Возвращение блудного капитала

В 2023 году в руках российских долларовых миллионеров оказалась сосредоточена почти четверть финансовых активов населения — 23%, и большинство аккумулированы в Private Banking банков из топ-15. Что ждет рынок при такой концентрации, «Б.О» выяснил у экспертов и практиков отрасли

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

То, как макроэкономические и геополитические условия, «загоняющие» средства граждан РФ обратно в страну их происхождения, продолжают трансформировать сегмент Private Banking, видно из ежегодного исследования Frank RG (FRG) «Private Banking в России 2024». Аналитики Группы зафиксировали следующее:

- количество россиян, финансовый капитал которых превышает 60 млн рублей, за год увеличилось на 40%, то есть достигло отметки 52,5 тыс.;
- нижняя граница для категории HNWI (High-Net-Worth Individuals) сдвинулась до 100 млн рублей (примерно 1 млн долларов);
- на конец 2023 года россиян со свободными средствами в таком объеме внутри РФ было почти 22 тыс. человек, рост показателя за отчетный период составил 50%;
- учитывая, что около 4 тыс. соотечественников располагают средствами в размере от 500 млн рублей, аналитики FRG выделили их в особый сегмент VHNWI (Very-High-Net-Worth Individuals). Рост капиталов таких размеров по сравнению с показателем 2023 года — 60%.

Бизнес отечественного Private Banking в последние два года напоминает качели: вначале финансовые капиталы «рухнули» на 26%, а затем «взлетели» на 62%. По итогам прошлого года активы составили 13,1 трлн рублей. **Любовь Прокопова,** проектный директор Premium & Private Banking Frank RG, охарактеризовала их рост как беспрецедентный.

HNWI: иссякание vs пополнение

Эксперты считают, что наблюдаемый существенный приток на рынок «новых денег» был обусловлен главным образом сокращением оттока капиталов из России. В обоснование они ссылаются на данные ЦБ РФ о снижении объемов трансграничных переводов в 2023 году — на 35% к предыдущему периоду.

В то же время многие макроэкономисты сходятся во мнении, что наиболее существенный источник пополнения портфелей сегмента Private Banking — возврат финансовых капиталов, которые куда-то нужно размещать внутри страны. Подтверждением этой версии служат и оценки Bloomberg: только за период с февраля 2022-го по сентябрь 2023-го в РФ были репатриированы активы в размере свыше 50 млрд долларов.

«Мы наблюдаем некоторое увеличение средств клиентов за счет притока новых капиталов в РФ», — подтвердила **Маргарита Васильева,** директор МТС Банка по развитию состоятельного сегмента и частного банковского обслуживания. О продолжающемся росте портфелей в этой связи говорят и другие собеседники издания. В частности, директор Private Banking Банка «ДОМ.РФ» **Александр Икрянников** отметил: «Дальнейший рост прогнозировать сложно, но можно констатировать, что процесс возврата капитала в российскую юрисдикцию продолжается».



Старший советник предправления банка «Центрокредит» **Алексей Гусев** согласен с тем, что вывод активов в рамках страновой диверсификации на зарубежные рынки затруднен для VIP-клиентов, остающихся в РФ, и это влияет на объемы рынка Private Banking. Что касается притока денег россиян из-за рубежа, то он продолжается, но уже не в прежнем объеме, полагает Алексей Гусев. Репатриацию капитала обеспечат в первую очередь пока не попавшие под санкции VIP-клиенты, которые связывают часть своего бизнеса с Россией, для них это стратегия диверсификации (хотя продолжается и приток денег подсанкционнных клиентов). Представитель банка «Центрокредит» отметил эффект «разочарования в Западе» как повод для возвращения активов. «В целом, общая ситуация нормализуется, поэтому число репатриантов постепенно снижается, а сам поток просто иссякает!» — уверен Алексей Гусев.

