



Право на private

В конце февраля Абсолют банк открыл в Перми офис по обслуживанию состоятельных клиентов. Он стал 16-й точкой на карте премиальных офисов, работающих под брендом «Абсолют частный банк». Событие не рядовое, поскольку в российском финансовом секторе в последнее время тренд не на расширение, а на сворачивание филиальной сети. Эксперты считают эту новость позитивной и для региона, и для клиентов банка, поскольку она свидетельствует об экономической привлекательности Прикамья.

«Развитие частного банковского обслуживания в регионах присутствия — одна из ключевых бизнес-задач для нас», — пояснила Наталья Капинос, глава «Абсолют частный банк», заместитель председателя правления Абсолют банка. Она подчеркнула, что для «Абсолют частный банк» нет второстепенных городов по уровню обслуживания: «Мне как руководителю очень важно, чтобы мы придерживались одних и тех же стандартов качества предоставления финансовых услуг во всех точках присутствия. Комфорт и сервис — не просто красивые слова, а ежедневная работа персональных менеджеров, финансовых консультантов и управляющих филиалом. И, конечно, лично моя, поскольку я сама готова поехать к клиенту на встречу, если ему необходима моя консультация. Это часть сервиса, который предоставляет «Абсолют частный банк», и наша отличительная особенность, которая ценится очень высоко».

Значимость открытия VIP-офиса в Перми подтверждает и Владислав Мезин, управляющий операционным офисом Абсолют банка в Перми: «Очень важно, когда банк верит в ре-

гионы и даёт им возможность развиваться на местах. В Перми Абсолют банк уже не первый год обслуживает клиентов, которых можно отнести к категории состоятельных. Это, как правило, представители бизнеса, которые формируют экономику региона, любят свой город и край, вкладывая финансы только в те банки, которые они считают надёжными».

Ещё одна тенденция в сфере private banking, которую отметили банкиры во время открытия премиального офиса, — растущая привлекательность инвестиционных продуктов. «Тренд однозначен: ставки снижаются, условия по классическим депозитам становятся всё менее интересными для VIP-клиентов. Поэтому логично, что клиент выбирает доходность в инвестиционных продуктах, а это сфера компетенции именно private banking», — комментирует Мария Прокopenко, менеджер по работе с состоятельными клиентами в «Абсолют частный банк» в Перми.

Напомним, что по итогам работы в 2017 году «Абсолют частный банк» стал лауреатом премии «Финансовый Олимп» в номинации «За активное развитие private banking в регионах».

