

АУДИТ, КОНСАЛТИНГ, ПРАВО



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЕГОР НОСКОВ,
управляющий партнер
«Дювернуа Лигал»

Родился в 1975 году в Ленинграде. В 1997 году окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. С 1997 по 2000 год проходил обучение в аспирантуре при факультете международных отношений СПбГУ.

В 1996–1997 годах был главным юрисконсультом в юридическом комитете администрации Санкт-Петербурга. В 1997–1999 годах — старший юрист в компании Олега Тинькова «Петросиб». В 1999 году Егор Носков основал юридическую фирму «Дювернуа Консалтинг», впоследствии — «Дювернуа Лигал».

С 2009 года являлся членом совета директоров ОАО «Кировский завод». С 2012 года — председатель совета директоров ОАО «Кировский завод». С 2013 года Егор Носков — член правления Ленинградской торгово-промышленной палаты.

Адвокат, член Санкт-Петербургской городской коллегии адвокатов. Специализируется на корпоративном праве, сделках M&A, участвует в арбитражных процессах.

ИННА ВАВИЛОВА,
управляющий партнер группы «Прайм Эдвайс»

ШАРИФ ГАЛЕЕВ,
руководитель компании «Делойт» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР ГРЕБЕНЮК,
управляющий партнер EY в Санкт-Петербурге

ЛЮБОВЬ ДУЙКО,
председатель совета партнеров адвокатского бюро «S&K Вертикаль»

ИГОРЬ ИСАЕВ,
председатель совета директоров консультационно-аудиторской группы «Эккона УНУ»

АНАТОЛИЙ КАРЛОВСКИЙ,
управляющий партнер PwC в Санкт-Петербурге

ЛИДИЯ КОМАЕДОВА,
руководитель консалтинговой группы «Пруд»

ВЕРА КОНСЕТОВА,
генеральный директор группы компаний АФК

АНДРЕЙ КОСАРЕВ,
генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге

ОЛЬГА ЛИТВИНОВА,
управляющий партнер DLA Piper в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР МОСКАЛЕНКО,
президент ГК «Городской центр экспертиз»

ВИКТОР НАУМОВ,
управляющий партнер Dentons в Санкт-Петербурге

ВЛАДИМИР РОМАНОВСКИЙ,
директор Института проблем предпринимательства

ОЛЕГ СЕМЕНОВ,
директор филиала в Санкт-Петербурге «2К Аудит — Деловые консультации/Морисон Интернешнл»

АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ, президент NAI Besar

ИГОРЬ ЯГНОВ,
руководитель Северо-Западного регионального центра КПМГ

ПОМОЩЬ НА ЛИЧНОМ ФРОНТЕ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ СО СВЕРХДОХОДАМИ (HIGH-NET- WORTH INDIVIDUAL, HNWI), ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ В 50 РАЗ МЕНЬШЕ МОСКОВСКОГО. ОДНАКО, НЕСМОТЯ НА ОБ- ЩЕРОССИЙСКИЙ ТРЕНД СНИЖЕНИЯ ОБЪЕМА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ОТТОК СРЕДСТВ, ОН ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ. В ТЕНДЕН- ЦИЯХ РЫНКА И ОСОБЕННОСТЯХ УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПЕ- ТЕРБУРЖЦЕВ РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КРУПНЫЕ АКТИВЫ, СЧИТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ, ТРЕБУЮТ ОСОБЕННО ТЩАТЕЛЬНО ОТНОСИТЬСЯ К ИХ БЕЗОПАСНОСТИ

Петербургский рынок обслуживания богатых частных клиентов растет достаточно быстрыми темпами — за последние несколько лет практически с нуля он вырос в разы. Интересно, что сегодня на ситуацию, по мнению участников рынка, оказывает влияние, в том числе, переезд в Петербург крупных госкомпаний и будущий переезд Верховного суда. Генеральный директор консалтинговой группы «Личный капитал» Владимир Савенок говорит, что те, кто заработал в 1990-е годы и стал достаточно состоятельным человеком, инвестируют в первую очередь в развитие собственного бизнеса. Но сейчас состоятельные люди этого поколения выходят на пенсию и задумываются о надежном сохранении капитала, формируя тем самым рынок соответствующих услуг.

VIP-БАНКИНГ К основным игрокам рынка HNWI в первую очередь относятся private-банки и консалтинговые и юридические компании, имеющие в своих структурах подразделения, нацеленные на обслуживание богатых и очень богатых клиентов. Анна Мигель, куратор премиальной сети «Сбербанк Первый» в Северо-Западном банке ОАО «Сбербанк России», говорит,

что сегодня направление private banking стремятся развивать даже те банки, которые ранее не планировали этого. «Это связано с высокой доходностью направления. В структуре доходов оно может занимать до половины всего объема, что практически соразмерно с объемом розничного направления работы банка. А также — со стремлением повысить уровень сервиса и комфорта для клиентов», — отмечает госпожа Мигель. Для VIP-клиентов Сбербанк предлагает формат обслуживания «Сбербанк Первый». В таких офисах в Северо-Западном регионе обслуживается свыше 5,5 тыс. клиентов, с начала года их количество по сравнению с первым полугодием 2013 года выросло на 16%.

Директор дирекции по работе с состоятельными клиентами финансовой группы БКС Сергей Боровиков отмечает тенденцию к снижению доли крупнейших игроков private banking на рынке. «Несмотря на то, что объем средств, находящихся под управлением двадцати крупнейших финансовых институтов — игроков на рынке частного капитала — за последнее время вырос в абсолютном выражении, их доля в относительном выражении, по оценке University of Zurich, неуклонно снижается. → 24