

нако рыночные риски никто не отменял и всегда есть вероятность того, что во избежание серьезных убытков придется надолго застрять в бумагах. Судя по всему, состоятельные инвесторы готовы к такому развитию событий — по крайней мере психологически.

Что касается диверсификации инвестиций, то здесь возможности весьма велики. Большие суммы вложений означают, что клиенты private banking автоматически попадают в разряд «квалифицированных инвесторов», которым, согласно российскому законодательству, доступен широкий круг финансовых инструментов, включая иностранные ценные бумаги. Это позволяет довольно эффективно решать проблему валютной диверсификации. Прежде всего за счет покупки еврооблигаций. При этом отечественные инвесторы обычно отдадут предпочтение евробондам российских эмитентов — как в силу знакомства со спецификой их бизнеса, так и в силу большей доходности бумаг российских компаний по сравнению с западными. Рублевая часть облигационного портфеля при этом формируется за счет рублевых облигаций российских эмитентов.

Довольно большой популярностью пользуются и структурированные продукты, в состав которых включается набор различных финансовых инструментов с разной степенью риска. И это несмотря на шок, пережитый данным рынком во время кризиса 2008 года. Возможно, это связано с тем, что в то время подобные продукты в России не были распространены и отечественные инвесторы не успели на них обжечься, возможно — с объективным увеличением надежности данного сегмента после кризиса.

При этом в силу законодательных ограничений российские банки и финансовые компании не имеют права выступать в качестве эмитентов подобных продуктов. Поэтому крупные российские банки самостоятельно разрабатывают продукты под потребности своих клиентов, а потом договариваются с западными банками об их эмиссии. Такой подход позволяет получить в качестве эмитента высококлассного заемщика — ведущий мировой инвестбанк.

Используются для балансировки портфеля и более агрессивные инструменты. Например, популярны торгуемые на бирже фонды недвижимости — во многом потому, что у клиентов private banking много недвижимости за рубежом и они зачастую внимательно отслеживают динамику цен на данном рынке. Схожую роль — как в плане балансировки портфеля, так и в плане бизнес-интересов клиентов — играют и другие отраслевые фонды: телекоммуникационные, фармацевтические и т. п. В качестве защитных бумаг могут использоваться акции региональных компаний и фонды на индексы отдельных стран.

Нельзя не упомянуть и еще о двух более редких видах вложения средств — альтернативных и прямых инвестициях в рамках private banking. Альтернативные инвестиции — это вложения в нестандартные активы (например, фонды, инвестирующие в вино или произведения искусства), а также покупка предметов искусства, драгоценных камней и прочих штучных товаров вплоть до яхт и самолетов.

Прямые инвестиции — это покупка долей в бизнесе. Разумеется, такие вложения уже трудно назвать управлением капиталом в классическом понимании этого термина — в этом случае покупатель становится собственником бизнеса и принимает участие в управлении компанией. Услуга же private banking в данном случае сводится к подбору проекта, соответствующего интересам и возможностям клиента — как правило, речь при этом идет об участии в инвестиционном проекте самого банка. Впрочем, в этом случае задействуются крупные суммы: типичный для крупного российского банка порог входа — от \$20–30 млн. И, разумеется, подразделения private banking занимаются лишь поиском подобных проектов, дальнейшее

управление инвестициями клиент осуществляет в партнерстве с подразделением банка, ведущим проект.

ЗАЕМ ДО ПОЛУЧКИ Помимо инвестирования средств одним из важнейших инструментов управления капиталом в рамках private banking является кредитование.

Клиенты private banking — люди, мягко говоря, не бедные. К тому же в стандартный пакет услуг у них входит предоставление овердрафта по кредитной карте. Лимиты устанавливаются индивидуально, но они в любом случае значительны. Поэтому за кредитом в банк такие клиенты обращаются нечасто. По экспертным оценкам, к услугам кредитования прибегают 10–15% российских клиентов private banking. Как правило, речь идет о крупных приобретениях, в основном движимого и недвижимого имуще-

ства. Обычно сумма кредита составляет не менее 10 млн руб. Потолок для ипотечных и потребительских кредитов под залог может достигать до \$5–6 млн.

Стандартная причина обращений за кредитами — желание изымать деньги из бизнеса или из инвестиционно-банковских продуктов. Дело в том, что депозиты с высоким процентным доходом, предоставляемые на индивидуальных условиях состоятельным клиентам, обычно долгосрочные — до нескольких лет. Инвестиционные продукты, как правило, также не являются особо ликвидными вложениями. Поэтому довольно часто выгоднее взять кредит, нежели досрочно изымать деньги со счетов. Тем более что кредиты клиентам private banking также предоставляются на индивидуальных, более выгодных, нежели обычные розничные кредиты, условиях.

