



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В РОССИИ ДОЛЯ PRIVATE BANKING В ДОХОДАХ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СОСТАВЛЯЕТ НЕ БОЛЕЕ 1%, А НА ЗАПАДЕ — 10-15%

Для российских банков такой сегмент, как private banking, является относительно новым, особенно по сравнению с западной практикой. Одним из наиболее развитых в этой области игроков считается Сбербанк.

Банки отмечают увеличение спроса на продукты в этом сегменте. Так, по свидетельству ВТБ, за последние четыре года объем средств VIP-клиентов в ВТБ вырос более чем в пять раз.

Если говорить про Петербург, то доля средств VIP-клиентов розничного филиала банка ВТБ в городе составляет почти половину всей ресурсной базы филиала. За 2016 год депозитный портфель private banking вырос на 22%. Также клиентов данного сегмента активно набирает и Абсолют-банк, который называл цифру в 30% по приросту состоятельных клиентов в Петербурге за 2016 год. В пассивах Абсолют-банка в Петербурге доля VIP-клиентов составляет около 70%, а если говорить о структуре «Абсолют Частный банк» в целом по России, то средства VIP-клиентов составляют примерно половину в портфеле пассивов.

Эксперты и данные, которыми делятся банки, свидетельствуют о том, что сегмент будет расти. Однако ряд участников рынка указывает на тревожную тенденцию.

Дмитрий Брейтенбихер, руководитель дирекции частного банковского обслуживания — старший вице-президент банка ВТБ, рассказывает, что российский рынок private banking начинает все сильнее ощущать отток тех состоятельных клиентов, которые оставались лояльными к банкам, даже когда остальные при малейшей угрозе их активам (а за последние пять-семь лет таких неблагоприятных факторов было предостаточно не только в макроэкономике и на рынке управления активами, вспомнить хотя бы внешние санкции и программу деофшоризации) сразу вывели на Запад большую их часть. «В этом и состоит проблема: на фоне того, что общая численность более или менее состоятельных клиентов с каждым годом сокращается, а причин для появления новых в последние годы становится все меньше, важен уход как раз этих, наиболее лояльных клиентов», — говорит он.

Эксперт признает, что финансовые предпочтения этого ядра клиентской базы, обеспечивавшего не только «подушку»

прибыли, но и условия для развития private banking, практически не меняются с 2009 года. «Кто-то из клиентов позволил себя убедить в том, что пора минимизировать страновые риски, и вывел активы из России, другие пока находятся в процессе, но в любом случае они безвозвратно сокращают свои активы. В банках остается совсем незначительная часть, причем отнюдь не в подразделениях private banking, в основном лишь для того, чтобы обеспечить операционное сопровождение пока еще остающихся внутри страны бизнесов. К тому же они начинают более внимательно оценивать эффективность обслуживания и готовы поменять текущие банки, предпочтя им другие, с тем же уровнем сервиса, но с чуть меньшими комиссиями и ставками», — говорит господин Брейтенбихер.

ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДА Private banking в России в сравнении с традиционным западным сервисом отличается прежде всего порогом входа. Там привычен рубеж в \$1–5 млн. В России из ведущих банков относительно невысокий порог имеет Газпромбанк — 15 млн рублей, ВТБ Банк Москвы — 30 млн рублей. Сбербанк принимает в свою «VIP-семью» с 100 млн рублей, Райффайзенбанк — с \$500 тыс. Средний чек для входа — 15–30 млн рублей.

Что касается портрета клиента, то, к примеру, у ВТБ это в основном владельцы собственного бизнеса, топ-менеджмент крупнейших компаний. Сейчас стали появляться классические рантье, которые реализовали собственный бизнес или получили наследство. 70% клиентов — мужчины, 30% — женщины. Специфика российских клиентов заключается в том, что они сами сделали свой бизнес и сами до сих пор активно участвуют в его операционной деятельности, отмечают в ВТБ.

