

банк

Управление капиталом по-русски

Банкиры рассказали о работе с VIP-клиентами в Санкт-Петербурге

тенденции

Российское понятие Private Banking сегодня сильно отличается от западного. Не все банки четко понимают, чем VIP-обслуживание отличается от управления капиталом, которое осуществляется в рамках Private Banking. По словам экспертов, у российских банков есть преимущества перед западными коллегами, работающими на российском рынке: мобильность и гибкость сервиса. Банкиры и эксперты обсудили различия западной и российской моделей Private Banking в рамках форума «Private Banking: частное инвестирование в России», который провел „Ъ“ в Санкт-Петербурге.

«Те модели Private Banking, по которым работают сейчас российские банки, перенимались у западных коллег, — говорит Ульяна Петросян, глава представительства департамента по управлению крупным частным капиталом Дойче Банка. — Дойче Банк в России также пользовался опытом швейцарских коллег, зарубежных банкиров, которые много лет предоставляют услугу Private Banking».

Крупнейший банк страны, Сбербанк, в соответствии со своей моделью розничного бизнеса разделяет всех клиентов на три категории по уровню доходов. Первая категория — это розница (основной поток клиентов), вторая — более высокодоходный сегмент (mass affluent) и третья — это состоятельные клиенты, которых банк относит к сегменту VIP. «Мы оцениваем сегмент состоятельных клиентов в 1–2 процента от общей массы, сегмент mass affluent занимает 10–12,5 процента и, соответственно, более 85 процентов — это розничные клиенты», — говорит Марина Селиванова, начальник отдела организации работы с состоятельными клиентами Северо-Западного банка России. По ее словам российский рынок в большей степени сложился для обслуживания состоятельной клиентуры, и Сбербанк, внедряет модель работы именно с VIP-сегментом. «Private Banking — это логическое продолжение обслуживания состоятельных людей, когда для небольшого количества очень богатых клиентов разрабатываются специальные банковские продукты и расширенный спектр небанковских услуг», — говорит она.



Александр Тарасов, вице-президент BTB24: В силу того, что у нас рынок специализированных финансовых услуг очень молодой, часто путают понятия VIP-обслуживания и Private Banking. Эта граница на рынке пока не так очевидна. В BTB24 полный объем услуг категории Private Banking может получить клиент с активами от \$500 тыс. Многие состоятельные люди уже знают о Private Banking и пользуются подобными услугами за рубежом. И эти люди уже готовы и хотят получать аналогичные сервисы для своих активов на таком же качественном уровне в России. А как показывает мировая практика, услуги Private Banking востребованы клиентами, которые располагают средствами именно от \$500 тыс., а не от \$50 тыс.

В понятие Северо-Западного банка VIP-клиент в Петербурге — это состоятельный клиент, который размещает в банке сумму от 4 млн рублей. «Сегодня российский Private Banking является ойлотом штучного сервиса, это единственное банковское подразделение, которое работает с частными клиентами, используя строго индивидуальный подход», — говорит Юлия Топольская, директор филиала в Санкт-Петербурге HSBC Банк. При этом госпожа Топольская отмечает, что в России банковский сервис предоставления клиентам услуг Private Banking находится на весьма низком уровне. «Если говорить о российских банках и о розничном и премиум-сегментах клиентов, то можно отметить, что даже серьезные уважаемые банки при работе с ними заикались на скорости продаж и объеме клиентов», — говорит Юлия Топольская. «В моем понимании Private Banking — это комплексное обслуживание, включающее в себя консультирование, выстраивание



Владимир Джикович, президент Ассоциации банков Северо-Запада: Сегодня классический Private Banking должен быть дорогим, но при этом банкам не стоит быть очень жадными. В России пока не созрели клиенты для Private Banking. Поэтому надо учитывать российскую специфику, снижать порог для вхождения в Private Banking и предоставлять больше возможностей.

персональных фондовых механизмов при возникновении у состоятельных клиентов необходимости разделения своих бизнес активов, личных финансов, а также защиты от поглотений, — говорит Алиса Мелконян, руководитель налогового отдела KPMG. — Также в рамках Private Banking клиент может получить консультацию по вопросам наследования и налоговой экономики. Private Banking — это одна из составляющих выстраивания персональных фондовых механизмов, при том очень важная и оказывающая прямое влияние на уровень доходности», — говорит Алиса Мелконян.

