ВЕСОВАЯ КАТЕГОРИЯ

ЕЖЕГОДНО РЫНОК PRIVATE BANKING В РОССИИ УДВАИВАЕТСЯ. КАЖДЫЙ КРУПНЫЙ БАНК ПРЕДЛАГАЕТ ТАКУЮ УСЛУГУ. ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА PRIVATE BANKING УЖЕ К НАЧАЛУ ПРОШЛОГО ГОДА ОЦЕНИВАЛСЯ ПРИМЕРНО В $12–15 МЛРД. ВПРОЧЕМ, ЗАРАБОТАННЫЕ НА РОДИНЕ ДЕНЬГИ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛИЦА НЕРЕДКО СТАРАЮТСЯ ХРАНИТЬ ЗА РУБЕЖОМ, НАПРИМЕР В ШВЕЙЦАРИИ. А ОСТАВШИЕСЯ ПОМИМО КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ВСЕ НАСТОЙЧИВЕЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ДОХОДНОСТЬ УСЛУГ. ЕЛЕНА КОВАЛЕВА

ПРОДУКТОВАЯ КОРЗИНА Если посмотреть на услуги, предлагаемые в России клиентам private banking, то в целом набор продуктов у всех примерно одинаков: расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, вклады, ОФБУ и т. д. По сути, это те же самые стандартные банковские услуги, доступные и обычным клиентам с улицы, однако на более индивидуальных условиях. Например, кредиты на льготных условиях (более быстрые, без залога), вклады на удобных для клиента условиях независимо от разработанных в банке стандартов по вкладам и т. д. В большинстве случаев VIP-клиент может рассчитывать на общение с главой филиала в отдельном кабинете вдали от посторонних глаз. При этом степень «индивидуальности» в финансовом обслуживании определяется размером приносимых в банк средств: чем больше, тем внимательнее.

Впрочем, основными продуктами private banking в России являются вклады и доверительное управление (ДУ) средствами клиентов. В рамках ДУ банки или управляющие компании зарабатывают деньги для клиентов на фондовом рынке. Как правило, на выбор клиенту предлагается несколько инвестиционных стратегий в зависимости от степени риска и ожидаемой доходности. Однако, как признаются российские банкиры, российские клиенты предпочитают высокодоходные стратегии. «Требования по доходности в ДУ зависят от многих причин, в том числе и от возраста, и от того, является ли клиент собственником бизнеса или топ-менеджером. Но если сравнивать с иностранными клиентами, россияне заметно более агрессивны в своих желаниях»,— отмечает начальник управления частного банковского обслуживания Номос-банка Екатерина Колесникова.

Потому что клиенты русского private banking — это, как правило, предприниматели первого поколения, знающие цену деньгам. Отдавать деньги в российские банки они готовы только при условии хорошей доходности. «Нередко клиент хочет заработать не менее 40% годовых. И он готов рисковать, поскольку в ДУ на Западе он, как правило, свои 6–7–8–10% зарабатывает, потом на депозитах он гарантированно получает до10% годовых. А еще есть свой бизнес. В общем ДУ в российском private banking — это высокорискованные стратегии, способные покрыть доходность от текущего бизнеса»,— считает независимый финансовый консультант, главный эксперт Российской академии госслужбы при президенте РФ Алексей Гусев.

Услуги ДУ не из дешевых: ежегодная комиссия за управление (management fee) составляет 1–2% плюс комиссия за успех (sucsess fee) — от 20 до 50% от заработанного.

ВХОДНОЙ БИЛЕТ Если посмотреть на мировую историю, то private banking в мире насчитывает уже более 200 лет, а российскому private banking всего около 10.

«Можно предположить, что объем средств, привлеченных российским private banking, сегодня составляет порядка $20 млрд. Это примерно 10–15% от общего объема размещаемых русскими людьми средств в зарубежных активах»,— считает исполнительный директор «Уралсиб Банк 121» Алексей Борисов. По оценкам господина Борисова, услугами российского private banking сегодня пользуются примерно 15–20 тыс. человек (исключая клиентов, размещающих деньги за рубежом).

