

УСЛУГАМИ
PRIVATE BANKING
И WEALTH
MANAGEMENT
СЕГОДНЯ
ПОЛЬЗУЮТСЯ
ВСЕГО ЛИШЬ
ОТ 4% ДО 10%
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
РОССИЙСКИХ
КЛИЕНТОВ



клиентам лиц с капиталом от \$1 млн. Часть банков решительно настроена и в отношении клиентов с меньшими размерами капитала, разрабатывая специальные программы для категории mass affluent. По оценкам крупнейших банков и инвестиционных компаний, услугами private banking и wealth management сегодня пользуются всего лишь от 4% до 10% потенциальных российских клиентов.

Лидеры отрасли

В конце минувшего года в Сингапуре прошло традиционное вручение награды Global Private Banking Awards. Лучшим глобальным банком в области private banking в третий раз подряд был признан Citi Private Bank. В ходе голосования банки-участники оценивались по девяти критериям, среди которых — динамика основных показателей деятельности, подходы к управлению портфелями клиентов, уровень клиентского сервиса, развитие профессиональной команды, прогресс в отношении управления рисками и защиты интересов клиентов.

Наградив Citi Private Bank, высокое жюри также обратило своё внимание в этой номинации на банки UBS и Bank Julius Baer. В 2012 году в рамках конкурса впервые был назван Best Private Bank in Russia. Награду получил банк «Зенит», высокой оценки также удостоил-

ся НОМОС-БАНК Private Banking. В том же 2012 году британский авторитетный журнал World Finance признал Промсвязьбанк лучшим российским банком в области Private Banking.

Традиционно в России сильны позиции Сбербанка — офисы банка в формате «Сбербанк1» предоставляют привилегированным клиентам индивидуальный пакет услуг, в число которых входят банковские услуги, инвестиционные продукты, страховые услуги, консалтинг. В Перми сегодня работают два таких офиса, и в будущем их число планируется увеличить.

Полноценное развитие направления private banking стало возможным за счёт интеграции с инвестиционной компанией «Тройка Диалог», мощным игроком на рынке управления активами. Благодаря дочерним банкам группы «Сбербанк» в Европе и Азии клиенты имеют прямые выходы на рынки этих регионов для решения своих задач.

В 2012 году было объявлено о «перезагрузке» направления private banking, для чего команда была усилена признанными специалистами отрасли. Sberbank Private Banking стремится стать для самых состоятельных клиентов не только финансовым советником номер один, но и доверенным лицом в широком круге важных для них вопросов. Елена Шилина, руководитель департамента управления частным капиталом, советник заместителя председате-

ля правления Сбербанка России, неоднократно говорила в своих интервью о том, что банк ставит перед собой амбициозную цель построить private banking в России, соответствующий мировым стандартам.

Заместитель председателя правления Западно-Уральского банка Сбербанка России Василий Палаткин:

— Выбор нашими партнёрами обслуживающего банка основывается исключительно на конфиденциальности обслуживания и самой совершенной линейке финансовых инструментов, которые существуют на российском и международном финансовых рынках. Сегодня мы можем предоставить нашим клиентам самые совершенные инструменты решения финансовых потребностей. Они могут напрямую работать на ведущих международных фондовых площадках, использовать весь потенциал и ресурсы самой успешной и сильной инвестиционной команды страны.

Говоря о региональных банках, эксперты традиционно выделяют самарский Первобанк и пермский «Урал ФД».

Заместитель председателя правления банка «Урал ФД», руководитель направления UFD Private Banking Леонид Морозов:

— В 2005 году банк принял решение о стратегическом развитии направления private banking. За прошедшие с того времени годы мы активно развиваемся и совершенствуемся в соответствии с жи-