Российский сервис по сравнению с зарубежным молод, не слишком развит. Поэтому более низкий порог входа объясним стремлением расширить базу в данном секторе. Кроме того, идут попытки выхода на региональные рынки, где уровень дохода ниже, чем в столице.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, указывает, что услуги, предоставляемые отечественным private banking, ограничены, как правило, несложными банковскими инструментами, это

БОЛЕЗНЬ РОСТА

РОССИЙСКИЙ PRIVATE BANKING СЧИТАЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ, ОДНАКО ПОРОГ ВХОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ, ЧЕМ НА ЗАПАДЕ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, КЛИЕНТЫ С НЕБОЛЬШИМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ СЛОЖНЫМИ ПРОДУКТАМИ. ПО-НАСТОЯЩЕМУ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ОБРАЩАЮТСЯ ЗА ПРОДВИНУТЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ЗАПАДНЫЕ БАНКИ, НЕ ДОВЕРЯЯ НЕДОСТАТОЧНОМУ ОПЫТУ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИГРОКОВ. ЮЛИЯ ЧАЮН

прежде более высокий уровень сервиса. К примеру, это персональный менеджер, индивидуальные инвестиционные и расчетные продукты, но близкие в основном к различным вариантам депозитов. Условия по сравнению с массовым сегментом отличаются более выгодными ставками, комиссиями, доступу к привилегиям по банковским картам. Также private banking предполагает персональные консультации по юридическим вопросам, налогообложению, консьерж-сервис, организацию досуга и обучения, услуги lifestyle.

«Но более глубокие и сложные операции, принятые на Западе в данном сегменте (доверительное управление капиталом, продвинутые финансовые продукты), как правило, наиболее состоятельные клиенты предпочитают использовать с западными банками. Таким образом, пока «болезнь роста» российского private banking вынужденно нацеливает на привлечение просто премиального клиента, который в основном не предъявляет спрос на сложные услуги. А клиент, который мог бы действительно стать целевым в классическом private banking, не рассматривает данные услуги в российских банках, учитывая недостаточный их опыт», — подчеркивает господин Гойхман.

ЗАРАБОТАТЬ НА СОСТОЯТЕЛЬНОМ КЛИЕНТЕ BG попросил экспертов и участников рынка рассказать о том, сколько банки зарабатывают на богатых клиентах. Александр Казанский, руководитель филиала «Санкт-Петербургский» УБРиР, говорит, что в России доля в доходах банка от private banking составляет не более 1%, а на Западе — 10–15%. «У нас эта услуга больше имиджевая и существует в привязке к корпоративному обслуживанию, а в западных банках это полноценный бизнес», — говорит он.

А вот Игорь Рябов, директор департамента частного банковского обслуживания Юникредитбанка, не согласен с такой оценкой. «Клиенты private banking уже давно являются для банков не просто имиджевым направлением, а источником стабильного комиссионного дохода и предсказуемой ликвидности. Если сравнивать российские и западные банки, то доля доходов private banking в их общих доходах сопоставима», — считает господин Рябов.

Мадина Абаева, руководитель аналитического отдела QBF, рассказывает, что обычно зарубежные банки не выделяют в отчетности отдельно направление private. «В среднем крупнейшие банки США генерируют около 20% своей выручки от инвестиционного подразделения. Не менее половины этих доходов, вероятно, приходится на направление private. В России доля доходов от данного направления значительно ниже. Связано это в первую очередь с меньшей развитостью рынка инвестиционных услуг в РФ», — поясняет госпожа Абаева.

Денис Шумаков, генеральный директор инвестиционной компании ООО «Шумаков и партнеры», уверяет, что для банка доход от услуги private banking растет с каждым годом. «Сейчас эта цифра колеблется на уровне 30% от всего оборота. Понятно, что цифра очень субъективна и у каждого банка она своя, в зависимости от того, какого клиента относить к категории VIP. Рост также объясняется тем, что снижаются проценты по предлагаемым банковским депозитам, люди заинтересованы в новых продуктах, особенно когда есть возможность пользоваться сразу несколькими предложениями одновременно», — объясняет господин Шумаков.

ЧТО 2017 ГОД ГОТОВИТ В целом эксперты позитивны в своих оценках перспектив развития private banking. Мадина Абаева ожидает в 2017 году умеренного роста этого сегмента, так как данный сектор достаточно насыщен игроками, особенно в крупных городах. «Учитывая рост конкуренции со стороны инвестиционных компаний, которые значительно усилили свое влияние на рынках и к которым ушли многие крупные клиенты из private, приток клиентов в подразделения private banking снизился», — говорит она.

Евгений Сафонов, директор департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют-банка, говорит, что в 2017 году ожидается прирост по портфелю состоятельных клиентов в филиале Абсолют-банка в Петербурге около 25% относительно 2016 года. «Динамика роста поддерживается за счет пополнения счетов действующими VIP-клиентами, притока новых клиентов и наращивания объема средств розничных клиентов до категории VIP», — поясняет господин Сафонов. ■