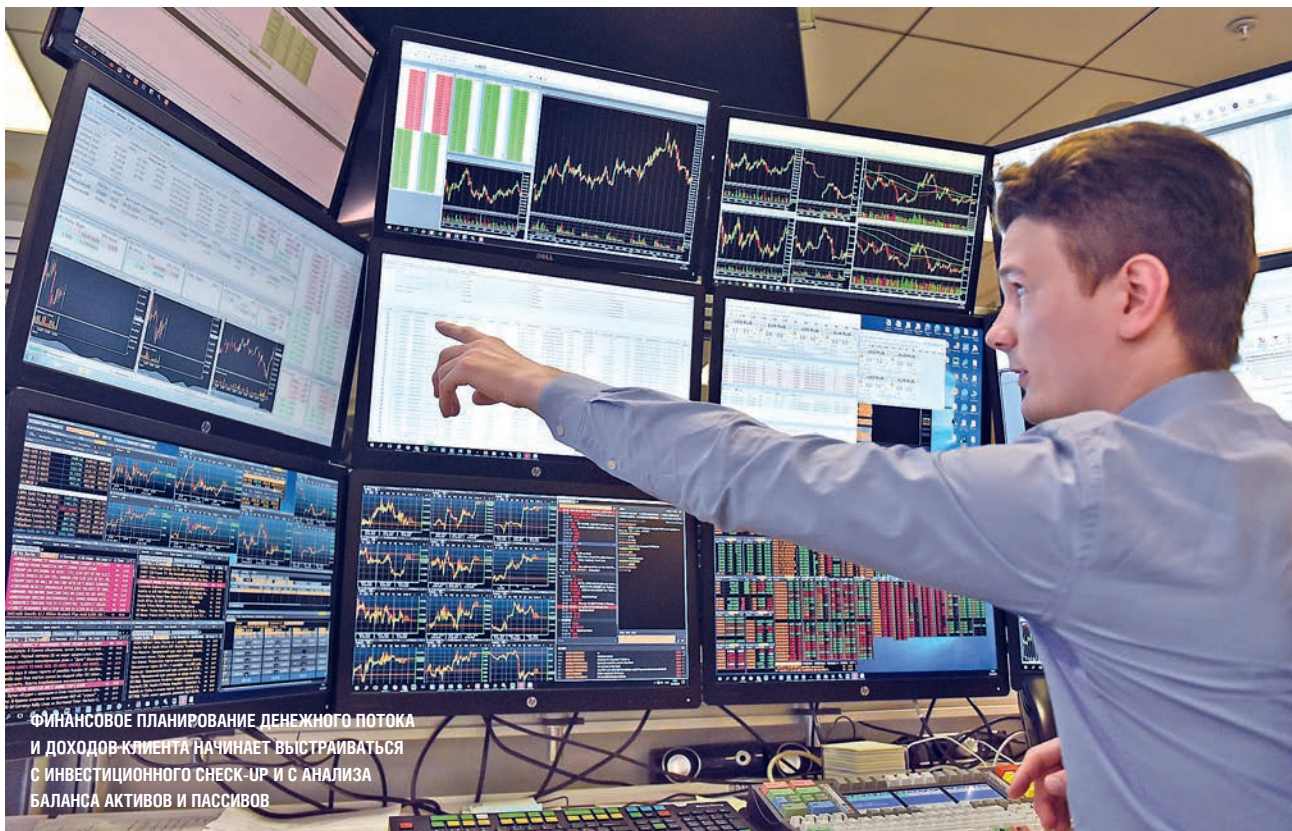


ДЕНЕЖНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ МИЛЛИОНЕРОВ

PRIVATE BANKING НА КУБАНИ ПРЕДСТАВЛЕН ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕМИ ВЕДУЩИМИ ИГРОКАМИ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ.

“Ъ-ЭКОНОМИКА РЕГИОНА” ОБСУДИЛ С ЭКСПЕРТАМИ НАПРАВЛЕНИЯ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ В PRIVATE-СЕКТОРЕ, А ТАКЖЕ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



По данным Forbes, число private-клиентов всех банков выросло за год на 6%. На начало осени прошлого года в России количество клиентов банков с финансовым капиталом от \$1 млн оценивалось в 76 тыс. человек. Почти половина из них — клиенты первых пяти участников рейтинга издания. Так, самым массовым банком для миллионеров признан ВТБ (2,94 трлн руб. активов в данном сегменте). На втором месте — Sberbank Private Banking, на третьем — «А-клуб», на четвертом — «Открытие Private Banking», на пятом — «Газпромбанк Private Banking».

По словам аналитика ФГ «Финан» Алексея Коренева, выделять аналитику для Краснодарского края по данному направлению бессмысленно, поскольку банку все равно, откуда его клиент, главное — какими активами он обладает и оперирует.

ИНВЕСТИЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ

В настоящее время фиксируются два основных тренда, которые банкиры отмечают в работе с сегментом Private banking, — это существенный рост доли инвестиционных продуктов в портфеле клиентов и более интенсивное использование клиентами дистанционных каналов обслуживания. Как отмечает вице-президент — управляющий по Южному региону Газпромбанка Сергей Селютин, на текущий момент инвестиционный портфель клиентов Газпромбанк Private Banking Краснодарского края составляет уже почти 40% в общем кошельке клиентов.

