

ОСНОВНЫМИ ПРИНЦИПАМИ PRIVATE BANKING ЯВЛЯЮТСЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ, КОМФОРТ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ОПТИМИЗАЦИЯ И КОМПЛЕКСНОСТЬ



спечить сочетание элитных банковских продуктов с продуктами партнёров банка.

Схожий комплекс услуг также именуют private wealth management. Этот термин чаще используется на западе и не в отношении банков, а в отношении управляющих и инвестиционных компаний. Компании, специализирующиеся на wealth management, зачастую не включают в комплекс предоставляемых услуг классическое банковское обслуживание и life style management, прилагая основные усилия грамотному инвестированию средств клиентов. Но и они могут иметь партнёров, которые обеспечат клиентам компании необходимый комплекс услуг.

В сфере private banking работают опытейшие специалисты банков, лучшие из лучших. Новое качество банковского обслуживания невозможно создать, пренебрегая кадрами. Специалисты высочайшего класса годами сопровождают клиента, становятся едва ли не друзьями семьи. Разумеется, клиент и его личный банкир должны доверять друг другу, иметь общие ценности и жизненные интересы.

Основными принципами private banking являются конфиденциальность, комфорт, индивидуальность, оптимизация и комплексность. Очень важные принципы — оперативность во всем и ми-

нимизация усилий клиента, ведь обладатели состояний — люди крайне занятые. За клиентом всегда закрепляется личный менеджер, а обслуживание осуществляется по персонально согласованному графику. Клиенты такого уровня всегда обслуживаются в помещениях с ограниченным доступом и отдельным входом.

### Дорогие клиенты

Порог входа в число клиентов private banking в регионах составляет сегодня около \$200 тыс. В Москве и Санкт-Петербурге этот показатель вдвое выше. То есть, если вы планируете доверить банку более 5 млн руб., то, теоретически, вы сможете стать клиентом.

На практике всё не так просто — обеспечивая конфиденциальность и безопасность своим клиентам, банки не готовы видеть в числе членов «закрытого клуба» лиц, происхождение состояния которых вызывает вопросы.

Сегодня клиентами, пользующимися комплексом обозначенных услуг, чаще всего являются мужчины в возрасте старше 50 лет, руководители крупных предприятий и собственники бизнеса. Они активно путешествуют по миру, пользуются эксклюзивными банковскими картами

Visa Infinite, World Elite MasterCard, Black American Express, доверяют банку и его партнёрам решение вопросов, связанных с недвижимостью, страхованием, организацией отдыха и развлечений, медицинским обслуживанием, образованием.

Наиболее востребованными финансовыми продуктами являются депозиты и доверительное управление активами. Глядя на средний возраст клиентов, мы понимаем, что эти люди явно заработали состояние самостоятельно, а не получили его по наследству. Они очень взвешенно подходят к вопросу вложения денежных средств, выбирают более консервативные стратегии инвестирования.

Эксперты склоняются к тому, что порог входа в дальнейшем будет лишь увеличиваться, а средний возраст клиента — снижаться. Вообще клиентов со свободным капиталом от \$100 тыс. до \$2 млн зарубежные банки чаще всего относят к категории mass affluent — верхней части среднего класса. По-настоящему состоятельными считаются те клиенты, чей размер свободного капитала составляет от \$2 до 30 млн. Владельцы больших капиталов относятся к отдельной категории Ultra high net worth individuals.

Российские банки в настоящий момент относят к потенциальным