ПЕРЕСТУПИ ПОРОГ

Порог вхождения в число клиентов private banking не имеет строгих стандартов.

Например, в некоторых швейцарских банках этот порог может составлять и \$50 млн. В классическом private banking существует градация клиентов на high net worth individuals (HNWI) — от €1 млн — и ultra net worth individuals (UNWI) — от €10 млн. Российские банки, имеющие подразделения PB, определяют категорию своих клиентов как HNWI, чьи активы составляют \$1–6 млн. Но признаются, что услуги частного банковского обслуживания предлагают клиентам, располагающим свободными для инвестирования средствами от \$500 тыс. или €500 тыс. Этот порог служит ориентиром и определяет потенциал клиента для дальнейшего взаимодействия.

С активами от \$1 млн до \$6 млн — это сегмент высокостоятельных клиентов (18,2%), самый верхний уровень — сверхсостоятельные клиенты (1,6%), обладают активами свыше \$6 млн. В целом, по оценкам экспертов, в России состоятельных клиентов PB насчитывается 300–350 тыс. человек. Для сравнения: в Швейцарии клиентов с активами \$1 млн и выше порядка 250–300 тыс., что составляет около 4% населения страны.

ПРЕДСКАЗУЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ

ИГОРЬ РЯБОВ, глава «UniCredit Private Banking Россия», отмечает начавшийся во второй половине текущего года переток денег на депозиты в российских банках: клиенты сейчас не хотят рисковать — им нужны надежные, понятные инструменты с предсказуемой доходностью.

Банки, работающие в сегменте private banking в нашей стране, можно условно разделить на четыре категории. Первая — это российские банки с госучастием, в которых есть специальные подразделения. Вторая — «дочки» иностранных банков, например, Юникредит-банк, Росбанк, «Интеза», Райффайзенбанк, Дойче-банк, Credit Suisse и UBS. Третья — это российские банки с частным капиталом, такие как Альфа-банк, Промсвязьбанк, МДМ-банк, «Открытие», Бинбанк, «Уралсиб» и БКС. Четвертую категорию можно условно назвать варягами. К ним относятся иностранные банки, иногда имеющие представительства в России, но именно в виде представительств не ведущие активной деятельности. Это, к примеру, топ-20 крупнейших швейцарских банков.

На банки из первой категории приходится работа в основном с деньгами внутри страны. Банки из четвертой группы в основном работают с капиталом россиян за пределами нашей страны. Примечательно, что состоятельные клиенты, даже предпочитающие размещать свои активы за границей, все равно часто пользуются услугами российских специалистов private banking. Очень часто это связано со спецификой работы с западными банками: клиенты подчас хотят разобраться с помощью российских специалистов, что за инструменты им продают их иностранные коллеги. Состоятельным россиянам часто нужно альтернативное мнение профессионалов, которые им понятнее, которым они больше доверяют. Основная тенденция на рынке private banking во второй половине текущего года внутри страны — переток денег на депозиты в российских банках. Клиенты сейчас не хотят рисковать — им нужны надежные, понятные инструменты с предсказуемой доходностью. Однако можно с уверенностью заявить, что за последние пять лет российские клиенты увеличили долю именно инвестиций в своих портфелях. По разным оценкам, сейчас их не менее 20% от общей суммы. Ведь чем располагают те же управляющие компании? Это «молоток и гвозди», то есть ряд определенных инвестиционных инструментов. А клиенты банков сегодня часто не готовы рисковать и нести убытки по ценным бумагам. Конечно, нашим клиентам нужны еще и кредиты. Чаще всего их берут на покупку недвижимости стоимостью от \$1 млн.

ГОДОВЫЕ РИСКИ

Стремление контролировать риски было свойственно человечеству с незапамятных времен.

Еще какой-нибудь древний землевладелец расчетливо разбивал свои угодья под выращивание разных культур в зависимости от их времени созревания, потребности во влаге, солнце и т. п. Такой поход позволял не остаться внакладе практически при любых погодных условиях. Выпускай в то время каждое из этих специализированных угодий свои ценные бумаги, пакет, собранный из них, местные аналитики вполне могли бы назвать структурированным продуктом со стопроцентной защитой от плохой погоды.

С тех пор многое изменилось. Появились разнообразные ценные бумаги, финансовые институты и математические методы. Но главное осталось прежним: люди стремятся контролировать свои риски. Наверное, любой осторожный инвестор, имеющий в распоряжении, условно говоря, 100 руб., начиная знакомиться с рынком акций, рассуждал примерно так: «90 руб. я положу на годовой депозит в банк под 11,1% годовых, а 10 руб. вложу в акции». По сути, он создал простейший продукт со стопроцентной защитой капитала — свои 100 руб. через год он гарантированно вернет.

