

**Цифровые инвестиционные
решения под ключ —
Brokerage as a service для бизнеса**



АКБФ – больше, чем брокер

История

АО ИК «АКБФ» — основана в 2004 году и зарегистрирована в Москве, оказывает услуги доверительного управления и брокерского обслуживания. Лицензированный участник Московской и Санкт-Петербургской бирж.

A-.ru

Рейтинговое агентство НКР присвоило АО ИК «АКБФ» кредитный рейтинг A-.ru с позитивным прогнозом.

АКБФ сегодня

- 10 000 + клиентов
- 80 млрд. + активов под управлением
- ЦБ РФ признал АКБФ крупным брокером
- Членство в экспертных группах ММВБ
- Полная интеграция с банковскими сервисами
- Маркетмейкер фонда денежного рынка
- Первый Исламский ИИС в России

Партнер



НАУФОР

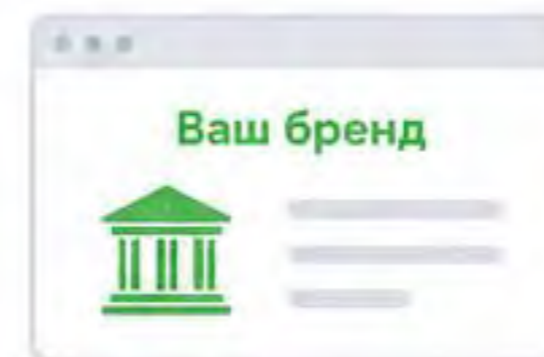
Brokerage as a Service

Интеграция



- Надежное и безопасное подключение через API
- Доступ к необходимым брокерским услугам
- Гибкая интеграция с ИТ-системами банка

White label



- Запуск инвестиционных сервисов под брендом банка
- Единый стиль и айдентика
- Усиления доверия и лояльности клиентов

Быстрый запуск



- Готовая инфраструктура и сервисы
- Короткие сроки запуска
- Отсутствие временных затрат на разработку и лицензирование

Интерфейс мобильного приложения банка



- Инвестиции в привычном банковском приложении
- Единый пользовательский интерфейс и безопасность
- Все финансовые продукты в одном месте

Brokerage as a Service (BaaS) — это модель, при которой брокерская компания предоставляет банкам, финтех-сервисам, маркетплейсам или другим партнёрам готовую инвестиционную инфраструктуру «под ключ».

Почему создание собственной брокерской инфраструктуры — дорого



Необходимые компетенции и ресурсы

	Разработчики Frontend, мобильные приложения, интеграции, личный кабинет, торговый терминал, API и др.		Лицензии Получение и поддержание брокерской лицензии, лицензий профучастника рынка ценных бумаг и др.
	Backend-команда Сложная бизнес-логика, расчёты, хранение данных, интеграции с биржей, клирингом и НРД.		Информационная безопасность Защита данных, соответствие 152-ФЗ, тестирование на проникновение, контроль уязвимостей и доступов.
	DevOps Развёртывание, CI/CD, мониторинг, автоматизация, управление средами, обеспечение отказоустойчивости.		Серверная инфраструктура Закупка оборудования, резервирование, хранение данных, сеть, каналы связи, резервные площадки.
	Аналитики Бизнес-анализ, продуктовая аналитика, финансовое моделирование, отчётность, KPI и метрики.		Техническая поддержка Поддержка пользователей 24/7, обработка инцидентов, развитие и сопровождение сервисов.

Постоянные и значительные расходы

	Обновление и развитие системы Новые функции, адаптация к изменениям на рынке и требованиям регуляторов.		Поддержка мобильных сервисов Обновление приложений, совместимость с ОС, стабильная работа и UX.
	Отказоустойчивость и безопасность Резервирование, DR-площадки, мониторинг, защита от киберугроз.		Интеграции и регуляторные изменения Поддержка API биржи, НРД, расчётных организаций, изменения в законодательстве.