Одной из серьезных проблем, с которой сталкиваются банкиры при работе с Private Banking, является пока еще нечеткое разделение между ним и VIP-обслуживанием. Так, по словам Ульяны Петросян, сейчас Дойче Банку сложно конкурировать с российскими коллегами из-за недостаточного понимания клиентом продукта. «Очень часто клиент не видит необходимости в портфеле высоконадежных облигаций в западном банке, который принесет 3,5 процента прибыли, потому что в Сбербанке, будучи VIP-клиентом, он может открыть на год со ставкой 7 процентов депозит в иностранной валюте, с которого можно снимать



Екатерина Курашева, начальник управления внешних коммуникаций и развития клиентского сервиса «Урал-сиб / Банк 121»: Для нас сейчас является очень болезненным факт смешивания понятий VIP-обслуживания и Private Banking. Дело в том, что последние четыре года эта услуга активно развивается, и даже самые маленькие, самые скромные банки дают название Private Banking группе своих сервисов, обслуживая при этом клиентов с активами объемом \$50 тыс.

деньги и пополнять его без ограничений», — говорит она. Инвестиционные компании, в свою очередь, говорят о том, что на российском рынке не сформирована потребность в такой услуге, как Private Banking. «Мне кажется, что действительно востребованной услугой в России является управление личными финансами, которое включает в себя линейку инвестиционных продуктов и грамотное консультирование», — говорит Олег Пунтусов, руководитель ИК «Фройка Диалог» в Петербурге. По словам эксперта, управление личными финансами включает линейку инвестиционных продуктов и грамотное консультирование. «Наша модель Private Banking отличается от моделей, которые присутствуют в кредитных организациях, так как в основе такого сервиса должен быть банк, — говорит Олег Пунтусов. — При этом у нас есть банк, но он предоставляет ограниченный набор услуг». Главной проблемой функционирования Private Banking, с которой сталкиваются и ИК, и банкиры, господин Пунтусов считает отсутствие людей, которые могут грамотно оказывать эту услугу.

Алиса Мелконян отмечает, что юридические механизмы



Михаил Горба, вице-президент, руководитель направления Private Banking банка «Санкт-Петербург»: Я считаю, что сегодня на рынке Private Banking три категории игроков. Это банки с иностранным участием и их филиалы, которые пришли с хорошим качественным усредненным продуктом. Вторая категория — это иногородние филиалы крупных московских банков, которые по-своему задают тон, и третья — петербургские банки. Для многих клиентов очень важно сократить путь от запроса до решения, что делает возможным хорошее знание банком своей клиентской базы.

гораздо лучше отработаны за рубежом, чем в России. «С кризисом произошли существенные изменения в законодательствах государств о раскрытии информации банками, в том числе и касательно тех средств, которые хранятся на их счетах», — говорит Алиса Мелконян. Государство не может отказываться от информации о средствах, хранящихся на счетах, только из-за того, что этой информацией располагают сами банки, которые могут доверительным управлением.

АННА МИХЕЕВА

Банкиры «потянулись» обратно

рекрутинг

(Окончание. Начало на стр. 17) — Востребованность топов можно оценить по количеству переходов за последнее полтода, а их было существенное количество, эти переходы обусловлены улучшением экономической ситуации, высокой конкуренцией на банковском рынке, усилением роли госбанков, запуском новых проектов. Среднее звено также активно мигрирует».

Между тем активный интерес к банковскому персоналу со стороны работодателей, несомненно, не мог не привести к пересмотру зарплатных ожиданий кандидатов. По словам госпожи Глубшевой, еще в прошлом году большинство кандидатов были готовы переходить на новое место работы с минимальным приростом в 10–15% или, в случае высокого интереса к предложению, переходить на аналогичный уровень дохода. «Сегодняшний рынок возвращает нас к началу 2008 года, когда при переходе кандидат в среднем рассчитывал на 30–35 процентов прироста к текущему уровню. На фоне общей тенденции подъема работодатели постепенно приходят к необходимости пересмотра заработных плат», — полагает она.

Арамис Каримов также говорит о росте зарплатных ожиданий. «Те банки, которые при передаче заявки на подбор озвучивают заведомо низкие цифры по зарплате, в ходе поиска кандидатов эти цифры вынуждены пересматривать. Количество профессиональных кандидатов ограничено, и даже интересное с финансовой точки зрения предложение не является гарантией перехода сотрудника на новое место, поэтому компании готовы активно удерживать сильных профессионалов», — говорит он.

