

→ **Д. П.-П.:** Дело прежде всего в ликвидности и рыночном риске. Рынок облигаций российских эмитентов в основном внебиржевой. Для того чтобы продать облигации, требуется время — до нескольких дней. Исключение составляют только рублевые облигации, обращаемые на биржевом рынке. За счет колебания цен под воздействием рыночной конъюнктуры есть риск, что при желании продать облигации в конкретный момент цена продажи может оказаться не лучше цены покупки. А с депозита по российскому законодательству можно снять деньги в любой момент, возможно — с потерей процентного дохода или его части, но тем не менее это деньги абсолютные, моментальные. И это один из решающих факторов.

Второй важный момент — сроки инвестирования. Облигации, как правило, выпускаются на достаточно длительные сроки — более трех лет, наиболее распространены пятилетние бумаги. А стандартный срок депозитного вклада в России — год. Только в последние пару лет появилась тенденция к увеличению сроков депозитов. Сейчас банки предлагают срочные вклады уже на два-три года. Газпромбанк, кстати, был первым крупным банком, предложившим еще в начале 2014 года ориентированный на состоятельных клиентов пятилетний депозит с очень привлекательными условиями. Но все же для нашего рынка это пока экзотика — преобладают вклады на срок порядка года. Поэтому депозит обладает однозначно большей ликвидностью, чем иные виды инвестиций.

По еврооблигациям при этом, разумеется, доходность выше. И понятно почему. Эмитент уверен в том, что в течение всего срока обращения этой облигации, например пять лет, он будет владеть деньгами клиента и распоряжаться по своему усмотрению. По депозиту такой предсказуемости уже нет.

**ВГ:** Если говорить о депозитах, в какой валюте предпочитают хранить средства состоятельные клиенты?

**Д. П.-П.:** Самые популярные валюты — рубль и доллар. **ВГ:** А какие рыночные инструменты наиболее популярны сейчас?

**Д. П.-П.:** Еврооблигации. В тех портфелях евробондов, которые мы сейчас формируем для клиентов, преобладают, как правило, бумаги российских эмитентов. Эти облигации номинированы в долларах США, евро и швейцарских франках.

## «НА СЛОЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОЖЕТ ПРИХОДИТЬСЯ ДО 50% ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ»

**ВГ:** Еврооблигации, как и депозиты, — инструменты с фиксированной доходностью. Более рискованные продукты интересны клиентам private banking?

**Д. П.-П.:** Да, на втором месте по популярности среди инвестиционных инструментов — структурные продукты. Мы ими занимаемся уже несколько лет. Раньше, когда рынки были в лучшей форме, мы часто предлагали клиентам продукты без защиты капитала. Но начиная с этого года резко выросла доля — как в нашем предложении, так и в том, что в результате выбирают клиенты, — продуктов с защитой капитала: либо полной, либо частичной. Это позволяет клиентам, с одной стороны, защитить свои средства и гарантированно вернуть начальные инвестиции, а с другой — получить возможность заработать существенно больше, чем по депозиту или облигациям.

