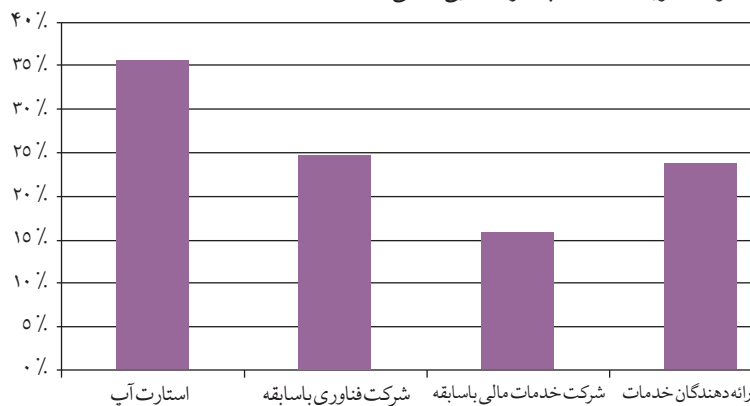


نمودارهای ۳ و ۴ نشان می‌دهند که بیش از ۳۵ درصد از نویسندگان کارآفرینانی هستند که برای استارت‌آپ‌های فین‌تک کار می‌کنند (تعداد زیادی از آنها عضو تیم‌های بنیان‌گذار هستند)، ۴۰ درصد آنها عضو شرکت‌های مالی و فناوری هستند و یک چهارم دیگر از

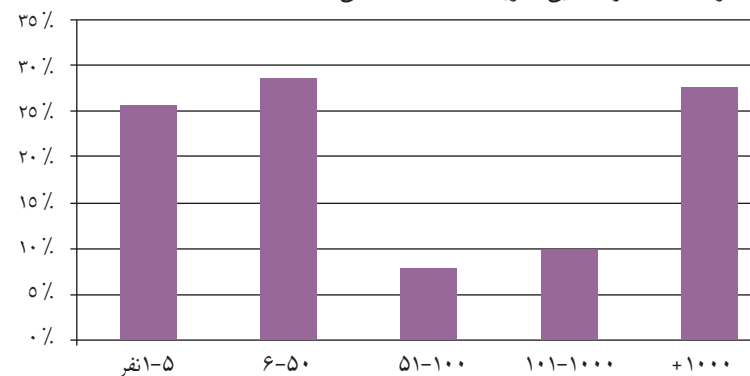
و متخصصان باتجربه آن می‌دهد. دلیل اینکه ما تصمیم گرفتیم در یافتن منبع مشترکان این کتاب، به جامعه جهانی فین‌تک کمک کنیم، عدم یکپارچگی ذاتی رشته فناوری مالی که در زمینه مدیریت سرمایه‌گذاری به کار گرفته شده است، مشاوران مالی و بانک‌های خصوصی به صورت جهانی است. هیچ نویسنده‌ای، گروهی از نویسندگان یا در واقع هیچ جایی در جهان نبود که بتواند تمام جنبه‌ها و جزئیات ولت‌تک را به طور کامل پوشش دهد. بیش از آن، با داشتن پایگاه مشارکت‌کنندگانی واقعا جهانی، ما نه تنها برای برقراری ارتباط، انتخاب و بررسی مشارکت‌کنندگان بالقوه‌مان، از کانال‌های ارتباطی فنی استفاده کردیم و با این کار به روح فین‌تک و ولت‌تک وفادار ماندیم، بلکه اطمینان حاصل کردیم که افراد در هر گوشه از جهان شانس ابراز نظرات‌شان را داشته باشند. بنابراین، هدف ما این بود که به یکی از مهم‌ترین اهداف کتاب ولت‌تک، جامه عمل بپوشانیم، مثلاً به کسانی که صدایشان به جایی نمی‌رسد و کسانی که در محل زندگی‌شان عضو جوامع اصلی فین‌تک نیستند، فرصتی برای شنیده شدن بدهیم و صدای آنها را به گوش مخاطبان بین‌المللی برسانیم. ما از سیر ویرایش کتاب ولت‌تک بسیار لذت برده‌ایم و صادقانه امیدواریم که شما هم از خواندن آن تا حد امکان لذت ببرد. بیش از ۲۴۰ مولف از ۲۵ کشور ۲۳۶ چکیده مختلف را ارسال کردند تا بخشی از کتاب باشد. دیدگاه جامعه جهانی فین‌تک را در مورد اینکه ترجیح می‌دهند کدام چکیده به تفصیل شرح داده شود، جویا شدیم. از بین تمام مقاله‌ها، بهترین‌ها را انتخاب کردیم و از مولفان منتخب‌مان خواستیم نگارش ۷۱ فصل کتاب را بر عهده بگیرند. برای کسب آگاهی بیشتر از زمینه مطالعاتی، پژوهشی و مهارت مولفان منتخب‌مان پرسشنامه‌ای را تنظیم کردیم. ۸۰ درصد مولفان مدرک دانشگاهی تحصیلات تکمیلی و مهارت قوی در حوزه مطالعاتی‌شان داشتند و ۷۴ درصد مولفان که همکاری‌شان در تالیف کتاب قطعی شده بود، قبلاً مقاله‌های دیگری به چاپ رسانده بودند (نمودارهای ۱ و ۲ را ببینید).

تامین‌کننده‌های خدمات مانند شرکت‌های مشاوره یا شرکت‌های حقوقی هستند که در بخش فین‌تک خدمات ارائه می‌دهند.

نمودار ۳: نویسندگان مادر چه شرکت‌هایی کار می‌کنند؟



نمودار ۴: اندازه شرکت‌هایی که نویسندگان مادر آن کار می‌کنند



بیش از ۲۵ درصد مولفان برای استارت‌آپ‌های پنج‌نفره و ۲۸ درصدشان برای استارت‌آپ‌های/شرکت‌های کوچک و متوسط تا سقف ۵۰ عضو، کار می‌کنند. بیش از یک چهارم از مولفان مان نیز در سازمان‌های بزرگ با بیش از ۱۰۰۰ کارمند، مشغول هستند.

به طور خلاصه، ما به نویسندگان شایسته خود، تخصص بالا و اشتیاق آنها نسبت به فین‌تک، چه کارآفرین مستقل باشند و چه «کارآفرین سازمانی» و در سازمان‌های با سابقه و بزرگ، نقش مهمی در انقلاب جهانی فین‌تک و ولتک بازی کنند، بسیار مفتخریم. این افراد برجسته حاضر هستند در صفحه‌های این کتاب، دیدگاه‌های خود را با همه ما به اشتراک بگذارند.

این پروژه بدون فداکاری و تلاش همه کسانی که به نوشتن کتاب «ولتک» کمک کردند، ممکن نبود (هم کسانی که چکیده‌های اولیه خود را برای ارزیابی توسط جامعه جهانی فین‌تک ارائه دادند، هم نویسندگان نهایی که مقاله‌هایشان را به زودی مطالعه خواهید کرد). افزون بر این، ما لایم از ویراستاران مان در وایلی تشکر کنیم؛ کسانی که راهنمایی‌ها و کمک‌هایشان باعث شد کاری که شروع کرده بودیم به نتیجه برسد.

در پایان می‌خواهم از توماس پوشمن، همکار سردبیر شگفت‌انگیزم، مدیر Swiss FinTech Innovation Lab، تشکر کنم. ویرایش کتاب جمع‌سپاری شده طبیعتاً ماه‌ها طول می‌کشد و همیشه کار با توماس مایه افتخار بوده است؛ کسی که از حیطه کارشناسی موثر و بصیرتش نسبت به آینده ولتک، بهره بردیم!

درباره ویراستاران

سوزان چیستی

خانم سوزان چیستی مدیر عامل فین تک سیرکل است. اولین شبکه فرشته اروپا متمرکز بر فرصت های فین تک و بنیان گذار موسسه فین تک سیرکل، اولین بستر جهانی یادگیری همتابه همتای فین تک برای یادگیری مهارت های مربوط به فین تک و کسب و کار دیجیتال. او ویراستار همکار کتاب پرفروشی با عنوان کتاب فین تک است که به پنج زبان ترجمه و در ۱۰۷ کشور به فروش رفته است. سوزان جزء ۵۰ فرد اثرگذار در حوزه خدمات مالی دیجیتال اروپایی در سال ۲۰۱۵ است که در یک رده بندی مستقل از تاثیرگذارترین افراد در این حیطه، حضور داشت. او به عنوان یکی از ۱۵ فرد اثرگذار توئیتری در زمینه فین تک در بریتانیا و نیز به عنوان «زن مبتکر و الهام بخش» بریتانیا در سال ۲۰۱۶ انتخاب شده است. سوزان کارشناس فین تک شبکه CNBC و سخنران میهمان در زمینه فناوری مالی در دانشگاه کمبریج است.

بیست سال پیش او پس از اتمام MBA خود، مسیر شغلی خود را با کار در یک شرکت فین تک (قبل از اینکه لغت فین تک ابداع شود) در دره سیلیکون شروع کرد. پس از آن، او بیش از ۱۵ سال برای دوپچه بانک، گروه بانکداری لویلدز، مورگان استنلی و Accenture در لندن و هنگ کنگ کار کرد. سوزان کارآفرین و سرمایه گذاری است که جایزه های زیادی برنده شده و تبحر بسیار زیادی در زمینه فین تک دارد. او منتور، داور و مربی رویدادها و رقابت های فین تک مانند SWIFT Innotherby و بوت کمپ استارت آپ اینشورتک و فین تک است. او همچنین در رویدادهای برجسته جهانی فین تک سخنرانی می کند.

فین تک سیرکل یک انجمن جهانی است که شامل بیش از یکصد هزار کارآفرین فین تک، سرمایه گذار و متخصصان خدمات مالی در سطح جهانی است. خدمات مشاوره ای فین تک شامل هدایت نهادهای مالی مانند BNPParibas و آژانس نوآوری انگلستان NESTA

است که فین تک سیرکل را به عنوان شریک برای چالش جایزه پنج میلیون پوندی برای کار روی ابتکارهای بانکداری باز برای بانکداری SME در ۲۰۱۷ منصوب کرده اند. همچنین سوزان یک مدیر غیر موظف از Just Loans Group PLC است.

توئیتر: @SusanneChishti

درباره فین تک سیرکل

فین تک سیرکل (www.FINTECHCircle.com) یک جامعه جهانی شامل یکصد هزار کارآفرین در زمینه فین تک، سرمایه گذار نیک اندیش و مخاطره پذیر، متخصص های خدمات مالی و رهبران فکری فین تک می شود که روی سرمایه گذاری بذری، آموزش و نوآوری سازمانی در زمینه فین تک متمرکز هستند. سوزان چیستی، مدیر عامل فین تک سیرکل، کتاب فین تک نوشته وایلی را هم ویراستاری کرده است. این کتاب اولین کتاب جمع سپاری شده جهانی در مورد فناوری مالی بود و در ۱۰۷ کشور و به پنج زبان به یک کتاب پرفروش جهانی تبدیل شد.

توئیتر: @FINTECHCircle

درباره موسسه فین تک سیرکل

موسسه فین تک سیرکل (به نشانی www.FINTECHCircleInstitute.com) بستر یادگیری آنلاین همتابه همتایی است که با هدف توانمندسازی افراد حرفه ای در حوزه مالی و آموزش مهارت های لازم در محیطی بسیار متغیر طراحی شده است. این بستر، با داشتن اعضای هیات مدیره از بانک های سنتی و متخصصان فین تک تا اعضای هیات علمی دانشگاه های پیشرو، دوره های درسی عملی کوتاهی در زمینه هایی مثل ولت تک/بانکداری ربایک، اینشورتک، رگ تک، بلاکچین، هوش مصنوعی، نوآوری سازمانی و استارت آپ ارائه

می دهد. دوره های جدید، هر سه ماه یک بار، به طور آنلاین منتشر می شوند تا اطمینان حاصل شود که اعضا به آخرین پیشرفت های فین تک و دانش متخصصان صنعت که روی جدیدترین نوآوری ها در سطح جهان کار می کنند، دسترسی دارند.

تویتر: @FTC_Institute

در گروه لینکدین ما عضو شوید تا دانش فین تک خود را به اشتراک بگذارید و از دیگران یاد بگیرید:

www.linkedin.com/groups/8184397

توماس پوشمن

توماس پوشمن بیش از یک دهه را در حوزه ای کار کرده که میان فناوری و کسب و کار پیوند برقرار می کند. او در حال حاضر، بنیان گذار و مدیر Swiss FinTech Innovation Lab در دانشگاه زوریخ و عضو شورای نوآوری سوئیس در آژانس Innosuisse است. توماس علاوه بر این، مشاور ارشد بسیاری از طرح ها و پروژه های عمومی و حرفه ای است. او بنیان گذار Swiss FinTech Innovations است؛ یک انجمن مستقل از نهادهای مالی عمده در سوئیس، همچنین موسس شرکت مشاوره FinTech Innovations و عضو هیات مشاوران مرکز فاینانس اینترنت جهانی هم هست. در نهایت، داور و منتور رقابت های متعدد استارت آپ ها در اروپا و آسیا و سخنران کنفرانس هاست. توماس دکترای مدیریت کسب و کار با گرایش سامانه های اطلاعاتی را از دانشگاه St. Gallen اخذ کرده و کارشناسی ارشد مدیریت و علم اطلاعات دارد. او قبل از موقعیت فعلی، یک پروژه پژوهشی بین المللی بزرگ در حوزه خدمات مالی را در دانشگاه های St. Gallen و Leipzig هدایت و همزمان روی رساله پست دکترای خود کار می کرد. علاوه بر این، توماس پژوهشگر میهمان دانشکده کسب و کار اسلون در دانشگاه ام آی تی و عضو هیات مدیره شرکت مشاوره ESPRiT و گروه

مدیریت اطلاعات بوده است؛ جایی که مسئولیت فناوری کسب و کار را به عهده داشته است.

درباره Swiss FinTech Innovation Lab

آزمایشگاه Swiss FinTech Innovation Lab یک پلتفرم میان رشته ای برای آموزش، تحقیق و کارآفرینی است که شامل محققان و شاغلان بانکداری و امور مالی، انفورماتیک های کسب و کار، مدیریت نوآوری، علوم اجتماعی، اقتصاد، حقوق و دیگر رشته ها می شود. این آزمایشگاه در زمینه دیجیتالی شدن صنعت خدمات مالی با مشارکت کل زنجیره ارزش اعم از بانک ها، کارگزاران بیمه، استارت آپ ها، تامین کنندگان خدمات، قانون گذاران و دیگر سازمان ها و موسسات اکوسیستم خدمات مالی، به تحقیق و آموزش می پردازد. هدف او تولید دانش در این حوزه در حال ظهور و بهبود و شکوفایی کارآفرینی و کارآفرینی سازمانی است. آزمایشگاه Swiss FinTech Innovation Lab در دانشگاه زوریخ تشکیل می شود و با شبکه وسیعی از پژوهشگران بین المللی و دانشگاه ها همکاری می کند.

وبسایت: www.swissfintechinnovationlab.ch

تویتر: [www.twitter.com/PuschmannThomas](https://twitter.com/PuschmannThomas)

لینکدین: www.linkedin.com/in/thomaspuschmann

مقدمه





فشار فناوری

- مشاوره رباتیک
- بلاکچین
- هوش مصنوعی
- آنالیتیکس داده
- پلتفرم‌ها

رقیبان بیشتر

- شرکت‌های ولت‌تک
- مشاوران رباتیک صندوق قابل معامله در بورس
- شرکت‌های فناوری غول‌آسا

جذب مشتری

- دستمزد پایین
- تجربه بهتر به صورت آنلاین یا با تلفن همراه
- عملکرد بهتر
- دارایی خالص نسل هزاره طی سال ۲۰۲۰
- دوبرابر می‌شود

فشار رگولاتوری

- هزینه شفافیت
- شکاف مشاوره
- MiFID 2/PSD 2
- ...و GDPR

خلاصه مدیریتی

ولث تک می تواند به عنوان فناوری / نرم افزاری تعریف شود که به سرمایه گذاران کمک می کند تا تصمیم بهتری بگیرند که پول خود را چه هنگام و در کجا سرمایه گذاری کنند. در این کتاب ولث تک را بیشتر از جهت تاثیر فناوری بر سرمایه گذاری جهانی و صنعت مدیریت ثروت، از جمله بانکداری خصوصی و مدیریت دارایی، مورد مطالعه قرار می دهیم. ولث تک شامل مدل های شناخته شده B2C، مانند تامین مالی جمعی، وام دهی جایگزین و سیستم مشاوره رباتیک است. با این حال ولث تک، نوآوری های B2B و فناوری هایی در حوزه بلاکچین، هوش مصنوعی و تحلیل کلان داده را نیز دربر می گیرد که به مدیران دارایی این توانایی را می دهد که به بازده بهتر با هزینه پایین تر به نفع مشتریان خود دست یابند. این قسمت مقدمه ای از آینده این بخش در اختیار شما می گذارد؛ جایی که دارایی جهانی را که بیش از ۷۰ تریلیون دلار آمریکا را شامل می شود، کنترل می کند.

از آنجایی که قسمت بزرگی از بخش خرده فروشی صنعت مالی شروع به تحول کرده است، بخش مدیریت دارایی نیز در حال تجربه موج های فناوری است، اما این نوع تحول با آنچه در گذشته بوده، متفاوت است. امروزه این نوآوری بیشتر در زمینه استفاده از فین تک و چگونگی مقابله با تهدیدهای مدل های کسب و کار جدید و غول های فناوری است. برای مثال صندوق سرمایه گذاری Boa متعلق به شرکت علی بابا با عمر چهار سال، بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار آمریکا دارایی تحت مدیریت دارد؛ از این رو بزرگ ترین صندوق سرمایه گذاری بازار پول جهان است که از صندوق سرمایه گذاری بازار پول جی پی مورگان دولت آمریکا با ۱۵۰ میلیارد دلار دارایی تحت مدیریت، سبقت گرفته است. مثال دیگر وی چت است که هنوز هم از طریق پلتفرم خود، خدمات مدیریت ثروت را به مشتریان ارائه می دهد.