По сравнению с Западной Европой предложения российских банков по банковским вкладам являются весьма привлекательными. Ставка по рублевым вкладам на крупные суммы (от 3 млн рублей) доходит до 13–14% годовых в рублях и до 9–10% в валюте, в то время как швейцарские банки, как правило, ограничиваются 6–7% в валюте.

При этом российский private banking имеет ряд заметных отличий по сравнению с аналогичными предложениями западных банков.

Банковское сообщество в России так и не выработало единого стандарта, кого из клиентов относить к категории VIP- клиентуры. У одних банков входной порог составляет $100 тыс., у других — $1 млн. Средний же входной билет в мир VIP-клиентуры составляет $200–500 тыс., если, конечно, вы не государственный деятель, телезвезда или просто известный представитель московской богемы.

Это подтверждает и Наталия Мишина, заместитель директора департамента продаж Московского региона МБРР: «Чтобы попасть в категорию лиц, обслуживающихся по принципу private banking, надо разместить не менее $300–500 тыс. Но для лиц, занимающих определенное положение в обществе,— политиков, артистов, спортсменов, художников и др.— размер минимальной суммы может быть существенно уменьшен».

По мнению Алексея Гусева в таком подходе кроется одна из особенностей русского private banking. «На Западе услуги private banking предоставляются только состоятельным клиентам. В России же ощущается явный перекос в сторону нерыночных, то есть не приносящи х прямого дохода клиентов: депутатов, корпоративных клиентов. Банки готовы нести такие издержки, чтобы сохранить у себя на обслуживании крупных юридических лиц»,— считает Алексей Гусев.

Наиболее дорогим VIP-клиентам российских банков доступны так называемые услуги life-style. К организации, по сути, небанковских услуг life-style в разных банках относятся по-разному. Чаще всего это договоренности с компаниями-партнерами о скидках для клиентов, поздравления с днем рождениями, разного рода консультации и т. д.

ОТКРЫТАЯ АРХИТЕКТУРА Но низкая доходность швейцарских банковских вкладов не отпугивает российских клиентов. В условиях высоких политических рисков и фактически отсутствия банковской тайны российские состоятельные граждане просто вынуждены вывозить свои кровные за рубеж. Русские же банки нужны состоятельным клиентам в первую очередь для преумножения своих капиталов, а не для сохранения.

Привлекает состоятельных россиян иноземный банкинг и большим количеством услуг по сравнению с российским private banking. В частности, «существуют определенные законодательные ограничения возможностей инвестирования средств клиента в зарубежные рынки, что не позволяет нам быть достаточно гибкими в движении капитала»,— отмечает Алексей Борисов. Например, сегодня сделать ноту, которая будет привязана к китайскому рынку, торговым площадкам Лондона или Нью-Йорка, в отечественном правовом пространстве очень сложно. «Из-за недостаточной законодательной базы на нашем рынке плохо представлены такие продукты, как деривативы, опционы, конвертируемые облигации, хедж-фонды, другие структурированные продукты, которые в полной мере доступны клиентам только в нерезидентском пространстве,— отмечает Алексей Борисов.— По этой же причине у нас пока нет качественного портфельного управления, которое включает в себя любой класс активов на любом рынке». Слабо представлены в России фонды прямых инвестиций (Private Equity Funds).

Кроме того, недалек тот день, когда в России произойдет первая смена поколений в среде бизнес-элиты. Поскольку международный private banking пережил не одну передачу наследства, во всем мире разработаны специальные инструменты для безопасной передачи наследства — трасты и семейные фонды. В России таких продуктов пока еще нет, хотя банкиры и осознают необходимость их появления. «Российским банкам необходимо совершенствовать сервис, расширять спектр услуг. Например, решать вопросы, связанные с наследованием и защитой семейного капитала, планированием состояния семьи на несколько поколений вперед и так далее»,— отмечает управляющий директор « K&S Capital management» Олег Капитонов. «Впрочем, законодательство меняется, российский private banking развивается быстро, и мы надеемся, что в скором времени российские частные банкиры смогут воплощать те же решения и конструкции, которые с успехом применяются за рубежом»,— надеется Алексей Борисов.