ВЫСОКИЕ CAPEX
Значительные первоначальные и регуляторные инвестиции в персонал, технологии и лицензии

Как BaaS интегрируется в банк



Мобильное приложение банка
Единый пользовательский опыт.
Инвестиции рядом с привычными банковскими сервисами.



Шифрование данных
Данные шифруются при обмене.



Защищенный обмен данными
Разграничение доступа, контроль целостности и мониторинг.

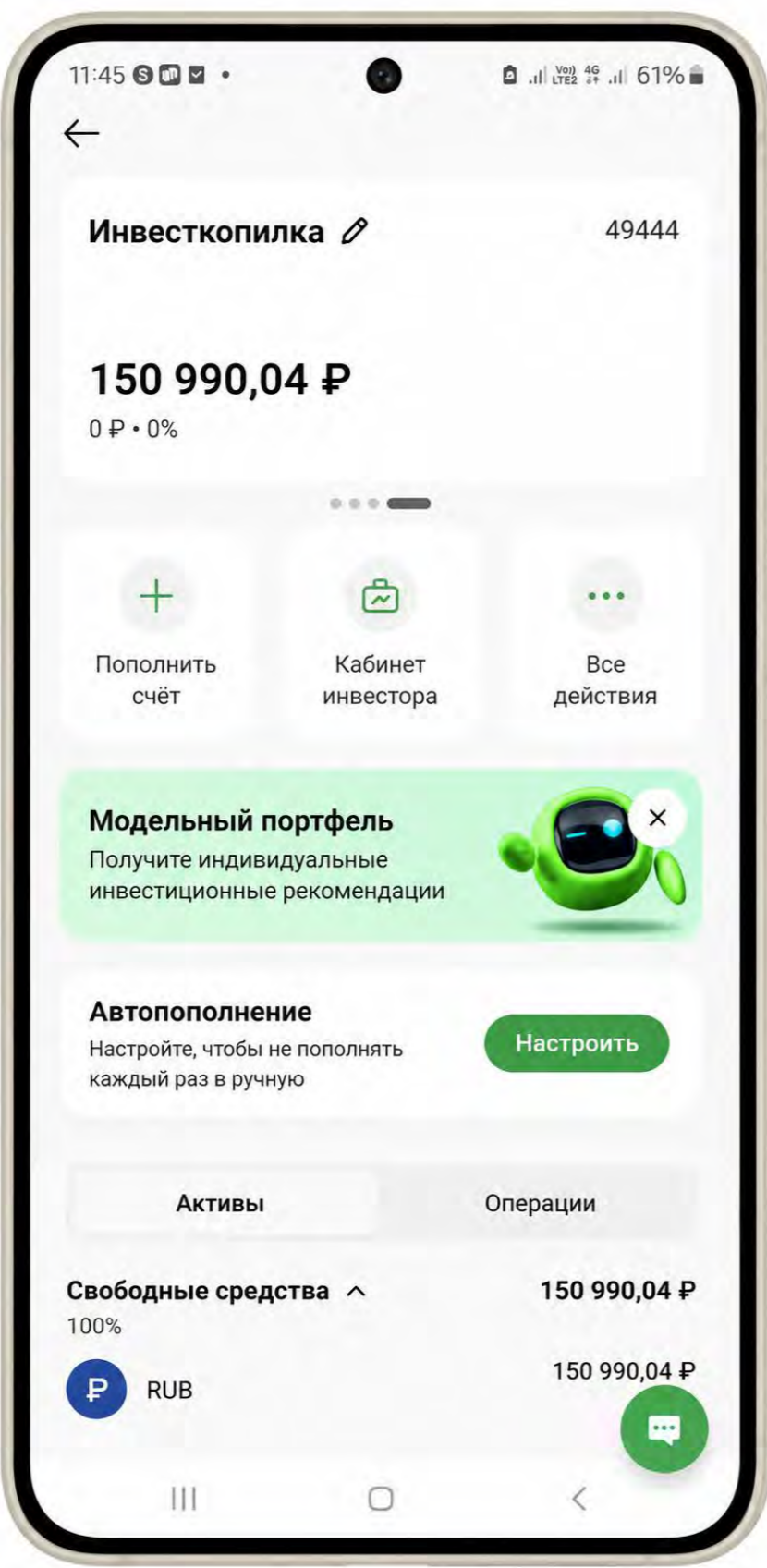
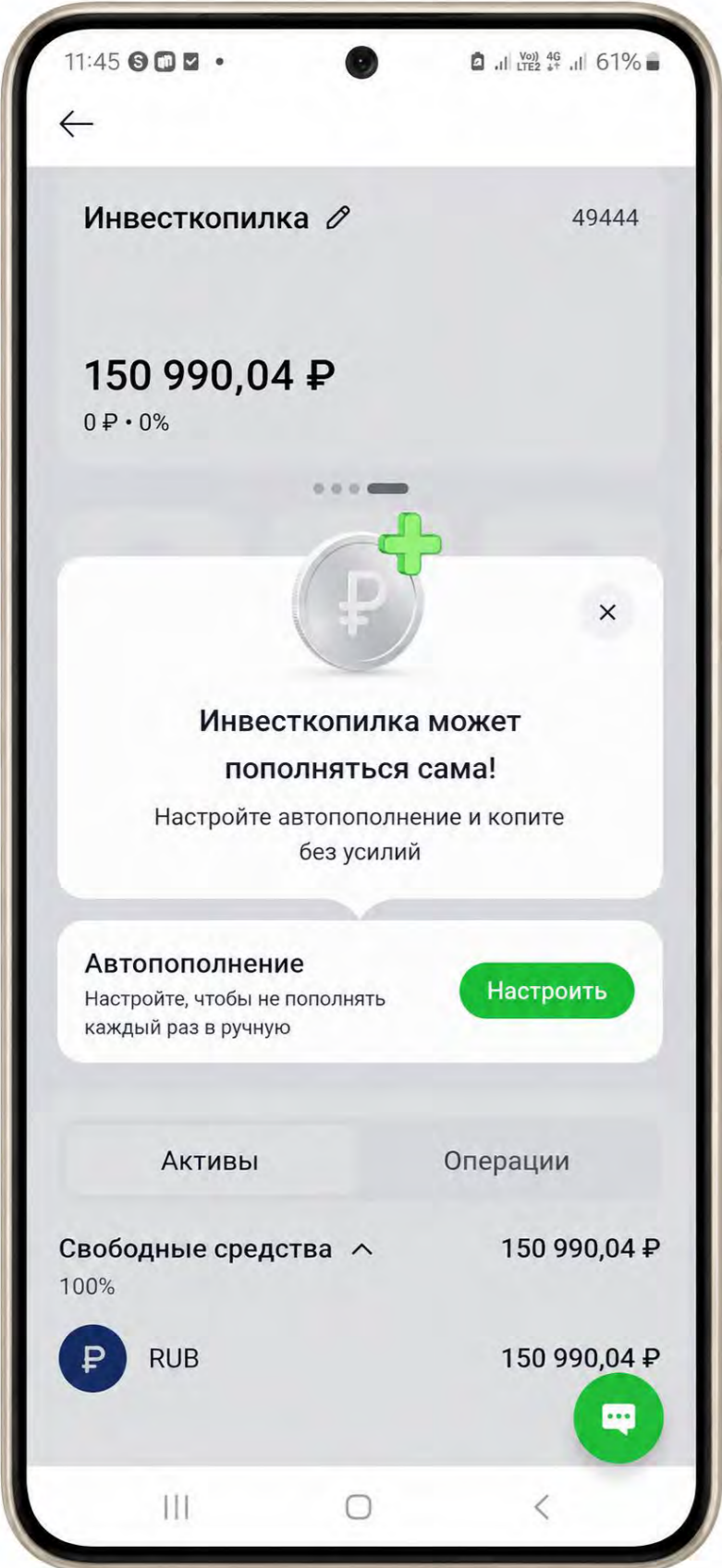


Бесшовная интеграция
Интеграция для клиента незаметна. Сервисы выглядят и работают как часть приложения банка.