ولث تک فقط مخصوص افراد نسل هزاره نیست، حتی افراد ثروتمند از لحاظ دارایی خالص (HNWI) و افراد فوق ثروتمند از لحاظ دارایی خالص (UHNWI) نسل های قدیمی تر نیز به شدت به این مبحث علاقه مند شده اند. شرکت های مدیریت ثروت، بسیاری از اوقات سعی می کنند با استفاده از همان استراتژی های بازاریابی که روی نسل انفجار موثر بود، یعنی با تکیه بر نام برندشان و ارتباط ایمیلی، افراد نسل هزاره را جذب کنند. این رویکرد «یک سایز مناسب همه» نتیجه بخش نیست. در غیر این صورت، شرکت ها باریسک از دست دادن ۳۰ تریلیون دلار در انتقال ثروت بین نسلی مواجه خواهند شد که در چند دهه آینده اتفاق می افتد. سودآوری دغدغه مهمی است و سال ۲۰۱۷، آن دسته از شرکت های فین تک (به خصوص در حوزه مشاوره رباتیک) که برای رقابت تنها بر هزینه های کمتر متکی هستند را امتحان کرده است. مشاوران رباتیک در بلندمدت، مشاوران مالی و بانک های خصوصی موجود را به چالش می کشند، اما برای آنکه موثر باشند، باید علاوه بر ارائه «خدمات دیجیتال»، بسیار معتبر باشند. اما، ولث تک فقط شامل مشاوران رباتیک نمی شود. برای آنکه به شما در تصویر آینده کمک کنیم، این بخش شامل یک ایمیل خیالی از طرف یک مدیرعامل به کارمندان شرکتش است که نحوه یکپارچه سازی هوش مصنوعی با فعالیت های شرکت را بر جسته می کند. پیام مدیرعامل، اولویت های سازمانی جدید شرکت در زمینه هوش مصنوعی، انتخاب های فناوری و ایجاد شغل را منعکس می کند.

به طور خلاصه، در این قسمت مقدمه ای بر ولث تک خواهیم داشت، هم از این جهت که چرامشتریان به دیجیتالی کردن مدیریت ثروت تمایل دارند و هم اینکه چگونه کسب و کارهای با سابقه می توانند با ارائه راه حل های نوآورانه، پاسخگوی این نیاز باشند. پس از مقدمه، در فصل دوم بر دیجیتالی کردن مشاوره مشتری و مشاوران رباتیک، در فصل سوم بر دیجیتالی کردن سازوکارهای مدیریت ثروت، فصل چهارم بر پلتفرم ها، محصولات و اکوسیستم های دیجیتال و در فصل پنجم روی اپلیکیشن های بلاکچین در مدیریت دارایی و ثروت تمرکز می کنیم. در حالی که این چهار فصل، هر یک روی دیجیتالی کردن محدوده خاصی از مدیریت ثروت تمرکز کرده اند، فصل های ششم تا نهم به زمینه های عمومی تری، از جمله داستان های موفقیت بنیان گذاران، نوآوری در سازمان، بازارهای جهانی ولث تک و آینده آن می پردازند.

فصل ۱

مقدمه



فصل ۲

دیجیتالی کردن مشاوره مشتری و مشاورهای رباتیک



فصل ۳

دیجیتالی کردن عملیات مدیریت ثروت



فصل ۴

محصولات، اکوسیستم‌ها و پلتفرم‌های دیجیتال



فصل ۵

کاربردهای بلاکچین در مدیریت ثروت و دارایی



فصل ۶

داستان‌های موفقیت بنیان‌گذاران



فصل ۷

نوآوری کارآفرین



فصل ۸

بازبینی جهانی از ولت‌تک



فصل ۹

آینده ولت‌تک چگونه است؟



تقویت صنعت مدیریت سرمایه گذاری

پاتریک دونالدسون

رئیس بخش توسعه بازار و مدیریت ثروت شعبه آسیای تاسون رویترز

از آنجایی که در حال حاضر، انقلاب صنعتی چهارم را تجربه می کنیم، نباید تعجب کنیم که مدیریت ثروت نیز به دوره چهارم وارد می شود. نکته بسیار هیجان انگیز این دوران این است که به جای ارائه تنها یک نسخه بهره‌ورتر از آنچه در گذشته بوده، فرصتی برای تجدید نظر اساسی در مبحث مدیریت ثروت فراهم می کند.

یک یادآوری کوتاه؛ انجمن جهانی اقتصاد چهار انقلاب صنعتی را چنین تعریف می کند: پیشرفت توان مکانیکی، ظهور برق و ارتباطات، عصر دیجیتال و توسعه رایانش مدرن و نهایتاً عصر جدیدی که تأثیر دیجیتالی شدن را به شیوه‌های جدید و غیر قابل پیش بینی توسعه می دهد. چهار مرحله مدیریت ثروت، تا حدودی با این گام‌ها هماهنگ نیستند. از آنجایی که سرمایه‌گذاران به دنبال بهره‌ورترین و موثرترین ابزار استفاده از سرمایه بوده‌اند، پیشرفت‌های فناورانه یکی از پایه‌های ثابت صنعت خدمات مالی بوده، ولی می‌توانیم به تغییرات قابل توجهی در نحوه اجرای مدیریت ثروت نیز پی ببریم.

به طور کلی، سه دوره اول مدیریت ثروت به شرح زیر است: تحویل دستی اسناد، مکانیزه کردن فرایندهای دستی و توسعه راه‌حل‌های کامپیوتری.

اولین دوره شامل شیوه قدیمی قهوه‌خانه‌ای سرمایه‌گذاری می شد که در آن، اسناد شرکت، دست‌نویس بودند و بین مشتری‌ها مبادله می شدند. این شیوه به مرور به محل تبادل اوراق بهادار در بورس تبدیل شد که بازارگردان‌ها و پیام‌رسان‌ها با پخش اخبار، آن را تکمیل می کردند. پاول جولوس رویترز اولین دفتر خود را در ست پست رویال اکسچنج در لندن افتتاح کرد (این دفتر هنوز پابرجاست). افرادی که او برای انتقال خبر بین محل تبادل اوراق بهادار و دفاتر استخدام

کرد، احتمالاً اولین راه‌حل سرمایه‌گذاری با تأخیر اندک در این حوزه بودند. دومین مرحله، کشیدن کابل‌های تلگراف به سراسر دنیا و استفاده از ماشین‌های نوار تحریر برای ارسال اطلاعات به فاصله‌های بسیار دور بود. دوباره، پیشگام‌هایی مثل رویترز عملاً دنیا را کوچک کرده و غنا و عمق اطلاعاتی تازه‌ای برای سرمایه‌گذاران فراهم کردند. سومین دوره، در دهه ۱۹۶۰ آغاز شد که شبکه‌های کامپیوتری به مرور جایگزین ماشین‌های نوار تحریر شدند و سیستم‌هایی مانند ILX و Quotron توسعه یافتند که قدرت پردازش سریعی داشتند و می‌توانستند از منابع قیمت در سراسر دنیا اطلاعات جمع‌آوری کنند. در دهه ۱۹۹۰، اینترنت و پیدایش کامپیوترهای خانگی به توسعه سیستم‌های کارگزاری خرد آنلاین منجر شد، اما احتمالاً مهم‌تر از این مساله، باعث مردمی شدن دسترسی به داده‌های مربوط به شرکت‌ها و دیگر فرصت‌های سرمایه‌گذاری شد. بسیاری از اطلاعاتی که در گذشته، مدیران ثروت به عنوان منابع بینش، مغتنم می‌شمردند، اکنون با یک کلیک در اختیار همه سرمایه‌گذاران قرار دارد.

با حرکت مدیریت ثروت در دوره‌های مختلف، گزاره ارزش آن نیز تغییر یافت. در ابتدا، آگاهی از قیمت سهام یا اخبار به خودی خود ارزشمند بود. سپس، ارزش از به دست آوردن سریع تر اطلاعات حاصل شد. زمانی که داده (مانند قیمت سهام) بیشتر به یک کالا تبدیل شد، ارزش با بررسی داده یا آمیختن آن با دیگر اطلاعات مانند اخبار یا درآمدها و سریع عمل کردن بر اساس تحلیل صورت گرفته ایجاد می شد.

اکنون در حال ورود به دوره‌ای جدید هستیم؛ دوره چهارم که بر پایه پیشرفت‌های فناوری مثل محاسبات شناختی استوار است. بر خلاف دوره‌های قبلی که بهره‌وری فرایند تثبیت شده‌ای را افزایش می‌دادند، فناوری‌های امروزی یا فناوری‌هایی که در حال توسعه هستند، ما را قادر به تجدید نظر در این فرایند می‌سازند. این فناوری‌ها، به جای اینکه صرفاً روش‌های پیشین مدیریت ثروت را تکرار کنند، فرصتی برای تقویت این روش‌ها با رویکردهای جدید ارائه

می دهند.

مادر نقطه‌ای هستیم که در آن پیشرفت در قدرت رایانش و هزینه‌های رایانش پایین، مارا قادر می‌سازد تا هوش مصنوعی، یادگیری ماشین، پردازش زبان طبیعی، شبکه‌های عصبی و مجموعه‌ای از ابزارهای دیگر را برای کارهای روزمره استفاده کنیم. این فرصت‌ها حقیقتاً بر مدیریت ثروت در آینده تأثیرگذار هستند.

مشتریان در حال تغییر هستند

اساسی‌ترین وظیفه مدیریت ثروت یافتن راه‌هایی برای کسب ثروت و محافظت از آن است تا آن ثروت بتواند به دست نسل‌های بعد برسد. با رشد این ثروت و بارش درخت خانوادگی مشتریان، تعداد مشتریان به صورت نمایی گسترش می‌یابد.

در ایالات متحده، سرمایه‌گذاران به طور میانگین در اوایل دهه هفتم زندگی خود قرار دارند و این عدد احتمالاً تا پنج سال آینده به بیش از ۷۰ سال می‌رسد. بیش از نیمی (۵۳ درصد) از دارایی‌های مدیریت‌شده، متعلق به مشتری‌هایی است که بیش از ۶۵ سال دارند؛ آن‌طور که Fountain of Growth می‌نویسد: «این مساله باعث می‌شود در آستانه بزرگ‌ترین انتقال ثروت تاریخ قرار بگیریم».

همزمان، مشاوران به طور میانگین در اوایل دهه ششم زندگی و یک چهارم از مشاوران در سن معمول بازنشستگی قرار دارند. این مشاوران ۲۵ درصد از دارایی‌ها را کنترل می‌کنند. در نتیجه، این مساله دومین جنبه انتقال بین نسلی ثروت است. این دو مساله، ریسک‌هایی را متوجه شرکت‌های مدیریت ثروت می‌کند؛ اول اینکه دارایی‌ها از والدین به فرزندان‌شان منتقل می‌شود. در این مورد، شرکت‌های مدیریت ثروت باید در موضعی قرار بگیرند که بتوانند این دارایی‌ها را درون شرکت نگه دارند. اینجا، چالش در پرداختن به سندروم «مشاور پدرم» است که در آن پسر یا دختر فرد احساس می‌کند مشاور والدینش، از درک دیدگاه‌های او نسبت به سرمایه‌گذاری،

تحمل ریسک، انتخاب موارد سرمایه‌گذاری و نحوه برقراری ارتباط دلخواه عاجز است.

دومین ریسک پیش روی مشاوران این است که اگر وقتی مشاور بازنشسته می‌شود، برنامه‌ریزی جانشینی مناسبی وجود نداشته باشد، مشتری‌ها ممکن است شرکت مدیریت ثروت (یا به کلی، مدل مدیریت ثروت) را تغییر دهند.

اگر تعدیل قیمت سرنوشت‌سازی وجود نداشته باشد، رشد بسیاری از سنجه‌های بازار ثروت ایالات متحده (دارایی‌ها، حساب‌ها و سرمایه‌گذاران) همچنان تا سال ۲۰۲۰ و فراتر از آن ادامه خواهد داشت. همزمان، شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد شمار مشاوران کاهش خواهد یافت؛ در نتیجه، شرکت‌های مدیریت ثروت باید برای رسیدن به مقیاس مورد نیاز، از فناوری بهره‌برداری کنند.

خبر خوش اینکه انتظارات نسل‌های آینده بسیار متفاوت است؛ مشتری‌های جوان دیگر به اندازه نسل قبل خود، به دنبال تعامل رودررو نیستند. طبق یک مطالعه، احتمال اینکه افراد نسل هزاره و نسل ایکس به گفت‌وگو در مورد استراتژی‌های سرمایه‌گذاری با متخصصان علاقه‌مند باشند (به ترتیب ۴۹ و ۴۸ درصد) در مقایسه با نسل انفجار (Baby boomer) و مشتریان مسن‌تر (به ترتیب ۶۱ و ۶۷ درصد) کمتر است.

می‌توانیم با حدی اطمینان پیش‌بینی کنیم که ثروت شخصی افراد نسل هزاره در آینده نزدیک رشد خواهد کرد. پیش‌بینی شده است که تا سال ۲۰۲۰ ارزش خالص جهانی افراد نسل هزاره تا بیش از دو برابر در مقایسه با سال ۲۰۱۵ رشد کند؛ تخمین‌های موجود از ۱۹ تریلیون دلار تا ۲۴ تریلیون دلار متفاوت است. در همان تحقیق، دیلویت ذکر کرده است که افراد نسل هزاره (آنهایی که در حال حاضر بین ۱۸ تا ۳۴ سال دارند) در شرف ورود به سال‌های اصلی کسب درآمد خود هستند.

همچنین، شایان ذکر است که اکثریت (۵۴ درصد) این نسل در کشورهای توسعه‌یافته خوداشتغالی دارند یا در حال برنامه‌ریزی برای شروع کسب‌وکار خود هستند. این شرایط به این

درصد)، به دنبال آن رویکرد تعیین سن بازنشستگی (۶۴ درصد)، وقایع زندگی مانند تولد، مرگ و ازدواج (۶۰ درصد) و زمانی که یک نفر پول جدیدی برای سرمایه گذاری دارد (۵۸ درصد)، کاربردی است.

مرتبط سازی داده بازار و داده مشتری

میزان اطلاعات، داده ها و خبرهایی که به صورت روزانه تولید و تحویل داده می شوند، بسیار زیاد و در حال افزایش است.

برای ایجاد تر شدن فناوری در زندگی ما، میزان داده های تولید شده (به طور خودخواسته یا به عنوان یک محصول جانبی) نیز بیشتر می شود. به گفته IBM، ما هر روز ۵.۲ کوینتیلیون بایت (۵.۲ × ۱۸۱۰) داده تولید می کنیم و ۹۰ درصد از تمام داده ها، به تنهایی در دو سال گذشته تولید شده اند. به گفته اریک اشمیت از شرکت گوگل، در ۱۰ دقیقه گذشته، بیش از تمام قرن نوزدهم عکس گرفته شده است.

در صنعت خدمات مالی، تعریف سنتی ما از داده، معمولاً شامل قیمت دارایی ها، داده های درآمد، اخبار و امثال آن بوده است. اما، اکنون با ظهور قدرت رایانش بیشتر، می توان داده ها را از منابع دیگر کنار هم قرار داد تا دیدگاهی غنی تر نسبت به دنیا و فرصت های سرمایه گذاری موجود در آن فراهم شود. فرقی نمی کند؛ داده های حسگر یک خط تولید یا نظری باشد که توسط یک چت بات یا در یک توئیت حس شده است، دنیای داده های مفید، رشد انفجاری را تجربه می کند.

این فراوانی داده ها و ظهور قدرت رایانش بیشتر، مسئولیت شناسایی مربوط ترین اطلاعات و پالایش اطلاعات به درد نخور را به مدیر ثروت محول می کند. اینجا، محاسبات شناختی می توانند مفید باشند. ابزارهایی مثل برجسب های هوشمند، شناسه های موجودیت و دیگر ابزارها کمک می کنند که داده ها؛ پاک سازی و پردازش شوند تا اطمینان حاصل شود که

معنی است که این افراد نمی توانند برای ثروتمند شدن روی کار فرمای خود حساب کنند. آنها وقتی به فکر برنامه ریزی برای آینده مالی خود هستند، باید به خودشان اتکا کنند (کمتر از ۳۰ درصد از ثروت افراد متولد نسل هزاره روی سهام سرمایه گذاری می شود).

انتظارات مشتری های جوان تر، اغلب بسیار متفاوت هستند؛ آنها همگی به دنبال توجه رودر روی مساوی نیستند و چنین انتظاری نیز ندارند و از نظر آنها، فناوری در مدیریت ثروت، جنبه مهمی است. برای مثال، تقریباً ۵۷ درصد از نسل جوان، رابطه بانکی خود را در ازای یک راه حل بهتر در بستر فناوری تغییر می دهند. جای تعجب ندارد، چرا که در سال ۲۰۱۵، بیش از ۸۰ درصد از افراد نسل هزاره تلفن هوشمند داشتند و ۸۹ درصد از این افراد، در ۱۵ دقیقه ابتدایی پس از بیدار شدن، دستگاه موبایل خود را چک می کردند.

در نتیجه، انتظار می رود افراد نسل هزاره ترجیح دهند سرمایه گذاران خودگردانی باشند که در صورت نیاز، بتوانند از توصیه های متخصصان استفاده کنند. آنها در مقایسه با نسل های قدیمی تر، به طرز قابل توجهی با تعامل رباتیک راحت تر خواهند بود. احتمال اولویت دادن افراد نسل هزاره و متولدین نسل ایکس به یک الگوریتم کامپیوتری در برابر یک مشاور مالی (۴۰ درصد در هر دو مورد) بیشتر از نسل انفجار و مشتری های بزرگسال (به ترتیب، ۳۰ و ۲۴ درصد) است.

شاید این مساله تا حدودی از این حقیقت ناشی می شود که ۴۴ درصد از افراد نسل هزاره و ۴۷ درصد از متولدین نسل ایکس ترجیح می دهند هزینه ای برای خدمات شخصی پرداخت نکنند، در حالی که مشتری های بزرگسال و نسل انفجار هنوز با رضایت اقدام به این کار می کنند (به ترتیب، ۵۶ و ۵۵ درصد).

با این حال در میان نسل های یک اصل ثابت وجود دارد؛ هر چه زندگی پیچیده تر می شود، همه سرمایه گذاران، از جمله افراد نسل ایکس و افراد نسل هزاره بیشتر به گفت و گو با مشاور علاقه مند می شوند. این امر بیشتر در مواردی مانند سوالات مالیاتی و برنامه ریزی املاک (۷۱)

الگوریتم‌های قدرتمند به سرمایه‌گذاران، بینش ارائه می‌کنند.

دوره چهارم؛ بازار مدیریت ثروت

فرصت مهیا برای مدیران سرمایه در آینده این است که به جای اینکه یک فروشنده منفرد باشند، به صورت یک بازار فعالیت کنند.

بارشد پایگاه مشتری‌های بالقوه، مدیران سرمایه می‌توانند با یکدیگر همکاری کنند تا طیف وسیع‌تری از خدمات را ارائه دهند و مشتری‌های بالقوه بیشتری را جذب و حفظ کنند. همکاری با هدف ترکیب داده‌ها و ارائه اطلاعاتی که درک عمیقی از شرایط به سرمایه‌گذاران می‌دهد، گزینه‌ای بسیار جذاب برای مشتریان بالقوه است. ولت تک اکوسیستمی غنی و متنوع است و هیچ دلیلی وجود ندارد که یک مدیر سرمایه دسترسی بالقوه خود به آن را محدود کند. ارزش، از پیوند محتوا و گردش کار به یکدیگر به منظور سودرسانی به مشتری حاصل می‌آید.

همزمان با تکامل فناوری ثروت، گزاره ارزشی که ارائه می‌کند نیز تکامل یافته است. گزاره ارزش، در مدل بازار نیز تکامل پیدا می‌کند و به مدیران ثروت این امکان را می‌دهد که برای به دست آوردن بهره‌وری و بینش بیشتر، چندین راه‌حل را از چندین منبع روی یک بستر مدیریت ثروت به هم متصل کنند تا چند عملیات را به طور همزمان انجام دهند.

