ДЕПОЗИТ КАК ЛУЧШЕЕ СНОТВОРНОЕ

КОНСЕРВАТИЗМ — ГЛАВНАЯ ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ЧЕРТА РОССИЙСКОГО КЛИЕНТА PRIVATE BANKING. НО ЕСТЬ ИНТЕРЕС И ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ.

КИРИЛЛ ПЕТРОВ

ТРИ ГОДА В ОДНОЙ КОМПАНИИ Говоря о предварительных итогах 2014 года, в «Газпромбанк Private Banking» отмечают, что ожидали сокращения доли инвестиционных продуктов. Однако этого не произошло. Объем продаж облигаций и структурных продуктов не упал, а даже немного вырос. Этому есть, как минимум, два объяснения. Первое: те, кто инвестируют с Газпромбанком, делают это не первый год. Эта категория клиентов уже пережила кризис 2007–2008 годов и успела восстановиться. Поэтому уровень доверия к инвестиционной команде Private Banking высок. Второе: в Газпромбанке не предлагают коротких инвестиционных решений. «Мы не являемся спекулянтами, что выгодно отличает нас от других банков. Наши клиенты в среднем инвестируют на три года. Долгосрочный портфель позволяет почти безболезненно переживать бури на фондовом рынке. Структурированные же продукты, например, гарантируют сохранение капитала или допускают ограниченный риск»,— отмечает Эрик Мовсисян, начальник управления продаж «Газпромбанк Private Banking».

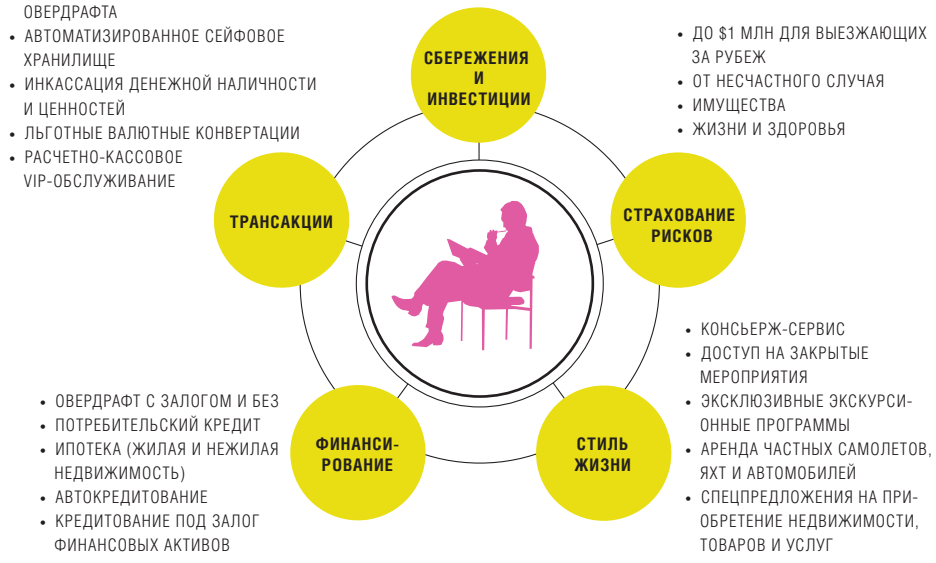
«Для клиентов, ведущих свой бизнес в регионах, граница между собственными средствами и деньгами, находящимися в управляемом ими бизнесе, является существенно более размытой, чем в Москве или Санкт-Петербурге, где большинство клиентов Private Banking являются наемными топ-менеджерами. Это определяет различия при формировании инвестиционной стратегии. При формировании длинной части портфеля столичные клиенты, как правило, готовы рассматривать агрессивные стратегии с использованием структурных продуктов. Региональные клиенты предпочитают брать на себя риски в собственном бизнесе, а стратегические резервы размещать в облигации с квазигосударственным рейтингом,— дополняет палитру предложений для клиентов Андрей Климов, начальник управления развития бизнеса «Газпромбанк Private Banking».

ДЕПОЗИТ-ПРОГНОЗ Вряд ли в банке смогут предложить оригинальное инвестиционное решение обладателю, скажем, $300 тыс. В этом случае, скорее всего, ограничатся советом положить деньги на депозит. Простор для маневра появляется от сумм $800–900 тыс. и, конечно, напрямую зависит от ситуации на рынке. Экспертиза в инвестициях вообще играет ключевую роль. Учитывая турбулентность, которая наблюдается на рынке последние годы, в «Газпромбанк Private Banking» делают акцент на инструменты с фиксированной доходностью.

