



«МЫ ОТМЕЧАЕМ ОБЩИЙ РОСТ PRIVATE BANKING»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
РОСБАНКА, РУКОВОДИТЕЛЬ L'HERMITAGE
PRIVATE BANKING УЛАН ИЛИШКИН

В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МИХАИЛУ
КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ О ФАКТОРАХ РОСТА
ПРИБЫЛИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ
И О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО
РЫНКА PRIVATE BANKING.

BUSINESS GUIDE: Какие приоритетные задачи стоят перед Росбанком на текущем этапе?

УЛАН ИЛИШКИН: Наши приоритетные задачи основаны на главных тенденциях последнего времени, наблюдающихся в банковском секторе. Все большую значимость сегодня приобретает надежность кредитной организации. Существенный фактор — способность быстро адаптироваться к стремительно меняющемуся технологическому пейзажу. Качество персонала, отработанность и надежность процессов, интересное для клиента продуктивное предложение. Возрастающее значение качества, наличие удобных электронных каналов взаимодействия. Кто не развивает цифровые технологии — остается за бортом.

При всей значимости цифровизации и развития дистанционного обслуживания нельзя недооценивать необходимость бионики в бизнесе. Мы не отказываемся от идеи использования преимуществ традиционного банка с большой сетью отделений. Синергия личного общения и цифровых технологий — основной тренд сегодняшнего дня. К примеру, в конце прошлого года мы открыли в Нижнем Новгороде — одном из стратегически значимых центров развития бизнеса — офис нового формата, в том числе и новый офис для обслуживания состоятельных клиентов.

BG: Эксперты отмечают, что на рынке наблюдается долгосрочная тенденция к стагнации доходности банковского бизнеса на низком уровне. Согласны ли вы с этим?

У. И.: Мы со своей стороны отмечаем постепенное восстановление банковского сектора. С учетом «очистки» результатов по итогам 11 месяцев этого года от эффекта создания резервов по трем крупным санлируемым банкам прибыль банковского сектора превысила 1,4 трлн рублей и побила рекорды 2012–2013 годов, которые были лучшими за последнее время с точки зрения рентабельности банковского бизнеса. Прибыль банков росла на фоне снижения процентных ставок за счет увеличения чистого процентного дохода, а также за счет сокращения отчислений в резервы на возможные потери, что явилось результатом консервативного подхода банков к кредитованию.

BG: Одним из ваших приоритетов является private banking. Почему вы считаете, что этот сегмент будет расти?

У. И.: С учетом закрытости сегмента достаточно сложно произвести точную оценку динамики развития индустрии работы с состоятельными клиентами. Участники рынка ориентируются на оценки различных экспертов, которые отмечают средний прогнозируемый рост российского рынка private banking на 10–15% в год. Параллельно с ростом рынка мы видим тенденцию к перераспределению клиентов этого сегмента между банками, стремление состоятельных клиентов работать с крупными стабильными банками, предлагающими большое количество продуктов и обеспечивающих высокий уровень сервиса. В России осталось очень мало банков, которые могут сказать, что имеют полноценный private banking в западном понимании этого термина.

Сегодня клиентов интересуют гарантия сохранности средств и возможность банка предложить портфельный подход при обсуждении вопроса их размещения, качественное сопровождение портфеля, а не величина ставки. Особняком стоит тема развития регионального рынка private banking, не поделенного между игроками и имеющего огромный потенциал. Работа с состоятельными клиентами — дорогой вид обслуживания (в первую очередь — с точки зрения качества персонала и качества экспертизы), поэтому немногие банки способны сохранять региональное присутствие в данном сегменте. Росбанк, имея развитую филиальную сеть, не просто сохраняет, но и развивает его. В конце прошлого года мы презентовали своим клиентам новый бренд L'Hermitage Private Banking, основанный на обновленной стратегии развития этого направления бизнеса и основных международных и российских рыночных трендах. Другими словами, мы отмечаем общий рост рынка, концентрацию и вхождение в private banking клиентов, которые раньше не относили себя к этому сегменту.

BG: Вырастет ли число состоятельных клиентов банка по итогам 2017 года?