سرمایه‌گذارهای آینده به دنبال فرصت‌هایی فراتر از راهبردهای سرمایه‌گذاری عادی خواهند بود. آنها، به عنوان بومی‌های عصر دیجیتال، تا حد زیادی از داده‌ها، اخبار و رویدادهایی آگاه هستند که فرصت‌های سرمایه‌گذاری را به وجود می‌آورند. مدیران ثروت موفق کسانی هستند که می‌توانند اثبات کنند به تمامی اطلاعات و ظرفیت لازم برای استفاده از آنها در دستیابی به راه‌حل‌های سرمایه‌گذاری دسترسی دارند.

تحول آفرینی فین تک در سراسر زنجیره ارزش مدیریت ثروت؛ آیا فین تک بر مدل مدیریت ثروت آینده چیره خواهد شد یا هنوز جایی برای مدیران ثروت سنتی وجود دارد؟

Boudewijn Chalmers Hoynack van Papendrecht

مدیر ارشد EY

مدیریت ثروت یکی از اندک قسمت‌های بخش خدمات مالی است که تاکنون نسبتاً از پیامدهای تحول دیجیتال تأثیر نگرفته است. در مقابل، بانک‌ها به‌خاطر اینکه مشتری‌هایشان انتظار راحتی بیشتری در تراکنش‌های مالی روزانه خود دارند، تلاش‌های زیادی در زمینه تحول دیجیتال انجام داده‌اند. در این حین، مدیریت ثروت، به‌خاطر اینکه تکرارپذیری کمتری دارد و تماس با مشتری‌ها (که اغلب افراد مسنی هستند) با احتیاط بیشتری انجام می‌شود، فرایندهای دیجیتالی خود را حفظ کرده است.

پایین‌تر بودن سطح نوآوری در مدیریت ثروت، می‌تواند به ذات پراکنده زنجیره ارزش آن نسبت داده شود. بانک‌ها با در اختیار داشتن تمام جنبه‌های زنجیره ارزش B2C، نسبت به تحول آفرینی افراد کسب‌وکارهای جدید و دیجیتالی آسیب‌پذیر هستند؛ کسب‌وکارهایی که عناصر ارزشمندی از زنجیره ارزش مثل وام یا پرداخت را هدف می‌گیرند. در مدیریت ثروت، چندین نقش آفرین بخش‌های خاصی از زنجیره B2C را در اختیار دارند که این امر این بازارها را پیچیده‌تر کرده و از جذابیت آنها می‌کاهد. به‌عنوان مثال در مورد بیمه بازنشستگی، نقش آفرین‌های موجود در بازار شامل متولیان سپرده‌ها، مدیران سرمایه‌گذاری، مدیران رده‌بالا و بیمه‌گران می‌شوند؛ این پراکندگی باعث می‌شود فرصت‌های اندکی برای ورود به این بازار وجود داشته باشد.

در حالی که صنایع دیگر روی دیجیتال کردن سیستم‌های قدیمی سرمایه‌گذاری کرده‌اند،

صنعت مدیریت ثروت که ضرورت کمتری را برای تغییر احساس می‌کرد، اشتباهی کمی برای سرمایه‌گذاری روی فناوری و به‌روزرسانی داشته است.

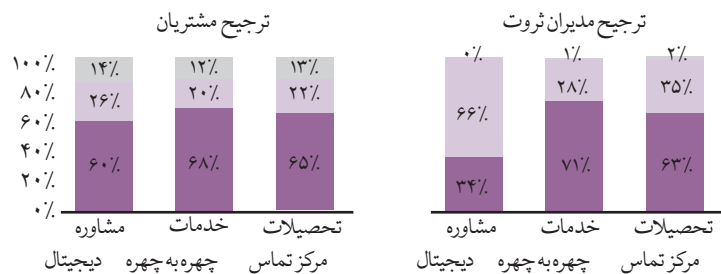
اما، با ورود بومیان عصر دیجیتال به پایگاه مشتریان مدیریت ثروت، شمار زیادی از فین‌تک‌های نوآور به صحنه می‌آیند. شرکت‌های تازه‌وارد در حال حاضر نیز شروع به رقابت با مدیران ثروت قدیمی در سراسر زنجیره ارزش کرده‌اند. آنها از یک مدل عملیاتی مبتنی بر فناوری متفاوت بهره می‌برند تا با قیمت بهتر و هزینه عملیاتی کمتر، تجربه‌های مشتری بهتری ارائه کنند. مدیران ثروت سنتی یا باید در خود تحول ایجاد کنند یا ریسک مختل شدن را بپذیرند.

تعریف مدیریت ثروت

برای اینکه موضوع روشن‌تر شود، در این فصل مدیریت ثروت را چنین تعریف می‌کنم: خدماتی که توسط یک نهاد (مثلاً مدیر ثروت) ارائه می‌شود تا بتواند امور مالی شخصی مشتریان اعم از ثروتمندان کلان تا افراد ثروتمند از لحاظ دارایی خالص (UHNWIs) را جهت برآورده کردن اهداف فردی مشتری مدیریت کند. این اهداف می‌توانند متنوع بوده و از فردی به فرد دیگر متفاوت باشد. محصولات و خدمات مورد نیاز جهت تحقق این اهداف نیز از یک مشتری تا مشتری دیگر متفاوت است.

زنجیره ارزش مدیریت ثروت

زنجیره ارزش مدیریت ثروت به واسطه ماهیت شرکت‌کنندگان و اجزایی که اکوسیستم مدیریت ثروت را تشکیل می‌دهند، از شروع تا پایان کار پیچیده است. این شرکت‌کننده‌ها و اجزا، شامل مدیران ثروت مختلف (قدیمی‌ها و تازه‌واردها)، محصول‌ها و خدمات مدیریت ثروت، نهادهای نظارتی و سرانجام نیازهای چندوجهی مشتریان از جمله مالکیت شرکت، ازدواج مجدد، فرزندان و مسئولیت‌های مربوطه هستند.



شکل ۱: کانال‌های مورد ترجیح مشتریان در دو سال آینده

پژوهش EY در مورد ثروت جهانی در سال ۲۰۱۶، کانال‌های مورد ترجیح مشتریان در دو یا سه سال آینده را در مقابل انتظارات مدیران ثروت بررسی کرد (شکل ۱ را نگاه کنید). یافته‌ها حاکی از تمایل زیادی به خدمات دیجیتال شامل خدمات، مشاوره و آموزش بود؛ میزان تمایل مشتری‌ها به این نوع خدمات بسیار بیشتر از چیزی بود که مدیران ثروت در مصاحبه‌های خود پیش‌بینی کرده بودند. این امر به این معنا نیست که مشتریان انتظار تجربه‌ای کاملاً خودکار را دارند. مشتریان صرفاً به دنبال راه‌های آسان‌تری هستند که با مدیران ثروت خود از طریق کانالی که می‌پسندند به تعامل بپردازند. آنها به ویژه انتظار دارند که به صورت شبانه‌روزی و تمام‌وقت به اطلاعات و وضعیت پورتفولیوی خود دسترسی داشته و علاوه بر آن فرصت صحبت با یک نفر نیز هر زمان که بخواهند برایشان فراهم باشد.

تغییر ترجیح‌های مشتری، تعریف ارزش را نیز تغییر داده است. تحقیق EY نشان می‌دهد که ۵۰ درصد از آنچه مشتریان به عنوان ارزش تلقی می‌کنند که همبستگی مستقیمی با تمایل به پرداخت آنها دارد، هیچ ربطی به محصول یا قیمت ندارد. در عوض، ارزش از حوزه‌هایی مانند خدمات، شناخت، تعهد و تجربه و نوآوری حاصل می‌شود. این امر به مدیران ثروت فرصت‌های مهمی می‌دهد تا بتوانند خود را از خدمات رایج بانکداری متمایز کنند.

تحول در صنعت مدیریت ثروت تحت هدایت چه عاملی است؟ تقاضا برای شفافیت

رسوایی‌های اخیر باعث شده که صنعت مدیریت ثروت تحت بررسی دقیق قانونی قرار بگیرد که منجر به هزینه‌ها و پیچیدگی‌های جدید می‌شود و موجب شده مدیران ثروت بین‌المللی به فکر تعطیلی یا فروش کسب‌وکار خود باشند. انتظار داریم که شاهد تمرکز بیشتری روی شفافیت و مقررات مالیاتی در منطقه‌هایی مانند لوکزامبورگ، سوئیس، جزایر شتل و کارائیب باشیم. در همین زمان، مقررات مربوط به ساختار هزینه از جمله قوانین ارائه مشاوره مالی در انگلستان، قانون آینده مشاوره مالی در استرالیا، قانون اخذ مالیات از حساب‌های خارجی و دستورالعمل بازار ابزارهای مالی ۲ می‌تواند با افزایش تاکید روی قانونمند شدن کل فرایند مشاوره و برنامه‌ریزی مالی (در مقابل قانون‌هایی که فقط در مورد محصولات مالی وجود دارند)، روی مدل عملیاتی موجود مدیریت ثروت اثر بگذارند. مدیران ثروت با اتکا به سیستم‌های قدیمی قادر به رسیدگی به حجم تغییرات مقرراتی که از بالا صادر می‌شوند، نخواهند بود.

تغییر پروفایل مشتری

مشتریان نسبت به مسائل دیجیتال آگاه‌تر شده‌اند و هر ساعت شبانه‌روز و هر ساعت هفته با استفاده از اپ‌های موبایل و رسانه‌های اجتماعی به تعامل با شرکت‌ها یا جست‌وجوی اطلاعات می‌پردازند. مشتریان که به انجام تراکنش با خرده‌فروشان و دیگر خدمات مالی آنلاین عادت دارند، به صورتی فزاینده انتظار دارند که مدیران ثروت شان تجربه واحد و یکپارچه‌ای ارائه دهند که آنها را قادر سازد از طریق کانال یادستگاه دلخواه خود به تعامل بپردازند. با تغییر نسل‌ها، تریلیون‌ها دلار ثروت به‌زودی به نسل جدیدی از مشتریان مدیریت ثروت انتقال خواهد یافت؛ مشتریانی که راه‌های تعامل دیجیتال را ترجیح می‌دهند.

فناوری‌های پیشرفته، فناوری‌های در حال ظهور مانند بلاکچین، رباتیک و هوش مصنوعی؛ تجربه کاربری و کیفیت خدمات را متحول می‌کنند و همزمان هزینه‌های عملیاتی را به شدت کاهش می‌دهند. اتوماسیون فرایند با کمک بات (RPA) مزایای ویژه‌ای دارد؛ چراکه می‌تواند به صورت لایه‌ای بالاسر سیستم‌های قدیمی اجرا شود و سرعت پیاده‌سازی برنامه‌های تحول را از چند ماه به چند هفته کاهش می‌دهد.

RPA از بات‌های نرم‌افزاری استفاده می‌کند که وظایف قانون‌محور، پر حجم و تکراری را روی کامپیوتر اجرا می‌کنند. این بات‌ها عملکردی دقیقاً مشابه یک انسان دارند؛ با این تفاوت که به شکل قابل توجهی سریع‌ترند، دقتی صد درصدی دارند و بی‌وقفه کار می‌کنند و سبب بهبود ۷۰ درصدی بهره‌وری در فرایندهای دستی مبتنی بر کاغذ می‌شوند. تا به امروز، صنعت مدیریت ثروت در به کار گرفتن این فناوری کند عمل کرده است. با این وجود، به تازگی شاهد ظهور کاربردهای جذابی هستیم که شامل پذیرش سازمانی خودکار مشتری و به کارگیری ربات‌های گفت‌وگو برای پاسخگویی به درخواست‌های ساده، مانند پیدا کردن جدیدترین تخفیف‌ها و گزارش کارت‌های گمشده می‌شود.

فناوری دفترکل توزیع شده (DLT) گزینه رادیکال‌تری است که جایگزین معماری موجود شده و همزمان باعث افزایش شفافیت و کاهش هزینه‌ها می‌شود. معروف‌ترین مثال این نوع فناوری، بلاکچین است. این فناوری به موجودیت‌های مختلف اجازه می‌دهد داده‌های خود را

در یک محیط مورد اعتماد به اشتراک بگذارند و یک منبع از حقیقت ایجاد کنند. اگر بلاکچین در خدمات مالی برای ثبت مالکیت و خرید و فروش دارایی‌ها مورد استفاده قرار بگیرد، در نهایت به یک منبع واحد حقیقت برای تمام تراکنش‌های مالی تبدیل می‌شود. به جای اینکه هر یک از موجودیت‌ها جداگانه وقایع خود را ثبت کنند، بلاکچین به همه اجازه می‌دهد به یک رکورد قطعی دسترسی داشته باشند. بررسی در مورد کاربرد بلاکچین در حوزه‌های دیگر مانند اشتراک داده برای «شناسایی مشتری» (KYC)، آژانس انتقال سرمایه و امور تامین مالی شروع شده است.

در حال حاضر، توسعه فین تک روی کدام قسمت از زنجیره ارزش مدیریت ثروت متمرکز است؟

در حال حاضر، فین تک‌ها بر بخش سرمایه‌گذاری زنجیره ارزش مدیریت ثروت متمرکز هستند؛ جایی که درآمد از طریق راه‌حل‌های مشاوره رباتیک و خودکار به دست می‌آید. این امر باعث ایجاد فرصت‌های قابل توجهی برای کسب و کارهای قدیمی می‌شود تا به جنبه‌های دیگر زنجیره ارزش، مانند پذیرش سازمانی و فعالیت‌های مدیریت و خدماتی بپردازد؛ حوزه‌هایی که از نظر مشتری‌ها بیش از ۵۰ درصد ارزش در رابطه مدیریت ثروت را شکل می‌دهند. زنجیره ارزش مدیریت ثروت که در این بحث استفاده می‌شود، در شکل ۲ نشان داده شده است.



شکل ۲: زنجیره ارزش مدیریت ثروت

مشاوره‌ای حاصل از افزایش پذیرش را دارند. یک حوزه فرصت کلیدی برای نقش آفرین‌های قدیمی، استفاده از مدل‌های هیبرید و مشاوره مبتنی بر هدف است. این راه‌حل‌ها با در نظر گرفتن کل شرایط زندگی مشتری‌ها (اکنون و در آینده)، از الگوریتم‌های پیچیده برای کمک به برنامه‌ریزی مراحل زندگی آنها استفاده می‌کنند. گزینه‌های موجود:

- مشاوره خودکار در مورد تراکنش‌ها؛ ارائه اطلاعات در مورد سرمایه‌گذاری، تجزیه و تحلیل داده‌ها و اتوماسیون فرایند شناسایی ریسک، هوش اجتماعی و ایجاد راه‌حل‌های ثروت با همکاری کاربر نهایی. با این حال، راه‌حل‌های اولیه بسیار مبتنی بر تراکنش هستند، مشاوره واقعی به حساب نمی‌آیند و نمی‌توانند مشاوره‌های مالی جامع ارائه دهند.
- مشاوره هدایت‌شده (هیبرید)؛ ارائه استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، مشاوره سرمایه‌گذاری، تسهیل تعاملات مشتریان و مشاوره در مورد مدیریت ریسک، برنامه‌ریزی مالیات و برنامه‌ریزی مالی. این فناوری تراکنش‌ها را انجام می‌دهد، اما ارتباط برقرار کردن با مشتری‌ها را به مدیران رابط واگذار می‌کند تا با ایجاد یک رابطه انسانی، تجربه مشتری باکیفیت‌تر شود.
- سرمایه‌گذاری مبتنی بر هدف (مشاوره)؛ ارائه برنامه‌ریزی مبتنی بر هدف، انتخاب محصول و سرمایه‌گذاری، تخصیص دارایی، بهینه‌سازی ریسک و بازگشت و بهینه‌سازی مالیات.
- فرصت بزرگی برای فین تک در حوزه ارائه مشاوره مالی جامع و جامع‌نگر وجود دارد؛ مدل‌های گرایش مبتنی بر الگوریتم و برنامه‌ریزی مرحله زندگی می‌توانند بخش مهمی از توصیه‌هایی که در حال حاضر انسان‌ها ارائه می‌کنند را به عهده بگیرند.

مدیریت سرمایه‌گذاری

فین تک خدمات مدیریت سرمایه‌گذاری را در دسترس افرادی قرار می‌دهد که هنوز دارای ارزش خالص بالایی نیستند. فناوری این فرصت را دارد که فرایندهای مربوط به تصمیم‌گیری، ایجاد توازن و نظارت را سرعت بخشد. دیگر قابلیت‌های مدیریت سرمایه‌گذاری که برای شرکت‌های فین تک

چه زمانی نوآوری در زنجیره ارزش مدیریت ثروت، تحول ایجاد می‌کند؟

فین تک‌ها احتمالاً به‌زودی می‌توانند به‌طور کامل بر زنجیره ارزش مدیریت ثروت مسلط شوند.

فعالیت‌های ورود به بازار برای مشتری‌های موجود و جدید

فعالیت‌های معمول شامل فراهم کردن داده، خبر و تحلیل آنی، آگاهی از بازار، توسعه محصول و خدمت، ارتباط با مشتری و نظارت بر عملکرد می‌شود. فین تک‌ها در حال حاضر، تجربه‌های شهودی و ممکن شده با فناوری را به‌طور همزمان در چندین کانال ارائه می‌کنند. بیش‌های رسانه‌های اجتماعی در این حوزه نیز از طریق تحلیل «آنچه بازار می‌گوید»، نقش روبه‌رشدی را ایفا می‌کنند.

همراه کردن مشتری

این حوزه، اغلب به دلیل تعداد زیاد پرسش‌های مربوط به ریسک و گفت‌وگوهای تکراری مورد نیاز برای افتتاح حساب، برای مشتری‌ها حوزه ناامیدکننده‌ای است. شرکت‌های تازه‌وارد با استفاده از داده‌های مشتری و رفتاری و روش‌های گیمیفیکیشن برای شناسایی خودکار پروفایل ریسک مشتری‌ها، سطح پذیرش زیان و کسب اطلاعات به عنوان بخشی از پیش نیازهای مقرراتی جدید، این مسأله را حل کرده‌اند. شرکت‌های قدیمی باید با جست‌وجوی فرصت‌های مبتنی بر پردازش ابری برای اجرای به‌شدت مقرون به‌صرفه توابع ریسک مانند KYC، ضد پولشویی (AML) و سیستم‌های نظارت، از شرکت‌های تازه‌وارد عقب نمانند.

مشاوره و توزیع سرمایه‌گذاری

الگوریتم‌های هوشمند منجر به ظهور مشاوره باتیک شده که قابلیت پرکردن شکاف

مناسب هستند، شامل انتخاب دارایی، مدیریت اختیاری، حل و فصل دعاوی و غیره هستند.