МЕНЮ ДЛЯ ГУРМАНОВ Следующий после депозита продукт с точки зрения кривой риска и доходности — облигации. Российские клиенты осторожны и предпочитают вкладываться в то, что им понятно. Поэтому на пике популярности сегодня еврооблигации крупнейших российских компаний. Да, в портфелях клиентов есть доля западных долгов, но она невелика.

В прошлом году «Газпромбанк Private Banking» предложил небольшой группе состоятельных клиентов выпуск субординированных еврооблигаций. «В период относительно низких ставок по валютным вкладам для РФ (порядка 3% годовых) мы предложили добавить в их портфели субординированные еврооблигации Газпромбанка, выпущенные эксклюзивно для них. Доходность еврооблигаций была существенно выше депозитной, условия размещения и сопряженные риски — приемлемыми. Клиенты нашли целесообразным такое клубное размещение»,— комментирует начальник управления инвестиционных продуктов и услуг «Газпромбанк Private Banking» Сергей Потапейко. Объем выпуска составил более $60 млн. Срок — пять с половиной лет. «В итоге инвесторы получили для себя интересную доходность и одновременно способствовали росту капитализации банка, так как структура инструмента позволяет учитывать его в составе капитала. Именно это и является примером взаимовыгодного сотрудничества банка и лояльных клиентов»,— заключает господин Потапейко.

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ PRIVATE BANKING В ГАЗПРОМБАНКЕ



КАК ПО НОТАМ Вторым после еврооблигаций хитом среди финансовых инструментов считается структурная нота. Здесь, напротив, в базовых активах больше западных компаний. Это инструмент, позволяющий зарабатывать на растущем и падающем рынке. Есть гарантия защиты капитала. Структурная нота — инструмент гибкий и для клиента не преподносящий никаких неприятных сюрпризов по ходу срока жизни. Срок, к слову, может быть любым — от трех месяцев до бесконечности. Но средний рекомендованный аналитиками с учетом текущих реалий рынка— два с половиной-три года. Есть еще, конечно, брокерское обслуживание, доверительное управление, покупка и продажа акций, ПИФы, но адекватным ответом на происходящее на рынке остаются пока еврооблигации и структурные ноты.

ОТМЕРЯЯ ЛИНЕЙКОЙ Кредитная линейка в «Газпромбанк Private Banking» выглядит так: овердрафт по карте, потребительский кредит, ипотека (жилая и нежилая недвижимость), автокредитование и кредитование под залог ценных бумаг.

Об эксклюзивности спроса на, казалось бы, стандартный продукт говорит Эрик Мовсисян: «В нашей практике нет ни одного стандартного кредита. Каждую заявку мы рассматриваем с учетом всех факторов. Вот один из последних случаев. Клиент нуждается в срочном кредите. Он хочет, чтобы банк взял в качестве залога складские помещения завода. Но проблема в том, что заводом и всей инфраструктурой человек владеет не один — у него есть партнеры. Для того чтобы оформить кредит, нам пришлось выделить складские помещения с согласия остальных акционеров завода в отдельную компанию и оформить в качестве залога. Как вы понимаете, это большая организационная и юридическая работа. Другие банки от выдачи этого кредита отказались, ссылаясь на сложности, мы же этих сложностей не испугались».

«А, например, у московских и петербургских клиентов востребованы ипотечные кредиты на приобретение объектов элитной недвижимости, в то время как региональные клиенты активнее пользуются программами нецелевого кредитования под залог имеющихся объектов недвижимости, в том числе коммерческой»,— отмечает Андрей Климов.

LIFE-STYLE Впрочем, услугами исключительно финансовыми Private Banking не ограничивается. Так называемые life-style специалисты — вот кто знает о причудах богатых все. Например, нынешним летом один из клиентов Газпромбанка отдыхал на Сардинии. В первый же день путешествия выяснилось, что парковка яхты, о которой вроде бы договаривались с итальянцами заранее, не действует. Вопрос пришлось в спешном порядке решать life-style специалисту. Или вот, например, выяснилось, что один из клиентов — фанат «Формулы-1» — совсем забыл о предстоящем соревновании в Сочи. Достать за два дня билет в VIP-ложу, организовать перелет на частном самолете в оба конца и забронировать номер в пятизвездном отеле, места в котором были раскуплены за два месяца до гонок? Сложно, но возможно. Или обставить дом в Ницце. Пожелание хозяина сформулировано коротко: «Хочу индивидуальную коллекцию современного искусства». Разумеется, со всеми экспертизами — так, чтобы не сомневаться, что владеешь подлинником, ну и чтобы все это вписывалось в интерьеры спален и гостиной. Три месяца ушло у команды «Газпромбанк Private Banking» на формирование коллекции. Владельцу дома предложили несколько вариантов картин на выбор. Были выбраны наиболее удачные (то есть выгодные) моменты приобретения произведений искусства, а также проведена полная экспертиза. Что получил в результате клиент? Картины, вызывающие восхищение как гостей, так и искусствоведов. Что получил банк? Лояльного клиента, фундамент отношений с которым заложен на много лет вперед. Достижение такой цели целиком и полностью оправдывает средства. ■

