



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

«УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ — ЭТО ЗАЩИТА БУДУЩЕГО КЛИЕНТА»

ИСТОРИЧЕСКИ СПРОС НА ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕПОСРЕДСТВЕННО СВЯЗАН С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ: НАПРИМЕР, В ЭТОМ ГОДУ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НАЧАЛИ СНИЖАТЬСЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, А МНОГИЕ КОМПАНИИ И ВОВСЕ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПОМЕЩЕНИЙ ИЛИ ОТЛОЖИЛИ РЕШЕНИЕ ОБ ОТКРЫТИИ. НО БЫВАЮТ И ИСКЛЮЧЕНИЯ. О ТОМ, ЧТО ПРИВЕЛО К ПОЯВЛЕНИЮ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОТДЕЛЕНИЯ МКБ PRIVATE BANK, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ МКБ ЮРИЙ БАБИН.

GUIDE: Сегодня многие банки закрывают свои отделения, что заставило вас идти наперекор тренду?

ЮРИЙ БАБИН: Открытие офиса в Санкт-Петербурге мы запланировали еще до наступления пандемии. Со многими питерскими клиентами работаем давно, но наше присутствие здесь воспринимается совершенно по-другому. Мы хотели, во-первых, стать ближе к тем, кто нам уже доверяет, и работать «рядом с домом», а во-вторых, конечно, представить наши решения потенциальным клиентам. Для нас это отдельная локация, важная и географически, и исторически. Безусловно, ограничения внесли свои коррективы в планы: ремонт на какое-то время был отложен, дата открытия офиса сдвинулась. Но в целом и мы, и клиенты довольны результатом.

G: В свете диджитализации многие банки переходят на удаленное обслуживание. Поддерживаете ли вы эту тенденцию?

Ю. Б.: Private banking — это персональная, можно сказать, точечная работа с клиентами. Она происходит и в онлайн-каналах, но все-таки наш бизнес (в отличие, например, от ритейла) — это бизнес прежде всего «живого» общения. Клиенты любят приезжать к нам не только для проведения операций, но и чтобы рассказать о своих делах, обменяться мнениями о финансовых и экономических событиях в мире, и мы эту традицию поддерживаем.

G: Какими были критерии отбора помещения под офис, почему выбрано историческое здание, а не современный бизнес-центр?

Ю. Б.: В первую очередь исторический центр удобен с точки зрения доступности. Для нас важно, чтобы клиенты к нам специально не собирались: они могут заглянуть в любой момент, когда им это будет удобно, например, проезжая мимо по рабочим делам. Наша парковка всегда в их распоряжении. Во вторую — если говорить о конкретном здании, то в нем с сере-

дины XIX века работало первое в России кафе «Доминик», чья кухня пользовалась огромной популярностью среди петербургской интеллигенции. Думаю, мало кто может похвастаться такой локацией.

G: Это как-то помогает во взаимодействии с клиентами?

Ю. Б.: Конечно, атмосфера места очень важна. Наш слоган — «новая классика», а помещение в полной мере отражает это: с одной стороны — стены, пронизанные событиями, а с другой — технологичность решений, как интерьерных и инженерных, так финансовых и lifestyle-предложений.

G: Эксперты считают, что исторических зданий с полной подготовкой под современные нужды на рынке почти нет. Как вы оцениваете состояние помещения?

Ю. Б.: Прежде чем принять финальное решение о нашей локации и начать ремонт, были проведены все необходимые экспертизы. С учетом возраста здание находится в хорошем состоянии.

G: А вы чувствуете себя здесь в гостях или дома?

Ю. Б.: Для меня Санкт-Петербург — место силы. Здесь хочется быть. Дизайн офиса создавался с учетом особенностей характера петербуржцев. Как я уже говорил, мы придерживаемся стиля «новая классика»: в интерьер были внесены современные тренды, но остались характерные черты исторического прошлого. Так, мы сохранили и подчеркнули оригинальную кирпичную кладку. Но сознательно отказались от «дворцовости» в пользу домашнего уюта и комфорта.