مدیریت حساب

فین تک‌ها با خودکار کردن بسیاری از عناصر نگهداری از حساب و استفاده از روش‌های سلف سرویس برای پشتیبانی از تعامل‌های چندکاناله دائمی، به سرعت در حال پیشرفت هستند. مدیریت ارتباط مستمر، شامل مدیریت چرخه عمر مشتری، مدیریت ارتباط، گزارش عملکرد، آموزش و مربیگری و مدیریت اجتماع است. در این حوزه، افراد دارای ارزش خالص بالا (یا بسیار بالا) معمولاً تعامل انسانی را ترجیح می‌دهند. در عین حال، این مشتری‌ها به تعامل‌های دیجیتال و با استفاده از فناوری نیز علاقه دارند. برخی از بانک‌ها در تلاش هستند تا از طریق ارائه فرصتی برای برقراری ارتباط با بانک با استفاده از واتس‌اپ، این مسأله را مورد توجه قرار دهند. مدیران ثروت باید نحوه استفاده از هر کدام از گزینه‌های تعامل، گزینه‌های مناسب و زمان استفاده از هر کدام از آنها در طول چرخه عمر مشتری را در نظر بگیرند. در ضمن، برای بهبود تجربه کانال و همزمان پیروی از الزامات قانون‌گذار در زمینه امنیت و حریم خصوصی، اقدام‌های زیادی انجام شده است.

مدیران ثروت کنونی، چطور می‌توانند چالش فین تک را مورد توجه قرار دهند؟

مدیران ثروت قدیمی برای ایجاد تحول در خود، باید با تازه‌وارد ها شریک شوند یا آنها را جذب کنند یا راه‌حلی مشابه ایجاد کنند که قابلیت رقابت داشته باشد.

شراکت

قالب‌گایی همکاری، شراکت بین یک نقش‌آفرین بزرگ و قدیمی با یک فین تک است.

این کار مستلزم سرمایه‌گذاری دو طرف است و در برخی موارد، از طریق مدلی شبیه به یک سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز مشترک انجام می‌شود. این شراکت را حتی می‌توان با یک برند متفاوت به بازار عرضه کرد. شراکت به معنای رابطه اعلام‌شده متقابل بین دو طرف شراکت با هدف ارائه نتایج بهتر به مشتری نهایی است.

خریدن

یک گزینه جایگزین این است که یک نقش‌آفرین قدیمی قابلیت‌های یک فین تک را خریداری و آنها را به مدل کسب‌وکار خود اضافه و با آن یکپارچه کند. نمونه‌های بسیاری از این استراتژی را در عمل، به خصوص در ایالات متحده آمریکا، مشاهده کرده‌ایم. برای مثال، می‌توان به خرید مالکیت فیوچر ادوایزر توسط بلک راک در سال ۲۰۱۵ و به تازگی، به خرید مالکیت سیگ فیگ توسط UBS اشاره کرد.

ساختن

بسیاری از مدیران ثروت در حال تلاش برای توسعه راه‌حل‌های فناوری خود یا سفارشی‌سازی یک بستر موجود برای برطرف کردن نیازهایشان هستند. ساختن، باعث ایجاد ریسک قابل توجه زمان انتظار برای پیاده‌سازی می‌شود. نامحتمل است که قدیمی‌ها بتوانند با ارائه راه‌حل خود به بازار، مزیت اولین بودن را به دست آورند. این کار موجب ریسک قابل توجه تأخیر بیش از حد برای کسب مزیت‌هایی می‌شود که ابتدا پیش‌بینی شده بودند. نهاد‌های مالی بزرگ‌تری در حال راه‌اندازی انکوباتورها یا دیگر برنامه‌های هدفمند هستند و از فین تک‌ها دعوت می‌کنند که نوآوری و دانش بیشتری را تبادل کنند. در برخی مواقع، این برنامه‌ها از استارت‌آپ‌ها حمایت مالی کرده و به نهاد پشتیبان برای همکاری‌های بالقوه یا فرصت‌های خرید آگاهی می‌دهند.

مدیران ثروت باید به فکر مشارکت با فین تک‌ها باشند تا بتوانند خود را با سرعت تغییرها مطابقت دهند

نقش آفرین‌های سنتی می‌توانند با پرداختن به بهره‌وری عملیاتی در تمام فعالیت‌های کسب‌وکار خود، بهبود تجربه مشتریان و متمرکز کردن تلاش‌های کارمندان خود روی زمینه‌هایی که بیشترین ارزش را ایجاد می‌کنند، از فرصت موجود برای حفظ قابلیت رقابت خود استفاده کنند. یکی از سریع‌ترین مسیرها، شریک شدن با فین تک‌هاست تا بتوانند به مدل‌های کسب‌وکار کم‌هزینه و فناوری‌های اثبات شده آنها دسترسی پیدا کنند. نکته مهمی که کسب‌وکارهای با سابقه باید درک کنند، این است که نوآوری باید به خوبی در مدل کسب‌وکار آنها تلفیق شود؛ نه اینکه صرفاً به مدل موجود متصل شود. اگر مدیران ثروت بتوانند این تحولات را در مدل‌های کسب‌وکار و عملیات‌های موجود خود ادغام کنند، این امر جنبه‌های کلیدی مدیریت یک کسب‌وکار بزرگ‌تر را بسیار آسان‌تر می‌سازد.

در زمینه تحول در زنجیره ارزش مدیریت ثروت، هنوز در ابتدای راه قرار داریم

در زمینه فرصت‌ها و تهدیدهای فین تک، هنوز در ابتدای راه قرار داریم. تا امروز، فقط شاهد مقدار بسیار کمی از تغییرات مورد انتظار در طول زنجیره ارزش بوده‌ایم. تاکنون، تحول واقعی فقط از جنبه سرمایه‌گذاری اتفاق افتاده است. با نگاه به آینده، انتظار داریم تحول قابل ملاحظه‌ای را در مدل‌های عملیاتی، به خصوص در زمینه نیروی کار آینده مشاهده کنیم.

استقبال از فناوری در حال ظهور

کالف اوگلو

استراتژیست هوش مصنوعی سامسونگ الکترونیکس

دیو داوست

رئیس مرکز جهانی استراتژی، نوآوری و فناوری های نو ظهور اینوسکو

تحول دیجیتال شرکت ها دیگر یک بحث نیست؛ بلکه یک الزام است. چیزی که مورد بحث است، اینکه چگونه تحول دیجیتال را اجرا کنید و روی چه چیزی تمرکز کنید. بدون شک، این تحولات از هیات مدیره ابلاغ می شوند تا کارکنان بی حرکت را که بیشتر نگران امنیت شغلی خود هستند و از تغییر در سازمان می ترسند، از میان بردارد. عوامل زیادی باعث تغییر فناوری می شوند، اما بعضی از مواردی که اثر بیشتری دارند، شامل این موارد هستند؛ رضایت مشتری که به خاطر ایجاد فن تک به دست آمده است، رسانه های اجتماعی، فناوری محور شدن رقبا و استفاده از فناوری برای ایجاد مزیت، نرخ تغییر، انتظارات جمعیتی، نوسان های زیاد جغرافیایی سیاسی و تغییر مستمر قوانین.

انسان ها با شرایط موجود راحت هستند؛ تغییر برای ما ناراحت کننده است، اما همان طور که دنیای پیرامون ما تغییر می کند، ما هم باید تغییر کنیم. وقتی به دلیل عدم نوآوری، با سختی مواجه می شویم، یک واکنش پیش فرض این است؛ «هنوز کار می کند، چرا تغییرش بدهم؟» و این نگرش، اگرچه کوتاه بینانه، اما منجر به قطع بازوهای نوآوری و تحول جهت تمرکز روی محصولات پردرآمد موجود می شود. به همان اندازه که در صنعت مالی تحول ایجاد شده، بخش مدیریت دارایی نیز تجربه جریان های تغییر فناوری را آغاز کرده است. این نوع از تحول با آنچه در گذشته مشاهده کرده ایم، متفاوت است؛

چراکه اکنون بیشتر مساله شراکت با فن تک ها یا تهدیدهای غیر مستقیم مثل رگ تک مطرح هستند. بیا بید سه روند تحول آفرین اصلی را تحلیل کنیم که نوید بیشترین تاثیر را می دهند؛ البته معتقدیم هیچ کدام به تنهایی موفق نخواهند شد.

مشاوره سرمایه گذاری آنلاین و خودکار (یا همان مشاورهای رباتیک)

زمان زیادی نمی گذرد که اولین مشاورهای رباتیک نسل جدید وارد بازار شدند و به سرعت مزیت های بسیار جذابی، مثل موانع ورود کم، فرایند ثبت سریع، تجربه کاربری نوین که مشابه هنجارهای اجتماعی نسل جوان تر است، دسترسی ۲۴ ساعته، هفت روز هفته و تمام سال و مهم تر از همه بازگشت سرمایه نسبتا مناسب برای سرمایه گذاران ارائه کردند. پس جای تعجب ندارد که امروزه مشاورهای رباتیک با عمر کوتاه ۱۰ ساله خود، میلیارد ها دلار دارایی قابل سرمایه گذاری (دارایی های تحت مدیریت) را اداره می کنند. پیش بینی ها نشان می دهند این رقم تا سال ۲۰۲۰ به بیش از دو تریلیون دلار آمریکا می رسد و به طور خوش بینانه تا سال ۲۰۲۵، ۱۰ درصد از تمام دارایی های قابل سرمایه گذاری را مشاورهای رباتیک اداره خواهند کرد. بر اساس تخمین های امروز، این به معنای رقم شگفت انگیز ۱۴ تریلیون دلار است، اما نکته جذاب این است که مشاورهای رباتیک نیز در حال تغییر هستند.

در نسخه های اولیه، اغلب مشاوران رباتیک مدیریت دارایی کاملاً خودمختار و منفعل را عرضه می کردند (نسخه هایی مثل ولت فرانت، Betterment و غیره). اما هنگامی که موج اول مشاوران رباتیک به موانع رشد برخورد کردند و با واقعیت هزینه های جذب مشتری به مقیاس مورد نظر مواجه شدند، به سرعت مشخص شد که مدل کسب و کار زیربنایی (کار مزد پایین بر مبنای سرمایه گذاری های منفعل، اغلب روی ردهای شاخص بورس با قابلیت انتخاب سبدهای محدود و مجزای صندوق های قابل معامله در

بسیار بالاتر از طلا است)، فناوری زیربنایی آن یعنی بلاکچین، توجه موسسات خدمات مالی را به خود جلب کرد. بلاکچین ها دارای ویژگی های جذابی هستند؛ تغییرناپذیری سوابق، پایگاه داده به شدت توزیع شده که قابل اشتراک گذاری بین کشورها و مناطق است، رمزنگاری ذاتی برای معاملات ایمن و انتقال غیرقابل دست کاری ارزش و اتوماسیون (به عنوان مثال قراردادهای هوشمند) که سناریوهای مالی قابل برنامه ریزی را امکان پذیر می کند.

مزیت های کسب و کار فناوری بلاکچین آنقدر زیاد هستند که نمی توان آنها را در یک فصل کوتاه فهرست کرد، اما همین قدر کافی است که بگوییم صرفه جویی در هزینه ها به واسطه فرایندهای پس از تبادل بهره ور و مختصر، اشتراک گذاری و اعتبارسنجی خودکار دارایی های (دیجیتال) و ارزش روی بلاکچین و امکان پذیر کردن مدل های کسب و کار جدید، جذاب ترین مزیت ها هستند. در واقع، تنها در حوزه فرایندهای پس از تبادل، گزارش ها حاکی از این است که صرفه جویی در هزینه ها می تواند به ۲۰ میلیارد دلار در سال برسد و پتانسیل گذشتن از یکصد میلیارد دلار را نیز دارد. بلاکچین، محرک فناوری برای واسطه زدایی از خدمات مالی است و هرچه کاربران و شرکت کننده های بیشتری از شبکه های بلاکچین استفاده کنند، ارزش آن بیشتر می شود. برای مثال، در صنعت مدیریت دارایی، راه حل های بلاکچین ارزش افزوده شامل موارد زیادی از جمله بهره وری و صرفه جویی در هزینه عملیات پس از تبادل (تسویه حساب و تطبیق اوراق بهادار) و دیجیتالی کردن فرایند وام دهی اوراق بهادار به شکل توکن های قابل باز خرید برای مدیریت ریسک جانبی، ردیابی بی درنگ جریان منابع مالی برای محاسبه عملکرد و موقعیت های ریسک، استفاده از حسابرسی مالی و پایپ لاین های داده های ضد پولشویی و شناسایی مشتریان جهت رسیدن به بهره وری بیشتر و همکاری بهتر با شرکای اکوسیستم (از جمله قانون گذاران) می شود. واضح است که مزیت های فناوری بلاکچین موجب پذیرش

بورس) نمی تواند هزینه بالای جذب و حفظ مشتری را توجیه کند. سپس، شاهد ظهور و استقرار نوع دیگری از مشاوران رباتیک بودیم که نیاز بخش هایی از کانال توزیع (معطوف به کسب و کار و واسطه ها) را برآورده می کند. در ضمن، شرکت های قدیمی، محصولات خود را دوباره بسته بندی کردند و شروع به ارائه انواع مختلفی از خدمات مشاور رباتیک به عنوان بخشی از پورتفولیوی خود کردند.

امروزه، شاهد یک تغییر دیگر در مسیر مشاوران رباتیک نوین هستیم؛ ظهور هیبریدها که بهترین عناصر مشاوره سرمایه گذاری منفعل و فعال را کنار هم جمع می کنند تا بیشترین ارزش را به سرمایه گذار مشتاق ارائه کنند. در نتیجه، مشاوران رباتیک با ایجاد امکان ظهور شرکت های تازه وارد، توسعه و ارائه خدمات جدید برای استفاده مردم و اینکه شرکت های قدیمی، محصولات و پیشنهادات خود را به صورت دیجیتال متحول کنند، به شدت بر صنعت مدیریت دارایی اثر گذاشته اند. همه اینها برای مصرف کننده ها خوشایند است؛ چراکه امروزه، سرمایه گذاری و برنامه ریزی مالی، دیگر فقط امتیازی نیست که تعداد کمی بتوانند از عهده هزینه های آن برآیند، بلکه عادت افراد زیادی است که برای سرمایه گذاری، سرمایه و زمان کمی دارند و ثبت نام آسان و آنلاین را ترجیح می دهند. این مساله، نمونه فوق العاده ای از این است که چطور فناوری نو ظهور به مدل های کسب و کار این امکان را می دهد که به مصرف کننده بهتر خدمت کنند که این امر هم به نفع شرکت های قدیمی و هم به نفع شرکت های تازه وارد است.

بلاکچین؛ بافت اساسی اکوسیستم مالی آینده

یکی دیگر از حوزه هایی که موجب تغییر و تاثیرگذاری روی فرایندهای مرکزی می شود، بلاکچین است. از نخستین روزهای ظهور بیت کوین (واحد پول دیجیتال همتا به همتا که میلیون ها گره را در سطح جهان در بر می گیرد و ارزش تجاری فعلی آن به دلار آمریکا

و جلب توجه سریع تر نهادهای خدمات مالی و فین تک‌ها می‌شوند، اما در نهایت، مصرف‌کننده منافع بیشتری کسب می‌کند؛ فرایندهای مختصرتر و بهره‌ورتر و محصولات جدید، انتخاب‌های بیشتر و محصولات سرمایه‌گذاری بهتری را فراهم می‌کنند.

هوش مصنوعی؛ کاتالیزوری برای تغییر

همچنین تاثیر هوش مصنوعی که بیش از همیشه محبوب است و به‌خصوص زیر مجموعه پراجا، یعنی یادگیری ماشین را بررسی می‌کنیم. پیشرفت‌های عظیم در عملکرد و دقت الگوریتم‌های یادگیری ماشین (پنج سال پیش، نرخ خطای شناسایی تصاویر برای یک موتور یادگیری ماشین عادی تقریباً ۳۶ درصد بود، اکنون این نرخ کمتر از سه درصد است که با عملکرد انسان برابری می‌کند و حتی از آن پیشی می‌گیرد) و فراوانی قدرت پردازش و فضای ذخیره‌سازی ارزان، کاربرد این فناوری‌ها را آسان‌تر می‌کند و رسیدن به بازگشت سرمایه را سرعت می‌بخشد.

جهش عظیم عملکرد هوش مصنوعی، تصادفی نیست. گاهی اوقات، فناوری زمان می‌برد تا به بلوغ برسد؛ چراکه سایر قطعات حیاتی باید در جای خود باشند. گفتنی است ظهور الگوریتم‌های یادگیری عمیق (یک تکنیک یادگیری ماشین که سعی می‌کند نحوه کار مغز انسان را تقلید کند و برای رسیدن به پاسخ‌های معقول، اطلاعات را با هزاران نورون پردازش می‌کند) قطعاً به این جهش کمک کرده است. در دسترس بودن و ظرفیت محاسباتی برای دستیابی و پردازش مجموعه داده‌های عظیم برای آموزش به برنامه‌های هوش مصنوعی نیز به این جهش کمک کرده‌اند. اینجا به نظر می‌رسد چرخه تکراری به این صورت است؛ داده بیشتر الگوریتم‌های بهتر تجربه کاربری بهتر داده بیشتر. از آنجایی که اکنون داده‌های زیادی در اختیار ماست که می‌توانیم از آنها برای آموزش ماشین‌ها استفاده کنیم و به‌طور بهره‌ور به آنها دسترسی داشته و آنها را پردازش کنیم،

همچنین قادر به تنظیم ابزار یادگیری ماشین خود هستیم، بنابراین الگوریتم‌ها نیز با داده‌ها و تکرارهای بیشتر می‌توانند بهتر شوند و این مساله با ارائه پاسخ‌های دقیق‌تر، به تجربه‌های کاربری بهتر منجر می‌شود و در نتیجه به تولید داده‌های بیشتر کمک کرده و این چرخه دوباره آغاز می‌شود.

در صنعت مدیریت دارایی، در حال مشاهده (و در اینوسکو مشغول کار روی) فناوری هوش مصنوعی پیشرفته‌ای هستیم که به ما کمک می‌کند فرایندهای موجود را خودکار کنیم و جریان‌های درآمدی و مدل‌های کسب‌وکار جدید را تحقق بخشیم. به‌عنوان مثال، ابزارهای اتوماسیون فرایند رباتیک (RPA) به ما کمک می‌کنند تا فرایندهای روزمره، تکراری، غیر خودکار و مستعد خطا را خودکار کرده و بازگشت سرمایه‌گذاری فرایندهای پشتیبانی را بهبود بخشند. در فضای توزیع، ما برای پیش‌بینی خط سیر مشتری‌ها در طول چرخه عمر تعامل‌شان با شرکت (از ابتدا تا انتها) و واکاوی روش‌هایی برای خدمت بهتر و برطرف کردن نیازهای مشتری از طریق ارائه محصولاتتی که با سبک سرمایه‌گذاری آن مشتری‌ها در مراحل مشخص خط سیرشان، همخوانی بیشتری دارد، از فناوری هوش مصنوعی استفاده می‌کنیم.

