

даниями клиентов. Мы взаимодействуем с зарубежными партнёрами, а наши клиенты живут по всему миру. «Урал ФД» выбирают потому, что доверяют нам и нашим акционерам. В этом бизнесе главное — это доверие.

Несколько лет назад компанией Fuchsbriefe было проведено масштабное исследование европейских банков, специализирующихся на услугах private banking. По его результатам были сделаны выводы, что далеко не все приват-банкиры готовы глубоко погружаться в нужды клиентов и выдавать действительно продуманные предложения, а высокий уровень услуг в крупных банках является редкостью.

Несмотря на то что всё меняется, но и сегодня состоятельные люди склонны более доверять банкам, которые похожи на закрытые клубы и готовы проявлять гибкость.

Услугами зарубежных банков пользуется лишь незначительная часть россиян и исключительно для сохранения, а не для приумножения средств: по сравнению с Европой, ставки по вкладам на крупные суммы в российских банках являются более привлекательными. Недавний банковский кризис на Кипре в очередной раз заставил наших состоятельных соотечественников несколько пересмотреть свои взгляды на жизнь.

Впрочем, это не мешает российским банкам, оказывающим услуги private banking, предлагать своим клиентам продукты иностранных банков и компаний.

Наследие

Считается, что капитал имеет обыкновение уже в третьем поколении покидать семью. Современные приват-банкиры делают всё возможное, чтобы обеспечить семейному капиталу долгие лета, удлинение его жизни является чуть ли не ключевой целью private banking. Тема правильной передачи капитала является в последние годы всё более и более актуальной и в нашей стране, где отсутствуют традиции создания семейных фондов и трастов. Очевидно, что механизмы передачи наследства необходимо продумывать заранее, а наследников воспитывать таким образом, чтобы они были готовы это наследство принять.



Для своих клиентов в Перми «Урал ФД» в рамках UFD Private banking проводит своеобразную школу наследников — семинары с элементами деловой игры. Будущим обладателям состояний помогают разобраться в том, что такое крупный капитал и как им управлять, рассказывают о тех рисках, которые их ждут при наследовании, а также о формах наследования, которые им могут предложить с учётом конкретной ситуации. Подобные семинары по защите капитала и передаче наследства проводятся совместно с партнёрами банка — такими компаниями, как Pricewaterhouse Coopers и Knight Frank.

В настоящее время много говорится о низком уровне финансовой грамотности россиян. Детям клиентов банка это явно не грозит. Расстояния — не помеха: специалисты банка консультируют детей своих клиентов, обучающихся за границей, помогают им решать любые финансовые вопросы. Весь спектр услуг private banking применяется и на младшем поколении клиентов. Банк сопровождает семейный капитал, учитывая потребности представителей сразу нескольких поколений семьи.

Резюмируя

Спрос на услуги private banking постоянно растёт. По словам заместителя председателя правления Западно-Ураль-

ского банка Василия Палаткина, количество клиентов, состояниями которых управляет банк, выросло за последний год вдвое.

Сегодня private banking ассоциируется в первую очередь с высочайшим уровнем предоставления финансовых услуг, их надёжности и безопасности. Private banking предусматривает разработку нестандартных, персональных решений по сохранению, эффективному использованию и приумножению капитала. Список сопутствующих услуг настолько широк, что автору известны случаи, когда клиенты банков сокращали часть своих сотрудников, понимая, что все эти вопросы профессионально решаются специалистами в рамках программы обслуживания.

Безусловно, для обладателей впечатляющих состояний, проживающих в регионах, не составит проблемы передать управление капиталом зарубежному банку, предоставляющему услуги private banking. Однако, учитывая то, что в основе управления крупным частным капиталом лежит доверие, большинство региональных владельцев крупных счетов отдаёт предпочтение банкам, которые им понятны и близки. Они лично знают людей, которые стоят за этими банками, и доверяют именно им.

Считается, что уровень сервиса и доходности в российском private banking выше, чем за рубежом. К тому же серьёзный российский банк всегда располагает надёжными партнёрскими связями и в случае необходимости предложит вам продукты зарубежных банков и компаний.

Очевидно, что порог входа в число клиентов private banking будет расти, но и для категории mass affluent приват-банкиры готовят интересные предложения и новые продукты.

Капиталы переходят из рук в руки, их обладатели молодеют и банки делают всё возможное, чтобы продлить жизнь этих капиталов, выходя на качественно иной уровень работы с новым поколением собственников. К числу инструментов сопровождения семейных капиталов относятся и механизмы передачи наследства, и курсы наследников. ■