Инвесткопилка — решение для массового сегмента

Инвесткопилка — сервис регулярных инвестиций небольшими суммами, который помогает постепенно формировать инвестиционные накопления.



Регулярные инвестиции

Настройте удобную периодичность: ежедневно, еженедельно или ежемесячно.



Маленькие суммы — большой результат

Начните инвестировать от 100 ₽. Даже небольшие суммы со временем создают капитал.



Автоматизация

Пополнения происходят автоматически. Не нужно помнить и контролировать — сервис работает за вас.



Простота и понятность

Интуитивный интерфейс, прозрачная структура портфеля и понятная цель.



Цели и мотивация

Создавайте цели и отслеживайте прогресс. Двигайтесь к мечтам шаг за шагом.

ЭФФЕКТ ДЛЯ БАНКА



Рост вовлечённости клиентов

Сервис повышает интерес к инвестициям и удерживает клиента в экосистеме банка.



Увеличение частоты использования

Клиенты чаще заходят в приложение, повышается транзакционная активность.



Рост среднего чека

Инвестиции становятся привычкой, что увеличивает средний чек клиента.



Увеличение LTV клиента

Долгосрочные отношения и больше продуктов на одного клиента.



Массовый сегмент

Решение ориентировано на широкий круг клиентов, включая начинающих инвесторов.



Проверено в банковской практике

Сервис уже успешно применяется и готов к масштабированию.



РЕШЕНИЕ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ЧЕКОВ

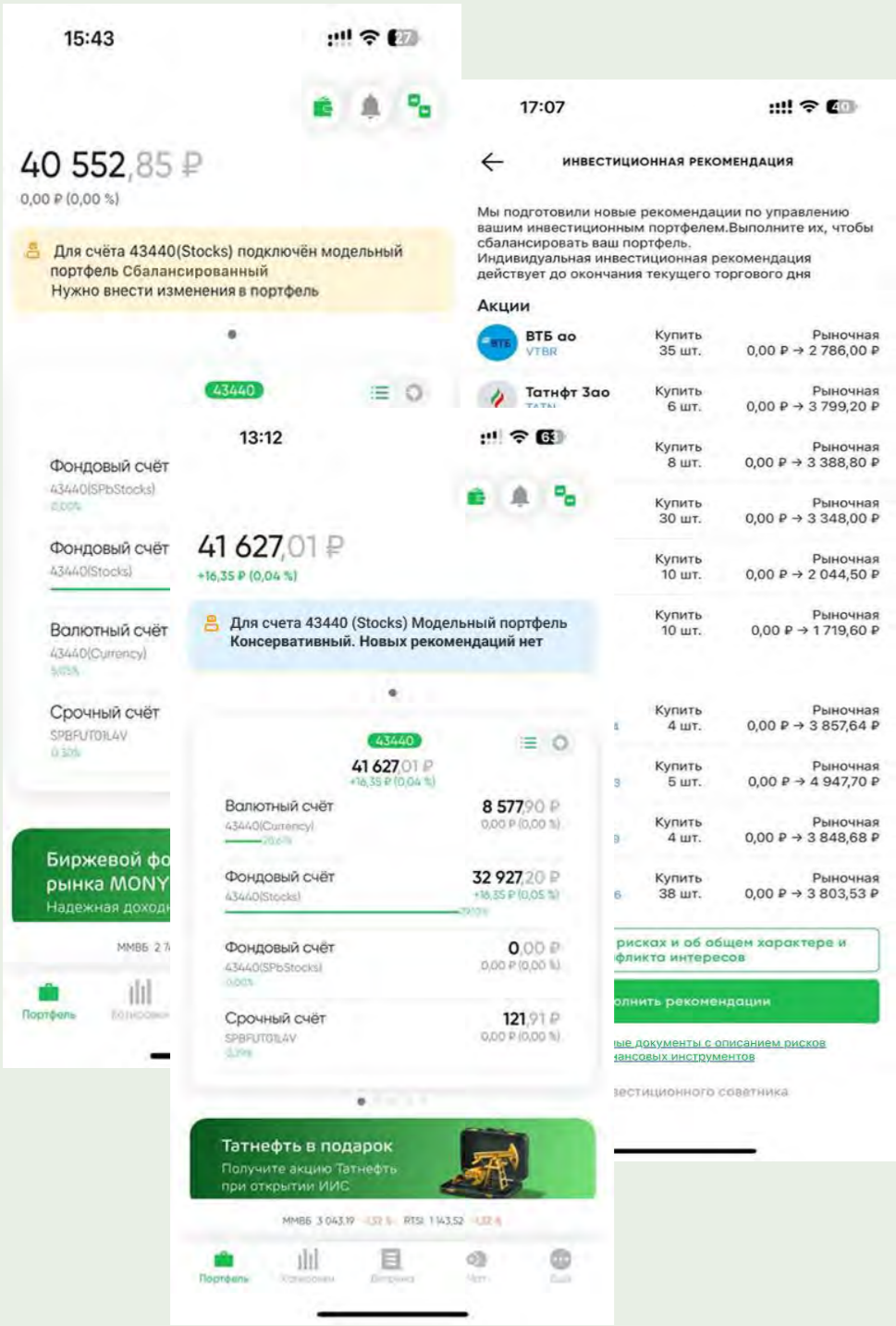
Простой старт, регулярные вложения, стабильный результат.

