

ВЫШЕ, ЧЕМ VIP

В РОССИИ СЕГМЕНТ PRIVATE BANKING ДЕМОНСТРИРУЕТ СРЕДИТЕЛЬНЫЙ РОСТ, ТЕМПЫ КОТОРОГО ОЦЕНИВАЮТСЯ В 15–20% ЕЖЕГОДНО. И ХОТЯ ГРАНИЦЫ ЭТОГО ПОНЯТИЯ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ ВЕСЬМА РАЗМЫТЫ, БАНКИРЫ СЧИТАЮТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ. В ПЕТЕРБУРГЕ НА ПРЕМИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В БАНКАХ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ 30 ТЫС. СЕМЕЙ, ЧЬИ ГОДОВЫЕ ДОХОДЫ ПРЕВЫШАЮТ \$300 ТЫС. КРИСТИНА НАУМОВА

В российской практике private banking миллионеры, живущие на проценты от депозитов, — редкое явление. Директор департамента по работе с состоятельными клиентами Росбанка Наталия Родионова отмечает, что большинство состоятельных людей являются владельцами собственного бизнеса и активно участвуют в его управлении. Правда, положение дел изменится, когда появится второе поколение богатых людей — наследники состояний, созданных в стране. «Тогда в России начнет формироваться класс рантье, людей, которые будут жить на проценты от своих состояний», — полагает Наталия Родионова. Рост класса рантье, по ее словам, будет также зависеть от политики банков в области процентных ставок. Если ставки будут очень низкими, жить на проценты от депозитов смогут только владельцы очень больших состояний, добавила госпожа Родионова.

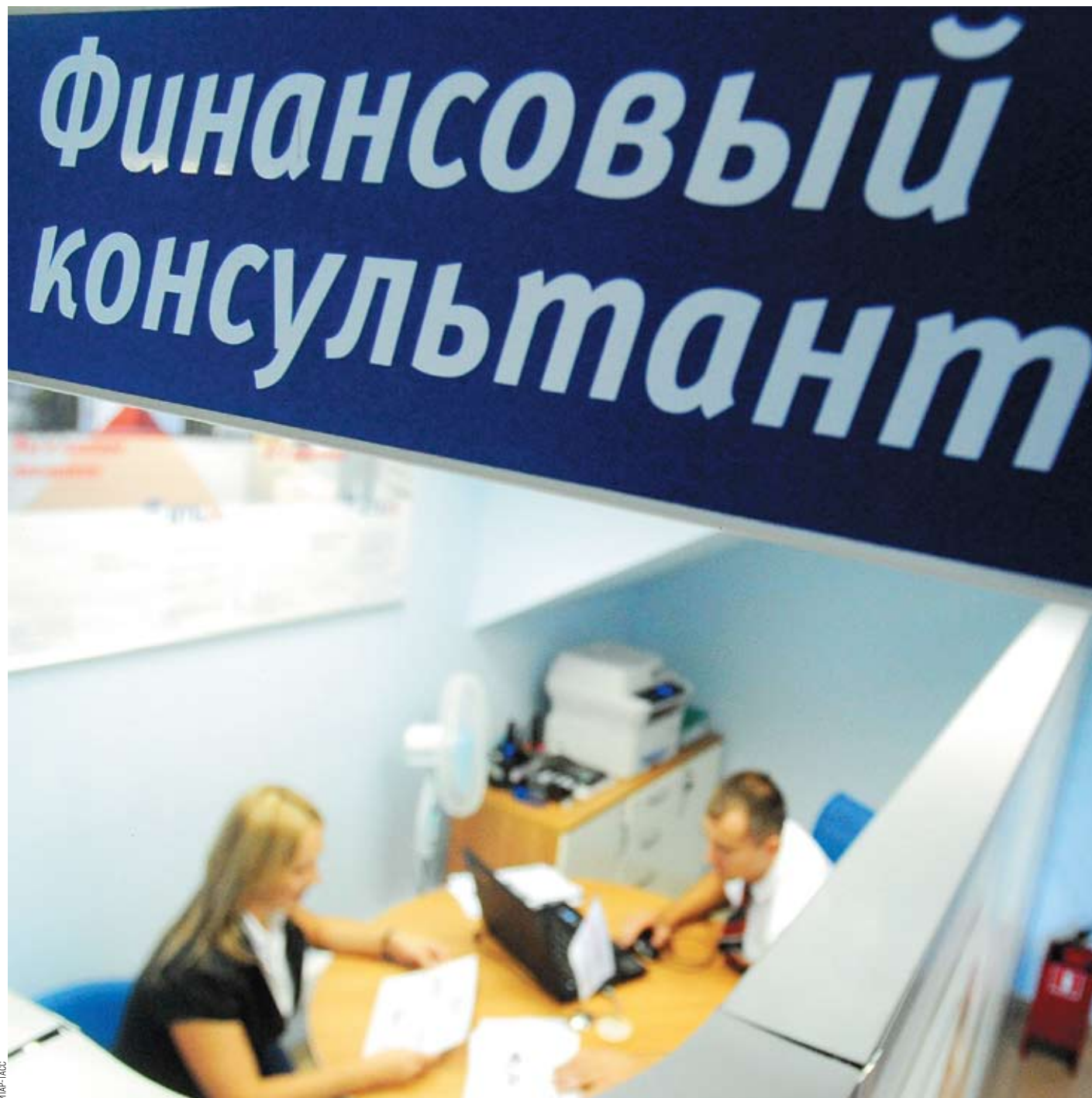
Вице-президент, заместитель директора департамента по работе с VIP-клиентами ВТБ24 Александр Тарасов полагает, что класс рантье в России уже сформировался. Он отмечает, что около 10% от общего количества клиентов private banking, обслуживающихся в ВТБ24, уже продали свой бизнес и живут на проценты от депозитов и иных вложений. Как правило, это люди старшего поколения, заметил господин Тарасов.

