ПАРТНЕР ВЫПУСКА ОАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РЕКЛАМА

или ключевой менеджер крупной компании. Горизонт инвестиций составляет около трех лет. Но многие российские банки, говоря о private banking, подразумевают премиальное обслуживание и улучшенные условия по стандартным банковским продуктам. Такие банки снижают порог входа до 5–10 млн рублей и даже до 1 млн рублей», — рассказывает она.

СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР ИЛИ ФАМИЛЬНЫЙ ГЕРБ? Оксана Лихицкая говорит, что клиенты отделения private banking Банка Москвы получают доступ ко всему спектру инструментов российского и международного финансовых рынков. «В самое ближайшее время в нашем филиале планируется значительное расширение сети обслуживания этого сегмента клиентов с увеличением числа персональных менеджеров. Если говорить о видах инвестирования, то все зависит от ожиданий клиента и от его способности или неспособности идти на риск. Задача персонального менеджера заключается в том, чтобы учесть индивидуальность каждого клиента и предложить именно то направление инвестирования, которое будет максимально соответствовать ожиданиям клиента. Кто-то предпочитает инвестировать средства в драгоценные металлы, кто-то в недвижимость, классические банковские продукты, консалтинг (структурные ноты, доверительное управление, брокерское обслуживание). Какими именно продуктами воспользоваться — клиент решает сам», — рассказывает она.

Алина Назарова говорит, что Номосбанк разрабатывает, в том числе, и вклады в экзотических мировых валютах. «Например, интересен сингапурский доллар: он показывает хорошую динамику по сравнению с американским долларом с момента кризиса 2008 года. Недавно мы предложили клиентам премиальную банковскую карту „Добрые дела“ с интересным дизайном из мультфильма „Ежик в тумане“. Продукт включает в себя, помимо стандартного набора привилегий (консьерж, страхование, скидки), также возможность без дополнительных затрат для клиента учувствовать в благотворительности. Половина процента от каждой транзакции по карте автоматически перечисляется в благотворительный фонд помощи хосписам „Вера“. Также мы предлагаем помощь в создании коллекций произведений искусства и элитных вин. У нас есть продукт „Фамильный герб“, в рамках которого мы совместно со специалистами Союза геральдистов России даем возможность клиентам восстановить картину прошлого семьи и создать свой фамильный герб», — рассказывает госпожа Назарова.

По словам Галины Ванчиковой, клиенты интересуются депозитными продуктами, отдавая предпочтение гарантии сохранности денежных средств. «По-прежнему актуальны инвестиции в недвижимость, драгоценные металлы, камни. Активное развитие в России вслед за Европой получило такое направление, как art-banking, — инвестирование в предметы искусства», — добавляет она.

Светлана Григорян указывает на то, что состоятельные клиенты ориентируются на стратегии, направленные на сохранение капитала. «Сейчас в распоряжении финансовых консультантов есть достаточный инструментарий, чтобы предоставить клиентам возможность инвестировать почти в любой выбранный класс активов с полной и безусловной защитой изначально инвестированного капитала. Учитывая невысокие депозитные ставки в иностранной валюте, альтернативные издержки такого рода вложений не выглядят значительными. Поэтому для долгосрочного инвестирования продукты с полной защитой капитала становятся особенно привлекательными», — делится госпожа Григорян.

Заместитель директора департамента по работе с VIP-клиентами банка «Петрокоммерц» Илья Федукин рассказывает, что наиболее популярным продуктом остаются банковские вклады. «До настоящего момента мы так и не ощутили возврата того интереса к фондовому рынку, который был до 2008 года. Этому есть ряд объяснений: большое количество нерешенных экономических проблем как в России, так и в крупнейших странах Запада, общая нестабильность финансовых рынков и длительное отсутствие роста на российском рынке акций, снижение рентабельности многих российских бизнесов, вывоз капитала, высокие ставки по вкладам на фоне низкой инфляции. Хотя интерес к разного рода защитным стратегиям, построенным на долговых инструментах, был и остается. Говоря же о более рискованных стратегиях, следует заметить, что положительная динамика российских фондовых индексов в последнее время, а также начало снижения банковских ставок могут вернуть интерес клиентов к фондовым инвестициям, что, в свою очередь, даст толчок и к росту актуальных инвестиционных предложений со стороны банков. В то же время, не забывая о том, что предлагаемые варианты инвестирования должны отвечать в большей степени требованиям разумного сохранения средств, а не их существенного приумножения, банки будут оставаться достаточно консервативными в формировании таких предложений», — размышляет господин Федукин.