Современные аналитические методы и многообразие финансовых инструментов на рынке позволяют строить и более изощренные стратегии, дающие защиту или приносящие прибыль в зависимости от динамики цен на сырье, курсов валют, котировок на фондовых рынках и уровней процентных ставок в экономике. Наиболее часто в состав структурированных продуктов входят такие финансовые инструменты, как облигации, акции, ценные бумаги с фиксированным доходом и производные финансовые инструменты. Подбирая из имеющихся на рынках финансовых инструментов различные сочетания — по срокам обращения, рискованности, доходности — и оценивая взаимную корреляцию их динамики, можно создать комплексный (структурированный) продукт, максимально подходящий потребностям инвестора. Конечно, ни один структурированный продукт не даст стопроцентной защиты от риска — это в принципе невозможно. Но он позволит инвестору выбрать именно тот тип, ту структуру и тот уровень риска и доходности, с которыми он хочет иметь дела. **ПЕТР РУШАЙЛО**

Разница при этом существует во всех аспектах кредитования: суммах, предметах залога, графике платежей. Условия каждого подобного кредита, очевидно, обсуждаются индивидуально и могут существенно варьироваться в зависимости от ситуации.

Например, бизнесменам часто бывает необходимо привязать график погашения к бизнес-циклу своего предприятия. Обычно это связано с ожиданием окончания некоторых сделок. В таких случаях клиенту выгоднее погашать кредит не равными платежами, а единовременно, после поступления средств от сделки, в остальное же время выплачивать банку только проценты.

Ставки по кредитам для клиентов private banking также определяются индивидуально и зависят главным образом от сроков кредитования и предмета залога. С учетом специфики возникновения потребностей в подобных кредитах в качестве залога обычно выступает недвижимое имущество, а также депозиты в банке, предоставляющем кредит. Беззалоговые кредиты менее распространены: по ним ниже возможные суммы кредитования, а процентные ставки значительно выше.

Если говорить о неденежных залогах, здесь банки также проявляют значительную гибкость в отношении состоятельных клиентов. Скажем, в качестве залога часто могут выступать не только дома и квартиры, но и апартаменты и нежилые помещения. Кроме того, в случае покупки земли под застройку банк может пойти навстречу клиенту и отсрочить оформление залога до возведения постройки.

Что касается потребительских кредитов, в качестве обеспечения могут рассматриваться нестандартные активы, например предметы искусства, требующие отдельной оценки, а также ценные бумаги и доли в бизнесе.

Интересно при этом, что, хотя ставки по кредитам для клиентов private banking в среднем ниже, чем в сегменте розничного кредитования, для банков это не только хороший способ повышения лояльности состоятельных клиентов, но и весьма выгодный бизнес. Хотя в рознице в спокойные времена маржинальность кредитования выше, в кризисные периоды в этом сегменте растет просроченная задолженность, банки вынуждены производить дополнительное резервирование на потери по ссудам, и маржинальность кредитования падает. В сегменте же private banking просроченной задолженности практически нет, более того, большая часть клиентов погашает займы досрочно, то есть фактически кредитуются под повышенный процент, соответствующий большому сроку фактического использования заемных средств. Большую роль играет и то, что банки, выступая для клиентов не только кредиторами, но финансовыми консультантами, могут четко оценить их источники финансирования, свести риски кредитования к минимуму.

Также отметим, что совпадение доли клиентов private banking, прибегающих к услугам кредитования, с долей средств, размещаемых в инвестиционные продукты (и там и там 10–15%) если и является случайным, то весьма симптоматично. Эти цифры должны коррелировать: вложения в долгосрочные инвестиционные продукты стимулируют клиентов к краткосрочному кредитованию для покрытия текущих расходов. Кроме того, оба сегмента сильно подвержены влиянию уровня процентных ставок в экономике: низкие ставки стимулируют как переток средств из депозитов на фондовый рынок, так и активность заемщиков. Поэтому, например, на Западе, где уровень процентных ставок низкий, клиенты private banking занимают гораздо более активную позицию как при формировании долгосрочных инвестиционных портфелей, так и при использовании кредитных возможностей своего банка. И для тех банков, которые верят в светлое будущее российской экономики, развитие данных сегментов должно выглядеть не менее перспективным, чем просто привлечение большего числа состоятельных клиентов. ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ PRIVATE BANKING НА ПЕРВОЕ МЕСТО СТАВЯТ НЕ ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ, А ОПТИМИЗАЦИЮ УПРАВЛЕНИЯ ВСЕМИ АКТИВАМИ КЛИЕНТА