«Интерес к инвестициям у клиентов формировался и прошлые периоды, но именно в последний год активность клиентов существенно выросла по причинам того, что доходности по банковским депозитам уже не успевают за инфляцией, а также изменилось законодательство в части налогообложения вкладов физических лиц», — говорит господин Селютин.

Директор VIP-офиса ВТБ в Краснодаре Вячеслав Бершадский также отмечает стабильный интерес состоятельных клиентов к инвестированию благодаря внедрению умной модели продаж инвестпродуктов. По его словам, за последние четыре года инвестпортфель ВТБ Private banking в регионе увеличился в шесть раз, а в 2020 году тренд на инвестирование усилился в связи с высокой волатильностью рынков и их коррекцией весной в момент введения всемирного локдауна.

«Тогда мы рекомендовали приобретать подешевевшие активы и обращать внимание на акции роста — IT и высокотехнологичных компаний, большей частью представленные на европейских и американских рынках. Наши клиенты часто обращались за услугой advisory, суть которой заключается в возможности клиента принимать самостоятельные решения, основываясь на комплексной экспертизе и своевременных рекомендациях наших финансовых аналитиков», — рассказывает собеседник.

Еще одним трендом, по словам господина Бершадского, стало ускоренное развитие дистанционных каналов обслуживания, предоставлявших

бесперебойную круглосуточную работу. Например, в ВТБ была внедрена услуга «Важный звонок», позволяющая клиентам безопасно проводить операции без посещения офисов и заполнения документов из любой точки мира 24/7.

Как отмечает управляющий директор Росбанка L'Hermitage Private Banking Валерия Буренко, в текущем году продолжается характерная для последних нескольких лет тенденция по перетоку капитала состоятельных клиентов из мелких банков в более крупные. Особое внимание, по ее словам, уделяется вопросам ответственного инвестирования, например, в такие направления, как чистая энергетика.

«Также отмечу цифровую трансформацию и способность банка быстро адаптироваться к меняющимся экономическим условиям, что приобрело особую ценность в условиях пандемии. Клиент ожидает получить оптимальное предложение по размещению капитала в инструменты, которые по соотношению уровня риска и доходности наиболее точно отвечают его потребностям и адекватны текущей финансовой ситуации», — говорит госпожа Буренко.

Общим трендом, по словам Валерии Буренко, также является стремление клиентов диверсифицировать портфели, распределяя средства между инструментами с различной степенью риска, что говорит о растущей грамотности инвесторов и о том, что вряд ли стоит ожидать возвращения к модели «только депозит».

«И конечно, прошлый год ни у кого не оставил сомнений, что, с одной стороны, социально



СЕРГЕЙ СЕЛЮТИН,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — УПРАВЛЯЮЩИЙ
ПО ЮЖНОМУ РЕГИОНУ ГАЗПРОМБАНКА

На сегодняшний день все большее количество финансовых институтов (банки, управляющие компании, брокеры, Family Offices) выходят на рынок с новыми предложениями для клиентов private banking. Это говорит о том, что конкуренция будет расти, а качество продуктов и сервиса для клиентов будет только улучшаться. Хочу сказать клиентам, что Газпромбанк Private Banking готов к данным вызовам и будет продолжать совершенствовать свои продукты и бизнес-модель, совмещая консервативный, индивидуальный подход к управлению частным капиталом с развитием цифровых технологий, принимая во внимание повышенные ожидания клиентов к конфиденциальности и безопасности.



ВЯЧЕСЛАВ БЕРШАДСКИЙ,
ДИРЕКТОР VIP-ОФИСА ВТБ В КРАСНОДАРЕ

Сейчас мы наблюдаем, что основным конкурентным преимуществом private banking стали качество сервиса и профессиональная экспертиза, а также развитие нефинансовых решений, например, услуг Family Office, способствующих обеспечению юридической защиты капитала, правильному структурированию активов и разработке стратегий преемственности. Мы прогнозируем и далее высокий интерес клиентов состоятельного сегмента к своевременным комплексным рекомендациям, а также к обслуживанию всех членов семьи, основанному на подходе высокоперсонализированного предложения именно тех финансовых продуктов и нефинансовых услуг, которые соответствуют интересам, профилю и портфелю.



ВАЛЕРИЯ БУРЕНКО,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР РОСБАНКА
L'HERMITAGE PRIVATE BANKING

Росбанк L'Hermitage Private Banking располагает широкой палитрой инструментов. Мы всегда обращаем внимание на важность диверсификации средств в портфеле между различными классами активов. Это могут быть как традиционные объекты инвестирования, такие как акции и облигации, а также различные виды альтернативных инвестиций, например, коммерческая недвижимость, драгоценные металлы, которые мы предпочитаем предлагать нашим клиентам через закрытые и биржевые фонды. Выбор инструментов зависит от риск-профиля и целей клиента.