БИЛЕТ В PRIVATE BANKING Входной порог в private banking по российским стандартам размыт, отмечают эксперты. Различные банки относят к этой категории клиентов, разместивших средства от \$50 тыс. до 1 млн и более.

Руководитель службы развития, розничного бизнеса и частного банковского обслуживания ОАО «Банк БФА» Нелли Хрыкова говорит, что традиционно к клиентам private banking причисляют тех, на чьем счете как минимум \$1 млн, но в российских банках на премиальное обслуживание могут рассчитывать клиенты, поддерживающие баланс в размере 3 млн руб. или открывшие депозит на сумму от 10 млн руб. Обычно количество таких клиентов не превышает 1–2% от общей клиентской базы.

По оценкам Нелли Хрыковой, в Петербурге проживает около 30 тыс. семей с годовым доходом свыше \$300 тыс., которые могут претендовать на премиальное банковское обслуживание.

РАЗНИЦА С VIP Вице-президент — начальник операционного департамента ОАО «МБСП» Алексей Филатов обращает внимание на то, что в России не всегда очевидно отличие private banking от VIP-обслуживания. Если следовать западным стандартам, услуга private banking должна заключаться прежде всего в классическом размещении финансовых средств и сопредельных нефинансовых услугах. Говоря об иностранных вложениях, Алексей Филатов напоминает,



В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ PRIVATE BANKING МИЛЛИОНЕРЫ, ЖИВУЩИЕ НА ПРОЦЕНТЫ ОТ ДЕПОЗИТОВ, — РЕДКОЕ ЯВЛЕНИЕ. ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ ИЗМЕНИТСЯ, КОГДА ПОЯВИТСЯ ВТОРОЕ ПОКОЛЕНИЕ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ — НАСЛЕДНИКИ СОСТОЯНИЙ

что западные банки предлагают не просто размещение средств на банковский счет, но и assets management — инвестирование средств клиента в различные активы, в зависимости от выбранной стратегии управления. Кроме того, немаловажным моментом при открытии счета в иностранном банке является compliance-контроль — процедура раскрытия клиентом данных о себе и своем капитале, его источниках. Иностранные банки вправе не только запросить у клиента любую информацию, но и отказать ему в открытии счетов.

Еще одна особенность обслуживания в иностранном банке за границей — все услуги платные. Российские банки долгое время оказывали услуги private banking бесплатно, так как основной целью было привлечение максимального объема пассивов. Правда, сейчас ситуация в России меняется, отмечает Алексей Филатов.

Исполнительный директор «Уралсиб | Банк 121» Ольга Дегтярева отмечает, что зарубежные частные банки, в том числе швейцарские, предпочитают сохранять с клиентом деловые отношения, хотя российские состо-

ятельные клиенты, наоборот, ценят в private banking персонифицированный подход и доверительные отношения. «Также западные банки не могут похвастаться знанием реалий российского фондового рынка. В этом, несомненно, преимущество российских банков перед западными», — полагает госпожа Дегтярева. Она также добавила, что низкие ставки по депозитам зачастую не покрывают обслуживание счета в западных частных банках, в первую очередь швейцарских.

Многие российские банки, по словам Нелли Хрыковой, подразумевают под private