НЕСФОРМИРОВАВШИЙСЯ ОБЛИК По словам госпожи Лихицкой, сегодня российские банки предоставляют набор услуг и продуктов, не уступающий по разнообразию, предоставленному западными банками. «В России стараются немного расширить уже существующий набор публичных услуг и назвать этот расширенный вариант private banking обслуживанием крупных клиентов. С настоящим private banking это не имеет ничего общего. Истинный private banking — это как личный врач, только финансовый: он знает всю финансовую историю клиента, разрабатывает тактику и стратегию его вложений и вложений его семьи на много лет вперед», — подчеркивает она.

Галина Ванчикова говорит, что главным отличием российского и западного private banking является порог входа: в зарубежных банках (таких как, к примеру, UBS и Credit Suisse) он составляет не ниже €1 млн. Также зарубежные банки берут комиссии практически за все предоставляемые услуги, тогда как банки РФ стремятся делать услуги бесплатными, создавая премиальный сервис.

Наталья Котлова полагает, что в нашей стране сложившееся на Западе понятие private banking часто воспринимается в упрощенном смысле и ассоциируется лишь с премиальным обслуживанием клиентов. «Однако необходимо понимать, что простая адаптация розничных услуг не обеспечит удовлетворение всех потребностей состоятельного клиента. Работа с данным сегментом заключается в максимально индивидуальном подходе и формировании персональных предложений», — заключает госпожа Котлова.

Илья Федукин отмечает, что понятие классического private banking в большей степени ассоциируется с частными европейскими банками, в первую очередь — швейцарскими, бизнес которых выстроен на многолетних доверительных отношениях с VIP-клиентами.

«К основным преимуществам таких банков до недавнего времени можно было отнести также качественное инвестиционное консультирование и строгое соблюдение банковской тайны. Однако в части инвестиционного консультирования частные банки начинают проигрывать не только инвестиционным, но и глобальным универсальным банкам, да и уверенности клиентов в способности тех же швейцарских банков сохранить информацию о клиентах в тайне значительно поубавилось. На деньги состоятельных клиентов претендуют еще и инвестиционные компании, хедж-фонды и фонды прямых инвестиций. Облик же российского private banking пока еще не успел до конца сформироваться. Колорита в ситуацию на российском рынке private banking добавляет то, что на нем до настоящего времени не появилось игрока, сумевшего выстроить свой бизнес исключительно на работе с состоятельными клиентами, поэтому пока этот рынок развивается исключительно на базе универсальных коммерческих банков», — подытоживает господин Федукин. ■

ТРИВИАЛЬНЫЙ ПРОСЧЕТ

НИЗКАЯ ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И РАСТУЩАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДКОВАННОСТЬ ПРЕСТУПНИКОВ СОВОКУПНО ДАЮТ ШИРОКОЕ ПОЛЕ ДЛЯ МОШЕННИЧЕСТВА. ОДНАКО ЧАСТО РЕЧЬ ИДЕТ О ВЕСЬМА БАНАЛЬНЫХ ОШИБКАХ ГРАЖДАН: НАПРИМЕР, МНОГИЕ ИЗ НИХ ПРОДОЛЖАЮТ ХРАНИТЬ БУМАЖКИ С ПИН-КОДОМ ОТ КАРТ ВМЕСТЕ С САМИМИ КАРТАМИ В БУМАЖНИКАХ. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

Мошенничество в банковской сфере — это лакомый кусок для преступников, так как банки работают непосредственно с деньгами.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, именно поэтому банки уделяют большое внимание противодействию мошенничеству и работе с финансовой грамотностью клиентов. «Виды мошенничества невероятно разнообразны, но чаще всего службам безопасности банков приходится работать с рядом незаконных действий, таких как подделка части реально существующего документа (замена фотографии, отдельных страниц), изготовление типографским способом документа, содержащего реквизиты реального человека. Это очень сложно различимая подделка, однако в последнее время в связи с развитием полиграфической промышленности она, к сожалению, встречается все чаще. Мошенники применяют также методы нейролингвистических манипуляций, вынуждающих людей оформлять кредиты и отдавать полученные деньги. Чаще всего в эту категорию попадают социально незащищенные граждане — пенсионеры, безработные, воспитанники детских домов. Впоследствии эти люди вынуждены сами участвовать в мошеннических схемах — уже в качестве „вербовщиков“», — рисует печальную картину госпожа Ванчикова.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по розничному бизнесу Оксана Лихицкая говорит, что самым распространенным видом мошенничества на сегодняшний день является SMS-мошенничество, вторым по распространенности можно, пожалуй, назвать скимминг. «Но преступники пытаются все время менять схемы, а потому мы всегда призываем своих клиентов быть бдительными. Один из самых негативных примеров — это мошеннические схемы некоторых кредитных брокеров. Используя низкую финансовую грамотность населения по этому вопросу, они зачастую составляют договоры, по которым брокер получает доход даже больше, чем банк. Но страдает от этого, конечно же, в первую очередь заемщик — частное лицо», — рассказывает госпожа Лихицкая. ➔ 20