## СТРАХОВАНИЕ

**КОНСТАНТИН КУДРЯВЦЕВ,**
**директор Северо-Западного регионального центра ОСАО «РЕСО-Гарантия»**
Родился в 1963 году в Ленинграде. В 1986 году окончил Ленинградский электротехнический институт им. В. И. Ленина по специальности «Инженер-системотехник».
В том же году начал работать инженером в НИИЭТУ ЛНПО «Красная заря». Впоследствии работал инженером на советско-болгарском предприятии «ИЛКА».
С 1994 года возглавлял АО «Юнион Кард-Петро», центр платежных средств ОАО «Инкомбанк», был заместителем управляющего Северо-Западным филиалом ОАО «Гута-Банк». С 2000 по 2002 год — заместитель директора филиала банка «Русский стандарт» в Санкт-Петербурге.
С 2002 года директор Северо-Западного регионального центра ОСАО «РЕСО-Гарантия».

**ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ,**
**заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции ОАО СК «Альянс»**

**ИЛЬЯ ЗАХАРОВ,**
**директор Санкт-Петербургского филиала группы «АльфаСтрахование»**

**СЕРГЕЙ КОВАЛЬЧУК,**
**генеральный директор ОАО «Либерти Страхование»**

**АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ,**
**генеральный директор страховой группы «Капитал-полис»**

**ИГОРЬ ЛАГУТКИН,**
**директор филиала ООО «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области**

**СЕРГЕЙ ЛУКАШИН,**
**директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «Страховая группа МСК»**

**АННА ПАВЛОВА,**
**директор филиала страховой группы «Уралсиб» в Санкт-Петербурге**

**ЛЕВ ПАНЕЯХ,**
**генеральный директор страховой группы АСК**

**ВЛАДИМИР ПЫСТИН,**
**директор Санкт-Петербургского филиала СОАО «ВСК»**

**ВЛАДИМИР ТИНЯКОВ,**
**руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс Страхование»**

**ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ,**
**директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге**

**ЭДУАРД ЯБЛОКОВ,**
**директор Петербургского филиала ОАО «Согаз»**



ПАРТНЕР ВЫПУСКА
Ленстройтрест
ЗАО «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»
РЕКЛАМА

20 → И если два года назад их рыночная доля составляла примерно 25%, то сейчас она сократилась до 16–17%», — говорит он.

Господин Боровиков объясняет это тем, что крупные российские банки в последнее время были вынуждены фокусировать свое внимание на работе со своей проблемной задолженностью розничных и корпоративных клиентов, улучшением систем кредитного скоринга и работой с просрочкой, в связи с чем недостаточно внимания уделяли возрастающим требованиям VIP-клиентов к продуктам и услугам и, как следствие, начали терять свои рыночные позиции в этом сегменте. В текущем году объем средств, переданных в управление подразделения private banking группы «БКС Ультима» вырос почти вдвое.

По оценкам господина Боровикова, в России, основываясь на общепринятых мировых критериях, примерно 160 тыс. человек можно отнести к сегменту клиентов private banking — то есть имеющих активы (помимо жилья, предназначенного непосредственно для проживания, имущества и потребительских товаров длительного пользования) на сумму свыше $1 млн в эквиваленте местной валюты. «Однако если сравнить эти данные с оценкой размера собственной базы „состоятельных“ клиентов российскими банками, то можно получить результаты, значительно превышающие эти цифры, — замечает несоответствие эксперт. — Дело в том, что многие банки устанавливают чрезвычайно низкие требования для минимального объема средств категории private banking — вплоть до 4 млн рублей в регионах, то есть менее $90 тыс. по текущему курсу, что, конечно же, сильно искажает статистику». По его мнению, если клиент располагает суммой около $100 тыс., то для него практически невозможно сформировать полноценный инвестиционный портфель, соответствующий конкретному риск-профилю и отвечающий всем индивидуальным целям клиента на горизонте инвестирования, что, собственно, и подразумевает понятие private banking. Данную категорию он склонен характеризовать термином VIP-РКО, или «расчетно-кассовое обслуживание для VIP-клиентов».

Ряд небольших инвестиционных компании развивают формат так называемого «инвестиционного бутика», который также содержит некоторые элементы приватбанка, добавляет региональный управляющий финансовой группы БКС Никита Демидов.

**ПРЕМИАЛЬНЫЙ КОНСАЛТИНГ** Участники рынка не берутся оценить рынок HNWI Петербурга в денежном эквиваленте, равно как и назвать компании, которые специализировалась бы исключительно на обслуживании богатых людей именно как физических лиц. Однако среди наиболее часто упоминаемых в этой связи и обладающих значительным опытом работы — компании «Прайм Эдвайс» и «Дювернуа Лигал». Также фигурируют международные компании Baker & McKenzie, Deloitte & Touche, Borenius, российские компании «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», юридическое бюро «Статус», Midland Consult. Анна Мигель отмечает, что банк старается работать с надежными консалтерами, в частности, с «большой четверкой», так как не имеет право рисковать имиджем и репутацией своих клиентов, прибегая к услугам неизвестных игроков рынка.

По словам управляющего партнера юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Егора Носкова, основная тенденция последнего года на рынке управления частными капиталами богатых клиентов — активный вывод денежных средств за рубеж. Даже самые патриотично настроенные предприниматели стараются создать финансовый запасной аэродром и активно увеличивают объем средств на личных или офшорных счетах. «Рост этого объема объясняется просто — раньше счета в зарубежных юрисдикциях имели практически все бизнесмены, даже „средней руки“, но размер их редко превышал 10% от общего объема активов. Это был неприкосновенный запас на случай непредвиденных событий. Теперь, по мнению абсолютного большинства предпринимателей, непредвиденные события случились, что подтверждают данные ЦБ о темпах вывода капитала из России», — комментирует Егор Носков.

По словам господина Боровикова, существенно увеличивается и количество клиентов, которые инвестируют за рубежом не через счета офшорных компаний, а от своего собственного имени, пройдя все необходимые для этого процедуры по открытию счетов в иностранных банках и декларированию информации об этих счетах в налоговых органах.

Еще одной причиной вывода активов бизнесменами Егор Носков называет снижение доходности бизнеса в России. «Если раньше богатые люди предпочитали не выводить активы, так как уровень маржинальности бизнеса в России часто колебался около 30%, тогда как инвестиции на Западе редко приносят больше 5%, то теперь же риски ведения бизнеса у нас серьезно выросли, а доходность упала. При этом предприниматели отдают себе отчет в том, что они вряд ли смогут зарабатывать на Западе столько же, сколько получали в России. Первоочередная цель — сохранить капиталы. Основными инструментами при этом подходе становятся фонды недвижимости в городах и странах, где квадратные метры всегда достаточно ликвидны. В первую очередь это Лондон, за ним следуют развитые города Германии», — делится наблюдениями господин Носков.

Очевидно, что списки обслуживаемых лиц закрыты в связи с банковской тайной и условием конфиденциальности, которого придерживаются все уважаемые консалтинговые и юридические компании. Однако в российских реалиях также очевидно, что определенным структурам эти списки при необходимости могут быть доступны.

**БОРЬБА С БОГАТСТВОМ** «Мировая тенденция — максимальное „выжимание“ денег из богатых людей. Россия здесь в тренде. Все действия развитых стран направлены на получение средств в бюджеты за счет богатых людей либо путем увеличения ставок налогов, либо путем повышения собираемости (борьба с офшорами, обмен информацией между странами и прочие), а зачастую и того, и другого», — соглашается с коллегами управляющий партнер консультационной группы «Прайм Эдвайс» Инна Вавилова. → 26