«БЫТЬ КОМФОРТНЫМИ ДЛЯ КЛИЕНТА В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ»

АНГЕЛИКА ХЕНКЕЛЬ, исполнительный директор управления инвестиционных продуктов и услуг «Газпромбанк Private Banking», отмечает, что, являясь частью глобального Газпромбанка, Private Banking располагает огромными преимуществами в части использования ресурсов всей структуры группы.

ИГОРЬ ГЕРАСИМЧУК

Продуктовая линейка на российском рынке private banking чрезвычайно широка. Она гораздо более разнообразна по сравнению, например, со стандартными предложениями на западноевропейском рынке частно-банковского обслуживания. Достижение этой цели, безусловно, возможно лишь при условии качественной аналитической оценки текущей рыночной конъюнктуры, ситуационного прогнозирования. Чрезвычайно важно очень хорошее знание менеджером своего клиента, и, конечно, невозможно без доверительных отношений между ними. Изменившиеся экономические условия усилили связку клиент—менеджер—инвестиционная команда, при этом активизировав участие в процессе самого клиента. Инвесторы, к настоящему времени накопившие достаточный опыт в работе на международном и российском финансовом рынках как в благоприятные, так и кризисные периоды, принимают активное участие в создании новых продуктов, предлагая нередко нестандартные инвестиционные идеи и собственную бизнес/отраслевую экспертизу. Инвесторы, не располагающие достаточным количеством времени для самостоятельного анализа и мониторинга, увеличивают долю портфеля в доверительном управлении. Другая группа, склонная действовать активно и полагающаяся на собственную интуицию, увеличивает долю брокерских операций. Такие клиенты активно запрашивают аналитические отчеты и пользуются услугами инвестиционного консультанта. Команда Private Banking в силу специфики бизнеса заточена на экстренное реагирование. И какими бы нетематическими и сложными ни были стоящие перед нами задачи, без решения не остается ни одна.

Например, за последние три-четыре месяца актуальными становились проекты в таких бизнес- и инвестиционных направлениях, как Китай, Япония, Аргентина (финансовые рынки и отраслевые проекты), клиенты просили оценить возможности и перспективы вложений в танкеры и судоверфи, с/х производства, недвижимость нетрадиционной географии (Индии и т. п.), точечные альтернативные инвестиции. Быть комфортными для клиента в любой ситуации — очень важная черта «Газпромбанк Private Banking». При необходимости мы привлекаем ресурсы партнеров Private Banking и зарубежных консультантов. На финансовом рынке невозможно избежать потерь, просчитать все риски и выиграть главный приз. Но даже с учетом непростой обстановки наши клиенты остаются с нами и сохраняют спокойствие для того, чтобы принимать сбалансированные решения.

ПРОЧНЫЕ СВЯЗИ

МАКСИМ ЕРМИЛОВ, партнер и управляющий директор The Boston Consulting Group, не удивлен скоростью изменений на российском рынке private banking.

Причины в России те же, что и на других развивающихся рынках: повышение доходов и рост стоимости активов, например недвижимости. Кроме того, в прошлые годы удачные инвестиции позволяли людям увеличивать состояния. Конечно, от накопления капитала до готовности прибегнуть к услугам специалистов по private banking проходит время. Когда повышается волатильность, люди нуждаются в квалифицированном финансовом совете. Вторая причина — потребность в надежности. Когда состояние достигает определенного уровня, людям необходимо создать «запас прочности». Основная тенденция этого сегмента в нашей стране в течение последних пяти лет — фокус на onshore private banking, в частности в регионах. В последнее время наблюдается серьезный переток капитала из onshore в offshore private banking, который связан с тем, что россияне стали оценивать соотношение «риск—доходность» в России как менее привлекательное по сравнению с другими рынками.