Впрочем, несмотря на докризисный спрос на персонал, уровень зарплат все

же далек от уровня доходов финансистов в 2008 году. По оценке Ольги Анохиной, зарплаты, предлагаемые в вакансиях «топового» уровня в банковской сфере, в настоящий момент ниже докризисных процентов на 15–20% и достигают 110 тыс. рублей в месяц. «Зарплаты в банковских вакансиях ниже тех, что предлагались летом 2008 года на 5–10 процентов. Такая разница в динамике может быть связана с тем, что значительную часть доходов банковского руководства составляют бонусы, которые, правда, как уменьшались, так и увеличивались в ходе кризиса, в зависимости от ситуации в конкретном финансовом учреждении», — говорит она.

Между тем рыночная ситуация двух последних лет внесла свои коррективы в потребности клиентов банковского сектора. «Например, на рынке появился спрос на специалистов по реструктуризации портфелей, специалистов по работе с проблемными кредитами — это одна из новых тенденций этого сектора в 2008–2009 году, — говорит госпожа Глубшева. — В то же время среди востребованных позиций уровня узкопрофильных специалистов и менеджеров среднего звена оставались и остаются такие позиции, как кредитные аналитики, риск-менеджеры, залоговики».

По мнению госпожи Каримовой, новых специализаций, может, и не появилось, скорее усилилась роль некоторых подразделений, например рисков. «Многие банки привлекают проектных менеджеров и бизнес-аналитиков, которые отвечают за оптимизацию бизнес-процессов, улучшают работу отдельных бизнес подразделений, работают с внешними консультантами, делают банк более современным и адекватным текущим условиям», — говорит он. В базе Superjob.ru сейчас

отмечают спрос на сотрудников по работе с залоговыми активами. Так, на данный момент в базе опубликовано более 40 вакансий на позицию «Специалист по работе с залоговым имуществом». «Этим летом на hh.ru петербургскими банками размещались такие вакансии: главный специалист по работе с проблемными клиентами, главный специалист отдела по работе с залогами, ведущий специалист по реализации залогового имущества, руководитель дирекции по работе с залогами. Пользуются спросом и специалисты различного уровня по работе с проблемными активами», — рассказывает госпожа Анохина.

Перспективы рекрутеры описывают более чем радужные. «В ближайшее время количество вакансий будет увеличиваться, а коэффициент напряженности, соответственно, снижаться. По данным на июль 2010 года коэффициент напряженности в банковской сфере составил 4,9 резюме безработных соискателей на одну вакансию. Однако в начале осени темпы снижения будут медленными, так как на рынок выйдут те безработные соискатели, которые намеренно не занимались поиском работы летом», — говорит господин Захаров. По мнению госпожи Глубшевой, в ближайшее время положительная тенденция роста спроса на банковский персонал должна сохраниться, в том числе за счет выхода на рынок новых и «старых» игроков, которые в период кризиса были вынуждены уйти с российского рынка или приняли решение временно с выходом на него. «При сохранении текущих экономических условий спрос будет уверенно расти, а предложение сокращаться, соответственно, будет расти и заработная плата специалистов и менеджеров», — соглашается господин Каримов.

АННА ИВАНОВА

контекст

Андрей Дегтярев возглавил «КИТ Финанс»

Совет директоров «КИТ Финанса» 5 октября одобрил кандидатуру Андрея Дегтярева на должность генерального директора банка, говорится в сообщении кредитного учреждения. На новую должность Андрей Дегтярев вступит после согласования его кандидатуры с Главным управлением ЦБ РФ по Санкт-Петербургу и Агентства по страхованию вкладов.

Андрей Дегтярев родился в 1974 году в Москве. В 1995 году окончил Российскую экономическую академию имени Г. В. Плеханова по специальности «финансы и кредит». С 1998-го по 2001 год проработал на разных должностях в ОАО «Альфа-банк». С 2001 по 2003 год работал в ЗАО «Конверсбанк». В 2003 году Андрей Дегтярев пришел в финансовую корпорацию «Урал-сиб». Занимал должности руководителя бизнес-направления продаж крупным корпоративным клиентам, руководителя Северо-Западной региональной дирекции. В январе 2008 года был назначен главным исполнительным директором по частным инвестициям ФК «Урал-сиб». **Ольга Кривонослова**

Банк «ВТБ Северо-Запад» прокредитовал OCS

Банк «ВТБ Северо-Запад» открыл возобновляемую кредитную линию

группе компаний OCS в размере 500 млн рублей сроком на 18 месяцев. Кредитные средства предоставлены на пополнение оборотных средств компании.