Именно поэтому серьезные игроки российского рынка private banking стараются предложить своим клиентам и продукты иностранных банков и компаний. Поэтому даже при первой встрече любой финансовый консультант обязательно упомянет выражение «открытая архитектура». Принцип «открытой архитектуры» в private banking предполагает подбор лучших среди существующих на рынке продуктов для клиента, максимально отвечающих его требованиям. Правда, на практике тяжело себе представить, что банк отдаст какую-то значительную часть портфеля своего клиента другому банку-конкуренту. Как правило, у банка есть партнерские соглашения с одним-двумя банками, чьи продукты теоретически могут быть предложены в дополнение к существующим.

«Сила российских частных банкиров — в глубоком понимании местной специфики и долгосрочных отношениях с клиентами. Основные клиенты private banking — это те, кто делал бизнес последние 15 лет в России и тесно сотрудничал именно с нашими банками»,— считает Олег Капитонов. Он уверен: «У многих российских специалистов есть достаточно понимания того, какие именно стандарты приняты в этой области во всем мире, и ничто не мешает, пользуясь принципом открытой архитектуры, привлекать лучших западных консультантов по вопросам, лежащим в сфере их компетенции. У российских банков есть одно очень большое преимущество — знание клиента, и это основной плюс». С ним согласен и Алексей Борисов: «Минусы российского private banking, как было сказано выше, в отсутствии длительного опыта, а плюс — в знании менталитета и российской специфики, умении быть гибкими и быстро учиться лучшей мировой практике». К тому же в западном банке, по природе своей сильно зарегулированном, редко предложат такой же уровень сервиса, как в российском. «А ведь к тому же в западном банке клиент из России всего лишь один их множества клиентов, тогда как в российском — он значимый клиент»,— уверен Алексей Гусев.

«Как правило, классический швейцарский private banking на практике сводится к тому, чтобы деньги принять и хранить, а обслуживающие финансовые функции они готовы делать, но за очень отдельные деньги и только очень крупным клиентам. Приезжать к клиенту лично швейцарские банкиры готовы при суммах около $20 млн,— рассказывает Екатерина Колесникова.— Я убеждена, что лучше российских банков никто не обеспечит клиентам сервисный пакет».

Еще около года назад банк Merill Lynch насчитал в Москве 44 «долларовых» миллиардера и 88 тыс. миллионеров. К 2010 году, по прогнозам банка, число миллионеров должно удвоиться. В общем-то такие смелые оптимистичные прогнозы аналитиков не выглядят слишком невероятными. Так, «уже в 2007 году только путем публичного размещения акций (IPO) топ-менеджмент и владельцы компаний получили от продажи принадлежащих им акций более $3,3 млрд»,— отмечает Олег Капитонов. Все это свидетельствует о большом потенциале private banking в России, несмотря на сложность работы с русскими VIP-клиентами, которые еще не превратились в рантье, потому не только хорошо представляют, как устроена вся фондовая кухня, но и ждут от private banking впечатляющих финансовых результатов, то есть доходности, а не только качества и тайны. ■

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ РОССИЙСКОГО PRIVATE BANKING — ЭТО ТЕ, КТО ДЕЛАЛ БИЗНЕС ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ В РОССИИ

ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В КАТЕГОРИЮ ЛИЦ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХСЯ ПО ПРИНЦИПУ PRIVATE BANKING, НАДО РАЗМЕСТИТЬ НЕ МЕНЕЕ $300–500 ТЫС. НО ДЛЯ КЛИЕНТОВ, ЗАНИМАЮЩИХ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ, РАЗМЕР МИНИМАЛЬНОГО ВКЛАДА МОЖЕТ БЫТЬ СУЩЕСТВЕННО УМЕНЬШЕН

↑