در جبهه مدیریت محصول، از فناوری هوش مصنوعی استفاده می‌کنیم تا به مدیران پورتفولیوی خود کمک کنیم هوشمندانه‌ترین تصمیم‌های سرمایه‌گذاری ممکن را در هر لحظه از زمان بگیرند؛ برای این کار از آنالیتیکس پیشرفته و موتورهای توصیه‌گر که داده‌های تاریخی و پیش‌بینی‌های آینده را در نظر می‌گیرند، استفاده می‌کنیم. در حالی که همه این عملکردها مستقیماً بر افراد حرفه‌ای ما تاثیر می‌گذارند، از فناوری هوش مصنوعی به‌عنوان یک ابزار هوشمند استفاده می‌کنیم؛ نه ابزاری جایگزین. معتقدیم که فرصت عظیمی برای استفاده از این فناوری شگفت‌انگیز، به‌صورت نوعی همزیستی وجود دارد؛ یعنی فعالیت هوش مصنوعی در کنار متخصصان مجرب ما برای بهبود عملکردمان، که به‌نوبه خود

بر سود و منافع مشتریان نهایی مان اثر می‌گذارد؛ افرادی سرمایه‌هایشان را در اختیار ما می‌گذارند.

سایر فناوری‌های نوظهور و رویکردهایی که می‌توان در فضای مالی اتخاذ کرد (از جمله واقعیت مجازی (VR)، اینترنت اشیا (IoT) و تامین مالی جمعی)، برای ایجاد راه‌حل‌های جامع در کنار هم قرار می‌گیرند. برای مثال، VR برای نمایش حجم زیاد داده‌هایی که ایجاد می‌شوند یا برای آنکه مشتریان با مشاوران مالی در تماس باشند، استفاده خواهد شد. این یک واقعیت است که در چند سال آینده، IoT در قالب صدا، جایگزین حداقل نیمی از کل تعاملات با صفحه‌کلید می‌شود و برای مثال، می‌توان از آن برای جست‌وجو و تعامل با حساب از طریق VR استفاده کرد.

آینده روشن است! ما از پیشرفت‌های اخیر در فناوری‌های نوظهور هیجان‌زده هستیم و به دنبال یک رابطه همزیستی هستیم که به نفع مشتریان مان باشد.

ولت تک؛ کسب و کاری به طرز غیر معمول

نیل شهباز

مدیر ثروت SAMTAG

بخش ولت تک در حال گذار از یک فاز توسعه سریع ناشی از شرایط در حال تغییر بازار، قانون گذاری های جدید و تقاضای مشتریان است.

ولت تک در حال از نو تعریف کردن روش سرمایه گذاری مردم است. سال ۲۰۱۷، با ادامه یافتن رقابت برای هزینه های کمتر، سال سختی برای مشاوران دیجیتال بود. گرچه تغییر مدل کسب و کار، رقابت بر سر صندوق سرمایه گذاری مشترک و تاثیرات رگ تک؛ کسب و کار را بسیار غیر معمول کرد.

جذابیت موضوع برای افراد ثروتمند از لحاظ دارایی خالص

این یک افسانه است که تنها افراد نسل هزاره یا افراد دارای دارایی خالص کم (LNWIs) به مشاوران رباتیک علاقه مند هستند. در سال ۲۰۰۸ ربات ها افراد نسل هزاره را مورد هدف قرار دادند، اما نسبت به آن زمان، همه چیز تغییر کرده است. امروزه، شرکت های مالی در حال شناسایی نیازهای HNWI ها و افراد نسل انفجار هستند.

مشاوران رباتیک معمولی، سرمایه گذاری هسته ای پیشنهاد می کنند، اما HNWI ها به دنبال چیزی فراتر از تنها محصولات جایگزین صندوق قابل معامله در بورس هستند؛ آنها باید پورتفولیوی خود را از طریق مدیریت و پوشش ریسک متنوع کنند. برای نمونه، شرکت SAMTAG (یک شرکت مدیریت ثروت سونیسی) مشاوران رباتیکی ایجاد کرده که با روش مرکز-قمر، قابلیت پوشش ریسک پیشرفته ای را ارائه می دهند و در کنار مرکز صندوق قابل معامله در بورس، استراتژی های متعدد دیگری را به کار می گیرند.

در پایان سال ۲۰۱۷، سرمایه گذاران ثروتمند علاقه خود را به ترکیبی از سرمایه گذاری فعال و منفعل تغییر داده بودند. بازار پر بود از سرمایه گذاری های منفعل، ولی به محض اینکه این شرایط اصلاح شود، کسب سود صرفاً از طریق سرمایه گذاری منفعل، کار بسیار سختی خواهد بود.

همکاری با صنعت مدیریت ثروت

طبق گزارش شرکت PricewaterhouseCoopers، حدود ۵۰ درصد از شرکت های خدمات مالی در دنیا، به دنبال کسب مالکیت استارت آپ های فین تک در سه تا پنج سال آینده هستند. در چهار ماه ابتدایی سال ۲۰۱۷، چند مورد اکتساب و ادغام رخ داده بود. برای نمونه، kealot (یک شرکت خرده فروشی آفریقایی) با قیمت ۶۵ میلیون یورو به مالکیت Naspers (یک گروه اینترنتی و رسانه ای چند ملیتی) درآمد. به طور مشابه، ANT Financials (وابسته به گروه علی بابا)، مانی گرام (یک شرکت انتقال پول مستقر در ایالات متحده) را به قیمت ۸۲۶ میلیون یورو خریداری کرد و شرکت سیسکو توانست شرکت AppDynamics (یک شرکت مدیریت عملکرد برنامه کاربردی آمریکایی) را به مبلغ ۳/۵ میلیارد یورو خریداری کند. موارد قابل توجه مربوط به سال های قبل شامل موارد زیر هستند:

خرید شرکت آنست دالر (مشاور سرمایه گذاری) توسط گلدمن ساکس، خرید فیوچر ادوایزر (مدیر سرمایه گذاری دیجیتال) توسط بلک راک و شراکت UBS با سیگ فیگ (مشاور رباتیک)؛ با توجه به یک نظر سنجی، بانک ها در سراسر جهان به استارت آپ های فین تک به عنوان همکار یا شرکت های دارای فناوری ارزشمندی که قابل خریداری هستند، نگاه می کنند.

این گرایشی که شرکت های بزرگ خدمات مالی در خرید دارند، بیشتر از آنکه یک روش

شرکت فیدلیتی و چارلز شوآب نمونه‌های برجسته‌ای از شرکت‌هایی هستند که خدمات دیجیتال را تقریباً بدون هیچ هزینه‌ای ارائه می‌کنند، چراکه این امکانات ضمیمه کسب و کار اصلی آنهاست. مشکل این است که استارت‌آپ‌های فین‌تک، برای سودآوری، صرفاً به خدمات دیجیتال خود تکیه می‌کنند. در حال حاضر، اکثر مشاوران رباتیک با پول سرمایه‌گذاران شخصی تامین مالی می‌شوند و نرخ هدررفت سرمایه فوق‌العاده بالایی دارند که به یک میلیون دلار آمریکا در ماه می‌رسد.

حرکت به سوی مشارکت صفر آغاز شده و برخی از سایت‌ها مانند <https://www.ways2wealth.com> در حال حاضر نیز مشاوره رایگان بدون غرض ارائه می‌دهند. افراد انتظار دارند مشاوران رباتیک خدمات رایگان ارائه کنند؛ به هر حال، در عصر دیجیتال قرار داریم و اطلاعات اینترنت رایگان هستند. مشکل این طرز فکر این است که قادر به تولید سود برای شرکت‌های مشاوره رباتیک نخواهد بود. آنها یا در ازای کمیسیون، اوراق بهادار وابستگان خود را توصیه یا تبلیغ می‌کنند؛ یا با یک بانک و شرکت بیمه ادغام می‌شوند.

رقابت با صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک

با نگاهی به تصویر بزرگ‌تر، می‌توان دید که مشاوران رباتیک، انحصار صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را می‌شکنند. اکثر مشاوران رباتیک در درجه اول در صندوق‌های قابل معامله در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و در مقایسه با صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، انعطاف‌پذیرتر هستند. در حال حاضر، اغلب ربات‌ها بین ۵ تا ۲۰ سطح ریسک متفاوت دارند؛ حساب‌های مجزا برای هر مشتری دارند که هزینه و تلاش لازم را کاهش می‌دهد (به این معنی که هر حساب به‌طور جداگانه اداره می‌شود). آنها می‌توانند ۵ تا ۲۰ صندوق قابل معامله در بورس داشته باشند و با انتقال پول مشتری به صندوقی دارای سطح

برای تجارت باشد (با توجه به اینکه مشاور رباتیک حقیقتاً یک مفهوم انقلابی نیست)، یک روش برای توزیع مستقیم است، چراکه رباتیک‌ها عمل فروش به مشتری را مستقیماً از طریق اینترنت انجام می‌دهند. شرکت‌های مالی بزرگ راه‌حل‌های «ارزان‌تر» را از طریق شبکه توزیع رباتیک می‌فروشند؛ نه زمانی که وارد شعبه‌های تجارت فیزیکی آنها می‌شوید.

HNWIها که توصیه مالی خود را از ارتباط موردی مشاوره‌ای می‌گیرند، احتمال بیشتری دارد که مشاوره رباتیک را انتخاب کنند. این نشان‌دهنده یک فرصت بازار برای همکاری ولت تک است؛ اینکه با همکاری با استارت‌آپ‌های ولت تک، به این اشخاص خدمات ارائه دهیم. یک هم‌افزایی که فین‌تک/ولت تک در آن، «تحول‌آفرین» در نظر گرفته نشود، عملی‌تر خواهد بود.

خطر منسوخ شدن

یک خطر ذاتی این است که بسیاری از مشاوران رباتیک به دلیل سودآور نبودن، منسوخ خواهند شد. کارمزد پایین مشاوران رباتیک برای مشتری جذاب به نظر می‌رسد، اما یک شرکت (مثلاً Betterment) برای اینکه بتواند با اخذ ۲۵ درصد کارمزد (شامل مالیات) سودآور باشد، باید پایگاه دارایی بسیار زیادی داشته باشد تا بتواند کارهای خود را با موفقیت انجام دهد. حتی یک تماس خدماتی مانند تماس تلفنی از طرف یک مشتری می‌تواند ۱۰ دلار درآمدی را که از مشتری عادی دریافت می‌کنند، از بین ببرد.

شرکت‌های بزرگ مالی، جریان‌های درآمدی چندگانه‌ای از مشتریان خود ایجاد می‌کنند که شامل هزینه‌های صندوق قابل معامله در بورس است. منطقی است که برای کسب سود مناسب، به خدمات دیجیتال خود تکیه نکنند. آنها ترجیح می‌دهند این خدمات دیجیتال را به عنوان پاداش به مشتریان خود ارائه دهند.

ریسکی متناظر با ریسک مشتری، به شدت هزینه‌های مربوطه را کاهش دهند. این کار می‌تواند مرحله بعدی صرفه‌جویی در هزینه باشد.

احتمال قوی‌تر این است که هم مشاوران رباتیک و هم صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تلاش خواهند کرد تا با توسعه راه‌حل‌هایی که ترکیبی از یک حساب تفکیک‌شده و یک حساب مجتمع هستند، سهم بازار یکدیگر را بگیرند؛ به گونه‌ای که ربات‌ها تلاش خواهند کرد افراد دارای پورتفولیوهای گران‌قیمت‌تر را بگیرند و صندوق‌ها نیز هزینه‌های خود را پایین خواهند آورد تا با ربات‌ها رقابت کنند. ربات‌ها با در اختیار داشتن میلیاردها دلار تحت مدیریت خود، می‌توانند به راحتی مجوز بانکداری بگیرند و تمام عملیات‌های بانکداری معمولی مانند افتتاح حساب جاری را هم انجام دهند؛ شاید بتوانید از طریق فیس‌بوک با استفاده از حساب کاربری خود، برای دیگران پول واریز کنید!

آزمون بقا برای شرکت‌های فین تک

با تشدید رقابت در صنعت ولت تک و کاهش سودآوری، بسیاری از استارت‌آپ‌ها قادر به تحمل توفان نخواهند بود. به نظر من، اکثر مشاوران رباتیک باید به مدت ۱۰ سال مشتری‌های خود را حفظ کنند تا بتوانند به نقطه سر به سر برسند. اگر الگوریتم‌ها نتوانند موفق باشند یا بازار سقوط کند، بسیاری از این شرکت‌ها تنها بدهی بالا می‌آورند. اگر بازار سقوط کند و این شرکت‌ها ۱۰ تا ۲۰ درصد ضررده باشند، در مورد سرمایه‌گذاری خود روی مشاوران رباتیک تجدیدنظر خواهند کرد و به دنبال راه‌حل‌های پیچیده‌تر یا بازگشت به صندوق‌های سرمایه‌گذاری خواهند بود.

این حد از فشار برای سودآوری برای هر کسب‌وکاری بسیار سخت است و مشاوران رباتیک سعی کرده‌اند این فشار را با فروش محصول‌های مرتبط حل کنند. بنابراین، هنگامی که مشاوران ادعا می‌کنند که مشاوره رایگان می‌دهند، این حرف واقعاً درست

نیست، چون آنها از دلال‌ها و واسطه‌ها و شرکت‌های مختلف کمسیون دریافت می‌کنند. استارت‌آپ‌های فین تک و ولت تک نیز اگر می‌خواهند باقی بمانند، باید استراتژی را که فراتر از «خدمات رایگان دیجیتال» است، طراحی کنند. ویژگی‌هایی مانند تحقیق و توسعه، نوآوری، نرم‌افزار بهبودیافته و موقعیت مکانی همگی برای مشتریان جذاب هستند، اما مهم‌ترین دلیل خرید مشتریان از یک شرکت، اعتماد است. خطر عدم سودآوری، برای بسیاری از شرکت‌های فین تک واقعی است. با این حال، اگر بتوانند اعتماد را با مشتریان و سرمایه‌گذاران خود ایجاد کنند، می‌توانند از حالت باقی ماندن، خیلی سریع به مرحله رشد انتقال یابند و مقررات مالی فقط به ایجاد این امر کمک می‌کند.

رگ تک سختگیرتر می‌شود

رگ تک در شکل دهی به آینده ولت تک، نقش اساسی ایفا می‌کند. از آنجایی که درباره مشروعیت مالی، حریم خصوصی داده و اعتبار راه‌حل‌های سرمایه‌گذاری محصولات ولت تک، نگرانی‌هایی وجود دارد، رگ تک قوانین سختگیرانه‌تری را اعمال خواهد کرد. قانون داد-فرانک (Basel III) شامل اصلاحاتی می‌شود که از پیش وجود داشته‌اند و در حال شکل دادن به عملیات شرکت‌های مالی و حتی کمک به افشاگران هستند. در سوئیس، شورای فدرال سوئیس، با ایجاد ویژگی‌هایی همچون مجوز فین تک، موانع تنظیمی را کاهش داده است.

این مساله، در بازار باعث ایجاد رقابت بیشتر بر سر مشاور مستقل می‌شود. هر چه شرکت‌های ولت تک بیشتر وارد بازار بشوند، مشاوران مالی، به این دلیل که با صندوق قابل معامله در بورس شریک می‌شوند، دستمزدهای خود را کمتر می‌کنند. برای اینکه مشتریان، به جای شرکت‌های ولت تک، مشاوران را انتخاب کنند، آنها باید به مشتری‌ها یک مشوق ارائه بدهند و دستمزد کم، بهترین مشوق ممکن است.

نتیجه‌گیری

گرایش‌های ولت‌تک ممکن است به نظر غیر معمول برسد، اما نوآوری معمول است. مشتریان هدف شرکت‌های مشاوره رباتیک، از افراد نسل هزاره تا افراد ثروتمند از لحاظ دارایی خالص، در حال گسترش هستند.

بانک‌ها و موسسات مالی که شرکت‌های فین‌تک را به عنوان یک تهدید در نظر می‌گیرند، باید دیدگاه خود را تغییر دهند؛ زیرا رویکرد هم‌افزایی می‌تواند خدمات بهتری را برای مشتریان فراهم کند.

استراتژی کاهش قیمت‌ها یک تهدید دائمی برای بقای بسیاری از استارت‌آپ‌های فین‌تک است، این استارت‌آپ‌ها خواهان به دست آوردن مشتریان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک هستند، همان‌طور که صندوق‌های قابل معامله در بورس (با حداقل هزینه مدیریت) سودمندترند.

رگ‌تک تاکنون، با کاهش موانع ورود به بازار، جهت رسیدن به این هدف، به شرکت‌های فین‌تک کمک کرده است.

استقبال از داشتن یک ربات هوش مصنوعی به عنوان همکار

چارلز دهاسی

رئیس فین تک شرکت سرمایه‌گذاری هنگ کنگ

در ادامه یک ایمیل خوشامدگویی را می‌بینید که توسط مدیرعاملی برای کارکنانش ارسال شده و استخدام جدیدی را به اطلاع‌شان می‌رساند؛ استخدام رباتی دارای هوش مصنوعی به نام دن.

پست الکترونیکی به: پرسنل شرکت/همه گروه‌ها/همه کشورها
پست الکترونیکی از طرف: پیتر، مدیرعامل شرکت مدیریت ثروت PLC
موضوع: استقبال از «دن»، یک هوش مصنوعی به عنوان همکار
با کمال خوشنودی اعلام می‌کنم که «دن» دوشنبه آینده به ما ملحق خواهد شد. به دن گفته شده که ۳۶۵ روز سال را تمام وقت کار خواهد کرد. دن در همه‌جا حاضر خواهد بود، در ۱۸ دفترمان در سراسر دنیا. دن نام معماری جدید هوش مصنوعی شرکت ماست.
دن در خدمت همه ما خواهد بود و به «سارا» که حالا ترفیع یافته و مدیر ارشد اطلاعات است، گزارش کار خواهد داد. سارا در دفتر مرکزی ما در هنگ کنگ خواهد ماند.
هیأت مدیره و سهام‌داران ما این حرکت بزرگ هوش مصنوعی را درخواست کرده‌اند. این درخواست از طریق همکاری‌های داخلی و شراکت خارجی اتفاق می‌افتد.
من شدیداً از این ابتکار عمل حمایت و شخصاً پیشرفت آن را دنبال می‌کنم.
در پایان این ایمیل موقعیت‌های شغلی جدیدی پیشنهاد شده‌اند. آنها بازتاب تغییراتی هستند که ایجاد کرده‌ایم.
دن هم عملیات‌های پشت صحنه و هم فعالیت تیم‌هایی که با مشتری‌ها در ارتباط هستند را دگرگون می‌کند.
در رابطه با نوآوری فعالیت‌های پشت صحنه، هیچ دپارتمان هوش مصنوعی در کار نیست.
هیچ‌کس بهتر از شما نمی‌داند که چه مشکلی را داریم حل می‌کنیم. استدلال کردیم که هر یک از عملکردهای شرکت، قهرمانان هوش خودش را به وجود می‌آورد. همه بخش‌های

شرکت، از توانایی های همکار فوق العاده دن بهره خواهد برد. سال پیش هزینه های IT را ۱۵ درصد کاهش دادیم. برخی از این صرفه جویی ها به توسعه هوش مصنوعی دن اختصاص یافته است. دن داشبورد پیشرفت هوش مصنوعی را برای مدیر ارشد مالی ما حفظ می کند تا بر سرعت هر تیم روی سرمایه گذاری های هوش مصنوعی نظارت داشته باشیم. از شما انتظار داریم که روی AI.24 هزینه کنید.