Автоконсультирование и автоследование

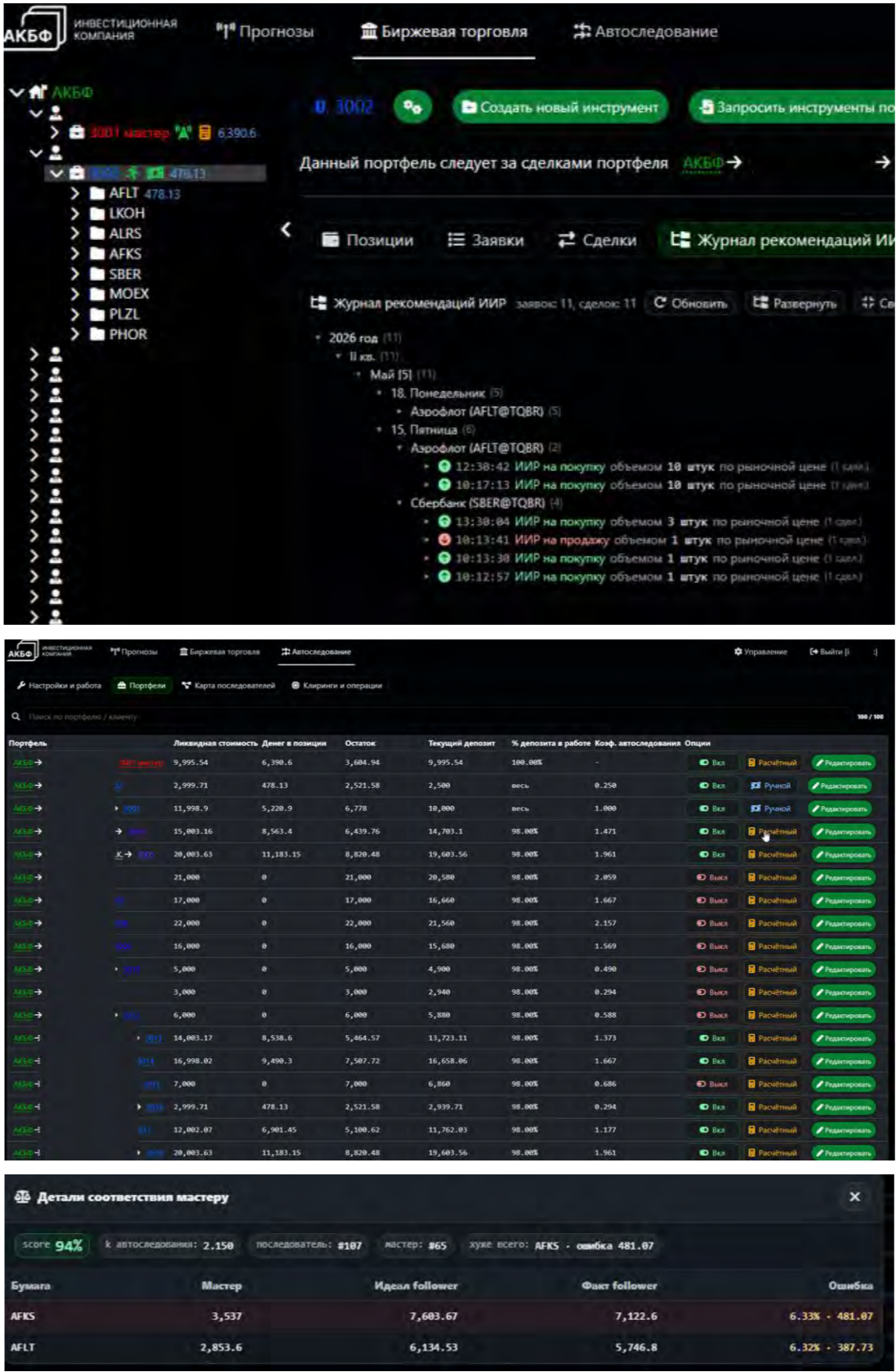


Автоконсультирование — повторение сделок профессиональной стратегии

Автоследование — повторение сделок профессиональной стратегии

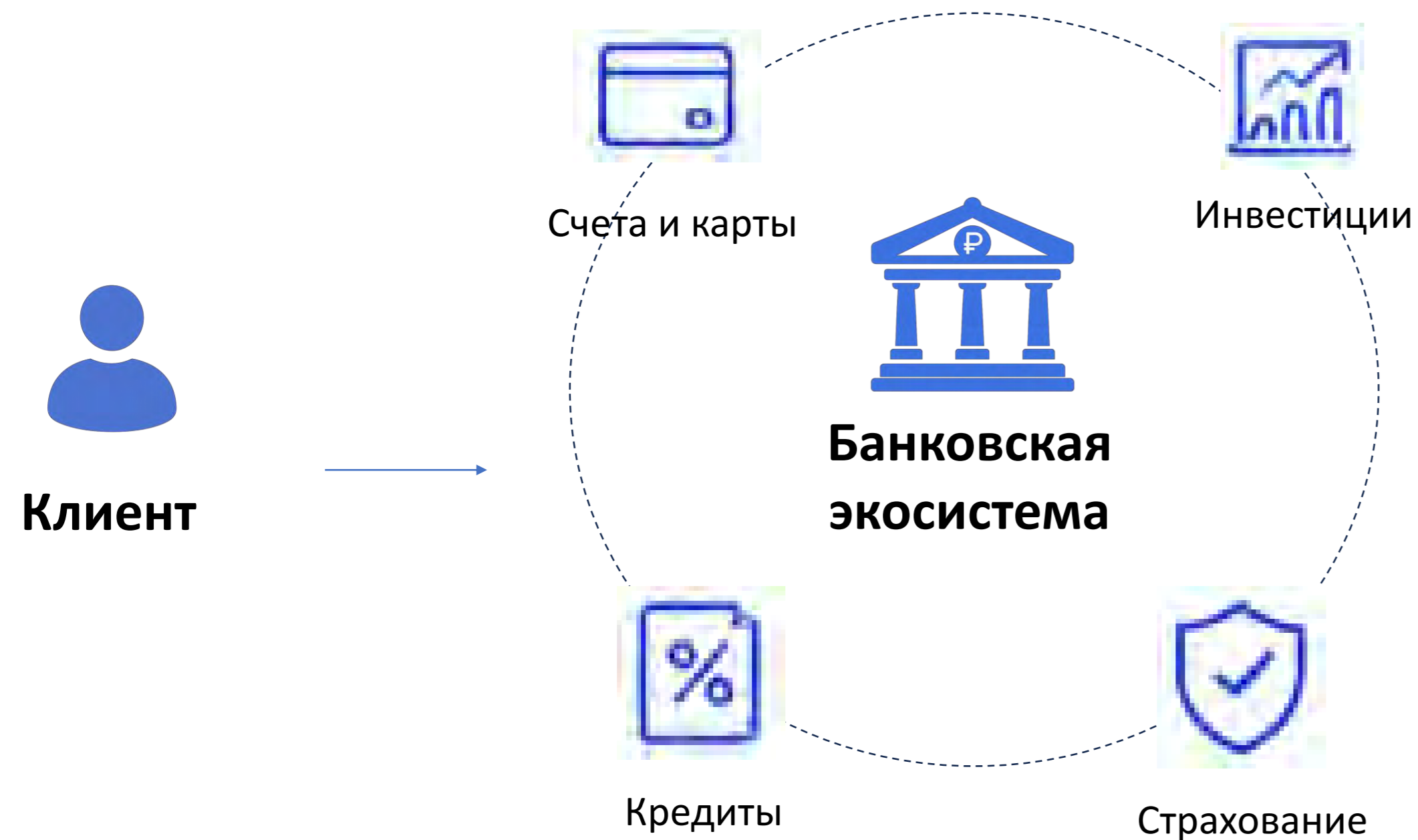


- **Готовые модельные портфели**
Профессионально сформированные портфели с оптимальной диверсификацией и управлением рисками.
- **Для премиального сегмента**
Решение для состоятельных клиентов с высоким чеком, ориентированных на сохранение и приумножение капитала.
- **Высокий чек**
Высокий инвестиционный порог и значительный потенциал доходности.



- **Копирование стратегии**
