

banking премиальное обслуживание, наличие персонального менеджера и несколько улучшенные условия по стандартным банковским продуктам. Лишь немногие игроки рынка оказывают услуги private banking в истинном понимании.

Зачастую менеджеры оказывают клиенту private banking не только финансовые услуги. Участник рынка, объясняя особенности private banking, на условиях анонимности рассказал историю из многолетней практики работы в данном сегменте. Сверхбогатый клиент гулял по побережью Франции, увидел вдалеке яхту и захотел ее приобрести. Он связался с менеджерами банка, и уже спустя неделю сделка была оформлена: менеджеры выяснили, где клиент находится, кому принадлежит яхта, провели переговоры.

«Помимо любой банковской услуги, мы обеспечиваем текущие ежедневные потребности наших клиентов, обслуживаем их образ жизни», — заключила Наталия Родионова.

Участники рынка обратили внимание на то, что достоверные данные о емкости рынка, его покупательной способности отсутствуют. «Мы не имеем достоверных сведений об общем объеме крупных состояний в России. До сих пор значительная часть средств существует в наличности или вложена в недвижимость. Поэтому трудно оценить, какой еще объем средств может быть привлечен банками в private banking в будущем», — поясняет Наталия Родионова.

Ольга Дегтярева также отмечает, что дать объективную оценку private banking в России крайне сложно, поскольку рынок закрыт и его участники официально не публикуют свои финансовые показатели.

Нелли Хрыкова, ссылаясь на исследование Cap Gemini и Merrill Lynch, отметила, что в прошлом году совокупное состояние российских клиентов с доходом более \$1 млн возросло на 21,3%. В дальнейшем темпы роста сегмента private banking оценивают на уровне в среднем 15–20% в год.

Согласно исследованию Credit Suisse, в России к 2016 году ожидается почти удвоение числа долларовых миллионеров (с 95 тысяч человек до 171 тысячи).

БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В текущем году эксперты констатируют рост сегмента private banking, и обеспечивается он притоком средств клиентов категории top affluent (\$50–500 тыс.). «Что касается клиентов private banking (с точки зрения как размера состояния, так и менталитета), то они или перемещаются между крупными игроками рынка, или сотрудничают одновременно с несколькими банками из top-10. Тем не менее мы считаем, что в России у private banking большие перспективы — и количественные, и качественные», — говорит Наталия Родионова.

По оценкам экспертов, на сегодняшний момент на долю российских банков приходится 15–20% рынка, где-то \$20–25 млрд, обслуживанием остальных средств (а это свыше \$100 млрд) занимаются филиалы иностранных банков.

По мнению Ольги Дегтяревой, на рынок private banking уже в ближайшее время может прийти большое количество новых игроков.

Сейчас, по мнению Александра Тарасова, петербургский рынок еще далек от насыщения, хотя в последнее время на нем появляются все новые и новые игроки. Многие банки, декларирующие свою работу на данном направлении, на самом деле осуществляют просто VIP-обслуживание своих клиентов, а потому на деле не являются конкурентами на направлении private banking. ■



ОЛЕГ МАРСЕВ

НЕСМОТЯ НА РАСТУЩУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ И ШИРОКИЙ ОХВАТ ПОТРЕБИТЕЛЯ, ИНТЕРНЕТ ВСЕ ЖЕ ПОКА УСТУПАЕТ НЕКОТОРЫМ ПРИВЫЧНЫМ МЕТОДАМ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

27 → «Например, все рисунки для рекламы Сбербанка были разработаны на конкурсной основе и в итоге размещены в виде различных видов рекламы, — рассказывает Дмитрий Голубев. — Но даже при этом, на наш взгляд, в ближайшие два года популярными и набирающими обороты по-прежнему будут такие методы стимулирования и продвижения банковских услуг, как партнерские программы, программы лояльности и реклама в социальных сетях. Однако и традиционные методы — наружная и печатная реклама — будут актуальны в силу специфики банковской сферы и крайне неравномерного распространения современных средств коммуникации по территории России».

ЭТО НАДО ПРОДВИНУТЬ Все вышеперечисленные маркетинговые методы работают последнее время в основном на то, чтобы продвинуть предложение комплекса финансовых услуг, выходящих за рамки только банковских. По мнению Виктора Логинова, это тренд последнего времени, и он касается как инвестиционных продуктов, так и страховых и пенсионных программ.

«Все продвигается либо в контексте финансового планирования, либо финансового консалтинга. То есть банки и другие финансовые структуры дают клиентам преимущества удобного централизованного доступа к комплексу услуг», — комментирует эксперт.

В то же время, отмечает Виктор Шкипин, какие банковские услуги должны быть в фокусе, зависит не столько от конъюнктуры рынка, сколько от политики конкретного банка. «Сегодня одновременно можно увидеть совершенно разнонаправленные движения в коммуникациях банков — в то время как одни активно привлекают депозиты, другие делают упор на выдаче кредитов, — комментирует эксперт. — У банков с хорошей историей и репутацией нет проблем с привлечением денег, поэтому они делают больший упор на выдачу кредитов и кредитные карты, самый цивилизованный и перспективный способ финансовой подстраховки».

В компаниях Consol и «Финам» также основными объектами продвижения банковских услуг для физических лиц называют услуги депозитных счетов и кредитование, которые приносят банкам наибольший доход, позволяя все больше диверсифицировать спектр предлагаемых услуг.

«С осени прошлого года банки существенно усилили маркетинговое продвижение депозитных продуктов, ставки по которым с того времени демонстрируют плавный рост, — резюмирует Алек-

сей Зайцев. — Основная причина этого кроется в финансовых проблемах в Европе, в результате чего ухудшилась доступность фондирования и депозиты стали одним из наиболее оптимальных для банков инструментов привлечения капитала».

Помимо кредитов и депозитов некоторые банки также активно продвигают и другие приоритетные для развития собственного бизнеса услуги: набирающий популярность интернет-банкинг, а также банковские карты, приват-банкинг. ■

ЗАРАБОТОК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА ПОД РУКОЙ!

Запись на бизнес - семинар:

+7 (812) 449-69-00

+7 (812) 449-69-00
ул. Марата, д. 69-71 литер «А»
Бизнес-центр «Renaissance Plaza»

ForexClub
www.forexclub.ru