هوش مصنوعی روی داده ها اجرا می شود

سال پیش گزارش سالانه شرکت مان دوباره به ما نشان داد که عملیات تجاری نمی تواند دیگر متمرکز باشد. همچنین اندازه گیری اینکه داده ها چقدر مهم و الگوریتم ها چقدر عملکردی هستند، کمی وقتم را گرفت.

مشتریان و توزیع کنندگان به جهت آگاهی ما از مشکلات شان، اخلاق و خصوصیات فردی شان و راه حل های مرتبط، به ما مراجعه می کنند. ماموریت افزایش ظرفیت تولید داده ما، تضمین کیفیت و لایه امنیت سایبری اطراف آن، به سارا محول شده است.

برای تولید داده های بهتر، تیم هایی که روی تجربه کاربری کار می کنند، وظیفه دارند بار دیگر روی معماری فنی و پشته های رابط کاربری کار کرده و داده های بیشتری را جذب کنند و به آنها برچسب های معنی داری بزنند. این داده های بهتر به دن این توانایی را می دهد که پشتیبانی بهتری ارائه دهد، فرصت های سرمایه گذاری را شناسایی کند و مشاوره بهتری را در اختیار شما قرار دهد.

یکی از امتیازهای ما این است که در ۱۸ کشور به مشتریان مان خدمت می کنیم. ما مجموعه داده های مناسب را در اختیار داریم و حال باید روی برچسب زدن و تنظیم آنها برای مشکلاتی که در حال حل شان هستیم، تمرکز کنیم. به لطف اتوماسیون، خواهیم دید که مشکل های مربوط به سیلویی شدن داده ها حذف می شوند. الگوهای خرید و فروش های صورت گرفته در نیویورک، لندن یا هنگ کنگ با هم مقایسه خواهند شد و در لحظه با همه به اشتراک گذاشته می شوند.

از رقابت با غول های اینترنتی نترسید، زیرا داده های بسیار زیادی که دارند، نه به مشکلاتی مربوط می شوند که در حال حل شان هستیم و نه به ارائه مشاوره ارزشمند در زمینه افزایش ثروت و حفاظت از آن منجر خواهد شد.

از لحاظ فناوری، دن به کار روی متدولوژی هوش مصنوعی از نوع رگرسیون خطی ادامه خواهد داد. این نوع یادگیری ماشین روی پیدا کردن خط (در نتیجه «رگرسیون خطی») کار می کند که تا حد ممکن به نقاط داده بیشتری نزدیک است. در زمان پیش بینی Y بر حسب X ، دن روی یک صفحه دوعبدي کار می کند که در آن، نقاط داده با مقادیر X و Y ترسیم شده اند. رگرسیون خطی، خطی را پیدا می کند که تا حد امکان به این مقادیر نزدیک باشد. با محاسبات ریاضی، یک خطای عددی را در نظر می گیرد و بعد آن مقدار خطا را به حداقل می رساند. این متدولوژی مشکلاتی را حل می کند که مشتریان ما از ما می خواهند آن را حل کنیم؛ فعلا نیازی نیست از بحث اصلی دور شویم. توانایی های شبکه عصبی قبل از اینکه

ادغام شوند، ساخته و ارزیابی خواهند شد. یک شبکه عصبی، یک مثال از چیزی به نام الگوریتم یادگیری نظارت شده است. مثلاً ما نمی دانیم که این برابری، خطی است یا خیر. به عنوان یک دستور جایگزین برای «این خط است، خطای بین آن و نقطه ها را به حداقل برسانید»، می توانیم از آنها بخواهیم «پیش بینی کنند»، (مرحله پیش خورد) و «برای اصلاح پیش بینی کننده، بر خطا نظارت کنند» (مرحله باز خورد). یادگیری نظارت شده یعنی اینکه از مدل خود بخواهیم یک پیش بینی انجام دهد و سپس، وقتی مرحله پیش بینی به اتمام رسید، آن را اصلاح کند. با همین روش دن را آموزش می دهیم تا با گذشت زمان، حتی از این هم بهتر شود.

تیم طراحی الگوریتم کوچک تر شده است

امروزه بیشتر الگوریتم ها را از منابع عمومی یا شرکت های ارائه دهنده آنها دریافت می کنیم و آنها را طبق نیازهایمان تغییر می دهیم. در ماه های گذشته شاهد بوده ایم که رقیب هایمان، مالکیت شرکت های متعددی را خریداری کرده اند. همه متوجه شده ایم که شرکت های خریداری شده، فناوری های ویژه ای ندارند، پس چرا باید این قدر تمایل به کسب مالکیت آنها وجود داشته باشد؟ ساده است. الگوریتم های یادگیری ماشین ها را از اصلی نیستند. راز اصلی داده است. این به چه معناست؟ مالکیت معنوی و مزیت رقابتی رهبران صنعت مدیریت ثروت در حال انتقال از فناوری و الگوریتم های اختصاصی به داده اختصاصی هستند. داده بیش از پیش به دارایی اصلی تبدیل می شود و اهمیت الگوریتم ها کمتر می شود. شرکت های بسیاری، کد منبع الگوریتم هایشان را به صورت باز در اختیار همه قرار خواهند داد و ما از این شرایط بهره برداری خواهیم کرد. لطفاً به همه توسعه دهندگان و ذهن های کنجکاو، توجه کنید که شما را برای آموزش نرم افزار هوش مصنوعی به هنگ کنگ می فرستیم. در این کارگاه ها شرکت کنید و توکن های شرکت را پاداش بگیرید. ماه گذشته، پرتقاضاترین موارد در بازار توکن شرکت، سفر در تعطیلات و ارتقای کامپیوترهای اداری بود. زمانی که با دن شروع به کار کردید، متوجه خواهید شد که شروع به پیاده سازی اقدام های امنیتی جدیدی در شرکت کرده ایم. هر چند متوجه نخواهید شد، اما دائماً روی سیستم های خود فشار وارد می کنیم و همچنین سیستم شناسایی، کامپیوترها و موبایل هایمان را سبزتر خواهیم کرد. دوست دارم از شما به خاطر همکاری مداوم در این زمینه تشکر کنم. اگر پرسش هایی در مورد تدابیر جدید امنیتی داشته باشیم، دن به وسیله dan@ به تمام آنها پاسخ خواهد داد. دن برای وظایف روزانه، از جمله پژوهش های اجرایی، پشتیبانی فنی، رسیدگی به درخواست کار در روزهای تعطیل، تحویل مواد غذایی و برنامه ریزی جلسات، به همه ما می پیوندد. در تمامی جلسات دن به عنوان یک عضو کوشا حضور دارد؛ همیشه آماده است تا اطلاعات مفیدی را ارائه دهد و با فعالیت ها و تصمیمات بهتر به ما کمک کند. حضور او گذار ایده آلی را به سوی تغییرات مورد نظرمان در سیاست گذاری های سازمان به ارمان می آورد. به حداقل رساندن ریسک در تمامی مراحل و موافقت با فعالیت های تنظیمی اولویت اصلی بوده و خواهد بود. دن یک همکار جدید است که آماده کارهای سنگین بوده و به امور پذیرش سازمانی، مشتری خود را بشناس (KYC) و ضد پولشویی (AML) خواهد پرداخت. جعبه ابزار او

فناوری‌هایی از شرکای رگ‌تک ما را با فناوری‌های شرکت ادغام می‌کند.

مشکلی که رقبای ما را درگیر خود کرده، پیروی از قوانین است. ما با توافق سهام‌داران، در زمینه کاهش هزینه روی فناوری حساب کرده‌ایم. علاوه بر آن، تیم ما به تلاش خود برای به دست آوردن شرکا و فناوری‌های جدید ادامه خواهد داد.

هوش مصنوعی برای عملیات سرمایه‌گذاری

ما از یک شرکت تحقیقات کوانتومی، مجوز تغذیه داده‌های اختصاصی گرفته‌ایم. این، توانایی‌های تحقیق‌دن را تغذیه و آنها را با تمایلات تحلیلی خودمان و توانایی‌های الگو ترکیب خواهد کرد. انتظار می‌رود برای تیم‌های تحقیق و سرمایه‌گذاری مان، داده‌های با ارزش و دیده‌نشده‌ای استخراج شود و آنها را با افتخار با مشتریان مان به اشتراک بگذاریم. در حالی که برخی از سرمایه‌گذاری‌هایمان خودکار یا شاخص خواهند ماند، به کمک دن دوباره در مدیریت فعالانه تیم‌های سرمایه، انتظار عملکرد عالی داریم. من از معتقدان سرسخت همکاری بین انسان‌ها و ماشین‌ها هستم. تجربیات ما نشان داده که مدیران فعال با کمک ابزارهای هوش مصنوعی مجدداً بهتر عمل می‌کنند. این عناوین در رسانه بازارها که به دست منفعل شاخص‌ها و الگوریتم‌هاست، دوام نخواهد آورد. بازگنان و همکاران هوش مصنوعی‌شان در حال برگشتن هستند و ما این گرایش را هدایت خواهیم کرد.

هوش مصنوعی برای مشاوره بهتر

در بخش مشاوره، اولین آزمون‌های ما بسیار امیدوارکننده است. بسیار حیاتی است که مشاوران ما حاضر باشند به سمت مشاوره به کمک هوش مصنوعی حرکت کنند؛ تیم‌هایمان را با توجه به این موضوع تغییر ساختار داده‌ایم. موتور هوش مصنوعی دن به شما این امکان را می‌دهد که تصمیم‌های بهتری در مورد پورتفولیو بگیرید و گزارش‌ها عملکرد سفارشی ایجاد کرده و با مشتری‌ها ارتباط بهتری برقرار کنید. از زمان آزاد شده برای تعمیق روابط با مشتریان استفاده کنید و دارایی‌های بیشتری کسب کنید. دیگر تاخیری در گزارش‌ها وجود نخواهد داشت؛ دن آنها را از طریق یک داشبورد بی‌درنگ متشکل از معیارهای تعامل مشتری و شاخص‌های عملکرد، خودکار خواهد کرد. لطفاً دوشنبه آینده ساعت ۵ بعد از ظهر برای ملاقات دن و خوشامدگویی ورودش به تیم ما، به اتاق سرور بیاوید.

می‌توانید از طریق شناسه‌های زیر با دن در ارتباط باشید.

CRM و خطوط ویژه: @dan

خرید و فروش و ترمینال‌های بازار: @dan

بستر همکاری مبتنی بر ابر: @dan

موقعیت‌های شغلی باز جدید

مهندسی کشف داده، کسب‌وکار شرکتی، کاوشگر داده‌های کوچک: شما برای کشف داده‌های کیفی، دست در دست، با مشتریان و تیم‌های سرمایه‌گذاری کار می‌کنید. شما به زیرساخت مایکروسافت می‌دهید و باعث می‌شوید مشتریان سفره‌دل‌شان را بیشتر برای ما باز کنند و داده‌های کیفی بهتری را برای ما فاش کنند، تا ما بتوانیم در ازای آن خدمات بهتری به آنها ارائه دهیم.

خریدار الگوریتم: شما با محصولات و تیم‌های سرمایه‌گذاری کار می‌کنید تا بتوانید از حوزه عمومی یا بازار، در مورد مجوز مفیدترین الگوریتم‌ها، منبع‌یابی و مذاکره کنید. **رهبر گروه پاک‌سازی داده:** شما به جدول‌های زمانی پردازش داده و کاهش اطلاعات اضافه، مانند روش‌های فشرده‌سازی داده، برای از بین بردن داده‌ها، الگوها و دستاوردهایی که چندین کپی از آنها تکرار شده، علاقه‌مندید؛ بنابراین به ما کمک می‌کنید تا برای راه‌حل‌های هوش مصنوعی مان، داده‌های باکیفیتی داشته باشیم. **خریداران زیرساخت و پردازش کامپیوتر:** شما در منبع‌یابی و ارزیابی بهترین امکانات محاسباتی و پردازش ابری و خدمات پردازش کامپیوتر، تجربه دارید. در این بخش باید در حوزه اوراکل و بلاکچین و نیز در محاسبات موازی و توزیع شده، تجربه عمیقی داشته باشید.

مدیریت همکاری: شما ادغام فناوری‌ها را از طریق فروشنده‌گان خارجی، منبع‌یابی کرده و به آنها سرعت می‌بخشید.

رئیس آموزش: شما نسبت به توانایی‌های هوش مصنوعی، برنامه آموزش مناسبی را برای آن طراحی و اجرا می‌کنید.

بخش منابع انسانی مادر در حال حاضر با موتور تطبیق استعداد در کار می‌کند. اگر هنوز با شما تماس گرفته نشده، یا می‌خواهید درخواست بدهید، به [Dan_career@](#) پیغام بفرستید. می‌خواهم از تیم مدیریت مان به خاطر پذیرفتن چنین تحول و پروژه مهیجی تشکر کنم. اگر شما هم مثل من با آنها در ارتباط بودید و اقدام‌هایشان را مشاهده می‌کردید، می‌فهمید که دارای قابلیت‌ها، شخصیت، تجربه و هوش چشم‌گیری هستند.

شرکت ما همواره به یادگیری و تحول‌آفرینی ادامه می‌دهد.

هرگز این قدر هیجان‌زده نبوده‌ام.

پیتر، مدیرعامل شرکت مدیریت ثروت، سهامی عام محدود

نکته: این یک کار تخیلی است. مطالب ارائه شده در این فصل، به هیچ وجه قرار نیست و نباید برای مشاوره مورد استفاده قرار گیرند. تمامی اسم‌ها، مکان‌ها و رویدادها تخیلی هستند یا به صورت غیر واقعی استفاده شده‌اند. هر شباهتی به رویدادها، محل‌ها یا اشخاص واقعی، زنده یا مرده، کاملاً تصادفی است. نویسنده این فصل را با استفاده از استعداد شخصی‌اش نوشته است. دیدگاه‌هایی که بیان شده‌اند نیز متعلق به خودش هستند، نه کارفرمایش.

ضرورت دیجیتالی شدن در مدیریت ثروت

چارلز نش

رئیس سازمان خدمات سرمایه گذاری فیزرو

دسترسی و تحویل دیجیتال آسان، سریع و قابل رهگیری، غیرممکن را ممکن کرده است. مصرف کنندگان می توانند در هر زمان و هر جا، به صورت آنلاین به راحتی جست و جو کنند، خرید کنند یا ارتباط برقرار کنند. پس چرا و چطور نمی توانیم آن تجربه دیجیتال مهم را در مدیریت ثروت تکرار کنیم؟

در چه دوران جذابی از صنعت مان قرار داریم؛ تحول آفرین های زیادی برای جلب توجه ما رقابت کرده و به «تغییر» اشاره می کنند. در حالی که به مدت تقریباً یک دهه، بسیاری از شرکت ها بر شایستگی ها و بازارهای مرکزی تمرکز کرده بودند، اکنون، با توجه به رواج و تکامل «همه چیز دیجیتال»، تعریف مجدد مدل های کسب و کار ضروری به نظر می رسد و تعجبی ندارد که روندهای شفاف و همسویی را در سراسر خدمات مالی مشاهده می کنیم. انتظارات تشدید شده مشتریان، بدون شک روی اولویت های کسب و کار تاثیر می گذارند. فناوری به عنوان فراهم کننده امکانات برای تحویل، توزیع و انتقال پول. زمانی که به «دیجیتال» فکر می کنیم (اگرچه با تعریف آن کاملاً مترادف نیست) اما تصور «دیجیتال» بدون مکمل «فناوری» دشوار است.

توجه متمرکز روی جمعیت شناسی. چرا؟ چون این حوزه مساوی با فرصت است. علاوه بر این روندهای جهانی خدمات مالی، روندهایی مختص مدیریت ثروت نیز وجود دارند. دیجیتال کردن مدیریت ثروت، به عنوان یک راه حل، برای تشدید پیشرفت، بهینه سازی کارایی، تسهیل ارتباطات و به حداکثر رساندن رشد، حیاتی است. اگر هنوز شکی وجود دارد، تحولات بی سابقه ای را در نظر بگیرید که در چند سال گذشته در

صنعت مان مشاهده کرده ایم:

الزامات تنظیمی مطالبات قابل توجهی را بر سازمان ها تحمیل کرده اند. در عین حال، غیر قابل پیش بینی بودن نسبت به نتیجه تنظیم و پیروی، یک عامل تحول آفرین دیگر محسوب می شود. وزارت کار ایالات متحده (DOL) پیاده سازی مکانیسم های اجرای مربوط به قانون، وظیفه امانت داری اش را تا سال ۲۰۱۹ به تعویق انداخت. چه کسی فکر می کرد که یک قانون جدید برای شرکت ها جهت عمل کردن در راستای منافع سرمایه گذار باعث این بی نظمی شود. در هر صورت، فکر می کنم همه ما درک می کنیم که اینجا، یک رویکرد کنشگرا پیشنهاد شده و همان طور که شرکت ها برای سازگاری با هر قانونی تلاش می کنند، نگرانی هایی در رابطه با مدیریت منابع و مسائل مربوط به حاکمیت، قانونی بودن، ریسک، امنیت، داده ها، تحلیل و گزارش دهی وجود دارد. این مساله حتی محافظه کارترین شرکت ها را نیز می تواند تحت فشار قرار دهد.

خدمات سلف سرویس دیجیتال در حال افزایش تقاضاها و انتظارات سرمایه گذاران است. امکانات دیجیتال به شرکت ها اجازه می دهند خدمات بیشتری به مشتریان ثروتمند از لحاظ ارزش خالص (HNW) و مشتریان فوق ثروتمند از لحاظ ارزش خالص (UHNW) ارائه دهند و همزمان امکان حرکت به سمت پایین و کسب درآمد از دیگر بخش های مشتریان هم وجود دارد. برای نمونه، استارت آپ های مشاوره رباتیک باعث شده اند که استانداردهای جدیدی برای مدیریت ثروت، از فعال سازی حساب، تا ارائه خدمات به وجود آید. اکثر مشاوران مالی امروزی از هیچ بستر دیجیتالی استفاده نمی کنند، اما بسیاری از سرمایه گذاران می گویند که تعامل با انسان به عنوان مکمل یک تجربه دیجیتالی تر، جذاب است. مشاوره دیجیتال تا پایان سال ۲۰۱۸، حدود ۴۰۰ میلیارد دلار دارایی را پوشش خواهد داد. اگرچه این رقم نشان دهنده بخش کوچکی از تمام دارایی هاست، اما صنعت ما باید برای یک تغییر آنی و روبه افزایش، در اولویت ها و تمایل های سرمایه گذار آماده شود. شرکت های

با وجود اینکه نسل های مختلف و زنان، بخش های مستقل خود را دارند، ممکن است تحت طبقه HNW یا UHNW نیز قرار بگیرند. در واقع، نه تنها تعداد HNW و UHNW در حال رشد است، بلکه ثروتمندان نیز روز به روز ثروتمندتر شده و در جمعیت شناختی هم به طور فزاینده ای بخش متنوع تری می شوند. پس به عنوان یک صنعت، شناخت هر بخش از حوزه کاری ما می تواند نتایج بهتری را برای کسب و کارمان به ارمغان بیاورد.

