

Елена Сосновцева:

«Альфа Private — это о переменных и достижении успеха»

В апреле исполнился год, как Альфа-Банк объявил о ребрендинге подразделения по обслуживанию крупного частного капитала, его бенефициаров и членов их семей. «А-Клуб» получил новое имя «Альфа Private», и за год изменился, усовершенствовался, сохранив и приумножив главное – своих клиентов. О результатах работы направления, региональной экспансии и стратегии дальнейшего развития рассказала вице-президент Альфа Private в Самаре Елена Сосновцева.



— В этом году Альфа-Банк отмечает фактически тройной юбилей в Самаре. Расскажите об этом подробнее.

— Да, действительно, в этом году у нас много праздников. Важным событием для всей команды «Альфа» стало 20-летие самарского подразделения Банка. Одновременно с этим мы отмечаем 10-летие работы с высокостоятельными клиентами в регионе. И еще один маленький праздник — ровно год с момента ребрендинга «А-Клуба» в Альфа Private. В середине нулевых Альфа-Банк был одним из первых и в стране, и в регионе, начав обслуживание private banking. Новое имя и новые подходы сегодня обеспечивают Альфа Private доверие более чем двух сотен высокостоятельных семей из Самары, а также из городов Поволжья и Южного Урала: Ульяновска, Тольятти, Оренбурга, Орска. Мы уверенно росли все годы. Сегодня более 50% результата Банка в работе с самарскими розничными клиентами — это вклад Альфа Private, причем только за прошедший год объем бизнеса вырос в 2 раза. Цель Альфа Private — обеспечить клиенту максимальное качество сервиса, дать ему и его семье комплексный взгляд на финансы. В России у нас несколько тысяч клиентов — это главное достижение.

— Оправдало себя решение о выделении сегмента Private banking в отдельный блок?

— Решения, которые мы предлагаем нашим клиентам, находятся на стыке между классическим банковским обслуживанием и продуктовыми фабриками инвестиционного банка, управляющей, страховой, лизинговой и других компаний группы и внешних партнеров. В мировой практике, с точки зрения операционной модели, целесообразнее удовлетворять потребности клиента такого уровня на специализированной выделенной платформе, для нас это — Альфа Private. Клиенты нашего целевого профиля и их семьи получают персонализированные и специальные предложения. Таким образом, мы для каждого клиента подбираем особый продукт с индивидуальным инструментарием, ориентированный на решение всех его задач. В прошлом году мы стали активно развивать семейный подход, детские карты, семейные программы страхования. Фактически мы создали комфортную среду family office. Традиционно мы вместе с семьями наших клиентов встречаем рождественские и новогодние праздники, приглашаем на тематические мероприятия, связанные с культурой, спортом и искусством. В стенах самарского представительства Альфа Private проводим выставки ведущих современных российских живописцев.

Клиенты Альфа Private по сути своей являются профессиональными инвесторами, хорошо ориентируются в финансовых рынках, а потому очень чутко реагируют на изменение среды. Пожалуй, по-прежнему их главный ресурс — это время, которое мы экономим, проводя операции клиента и его семьи в любое время суток.