



онных сделок с банком в режиме реального времени. Изначально продукт разрабатывался для корпоративных клиентов. Мы адаптировали эту программу для физических лиц и в декабре прошлого года предложили воспользоваться ей клиентам private banking.

Мы планируем подключить в R-Dealer еще одну новую услугу — ордера. Это возможность оставить заявку и указать в ней определенный курс, при достижении которого средства клиента будут автоматически сконвертированы. Если у человека есть предположение, каким должен быть курс, он может выставить ордер и не смотреть каждые пять минут в монитор. И я полагаю, ордера будут

«Банки все больше приближаются к формату платформы, которая предоставляет клиентам доступ к разным финансовым услугам, в том числе с привлечением партнеров»

еще более интересны нашим клиентам: каждый хочет конвертировать валюту по максимально выгодному курсу.

— Введение новых продуктов происходит по готовности того, что вы решили разработать, или по запросам клиентов?

— Когда как. Бывает, что от клиента приходит нестандартный запрос, и мы помогаем его быстро решить, а параллельно видим для себя возможность сделать востребованную стандартную услугу. А, например, с R-Dealer мы увидели возможности в существующем продукте, изначально разработанном для другой целевой аудитории. Наш плюс в том, что у нас есть своя команда, которая занимается разработкой продуктов только для клиентов private banking. Это люди с опытом работы в разных областях, что позволяет нам широко смотреть на всю продуктовую линейку банка и использовать в том числе наработки для других сегментов.

— Сейчас все много говорят про диджитализацию. Как относятся к этому ваши клиенты — предпочитают личное общение или через дистанционные каналы связи?

— Для тех, кто накопил первое поколение капитала, зачастую важен личный контакт с менеджером, чтобы можно было прийти в офис и обсудить все вопросы за чашкой чая. А уже следующее поколение больше настроено на общение онлайн, так что есть разные предпочтения. Пока перевешивает личное общение, но от диджитализации никто не уйдет. Я думаю, что это вопрос ближайших лет пяти.

— У вас, как «дочки» иностранного банка, есть дополнительные плюсы в конкуренции за клиентов?

— Ужесточение валютного законодательства и присоединение России к процессу автоматического международного обмена налоговой информацией привело к тому, что большим глобальным банкам становится тяжелее конкурировать за российского клиента, так как сложно адаптировать единую систему под требования законодательства каждой страны.

Наше преимущество заключается в том, что мы и наши коллеги в Вене, которые работают со счетами наших клиентов, предлагаем корректные решения для российских налоговых и валютных резидентов как в России, так и в Австрии. Поэтому я смело могу сказать, что на сегодняшний день у нас есть очевидные плюсы, и мы видим это по притоку клиентов. ●