افزایش ۹۲ میلیونی افراد نسل هزاره و تغییر در نیروی کار تاکنون تاثیر بسیاری بر پیامدها و فرصت ها داشته است. نسل هزاره دوست دارد مورد تشویق و پاداش قرار بگیرد و جای تعجب ندارد که این نسل شیفته رسانه های اجتماعی است. آنها همچنین عاشق مشارکت چندکانالی، خرید اینترنتی و ایمیل هستند، اما در رویدادهای حضوری فقط در صورتی شرکت می کنند که مناسب علایق شان باشد. برای جذب این بخش بومی شیفته -وبی نظیر- عصر دیجیتال، به هماهنگی و تکامل با محصولات و خدمات مبدعانه نیاز خواهیم داشت. بر خلاف نظرات مخالفان، به دست آوردن وفاداری آنها و کیف پول شان، ممکن است.

تمرکز بسیار زیاد روی افراد نسل هزاره، سبب بی توجهی به نسل ایکس (متولدین ۱۹۶۵ تا ۱۹۸۰) شده است. با تعدادی برابر با ۴۵ میلیون نفر، آنها نصف جمعیت افراد نسل هزاره هستند و در نظر نگرفتن آنها یک اشتباه خواهد بود. افراد نسل ایکس واقعا به یک مشاور نیاز دارند. آنها در خرج کردن بی نظیر هستند و بنابراین بدهی بالایی را نیز در طول این مسیر بالا آورده اند. ولی به لطف والدین نسل انفجار، انتقالی در حدود ۳۰ تریلیون دلار رخ خواهد داد و بسیاری از افراد نسل ایکس طرف دریافت کننده این انتقال بادآورده خواهند بود. نیاز آنها به مشاوره به دلیل نزدیک بودن دوران بازنشستگی و به صورت کلی موفق عمل نکردن این نسل در پس انداز است.

تشویق افراد نسل ایکس برای مراجعه به مشاوران مالی می تواند برای این نسل انگیزه بخش باشد، چراکه متوسط پس انداز بازنشستگی آن دسته از افراد نسل ایکس که با

تازه وارد در صنعت ولت تک، گرفتار نیازهای صنعتی شده اند و خصوصياتی دارند که در لحظه مورد استفاده است؛ از جمله ویژگی های آنها می توان به طراحی رابط کاربری جذاب، توانایی پیش بینی و ارائه توصیه، ارتباط، به اشتراک گذاری و انتخاب گزینه های سرمایه گذاری از طریق رسانه های اجتماعی و راه حل های شناختی و تحلیلی اشاره کرد. به علاوه، صنعت ما تحت تاثیر بانکداری خرد قرار گرفته است؛ جایی که نوآوری در تجربه کاربری، تعیین اولویت های مشتری و ابزارهای موبایل، تعامل مصرف کننده، حجم تراکنش ها و رشد درآمد مشتریان را افزایش داده است. دلیلی وجود دارد که طی ۱۲ تا ۱۸ ماه گذشته شاهد تکثیر استارت آپ های فین تک و جذب خرید مالکیت آنها بوده ایم. شرکت هایی که روی نوآوری دیجیتالی سرمایه گذاری می کنند، جایگاه مناسبی برای کسب مزیت رقابتی دارند و از مزایای آن بهره مند خواهند شد.

سفارشی سازی و شخصی سازی در حال غنی کردن تجربه سرمایه گذار است. جمع آوری داده های ارزشمندی که رفتار و نیازهای مشتریان را شناسایی می کند به شرکت ها این توانایی را می دهد که پیشنهادهای مفیدی را بر اساس علایق سرمایه گذاران به آنها ارائه کنند. این کار، گام دیگری به سوی رشد و همچنین عاملی ضروری در پاسخگویی هدفمند و مرتبط به این روش الگوی جدید است.

بخش بندی مشتری دیگر یک «نکته برای دانستن» نیست؛ بلکه یک عامل کلیدی در تاثیر بر وفاداری اوست. شرکت ها می دانند که برای حفظ مشتری های فعلی و جذب مشتری های جدید، باید تمام بخش های مناسب رشد و ترقی بازار را شناسایی، تعریف و درک کنند. به دست آوردن یگانگی و محرک های خاص هر بخش در مدیریت ثروت یک ضرورت محسوب می شود، چون چندین مورد باید در نظر گرفته شود؛ نسل های مختلف، ظهور زنان سرمایه گذار و تمام سطوح دارایی (UHNW، HNW و اکنون سرمایه گذاران با تراز پایین، به لطف روبو). این موضوعی است که مستلزم توجه عمیق تر و گسترده تر است، چون

یک برنامه ریز مالی کار می کنند، ۹۰۴۰۰ دلار آمریکا است. این رقم، دو برابر مقدار پس انداز افرادی است که مشاور مالی ندارند. اما واقعیت چیست؟ در حال حاضر، ۷۷ درصد از افراد نسل ایکس مشاور مالی ندارند. این رقم، در مقایسه با چند سال پیش که ۶۳ درصد از این نسل با یک مشاور مالی مشورت می کردند، افت شدیدی داشته است. افراد نسل ایکس که به انجام کارها به صورت «خودت انجام بده» معتقد هستند نیز همانند نسل هزاره، به سرمایه گذاری «با هدایت خود» تمایل دارند. به همین دلیل، مشاوره بسیار ضروری انسانی، همراه با دسترسی به یک مشاور رباتیک، ترکیب اغواکننده ای برای این نسل خواهد بود.

خانم های یک بازار بکر برای مدیران ثروت هستند و این صنعت، تازه شروع به در نظر گرفتن این موضوع کرده است. بازار بایی به خانم ها، در برابر بازار بایی به آقایان، نه تنها یک رویکرد «متفاوت»، بلکه باید یک تلاش اختصاصی باشد. معمولاً خانم ها قبل از تصمیم گیری، زمان کافی صرف کسب اطلاعات می کنند و این می تواند به معنای طولانی تر شدن چرخه فروش باشد. خانم ها معمولاً بر اساس روابط، وابستگی برند و اعتماد تصمیم گیری می کنند. همچنین درک بخش های سرمایه گذاران خانم و عوامل هدایت کننده و نیازهای هر کدام نیز مهم است. شرکت هایی که روی خانم ها سرمایه گذاری می کنند، بازده وفاداری مشتری که به معنی فرصت دیگری برای رشد است را خواهند دید.

نتایج بررسی آماری مطالعات گرایش های پژوهشی انتظارات و تجربه های فیزرو، نشان داد که بیش از یک سوم از مصرف کنندگانی که مشاور مالی ندارند، به داشتن یک مشاور علاقه مند هستند، اما به «شایستگی» آنها اعتقادی ندارند. این امر شامل اکثریت نسل هزاره و نسل ایکس است که به مشاوره انسانی ارجح می نهند، اما خواستار گزینه سرمایه گذاری «رباتیک» با هدایت خود نیز هستند. از هر ۱۰ نفری که پول خود را سرمایه گذاری می کنند، تنها یک نفر به دانش عملی خود در زمینه سرمایه گذاری نمره A می دهد. این ادراک که برای کار با یک مشاور مالی، «الزامات» بازدارنده ای وجود دارد، می تواند تغییر کند؛ به خصوص

حالا که شرکت ها توانایی گسترش پیشنهادهای خود را دارند و می توانند با راه حل های رباتیک به سرمایه گذاران دارای بودجه کم، خدمت ارائه کنند، این راه حل ها شرکت ها را قادر می سازند تا یک تجربه مشتری عالی و با ارزش ارائه دهند. نسل هزاره تنها کسانی نیستند که به مشاوره دیجیتال تمایل دارند؛ در حال حاضر، HNW ها، بیش از هر سرمایه گذار دیگری از ابزارهای سرمایه گذاری آنلاین استفاده می کنند.

با این حال، وقتی به این فکر می کنیم که در زندگی روزمره خود چقدر مورد احاطه فناوری دیجیتال هستیم، جای تعجب دارد که فقط ۴۰ درصد از صنایع دیجیتالی شده اند! پژوهش ها نشان می دهد شرکت هایی که دیجیتالی کردن جنبه های مختلف کسب و کار خود را در اولویت قرار می دهند، عملکرد خود را بهبود می بخشند و این رهبران صنعتی استراتژی های دیجیتال و سازمانی خود را با هم همسو می کنند. در حوزه خدمات مالی، طرز فکر متداول این است که به عنوان امری ضروری، دیجیتالی شدن نیاز به تکامل دارد. تحول دیجیتال شرایط موجود را تغییر می دهد و ممکن است به تغییر در استراتژی و مدل کسب و کار منجر شود؛ با این حال، درآمد، سودها، فرصت ها و مزایا، پاداش ها و دستاوردهایی هستند که شرکت ها می توانند با به کارگیری یک استراتژی دیجیتال قوی، انتظارشان را داشته باشند.

همچنین فناوری دیجیتال، به دیگر نیازها و جنبه های مدیریت ثروت می پردازد؛ از جمله پذیرش سازمانی مشتری، خدمات حساب، گزارش دهی بر اساس تقاضا و تسریع رسیدگی به توافق های کسب و کار نظیر توافق T+2. موارد یادشده و دیگر پیشرفت ها، عاملی ترغیب کننده برای سرمایه گذاری روی دیجیتالی کردن محسوب می شوند.

فناوری و نوآوری های دیجیتالی، به طور قابل ملاحظه ای، طرز فکر ما و شیوه انجام کارها را تغییر می دهد. هر صنعتی، تاثیر این تغییر را احساس می کند. زمانی بود که شرکت های مدیریت ثروت، پیشنهادهایی ارائه داده و محصولات و خدمات خود را به مشتریان تحمیل می کردند. این پارادایم به طور قابل توجهی تغییر یافته است. مشتریان ما همچنین

مصرف کننده هستند که امروزه، به دریافت محصولات و خدمات به محض تقاضا و با فشار دادن یک دکمه عادت کرده اند. آنها همچنین از انواع محصولات و خدمات مدیریت ثروت مطلوب خود، نحوه تحویل و مبلغی که می خواهند بپردازند، انتظارات زیاد و ایده های مشخصی دارند.

دیجیتالی شدن باعث پیشرفت می شود و ارائه راه حل ها و پیشنهادهایی که برای سرمایه گذار امروزه معنادار باشد، برای همه ما ضروری است. دفتر مشاور مجازی و تجربه سرمایه گذار نهایی به تکامل خودشان ادامه داده و تجربه مدیریت ثروت را برای تمام شرکت کنندگان دگرگون خواهند کرد. هر تعاملی در خدمات مالی باید آسان باشد و تجارب روزانه خرید مشتریان را منعکس کند. با انجام این کار، شرکت ها از مزایای وفاداری مشتری، رشد و فرصت برخوردار خواهند شد.

هم‌نظری با افراد نسل هزاره؛ کلید ولتک

اپریل رودین

رئیس گروه رودین

با نگاهی به تبلیغات تلویزیونی که افراد نسل هزاره را هدف گرفته است - به عبارت دیگر، جوانان متولد دهه‌های ۸۰ و ۹۰ میلادی - بلافاصله متوجه تفاوت آنها با تبلیغاتی می‌شوید که سالمندان را هدف گرفته‌اند. برای مثال، یکی از آگهی‌های بازرگانی اخیر شرکت گروپان، مقایسه‌ای نشان می‌دهد بین فردی از نسل هزاره که روبه‌روی سینک پر از ظروف کثیف با حالت مستاصل ایستاده است، با صحنه کوتاهی از جوانانی که در رستوران‌ها در حال تفریح و خوردن هستند و به این پیام ختم می‌شود: «روی کاری که روزانه انجام می‌دهید، تا یکصد دلار در هفته، پس انداز کنید». در مقایسه، تبلیغات متمرکز بر صرف غذای خانوادگی که نسل انفجار را هدف قرار داده‌اند، معمولاً صحنه‌هایی نمایش می‌دهند که خانواده‌ها در خانه، دور میز ناهارخوری، از صرف غذا کنار یکدیگر لذت می‌برند. ویژگی‌های منحصر به فرد تبلیغات گروپان قابل درک هستند، چون به اولویت‌هایی از تجارب افراد نسل هزاره مانند خارج از منزل غذا خوردن رجوع می‌کنند تا مالکیت. در عین حال، آگهی‌های بازرگانی اخیر، درباره ایمان مداوم نسل انفجار، نسبت به رویای آمریکایی مالکیت خانه سخن می‌گویند. ولی برخلاف تفاوت‌های آشکار میان دو نسل، در اکثر مواقع شرکت‌های خدمات مدیریت ثروت تلاش دارند از همان استراتژی‌های بازاریابی برای دسترسی به افراد نسل هزاره استفاده کنند که برای نسل انفجار کارساز بود. بارها و بارها دیده‌ام که این رویکرد «یک روش برای همه شرایط» به‌سادگی جواب نمی‌دهد، بلکه شرکت‌ها باید برای دسترسی به افراد نسل هزاره، از فناوری دیجیتال بهره بگیرند؛ راهی که خود این نسل به آن تمایل دارند و به ارزش‌هایی رجوع می‌کنند که بیش از هر چیزی برای این گروه سنی خاص دارای اهمیت

است. از طرف دیگر، در معرض خطر از دست دادن ۳۰ تریلیون دلاری هستند که طی چند دهه آینده، در برنامه انتقال ثروت میان نسل‌ها اتفاق می‌افتد. راه رسیدن به آینده برای ولتک، این است که مبتنی بر تفکر افراد نسل هزاره پیش برود.

فناوری جدید را بپذیرید

اولین کاری که صبح‌ها بعد از بیدار شدن از خواب انجام می‌دهید، چیست؟ این کار برای شمایی که در عصر کنونی زندگی می‌کنید، احتمالاً چک کردن تلفن هوشمندتان باشد، مثل بیشتر افراد نسل حاضر که ۱۵ دقیقه پس از بیدار شدن‌شان به سراغ تلفن هوشمندشان می‌روند. بنابراین، واضح است که شرکت‌های مدیریت ثروت باید با استفاده از رسانه‌های اجتماعی و تلفن همراه، خود را به نسل جدید نزدیک کنند. شرکت‌هایی که توان ساخت اپلیکیشن برای تلفن همراه را دارند، باید این کار را انجام دهند و شاید حتی به فکر استفاده از گیمیفیکیشن در برنامه‌ریزی مالی باشند؛ همان‌طور که Seven Investment Management قصد داشت این کار را با استخدام توسعه‌دهندگان بازی‌های ویدئویی انجام دهد. با این همه، شرکت‌هایی که توان ساخت اپلیکیشن را ندارند، همچنان می‌توانند از فناوری برای رسیدن به سرمایه‌گذاران جوان استفاده کنند.

برای نمونه، حتی کوچک‌ترین بنگاه‌های اقتصادی هم باید از رسانه‌های اجتماعی مانند لینکدین، توئیتر و فیس‌بوک برای دستیابی به مشتری‌های مدرن و افراد نسل هزاره استفاده کنند؛ هرچند، برخی بنگاه‌ها از استفاده از این رسانه‌ها اجتناب می‌کنند، چون از مسائل پیروی یا افزایش ناگهانی تراکم کار می‌ترسند. واقعیت این است که اگر بنگاه‌های اقتصادی در استفاده از رسانه‌های اجتماعی هوشمندانه عمل کنند، هیچ‌یک از این ترس‌ها به واقعیت تبدیل نمی‌شوند. برای نمونه، نگرانی‌های مربوط به پیروی از قوانین را می‌توان با ایجاد پروتکلی مشترک در کل شرکت و تعیین روالی برای تأیید نهایی تمام مطالبی که در

آگاه‌کردن انسان‌ها از مساله‌های احتمالی را دارد. به این ترتیب، «داشبورد» هوش مصنوعی بسیار شبیه به استدلال انسان عمل می‌کند؛ درست مانند مغز ما که پیوسته اطلاعات را به هم مرتبط کرده و تصمیم می‌گیرد که کدام محرک حائز اهمیت است و کدام نیست.

تبعیت قانونی، به خصوص هنگام جذب و حفظ مشتری‌های متولد نسل هزاره اهمیت دارد؛ زیرا حقیقت این است که این نسل اساساً نسبت به مدیریت ثروت بدبین است و بدبینی آنها منطقی به نظر می‌رسد. به هر حال، این نسل شاهد بحران مالی سال ۲۰۰۸، «نجات مالی» بحث‌برانگیز بانک‌هایی که «برای سقوط، بیش از حد بزرگ بودند» و جنبش اشغال وال‌استریت بوده است. بدتر از آن اینکه بحران مالی ممکن است زندگی آنها را تحت تأثیر قرار داده باشد؛ چرا که افراد نسل هزاره شاهد بوده‌اند که چطور والدین‌شان با از دست دادن ذخیره بازنشستگی یا دست و پنجه نرم کردن با رهن‌های وارونه (سهام منفی) کنار آمده‌اند. اما با وجود بدبینی آنها نسبت به این صنعت، یک مطالعه دیلویت نشان می‌دهد ۸۴ درصد از افراد نسل هزاره به دنبال مشاوره مالی هستند و در نتیجه، تقاضا برای مدیریت ثروت با کیفیت وجود دارد. با این حال، شرکت‌های مدیریت ثروت که به دلیل مشکلات تبعیت قانونی در خبرها مطرح می‌شوند، با تکاپوی زیادی برای جذب افراد نسل هزاره بدبین به این صنعت مواجه هستند که این، یعنی داشتن تیم‌های پیروی قدرتمند برای به دست آوردن این نسل، حیاتی است. در واقع، این حقیقت ما را به سوی یک گام حیاتی دیگر برای داشتن تفکری شبیه به افراد نسل هزاره هدایت می‌کند.