У. И.: Рост количества состоятельных клиентов Росбанка в 2017 году превысил 25%. Наша стратегическая задача на следующий год — увеличить темпы роста по объему бизнеса, которые были достигнуты за последние два года. Мы предполагаем дальнейшее расширение географии своего присутствия и создание выделенных VIP-локаций в наших ключевых регионах присутствия.

BG: Российский рынок private banking только формируется и не имеет единых стандартов. Его участники предлагают разный порог допуска, стоимость обслуживания и набор услуг. Не говорит ли это о его незрелости?

У. И.: Российский рынок VIP-обслуживания существует почти двадцать лет. Стандарты private banking — это не только критерии состоятельности клиента, но и набор приобретаемых им услуг, и уровень экспертизы банка, и способность предложить индивидуальное комплексное решение для клиента. Российский рынок private banking постепенно формируется в части продуктов и экспертизы, стандартов обслуживания.

Участники рынка не дают одинаковых суммовых порогов вхождения в сегмент, скорее это «вилки», которые позволяют клиенту идентифицировать себя в сфере банковского обслуживания и выбрать именно тот банк, сегментация которого совпадает с его собственным осознанием своего статуса. Не думаю, что это критерий «незрелости» рынка. В Европе, где индустрия private banking в ее современном понимании существует не первое десятилетие, есть разные модели и подходы к сегментации клиентов.

BG: Как вы оцениваете налоговую и валютную среду для развития private banking?

У. И.: Если мы говорим о клиентах — резидентах РФ, то мы рассматриваем текущую среду как одну из наиболее благоприятных, особенно в сравнении с рядом развитых рынков. Это позволяет клиентам иметь доступ к большому количеству инструментов как для краткосрочного размещения средств, так и для долгосрочного управления своим капиталом через российские банки. Более того, с учетом последних изменений законодательства мы наблюдаем тенденцию по переводу средств со счетов клиентов, открытых в зарубежных банках, на счета в России.

В то же время мы ожидаем усиление контроля со стороны Банка России и Росфинмониторинга над предложением российскими финансовыми институтами сложных продуктов частным клиентам, подтверждением источников капитала. Однако для нашего банка это не будет вызовом, так как мы уже работаем в соответствии с международными стандартами. Банк активно использует политику KYC (know your customer — «знай своего клиента»). Увеличение требований со сто-

роны Банка России и Росфинмониторинга идет в рамках общих международных, европейских рекомендаций.

BG: Основной целью для состоятельных клиентов по-прежнему остается сохранение средств, а не поиск повышенной доходности. Наблюдается ли при этом рост инвестиционных продуктов в структуре портфеля? Какие инвестиционные инструменты наиболее востребованы у клиентов private banking?

У. И.: Естественной реакцией российских состоятельных клиентов с учетом снижения ставок по депозитам стало увеличение доли инвестиционных продуктов в портфеле. Если говорить о L'Hermitage — то буквально за последние пару лет доля инвестиционных продуктов в портфеле клиента значительно выросла за счет предложения нашим клиентам новых инструментов, в том числе основанных на экспертизе группы Societe Generale, которая считается одной из лучших в Европе. Но если клиенты и рассматривают инвестиционные решения как альтернативу депозитам, то менять свое отношение к возможности потери части средств они, как правило, не готовы. Именно поэтому инструменты с фиксированной доходностью, а также структурные решения с защитой капитала имеют наибольший спрос.

Мы предлагаем те варианты распределения средств, которые наиболее эффективно отражают риск-профиль клиента, мы ограждаем его от приобретения инструментов, не соответствующих его задачам и знаниям. Мы эффективно используем опыт и стандарты нашей международной группы по риск-профилированию клиентов категории private banking. Клиент должен понимать, что он покупает. Очень важно дать клиенту максимальную информацию по продукту, а главное — объяснить возможные риски.

Мы видим большую готовность клиентов рассматривать в качестве объектов инвестирования достаточно длинные инструменты в иностранных валютах. С другой стороны, с учетом существенного изменения налогового законодательства наших клиентов начали интересовать рублевые вложения не только в государственные облигации, но и в бумаги корпоративных эмитентов. Мы ожидаем существенный рост доли частных инвесторов, в том числе из категории private banking, в этом сегменте фондового рынка России. ■