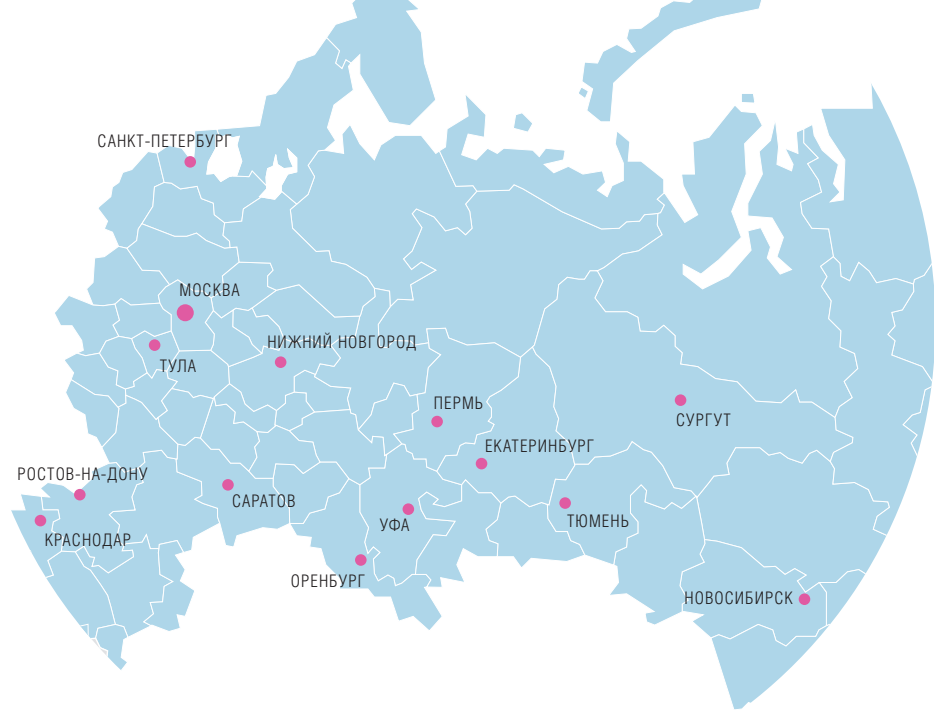
**ВГ:** Как разрабатываются эти структурные продукты? **Д. П.-П.:** У нас одна из лучших инвестиционных команд. В то же время помимо разработки продуктов на основе собственного анализа рынка и предпочтений клиентов мы внимательно следим за идеями, которые предлагают ведущие зарубежные игроки этого рынка. В результате такого подхода мы в состоянии предлагать клиентам пять-шесть новых актуальных структурных продуктов в месяц. **ВГ:** О каких объемах выпуска может идти речь?

## У НАС ОДНА ИЗ ЛУЧШИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМАНД. МЫ ВНИМАТЕЛЬНО СЛЕДИМ ЗА ИДЕЯМИ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ ЭТОГО РЫНКА. В РЕЗУЛЬТАТЕ ТАКОГО ПОДХОДА МЫ В СОСТОЯНИИ ПРЕДЛАГАТЬ КЛИЕНТАМ ПЯТЬ-ШЕСТЬ НОВЫХ АКТУАЛЬНЫХ СТРУКТУРНЫХ ПРОДУКТОВ В МЕСЯЦ



### ЭКСПЕРТИЗА

#### ГЕОГРАФИЯ ГАЗПРОМБАНК PRIVATE BANKING



**Д. П.-П.:** Речь об индивидуальных условиях можно вести начиная примерно с \$1 млн. Благодаря хорошо отстроенной инфраструктуре иногда мы можем сделать эмиссию объемом меньше \$1 млн. Но, вообще говоря, \$1 млн — это тот уровень, с которого стоит начинать.

**ВГ:** Но это все равно получаются нерыночные, неторгуемые продукты.

**Д. П.-П.:** Разумеется, это не общерыночные продукты. Но у нас и нет задачи сделать их рыночными. Идея в другом. У нас около 5 тыс. клиентов private banking. Мы можем, собрав пул из нескольких клиентов, предоставить им возможность инвестировать в продукт, на 100% соответствующий их требованиям, при относительно небольшой сумме инвестиций. **ВГ:** И какой объем из общего объема инвестиций приходится на инструменты с фиксированной доходностью, а какой — на более сложные финансовые инструменты?

**Д. П.-П.:** На сложные инструменты может приходиться до 50% в зависимости от рыночной и общеэкономической конъюнктуры. Во времена стрессов клиенты более консервативны. Доля продуктов с фиксированной доходностью возрастает, а доля рискованных продуктов падает. Мы, разумеется, и сами рекомендуем клиентам придерживаться такой стратегии. Это логичное поведение любого инвестора. **ВГ:** Кстати, о неспокойных временах. В связи с нынешней напряженной международной обстановкой как меняются предпочтения клиентов private banking? Скажем, растет ли доля вложений в депозиты?