متوجه باشید که نمی‌توانید بر افتخارات گذشته برند خود متکی باشید

فهم این مساله، برای آن دسته از حرفه‌ای‌های مدیریت ثروت بسیار دشوار است که در شرکت‌هایی کار می‌کنند که نام بزرگی دارند، چون چنین افرادی می‌دانند چه نوع انسان‌هایی هستند. در دهه‌های گذشته، عضو بودن در شرکتی خوشنام، مهر تأییدی بر صلاحیت به شمار

شبه‌های اجتماعی ارسال می‌شوند، رفع کرد. قسمتی از این رویه باید به این صورت باشد که یک نفر آشنا با رسانه‌های اجتماعی در زمینه صنعت مدیریت ثروت، باید همه پست‌ها را از لحاظ ارتباط با موضوع و پیروی از قوانین بررسی کند. این نقش می‌تواند در صورت امکان با استخدام فردی مناسب، به صورت داخلی انجام شود یا به صورت خارجی با کمک مشاوران رسانه‌های اجتماعی مرتبط با صنعت صورت گیرد. همچنین، وجود این پروتکل و تعیین مسئولیت‌های همه، به کاهش نگرانی‌های بنگاه‌های اقتصادی در رابطه با سنگین شدن جریان کار هم کمک خواهد کرد. متوجه شده‌ام که درست مانند کارهای خانه، اگر کارهای مربوط به رسانه‌های اجتماعی هم به طور منظم انجام نشوند، از کنترل خارج خواهند شد. زمانی که کارکنان رسانه‌های اجتماعی داخلی یا خارجی دقیقاً بدانند در کوتاه‌مدت یا بلندمدت باید چه کاری را انجام دهند (برای مثال، ارسال پنج توییت تأییدشده در هر روز و پاسخگویی در طول دو ساعت به پرسش‌های مطرح‌شده در شبکه‌های اجتماعی)، می‌توانند جریان کار روزانه‌شان را با این اهداف منطبق کنند. لازمه این کار، جلوگیری از انباشت کارهای مربوط به شبکه‌های اجتماعی است که باعث کلافگی مشتری‌ها و کارکنان و به هم ریختن نظم شبکه‌های اجتماعی سازمان می‌شود.

اما رسانه‌های اجتماعی - و علاوه بر آن حتی اپلیکیشن‌ها - در مقایسه با پیشرفت‌های هوش مصنوعی (AI) که در حال حاضر در صنعت مدیریت ثروت در حال روی دادن هستند، قدیمی محسوب می‌شوند. در حالی که سیستم‌های سنتی نظارت بر پیروی از قوانین عموماً این ایراد را دارند که فقط می‌توانند داده‌های ساختار یافته مانند خرید و فروش را رصد کرده و به آنها واکنش نشان دهند، داشبورد نظارتی شرکت‌ای بی‌ام برای خدمات مالی یک «موتور نظارت شناختی» است که از توان محاسباتی ابرکامپیوتر واتسون برای دریافت و مرتبط کردن داده‌های بدون ساختار، مانند ایمیل‌های کارمندان با داده‌های ساختار یافته مانند تراکنش‌های تجاری استفاده می‌کند و سیستم نظارت جامعی ایجاد می‌کند که توانایی

می‌رفت، زیرا نشان دادن همان برند به تنهایی برای باز کردن درها کفایت کرده و حس اعتماد را در مشتری القا می‌کرد. این تاثیر برند به خاطر تمایلی بود که نسل انفجار به ارزش اعتماد، وفاداری و روابط دیرین با مدیران ثروت داشت و همچنین اهمیت زیادی که این نسل برای برند قائل می‌شد. برای مثال، فردی از نسل انفجار ممکن بود یک مدیر ثروت را تنها به این دلیل انتخاب کند که عضو شرکتی است که خانواده یا دوستانش از آن استفاده می‌کنند و اینکه آن شرکت از شهرت خوبی برخوردار است.

با این حال، اگر مدیران ثروت از یک برند شناخته‌شده برخوردار باشند یا رابطه طولانی مدتی با یک خاندان داشته باشند، برای جذب افراد نسل هزاره، کافی نیست؛ زیرا آنها به ارزش عمل و دستاوردها توجه می‌کنند، نه به میراث. بنابراین شرکت‌ها باید به جای تکیه بر برند، پیام‌های بازاریابی خود را روی فعالیت‌های اخیر متمرکز کنند، به خصوص اگر مشمول مولفه‌های بشردوستانه هم باشند. افراد نسل هزاره علاقه‌مند هستند خود را با شرکت‌هایی هماهنگ کنند که هدف یا آرمان بزرگ‌تری داشته باشند و دوست دارند «داستان رابه واقعیت بدل کنند». شرکت‌های خدمات مدیریت ثروت با برجسته کردن فعالیت‌هایی که آن‌را پشتیبانی می‌کنند، از جمله؛ رویداد ورزشی، بورس تحصیلی که تخصیص می‌دهند یا راه‌هایی که علاوه بر کمک بشردوستانه خود، از طریق آن به مشتریان یاری می‌رسانند، می‌توانند این امر را ممکن سازند. لازم‌ه این کار، آگاه‌ساختن افراد نسل هزاره نسبت به این مساله است که شرکت شما بیش از یک برند قدیمی کسالت‌بار است؛ به بیان دقیق‌تر، شرکتی موفق است که پیوسته خود را با شرایط وفق می‌دهد و می‌تواند به فعالیت‌هایش افتخار کند. آیا می‌توان بیش از حد با تفکر افراد نسل هزاره همراه‌استاد شد؟ برخی در صنعت مدیریت ثروت، هشدار می‌دهند که گرایش شرکت‌ها برای دسترسی به افراد نسل هزاره می‌تواند به معنای غفلت از نسل ایکس (حدوداً متولدین دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلادی) باشد؛ آنهایی که وارثان ثروت نسل انفجار هستند. ولی این ترس‌ها قابل توجه نیست، چون تکیه

بر تفکر افراد نسل هزاره، تنها به معنای تلاش برای دسترسی به آنها نیست، بلکه به معنای تحول مسیر کسب و کار شرکت‌ها در راه رسیدن به قرن ۲۱ هم هست. هنگامی که شرکت‌ها اقدام به تقویت وجهه خود می‌کنند و با آغوش باز پذیرای فناوری نوین از جمله سیستم‌های هوش مصنوعی هستند، این مساله برای مشتریان با هر دهه سنی دستاورد خوبی است؛ زیرا به این معناست که صنعت مدیریت ثروت، امن‌تر و انعطاف‌پذیرتر شده است. آیا وقت آن نرسیده که همه ما با افراد نسل هزاره بیشتر همفکر شویم؟

«به‌سوی بی‌نهایت و فراتر از آن!»؛ ساختن اپلیکیشن‌های ولت‌تک هیچ‌گاه به این سادگی نبوده است

سانایا کلر

مدیرعامل شرکت مدیریت دارایی SDB

قطعه‌های لازم برای ساخت اپلیکیشن‌های مختلف

امروزه فناوری با ایجاد سرعت 4G/LTE؛ رسانه‌های قوی، ارائه‌دهندگان خدمات حمل‌ونقل، پلتفرم‌های نوظهور موبایل (قدرت محاسباتی داخل جیب‌مان دیوانه‌کننده است) و محیط‌های ابری (مثل AWS و دراپ‌باکس)، ایجاد اپلیکیشن‌های امن و مقیاس‌پذیر را تسهیل می‌کند. به این ترتیب، می‌توانیم چارچوب‌های مختلف فرانت‌اند و بک‌اند را انتخاب کنیم (مانند قطعه‌های لگو) و هر چیزی را که به ذهن مان می‌رسد، بسازیم. یکی از رویاهای هر طراح یا معماری که به اندازه‌میکل آنژ مهارت دارد، این است که تمام ابزارهایی که برای ساخت اثری مثل کلیسای سیستین لازم است را در اختیار داشته باشد و بتواند چیزی بسازد که همه را به وجد آورد! چنین کاری از هر لحاظ هنر به حساب می‌آید و به اندازه هر مدل ریاضی دیگری، دقیق و زیباست. به علاوه، باید از فناوری‌های منبع‌باز قدردانی کنیم (سیستم‌عامل‌هایی مثل لینوکس، سیستم‌های مدیریت پایگاه داده‌ای مثل SQL، برنامه‌هایی مثل اوپن‌آفیس، زبان‌های برنامه‌نویسی مثل روبی، پایتون، C++ و رابط‌های برنامه‌نویسی) که باعث شده‌اند مولفه‌های نرم‌افزاری قابلیت صحبت و تعامل با یکدیگر داشته باشند.

کنار هم قرار دادن قطعات «لگو» باعث می‌شود بتوانیم هر تعدادی راه‌حل ولت‌تک برای هر بازاری در هر جایی از دنیا ایجاد کنیم. اما بزرگ‌ترین ذی‌نفعان «افراد بدون حساب بانکی» خواهند بود. گلوبال فاین‌دکس تخمین زده که در سراسر جهان حدود دو میلیارد نفر فاقد حساب

بانکی هستند. در آسیا، نرخ افراد فاقد حساب بانکی به‌صورت درصدی از کل جمعیت تقریباً ۲۰ درصد در چین، ۴۰ درصد در هند و ۶۰ درصد در اندونزی است. در مقابل، این نرخ در ایالات متحده حدود ۵ درصد است. در حال حاضر، شرایط مساعدی به وجود آمده که گردهم‌آمدن مدل‌های کسب‌وکار مقیاس‌پذیر، تلفن‌های همراه و راه‌حل‌های ولت‌تک برای جمعیت فاقد حساب بانکی را امکان‌پذیر کرده است؛ جمعیتی منتظرند روی تلفن همراه‌شان خدمات دریافت کنند.

شرکت آنت‌فاینشال، علی‌بابا، تنسنت، وی‌چت، بانک DBS که از واتسون‌ای‌بی‌ام به‌عنوان مشاوره‌دارایی استفاده می‌کند و اپلیکیشن وان‌ولت از OCBC مثال‌های مناسبی هستند که نشان می‌دهند در فضای ولت‌تک قطعات «لگو» چگونه به یکدیگر متصل شده و به‌سرعت رشد می‌کنند.

این قطعه‌های لگو چگونه در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند؟

با کمک مصوبات قانونی (به‌عنوان مثال، مرجع مالی سنگاپور (MAS) و کمیسیون اوراق بهادار مالزی (SC)) و کمی رقابت سالم (یا شرکت‌های باسابقه‌ای که مشتاق خرید و ادغام استارت‌آپ‌ها هستند)، «فناوری برچسب‌گذاری سفید» (white labelling) می‌تواند برای کنار هم آوردن قطعات «لگو» به کار گرفته شود. شرکت 8 Securities یکی از شرکت‌هایی است که در حال ارائه راهکارهای برچسب‌زدن سفید برای مدل‌های B2B در آسیاست. این شرکت، مجوزهای لازم را از طریق مشارکت بین یک استارت‌آپ و یک بانک باسابقه به دست می‌آورد. در ولت‌تک، مدیر دارایی می‌تواند با داشتن اپلیکیشنی که به یک مشاور رباتیک متصل است، با واسطه‌های مختلف همکاری کند و از ابتدا تا انتهای مسیر تبدیل شدن هر تعداد ایده جدید (شرکت موتیف هنر ایجاد ایده‌هایی را که برای مردم عادی قابل درک هستند، به غایت رساند) به معامله‌های تجاری را تنها با یک کلیک نظارت کند! با استفاده از قطعه‌های مناسب،

سیستم‌ها، بدون شک سریع‌تر خواهد بود. برای استارت‌آپ یا مدیر دارایی خاصی که دچار چنین مشکل‌هایی نیست، فرصت‌های بی‌نهایتی برای کنار هم قرار دادن قطعه‌های لگو وجود دارد؛ به شرطی که این فرصت‌ها به خوبی درک شوند.

به عنوان مثال، الگوی غالب و مدل کسب‌وکار امروزی مشاوره رباتیک که مدل‌های مبتنی بر قاعده را برای سرمایه‌گذاری در یک سبد یا سبد‌هایی از صندوق‌های قابل معامله در بورس، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، «زمینه‌های» خاص (بر اساس پارامترهایی مثل میزان پذیرش ریسک، سن یا اهداف و مقاصد سرمایه‌گذاری شما) به کار می‌گیرد، در آینده شاهد این خواهد بود که دانشمندان علم داده مدل‌های هوش مصنوعی محوری را ایجاد می‌کنند که به طور بالقوه، عملکردی فراتر از مدیران ولت‌تک (یا همان مشاوران رباتیک) خواهند داشت. مجدداً با تجمع بازارهای سرمایه‌شبان‌روزی، کلان‌داده، زبان‌های برنامه‌نویسی (RStudio، پایتون، جاوا، C++) و نرم‌افزارهای منبع باز فراگیر؛ توانمندسازهای کلیدی و بخشی از «لگو»ی ما باید در کنار هم قرار بگیرند.

تصور کنید هوش مصنوعی بتواند گزارش‌های پژوهش‌ها را تحلیل کرده و آنها را به گونه‌ای پردازش کند که از وقوع درآمد ثابت، سرمایه‌گذاری مشارکتی یا تحول مثبت یا منفی در نرخ امنیت جلوگیری شود. شرکت Quantopian امروزه برای خلق ایده‌های جدید از هوش مصنوعی استفاده می‌کند. به این ترتیب، جمع‌سپاری به همراه مشارکت در سرمایه برای پیدا کردن استراتژی برنده، به عنوان یک مدل کسب‌وکار، امکان‌پذیر می‌شود. طول عمر یک استراتژی تجارت یا سرمایه‌گذاری خوب چقدر خواهد بود؛ اگر پیدا کردن آن خودکار و منبع باز باشد؟ بنابراین، فناوری به نقش توانمندسازی خود در ساده کردن ایجاد ایده‌های جالب‌تر برای سرمایه‌گذاری ادامه خواهد داد تا زمانی که فرصت‌های تجارت تمام شوند و نوبت به شکوفه زدن ایده جدیدی برسد.

شاید برای یک کاربر/مشتری اینکه بتواند استراتژی سرمایه‌گذاری ویژه خود را داشته باشد تا

می‌توان مدل‌های کسب‌وکار B2B یا B2C ایجاد کرد. نکته کلیدی این است که به روابط کاری «هم‌زیستی» و درک بیشتر بین قانون‌گذاران، فعالان بازار، موسسات دارای مجوز و تسهیل‌کنندگان فناوری نیاز داریم.

زمانی که قطعه‌های «لگو» پیدا شد و روابط اتصال برقرار شد، چه فرصت‌هایی برای حرکت روبه جلو وجود دارد؟ ولت‌تک به کدام سمت می‌تواند حرکت کند؟

ابتدا به بررسی شرکت‌های با سابقه و مسائل مربوط به سیستم‌ها و فرایندهای قدیمی می‌پردازیم. برای انجام این کار، هر موسسه‌ای باید آنچه دارد را بهبود دهد (با یکپارچه‌سازی دیجیتال شدن و فناوری موجود برای تسهیل استراتژی‌های جدید برای ولت‌تک). پلتفرم‌های شرکت‌های مشاوره رباتیک می‌توانند مشاوره به مشتری و بسترها و عملیات‌های مدیریت دارایی را کنار یکدیگر جمع‌آوری کرده و در ابتدا مدل‌های قانون‌محور بر آنها اعمال کنند و در بهترین شرایط از هوش مصنوعی برای تسهیل تحلیل و پیش‌بینی در یک اپلیکیشن ولت‌تک استفاده کنند. این کار به اندازه کافی آسان به نظر می‌رسد، اما اجرای آن اصلاً آسان نیست. همان‌طور که بانکدارهای ارشد بارها اعلام کرده‌اند، کار کردن با سیستم‌های قدیمی به مراتب سخت‌تر از شروع از صفر است. برخی شرکت‌های با سابقه متوجه شده‌اند که خرید یک استارت‌آپ و نگه داشتن آنها به عنوان واحدهایی جدا و مستقل در یک نهاد مالی بسیار ساده‌تر از این است که بخواهند سیستم‌های موجود خود را واقعاً از اول بنا کنند و کمیته‌های مختلفی برای تایید این موضوع تشکیل دهند؛ کاری که در بانک‌های بزرگ آسیایی بسیار عادی است.

بنابراین، داشتن تفکر استارت‌آپی و شروع یا سرمایه‌گذاری روی یک کسب‌وکار ولت‌تک، برای کنار هم قرار گرفتن قطعه‌های لگو اهمیت زیادی دارد. برای برخی، سیستم‌های قدیمی در نهایت هیچ مشکلی نخواهند داشت، اما پیشرفت بدون درگیری با مسائل مربوط به این

به اهداف باز نشستگی خود برسد یا سوار بر جدیدترین موج سرمایه گذاری شود و نقش کوچکی ایفا کند، حسی عالی باشد. این امر، دلیل موفقیت کسب و کارهایی مثل موتیف و بترمنت را نشان می دهد، ولی توانایی تحلیل و پیش بینی موفقیت شرکتی که به زودی به گوگل، آمازون، فیس بوک یا اپل بعدی تبدیل خواهد شد، رویایی برای همه سرمایه گذاران و صندوق های سرمایه گذاری است. اگر این اتفاق رخ دهد، در نهایت، هدف غایی سرمایه گذاری به واقعیت تبدیل می شود. در این شرایط، بادر اختیار داشتن اپلیکیشن مناسب، درس گرفتن از نظریه های سرمایه گذاری وارن بافت و تمرکز روی ریسک سرمایه گذاری، خیلی هم کار بدی نخواهد بود.

اما آنهایی که پول های بزرگ را مدیریت می کنند، به فرصت ها اجازه فرار نداده اند. آنها با وجود اندازه بزرگ شان، چابک عمل کرده اند. شاید این محدود افراد فقط ناظر پیشرفت های فضای مشاوره رباتیک بوده باشند، ولی به نظر می رسد روی مدل B2B تمرکز بیشتری کرده باشند تا از انواع راه حل های ولت تک مبتنی بر هوش مصنوعی بهره ببرند. شرکت بریج واتر با هوشمندی زیاد، مهندس ارشد سیستم واتسون شرکت ای بی ام را استخدام کرد تا رهبری تیمی را به عهده بگیرد که از هوش مصنوعی برای پیدا کردن استراتژی های پیش بینی استفاده می کند. به یاد داشته باشید که بانک های ANZ و DBS نیز از ای بی ام واتسون استفاده می کنند. بلک راک و گلدمن ساکس نیز از بسترهای مبتنی بر هوش مصنوعی (مثل کنشو) استفاده می کنند؛ در حالی که نقش آفرینانی مثل دو پیچ بانک و UBS، سیستمی به نام اسکریم را در فضای ولت تک به کار گرفته اند که هنوز برای افراد عادی شناخته شده نیست و بسترهای مشاوره رباتیک آن را تحسین می کنند.

با وجود نام محدود بودن فرصت ها، باید هشداری در مورد استفاده از مدیریت و کاهش ریسک در کنار راه حل های ولت تک بدهیم. این موضوع به ایجاد حوزه جدیدی به نام رگ تک / ریسک تک منجر شده که توجه خیلی ها به ویژه رگولاتورها را به خود جلب کرده است. بالاخره باید قطعه لگویی برای نظارت بر دیگر قطعات وجود داشته باشد؛ ترکیبی از راه حل های فین تک

برای تسهیل نظارت بهتر و کمینه کردن ریسک ناشی از کنار هم قرار گرفتن قطعه های مختلف لگو. همان طور که بارها شنیده ایم، «قدرت زیاد با مسئولیت زیاد همراه است». بنابراین، باید مسئولیت پذیر باشیم تا از موفقیت در دنیای خودکار ولت تک اطمینان حاصل کنیم. البته برخی از ما از کنار هم قرار دادن تمام قطعات «لگو» در دنیای فین تک / ولت تک فرصت های بی پایانی که ایجاد می شود، لذت می بریم.