G: То есть этот офис для вас — все же как дом?

Ю. Б.: Это дом, абсолютно верно. И наши клиенты любят это ощущение домашнего. Другое дело, что мы в этот дом «заехали» буквально несколько дней назад. Мы его еще обживаем, можно сказать, только-только кошку запустили. Понятно, что мы прежде всего банк и работаем в сфере услуг. Но общение изо дня

в день, из месяца в месяц, из года в год крепко сплачивает нас и клиентов. Наш офис — это не казенное учреждение. Мы стараемся соблюдать баланс домашнего, теплого, личного, как сейчас принято говорить, «лампового» ощущения душевности, но в то же время — серьезности и профессионализма в подходе. Мы занимаемся управлением частного капитала — нам доверяют самое дорогое. Ведь это не просто деньги, это будущее: свое, семьи, близких людей. Мы не просто обслуживаем текущие потребности, мы сохраняем или приумножаем капитал, в том числе занимаемся налоговым и юридическим сопровождением, вопросами защиты и наследования капитала — как внутри России, так и за ее пределами.

G: Наследование уже развивают многие банки, в том числе крупнейшие. При этом все игроки предлагают примерно одинаковые продукты. Чем планируете брать рынок?

Ю. Б.: Прежде всего опытом и наработанностью решений, которые есть у нашей команды. Спецификой, за которую нас любят клиенты: мы рядом с ними, живем их вопросами, задачами, проблемами (и не всегда они связаны только с финансовой стороной). Есть основной стандартный набор продуктов и услуг, он присутствует как в Москве и в Санкт-Петербурге, так и в других регионах, где представлен банк. С другой стороны, каждый регион обладает своей спецификой, которую не всегда возможно описать цифрами. Наш бизнес — это люди, которые готовы отдать нам в управление от 20 млн рублей (от 50 млн в Москве и от 30 млн рублей в Санкт-Петербурге обслуживание в mkb private bank предоставляется бесплатно. — **G**). Но это сухие цифры, а мы выстраиваем отношения. С каждым клиентом определяем список конкретных задач и находим именно те решения, которые нужны конкретно ему.

G: Насколько велик потенциал Северной столицы с точки зрения private banking?

Ю. Б.: Думаю, достаточно велик. МКБ почти 30 лет, mkb private bank — гораздо моложе. Но мы быстро растем. Например, с начала года портфель под нашим управлением увеличился более чем на 40%, на треть выросло число наших клиентов. Это десятки миллиардов рублей под управлением. Это сотни семей и бизнесов. Наши клиенты работают в разных сферах — это и собственники бизнеса, и топ-менеджеры, управленцы высокого класса, это и люди искусства, шоу-бизнеса, спорта. Кстати, в нашей команде работает известный футболист Илья Чебану, который за прошедшие годы стал амбасадором mkb private bank в мире спорта. И мы многого вместе достигли — в том числе для любимой петербуржцами команды «Зенит».

G: Отличаются ли запросы москвичей и петербуржцев?

Ю. Б.: Скорее отличается отношение к жизни, способ принятия решения. В Петербурге люди нацелены на обдуманные решения, они присматриваются, хотя бы убедиться, попробовать, прежде чем воспользоваться тем или иным решением (не говоря уже о рекомендациях). Поэтому для нас город важен не только с точки зрения потенциала развития бизнеса, который описывается цифрами, но и с точки зрения потенциала развития отношений, который описывается запросами, желаниями и потребностями наших клиентов.

G: Этот офис для вас — первый дом, а каковы дальнейшие планы?

Ю. Б.: Развивается МКБ, соответственно, развивается и mkb private bank. Поэтому, безусловно, рассматриваем и другие регионы присутствия банка, которые нами еще не охвачены. Мы сосредоточены на сохранении, обслуживании и приумножении капитала наших клиентов. А это не всегда короткий, но однозначно правильный путь. ■