

Григорий Капелюшник, заместитель председателя Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России»:

— Если говорить о стандарте обслуживания, Сбербанк выбрал концепцию семейного банка, который позволяет удовлетворить не только бизнес-потребности клиентов, но и сделать комфортнее жизнь как самого клиента, так и ближайшего его окружения. Для клиентов, пользующихся услугой «Сбербанк Первый», есть приятные бонусы в виде премиальных карт. К каждой премиальной карте полагается консьерж-сервис, который позволяет решить бытовые проблемы, в том числе и самого необычного характера. Вы можете позвонить в консьерж-службу и спросить, где сейчас можно, например, приобрести ландыши в Перми. По вашему желанию специалисты консьерж-службы осуществляют заказ цветов и доставку по нужному адресу, а также помогут приобрести билеты, заказать трансфер, забронировать место в гостинице.

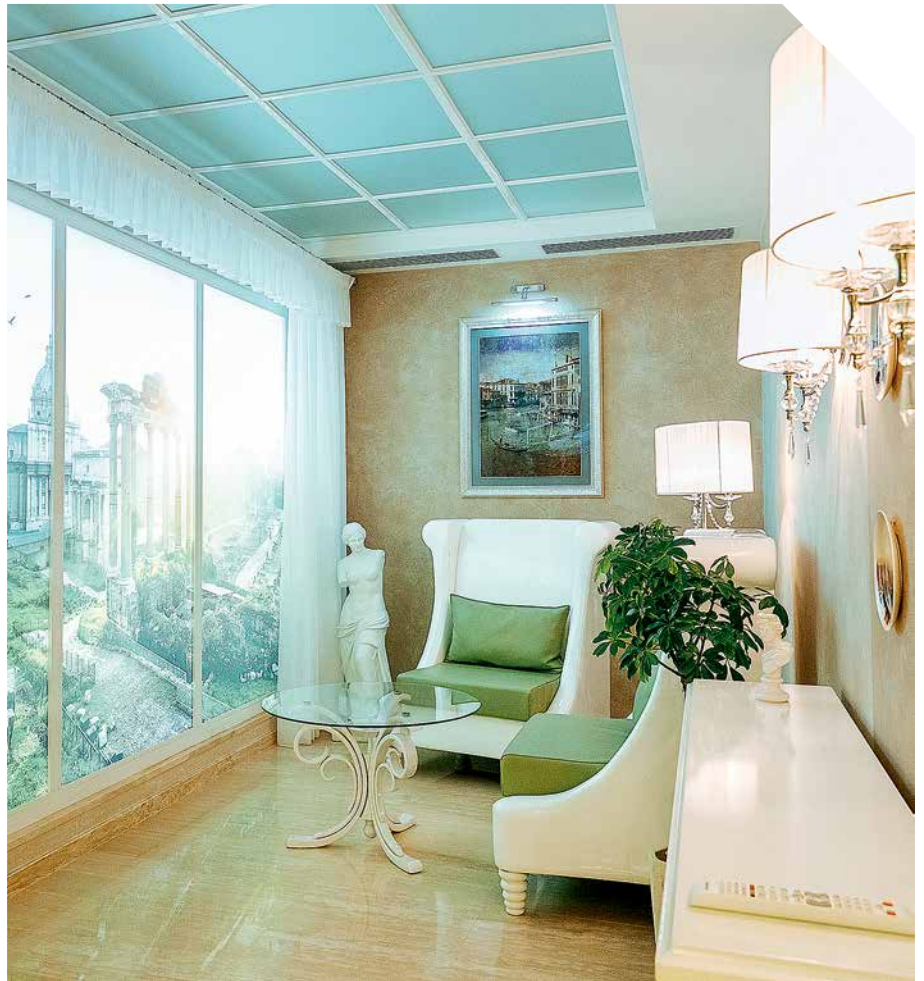
К премиальным программам прилагаются карты Priority Pass, которые дают возможность воспользоваться услугами бизнес-залов крупнейших аэропортов в 300 городах мира.

С пакетом услуг «Сбербанк Первый» клиентам доступна специальная линейка вкладов с повышенными процентными ставками.

Кроме того, для своих клиентов Сбербанк предлагает широкий спектр инвестиционных решений на финансовых рынках в том числе, что немаловажно, с гарантированной защитой вложенных средств.

Руслан Немтинов, начальник отдела организации работы с состоятельными клиентами Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России»:

— Услуга эта эксклюзивная, даже на ведущих мировых площадках она предоставляется далеко не всем, и для пермских клиентов это уникальный сервис. При наличии данного пакета мы можем сформировать любой продукт под запросы клиента. Здесь всё зависит от отношения клиента к риску. Он решает, какой долей свое-



го портфеля он готов рисковать для получения большей инвестиционной доходности. Мы проводим оценку риска клиента и в зависимости от этого предлагаем набор продуктов.

По словам Немтинова, кто-то готов вкладываться в телекоммуникации, кто-то — в сельское хозяйство. Кому какая сфера ближе.

Сбербанк предлагает такие эксклюзивные продукты, как закрытый паевой инвестиционный фонд «Жилая недвижимость — 2». Фонд был запущен летом прошлого года, и буквально за месяц в него инвестировали 2 млрд руб. Это были вложения в недвижимость в Москве экономкласса, который показал максимальный рост доходности.

Новый фонд «Биотехнологии» собрал в себя фонды ведущих мировых компаний, которые занимаются разработками в этой области — лечение

раковых заболеваний, различных аллергий и так далее. В фонде собраны как устойчивые компании, так и венчурные с большой долей риска, но и возможностью получения большого дохода.

«С каждым клиентом обсуждаем его предпочтения, готовность к риску. Продавая клиенту продукт, мы не оставляем его наедине с этим продуктом. Если он приобрёл какой-то ПИФ, он начинает регулярно получать от специалистов информацию, статистику, что происходит на данный момент с этим продуктом на рынке. Мы предлагаем нашим клиентам действительно хорошие инструменты, позволяющие разогнать доходность банковского депозита на более высокий уровень», — подчёркивает Григорий Капелюшник.

Людмила Максимова