ЮЛИЯ ЧАЮН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

КТО СЛЕДУЮЩИЙ?

При подготовке последнего в уходящем году BG «Банк» я спрашивала топ-менеджеров и аналитиков о том, что, на их взгляд, было самым запоминающимся в 2013 году на российском финансовом рынке. Многие из них задумчиво отвечали, что «в общем-то, на самом деле ничего такого», и указывали на чересчур высокую стабильность (читай — глубокую стагнацию) отечественной экономики, из-за чего каких-то всплесков в банковском секторе и ожидать-то не стоило.

Впрочем, конец года подкинул весьма интересную новость. Двадцатого ноября Банк России отозвал лицензию у Мастер-банка, входившего в сотню крупнейших банков страны. Кредитная организация была вовлечена в проведение крупномасштабных сомнительных операций. Объем депозитов и счетов физических лиц Мастер-банка превышает 46,82 млрд рублей. Как ранее писал „Ъ“, этот банк давно считался одной из лучших площадок по отмыванию денег, претензии к нему как у ЦБ, так и у правоохранительных органов возникали неоднократно на протяжении многих лет. В банке не раз проводились обыски.

Причем опрос банковских структур показал, что на рынке-то никто особо случившемуся не удивлен. Отзыв лицензии у Мастер-банка вызвал массовую блокировку средств на картах у банков, пользующихся его процессинговыми услугами. По данным Visa, заблокированными оказались карты 21 банка — ассоциированных членов платежной системы. В MasterCard официальное количество пострадавших банков не раскрыли. Однако, по данным „Ъ“, их около 120.

Такие истории всегда вызывают вопрос у граждан: кто будет следующим? В интернете начинают появляться неведомо кем составленные списки кандидатов на отзыв лицензии, что при массовом распространении, как опасаются эксперты, может вызвать панический вывод денег со счетов. Аналитики считают, что есть вероятность того, что начало следующего года отметится притоком клиентов в государственные банки.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ФИНАНСИСТЫ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ

ПРИМЕРНО ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД В РОССИИ ЗАРОДИЛСЯ PRIVATE BANKING, И, ПО МНЕНИЮ БАНКИРОВ, ОН ДО СИХ ПОР ЯВЛЯЕТСЯ ВЕСЬМА ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ. ВПРОЧЕМ, «ЛИЦО» НЫНЕШНЕГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО PRIVATE BANKING ДО СИХ ПОР НЕ СФОРМИРОВАЛОСЬ, ДА И ПОРОГ ВХОДА В ЭТОТ СЕГМЕНТ ВЕСЬМА РАЗМЫТ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Надежда Куликова, начальник управления депозитных и расчетных продуктов банка «Хоум Кредит», говорит, что private banking как направление развития банковской розницы зародился в начале прошлого века в Швейцарии. «Российский private banking моложе западного, но уже готов предложить клиентам довольно широкий спектр услуг: депозиты, доверительное управление, различные программы накопительного страхования, инвестирование в коллекционные вина или редкие произведения искусства», — говорит она

Алина Назарова, вице-президент, руководитель блока private banking Номосбанка, говорит, что премиальный сегмент в России выделился в отдельное направление и получил активное развитие с 2000-х годов. «Как правило, основной особенностью данного сервиса является широкая продуктовая линейка финансовых и нефинансовых услуг с возможностью индивидуализации решений. Принцип открытой архитектуры в области инвестиционных, банковских и консультационных услуг, доступных клиентам private banking, позволяет вырабатывать наиболее эффективные решения, оптимизированные с точки зрения затрат», — рассказывает госпожа Назарова.

AFP/DPA

ДЛЯ КЛИЕНТОВ РЯДА РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПОРОГ ВХОДА В VIP-СЕГМЕНТ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 1 МЛН РУБЛЕЙ

БОГАТЫЙ МУЖЧИНА СРЕДНИХ ЛЕТ

По просьбе BG банкиры рассказали о портрете клиента private banking. Наталья Котлова, начальник управления по работе с обеспеченными клиентами Росбанка, рассказывает, что в Росбанке к категории состоятельных клиентов относятся лица, имеющие вклад или кредит в банке на сумму от 30 млн рублей, получить же привилегированное обслуживание можно уже при размещении депозита от 4 млн рублей.

Светлана Григорян, управляющий директор Friedrich Wilhelm Raiffeisen (подразделение по работе с состоятельными клиентами ЗАО «Райффайзенбанк»), утверждает, что чаще всего их клиент — это владелец среднего или крупного бизнеса, либо топ-менеджер крупной компании, имеющий разнообразные потребности в финансовых услугах как на уровне своего бизнеса, так и индивидуально, как частный клиент. «Очень часто эти интересы — корпоративный и частный — взаимосвязаны, поэтому наше предложение основано на комплексном подходе к потребностям клиента. По нашему опыту, с такого рода сложными запросами в банк обращаются владельцы капитала от €10–30 млн», — делится она.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по розничному бизнесу Оксана Лихицкая говорит, что, достигнув определенного успеха и материального благополучия, человек задумывается о том, как не только сохранить свое состояние, но и приумножить его. «В этот момент и возникает потребность в индивидуальном обслуживании и индивидуальном сервисе. У нас существует классификация клиентов по количественному и качественному критериям. К первому критерию относятся клиенты (в данном случае подразумевается филиальная сеть Банка Москвы) с остатками на счетах от $50 тыс., к сегменту „Статусные клиенты“ относятся клиенты, значимые для развития бизнеса банка, к сегменту „Репутационные клиенты“ — известные персоны, обслуживание которых поддерживает репутацию банка», — поясняет госпожа Лихицкая.

Алина Назарова утверждает, что их целевыми клиентами являются предприниматели, топ-менеджеры или собственники бизнеса со свободными средствами от 30 млн рублей. «Данный порог входа обусловлен прежде всего желанием предоставлять качественный спектр диверсифицированных услуг, эффективно соотносящийся с базовыми затратами клиента. Однако отметим, что это достаточно условный „входной билет“ в private banking. Мы всегда отталкиваемся от потребностей клиента, ориентируемся на долгосрочные отношения с ним, поэтому готовы лояльно относиться к определенному снижению этой планки. На сегодняшний день у наших подразделений private banking есть клиенты, которые держат на счетах меньшую сумму. И мы понимаем, что такой клиент нам интересен, а отношения с ним перспективны», — рассказывает она.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, VIP-клиент для банка — это клиент, обладающий определенным достатком и ограниченным количеством времени. «Обычно это собственники бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний. В российских банках в премиум-сегменте порог входа начинается от 1 млн рублей. Если мы говорим о комплексном инвестиционном и финансовом планировании, то порог входа будет от 10 млн рублей и выше», — поясняет она.

Варвара Степанова, начальник управления премиального обслуживания банка БФА, рассказывает, что традиционно к сегменту private banking относят клиентов с суммой инвестиций от $1 млн. «В 95 процентах случаев это мужчина, как правило, владелец нескольких бизнесов