Группа компаний OCS специализируется на дистрибуции компьютерной техники, телекоммуникационного, периферийного, пассивного, сетевого оборудования, компонентов, систем хранения данных и инфраструктурного программного обеспечения.

ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад» специализируется на обслуживании корпоративных клиентов в Северо-Западном федеральном округе и Кировской области. На 1 октября 2010 года региональная сеть объединяет 33 точки продаж (в том числе 17 филиалов). **Ольга Кривонослова**

«Райффайзенбанк» предоставит ОАО «Полиметалл» кредит на \$150 млн

Филиал «Северная столица» ЗАО «Райффайзенбанк» и ОАО «Полиметалл» заключили соглашение об открытии кредитной линии лимитом \$150 млн. Кредитные средства привлекаются на общекорпоративные цели компании. Срок предоставления кредитной линии — пять лет.

«В данный момент эта сделка является крупнейшей сделкой филиала этого года. Мы довольны сложившимся долгосрочным сотрудничеством с компанией, являющейся крупнейшим в России производителем первичного серебра и одним из лидеров по объему добычи золота в России, — говорит Александр Копышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк».

«Данный кредит является очередным важным шагом в

оптимизации долгового портфеля «Полиметалла», а также укрепляет наше долгосрочное сотрудничество с Райффайзенбанком, — сказал Виталий Нesis, генеральный директор ОАО «Полиметалл».

Особенно важным является удлинение долга, которое приближает сроки возврата обязательств компании к сроку полезной жизни ее активов». Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА» за первое полугодие 2010 года, ЗАО «Райффайзенбанк» находится на шестом месте в России по объему частных депозитов и девятом месте по объему кредитов для частных лиц. ОАО «Полиметалл» является российской компанией по добыче золота и серебра с действующими предприятиями и проектами развития в России и Казахстане. В 2009 году компания произвела 0,6 млн унций золотого эквивалента и планирует удвоить данный показатель к 2012 году в результате ввода в эксплуатацию новых проектов. **Анна Иванова**

Чистая прибыль банка «КИТ Финанс» в третьем квартале составила 28,4 млн рублей

Чистая прибыль банка «КИТ Финанс» за третий квартал 2010 года составила 28,4 млн рублей, за девять месяцев 2010 года — 148,8 млн рублей, говорится в сообщении банковской пресс-службы. Общий кредитный портфель по состоянию на 1 октября 2010 года составил 70,2 млрд рублей, в том числе кредиты физических лиц — 41,2 млрд рублей. Корпоративный кредитный портфель банка в третьем квартале достиг 28,3 млрд рублей. ОАО «КИТ Финанс Инвестиционный Банк» создано в 1992 году. В 2008 году

банк перешел под контроль ОАО «Российские железные дороги» (45%) и НПФ «Благосостояние» (53,95% через ООО «ТрансФинКапитал»). **Ольга Кривонослова**

Сбербанк подвел итоги

Чистая прибыль Сбербанка за девять месяцев 2010 года по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) составила 106,8 млрд рублей против 9,1 млрд за девять месяцев 2009 года. Прибыль до уплаты налогов составила 131,3 млрд рублей против 11,9 млрд за девять месяцев 2009 года.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года чистый процентный доход вырос на 0,4%, чистый комиссионный доход увеличился на 14,2%. Расходы по созданию резервов на возможные потери составили 105,7 млрд рублей против 281,5 млрд за девять месяцев 2009 года.

Активы банка за девять месяцев возросли на 12,1% до 7,966 трлн рублей, причем более трети этого роста пришлось на сентябрь. Основой роста активов стало кредитование реального сектора экономики. За сентябрь портфель кредитов корпоративным клиентам увеличился на 233 млрд рублей, или на 5,5%, и к 1 октября превысил 4,5 трлн рублей. Всего с начала года банком было предоставлено российским предприятиям кредитов на сумму около 3 трлн рублей, в том числе свыше 500 млрд рублей в сентябре. Портфель розничных кредитов увеличился за сентябрь на 15 млрд рублей, или на 1,2%, и составил 1,246 трлн рублей. По состоянию на 1 октября удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле клиентов составил 5,7%. **Анна Иванова**



От индивидуального подхода к эффективному сотрудничеству

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

ВТБ

Гибкие условия кредитования

Решение проблемных ситуаций, помощь в развитии бизнеса, поддержка в кризис, помощь в реструктуризации, помощь в оптимизации затрат.

www.vtb-zs.ru (812) 329-8-329