Клиент автоматически повторяет сделки профессионального управляющего в реальном времени.
- **Для клиентов со средним чеком**
Идеально для инвесторов, у которых есть интерес к инвестициям, но нет опыта или времени для самостоятельного управления портфелем.
- **Средний чек**
Оптимальный входной порог для роста портфеля и доходности клиента.

Почему BaaS окупается быстрее классического IT



Окупаемость решения — от 6 до 12 месяцев.
Дальше — только рост доходов.



РОСТ LTV

Инвестиционные сервисы увеличивают ценность клиента за счёт большего количества продуктов и долгосрочных отношений.



КОМИССИОННЫЙ ДОХОД

Брокерские комиссии, плата за управление, успешные сделки и другие сервисы создают новый стабильный источник дохода.



УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТА

Инвестиции повышают вовлечённость и частоту взаимодействия с банком, укрепляя лояльность.



СНИЖЕНИЕ ОТТОКА СРЕДСТВ

Средства клиента остаются в банке и работают на его цели, а не уходят на сторонние платформы.



ВНУТРЕННИЙ ЛИДОГЕНЕРАТОР

Инвестиционные сервисы привлекают клиентов изнутри: кросс-продажи, предложения в приложении, персональные рекомендации.

Дамир Шаяхметов,
заместитель генерального директора
по развитию ИТ инфраструктуры

+7 (495) 644 29 95 (111)

+7 (926) 474 20 81

DShaiakhmetov@akbf.ru

[АКБФ](#) — Больше, чем брокер. Мы рядом.
[8 \(800\) 200-53-02](tel:88002005302)

