



«ОТ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ НИКТО НЕ УЙДЕТ»

Исполнительный директор, руководитель направления по разработке банковских продуктов, консалтингу и аналитике Райффайзенбанка **Вера Третьякова** рассказала о рынке private banking и о новых продуктах для состоятельных клиентов от Friedrich Wilhelm Raiffeisen (подразделение private banking Райффайзенбанка).



то может предложить клиентам private banking?

— Я бы сказала, что private banking как бизнес-направление в России еще не имеет четкого определения. У одних private banking — это VIP-обслуживание клиентов, больше подходящих под премиум-сегмент. Другие адаптируют классическую западную модель, предлагая клиентам полный спектр решений по управлению капиталом. Именно по такой модели работает подразделение private banking Райффайзенбанка под брендом Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Имея за плечами опыт большого западного банка с более чем вековой историей, мы консультируем не только по вопросам банковского обслуживания, но и предлагаем решения по широкому кругу направлений: инвестиции в недвижимость, помощь с видом на жительство, налоговые консультации и так далее.

— Получается, что банк превращается в финансовый супермаркет?

— Да, это верно. Банки все больше приближаются к формату платформы, которая предоставляет клиентам доступ к разным финансовым услугам, в том числе с привлечением партнеров. И private banking не исключение. Клиенту удобно: он пришел в банк, и ему предложили сразу полный набор услуг. Банку интересно, потому что это повышает лояльность клиентов.

— У вас есть градация — у кого миллиард, тому супер-VIP-обслуживание, а со ста миллионами — просто VIP?

— Градации как таковой нет. И клиент со ста миллионами, и клиент с миллиардом будут клиентами private banking. Более того, запрос у клиента со ста миллионами и с миллиардом особо отличаться не будет. А вот у клиента с миллионом и со ста миллионами запрос уже совершенно разный. Для этого и существует сегментация и диверсифицированная и максимально адаптированная под запрос клиента продуктовая линейка.

— По вашему опыту, какие инструменты сегодня наиболее востребованы у клиентов private banking?

— Надо понимать, что клиент сейчас гораздо более финансово грамотный. И нам тоже надо держать себя в тонусе: смотреть на рынок и предлагать что-то новое. Традиционно главный продукт в силу простоты и удобства — это депозит. Поэтому мы тоже их предлагаем, в том числе и краткосрочные: неделя, две, три. Насколько я знаю, на рынке для физических лиц такого никто не делает. Если человек не готов замораживать деньги на длительный срок, но при этом хочет, чтобы они работали, он открывает такой депозит. Довольно много клиентов Friedrich Wilhelm Raiffeisen пользуется этой услугой. На сегодняшний день доля де-

позитов в общих активах под управлением у нас составляет 62%. И с нашей точки зрения, это здоровый баланс между депозитами и инвестициями.

— А если говорить о другой стороне — кредитах, пользуются ли они популярностью у клиентов уровня private banking?

— Конечно: в основном на покупку недвижимости либо под залог недвижимости в собственности. Причем мы даем кредиты под залог как жилой, так и коммерческой недвижимости. Это не все банки могут делать, потому что у многих продукты для private banking разрабатываются в розничном блоке и поэтому зачастую стандартизированы.

Часто бывают ситуации, когда у клиента есть валюта, а ему нужны рубли. В этом случае может быть актуален кредит в рублях под залог имеющихся средств. Кстати, как альтернативное решение в таком случае можно предложить и опционы, которые мы запустили в прошлом году для физических лиц.

— Можно поподробнее рассказать об опционах?

— Опцион — это право (но не обязательство) купить или продать актив по определенной цене в определенное время. В нашем случае активом, который мы предлагаем купить или продать клиенту, является иностранная валюта.

Допустим, у вас есть на счете доллары, а вам срочно понадобились рубли. Вы думаете, что через несколько месяцев курс изменится в худшую для вас сторону, то есть курс доллара вырастет, при этом вы ожидаете поступление бонуса или дивидендов в рублях. Опционы в данном случае решают проблему: вы можете продать иностранную валюту сейчас и застраховать свои будущие риски, то есть приобрести опцион с возможностью купить доллар по заранее определенному курсу.

— На какие валютные пары у вас есть опционы?

— По сути, мы не ограничены какими-то валютными парами. Наибольшей популярностью у нас пользуется пара рубль-доллар. Потенциально клиентам может быть интересна пара рубль-евро или доллар-евро. Но если придет человек и скажет: хочу пару фунт-швейцарский франк, мы сделаем.

— Какие еще есть инструменты для клиентов РВ для работы с валютой помимо опционов?

— У нас есть система R-Dealer — дистанционная электронная торговая платформа для заключения конверси-

«Бывает, что от клиента приходит нестандартный запрос, и мы помогаем его быстро решить, а параллельно видим для себя возможность сделать востребованную стандартную услугу»