**Д. П.-П.:** Нет, в этом плане мы не видим серьезных изменений. Соотношение между банковскими депозитами и инвестициями сохраняется. Меняется только набор инвестиционных инструментов в сторону более консервативных.

**ВГ:** На Западе термин «private banking» часто ассоциируется с долгосрочным планированием, заботой о будущем. Ваши клиенты интересуются страховыми, пенсионными продуктами?



## ПЕРВЫЙ ОТЛИЧНИК

Дмитрий Пешнев-Подольский — первый вице-президент Газпромбанка. С отличием окончил Финансовую академию при правительстве РФ, является выпускником Stanford Graduate School of Business. Начал финансовую карьеру в 1996 году, занимал руководящие позиции в Альфа-банке и ФК «Уралсиб». До прихода в Газпромбанк с 2008 по 2012 год работал в финансовой группе БКС первым заместителем президента-председателя правления, возглавлял советы директоров банка и компаний группы. Имеет десятилетний стаж преподавательской деятельности на кафедре «Ценные бумаги и финансовый инжиниринг» Финансового университета при правительстве Российской Федерации. С июля 2013 года возглавляет «Газпромбанк Private Banking».

**Д. П.-П.:** Из подобных финансовых продуктов их в большей степени интересует страхование. В плане пенсионного обеспечения в России состоятельные люди привыкли полагаться на себя.

**ВГ:** Немного не это имелось в виду. Не обязательно делать пенсионные взносы напрямую в НПФ. Допустим, сочетание ПИФа акций, депозита, страхования жизни, по сути, тот же продукт, способный обеспечить доход в старости.

**Д. П.-П.:** Да, такие вещи пользуются спросом. Это долгосрочные инвестиции в целях создания капитала, который в дальнейшем может приносить стабильный доход. И мы в этом году начали развивать партнерство в области страхования жизни с рядом страховщиков. Безусловно, главный партнер для нас — СОГАЗ. Но если у клиента есть желание работать с конкретной страховой компанией либо кто-то предлагает более выгодные условия, мы, конечно, идем туда.

## «МЫ В СОСТОЯНИИ ОЧЕНЬ БЫСТРО ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ»

**ВГ:** Каков минимальный объем средств необходим, чтобы быть клиентом Private Banking Газпромбанка?

**Д. П.-П.:** От 10 млн руб.

**ВГ:** Это достаточно большая сумма, чтобы выделить клиенту финансового консультанта. Чем в таком случае вы отличаетесь от обычной инвесткомпании, которая в принципе тоже может посоветовать клиенту набор финансовых инструментов, включая банковские депозиты? Да и пул инвесторов под конкретный продукт крупная инвесткомпания собрать в состоянии.

**Д. П.-П.:** Есть ряд существенных отличий. Если просто сравнивать наши инвестиционные продукты с тем, что предлагают крупнейшие брокеры и инвестиционные компании, то они будут практически одинаковыми. И это, кстати, для нас позитивный факт. Все-таки эти участники рынка специализируются на данных продуктах, но мы от них не отстаем.

Однако Газпромбанк — универсальный финансовый институт. Он может предложить гораздо больше. Наша главная задача — предоставить клиенту весь спектр финансовых услуг, в которых он сейчас нуждается. Как правило, наши клиенты, конечно, больше сберегают и инвестируют, нежели испытывают нужду в финансировании. Тем не менее бывают моменты, когда клиенту нужно сделать крупное вложение либо крупную покупку. При этом зачастую невыгодно быстро изымать деньги из бизнеса или, допустим, снимать с депозита. В таких случаях мы, как банк, естественно, предлагаем клиентам помимо инвестиционных и сберегательных еще и кредитные решения.

Не говоря уже о том, что клиент в любой момент по нашей кредитной карте может иметь очень значительные суммы овердрафта, которые редко предлагают другие банки. Это связано в том числе с сильным кредитным менеджментом и риск-менеджментом в Газпромбанке. Это одно из наших ключевых конкурентных преимуществ на рынке. В Газпромбанке один из самых низких уровней по-

терь по кредитам в российской банковской системе. Благодаря этой внутренней экспертизе мы можем досконально изучать и делать точные оценки кредитного риска наших клиентов, а в итоге предоставлять им большие возможности.

**ВГ:** И какие условия овердрафта предусмотрены по кредитным картам для клиентов private banking?

**Д. П.-П.:** Клиенты могут воспользоваться своей кредитной картой и, не спрашивая нас, потратить действительно очень значительную сумму. При этом мы в состоянии очень быстро, в течение двух-трех дней, принять решение даже по самой сложной сделке. Например, по сделке с нестандартным обеспечением — у наших клиентов бывают самые разнообразные, экзотические активы. Также, в отличие от розничного банковского бизнеса, нет заранее заданного верхнего порога овердрафта. Суммы кредитных лимитов устанавливаются индивидуально.

**ВГ:** Хорошо, с инвестиционными компаниями понятно. А чем отличаются услуги российских и западных банков для состоятельных российских клиентов? Точнее, российских банков и российских «дочек» крупных западных банков?

**Д. П.-П.:** Российские банки, мне кажется, априори лучше понимают российских клиентов. У «дочек» зарубежных банков действуют достаточно строгие правила и процедуры, которые сформированы в их центральных офисах за рубежом, причем сформированы на основании западного менталитета и понимания того, как надо вести бизнес и строить взаимоотношения с клиентами в разных странах. У них зачастую, например, совершенно другие подходы к оценке кредитного риска, и, как правило, российский банк в состоянии дать более точный и быстрый ответ на кредитный запрос клиента, чем зарубежный. Мы с большей готовностью берем кредитные риски наших клиентов, потому что мы просто лучше их понимаем. Кроме того, у российских банков привлекательнее условия по депозитам, по инвестиционно-сберегательным продуктам. Это касается как предложений по рублевым, так и по валютным инструментам.

**ВГ:** Просто потому, что у них выше стоимость фондирования?

**Д. П.-П.:** Совершенно верно, разная стоимость денег. Российские банки готовы платить вкладчикам более высокие проценты. А сейчас на это накладывается еще одна тенденция: многие зарубежные банки задумываются о масштабах бизнеса в России. Я не буду говорить о том, что кто-то думает уйти, но есть примеры западных банков, свернувших после кризиса 2008–2009 годов розничный бизнес в России. И сейчас западные банки серьезно думают о масштабах риска, которые они готовы брать на Россию, что, в свою очередь, создает сложности российским «дочкам» этих зарубежных банков. Им труднее решать, возможно ли развивать бизнес в тех объемах, в которых хотелось бы клиентам. Лимитируются объемы кредитования, процентные ставки по привлечению денежных средств. Поэтому часто с российскими банками работать просто выгоднее.

**ВГ:** Как сейчас выглядит команда «Газпромбанк Private Banking»?

**Д. П.-П.:** Команда активно растет вместе с бизнесом и полностью соответствует запросам клиентов. Помимо клиентских менеджеров у нас есть специалисты по инвестициям, кредитованию, страхованию, life-style. То есть по всем сложным продуктам мы можем предложить консультацию высокопрофессионального эксперта, который представит весь спектр возможных решений и выработает оптимальный вариант. Это не типично для российского рынка, где с клиентом, как правило, коммуницирует только клиентский менеджер, который не может быть глубоким специалистом одновременно по всем вопросам. Возможно, поэтому, согласно нашим опросам, 85% наших клиентов отвечают утвердительно на вопрос «Порекомендуете ли вы Private Banking Газпромбанка своим друзьям и знакомым?». 85% — это отличный, качественный показатель, мы им гордимся.

**ВГ:** Какие планы ставит перед собой команда?

**Д. П.-П.:** Наша клиентская база растет. В ближайшее время мы планируем открывать дополнительные офисы как в Москве, так и в регионах. Мы продолжим развивать инвестиционные и страховые продукты. Кроме того, у нас в работе целый ряд идей по активному использованию потенциала всего бизнеса группы Газпромбанк для реализации интересов наших клиентов.

Беседавал ПЕТР РУШАЙЛО