Судя по данным опросов Frank RG за 2023 год, привлекательность зарубежных юрисдикций снижается, но состоятельные граждане РФ не списывают со счетов ЕС и Великобританию. С другой стороны, не столь привлекательными в глазах состоятельных россиян оказались и некоторые признаваемые дружественными юрисдикции.

Аналитики приводят статистику МВД, согласно которой в 2023 году иностранные счета были у 100 тыс. россиян, что вдвое больше показателя 2022-го. В то же время банковские услуги в иностранных юрисдикциях становятся дороже, а взаимодействия усложняются, констатируют клиенты Private Banking.



Источник: Frank RG

VIP-клиенты: прирост продолжается

Дискуссия о том, что именно привело к столь бурному росту, а также исчерпаны ли эффекты низкой базы и «геополитики», вовсе не является теоретической, поскольку позволяет делать прогнозы о дальнейшей динамике в Private Banking. Судя по опросу «Б.О», банкиры ожидают продолжения роста портфелей.

В 2024 году банковские управляющие продолжают фиксировать увеличение не только капиталов, но и числа клиентов Private Banking. «Как показал первый квартал, мы по-прежнему наблюдаем рост клиентской базы с капиталом от 1 млн долларов, — сообщила «Б.О» **Лариса Лукьянова,** руководитель Private Banking Цифра банка. — Пока сложно судить, насколько он существенный, но динамика выглядит довольно неплохо. Не могу утверждать, что эффект исчерпан».

По мнению Маргариты Васильевой, предпосылки роста базы клиентов сохраняются, но процесс будет происходить не с той аномальной активностью, которую констатировали исследователи рынка в 2023 году. «Вместо прошлогодних показателей 50% в этом году мы ожидаем, что темпы роста будут умеренными и вернутся на уровень докризисного 2019 года, составив примерно 20%, что тоже неплохо», — пояснила Маргарита Васильева.

Александр Икрянников в числе важных факторов, влияющих на рост числа российских долларовых миллионеров, назвал «органический рост экономики, а также прибыльности предприятий и активов, которыми владеют хайнеты».

Евгений Сафонов, старший вице-президент — директор департамента частного капитала ПСБ, высказал такое мнение: «Рост числа клиентов с финансовым капиталом от 1 млн долларов обусловлен по большей части ростом самого капитала, поскольку высокие ставки по депозитам продолжают обеспечивать увеличение стоимости активов клиентов. Также в 2023 году влияние на этот показатель оказали динамика валютного курса и возврат части капитала в Россию». Банкир ожидает позитивной динамики и в 2024 году благодаря продолжающемуся периоду высоких ставок при двузначной ключевой ставке.

Неустранимые противоречия

Похоже, что и сегмент VHNWI в текущем году продолжит прирастать как «числом», так и объемами. В подтверждение этого в мае сего года Bloomberg писал о том, что 26 российских «подсанкционных» миллиардеров с общим состоянием 350 млрд долларов вынуждены менять свои планы по передаче наследства через трасты в излюбленных россиянами юрисдикциях. Невзирая на риски национализации, представители русского списка Forbs «заводят» капиталы обратно в РФ, обозначили тренд авторы публикации.

«По оценкам Frank RG, в 2024 году рост портфелей ожидается на уровне не менее 30%, причем естественным образом — только за счет ставки 15-16%. Предпосылок на увеличение оттока капитала нет, мы ожидаем, что по-прежнему большая часть их будет оставаться в России, направляясь в банки на депозиты и счета, на рынок ценных бумаг, в недвижимость», — дала прогноз Любовь Прокопова.

В то же время в «Центре развития» НИУ ВШЭ подсчитали, что показатель чистого оттока капитала из частного сектора в первом квартале 2024 года составил 28 млрд долларов. В аналогичном периоде прошлого года превышение возврата денег в страну над их выводом было на уровне 16 млрд долларов, а в целом, за четыре последних квартала — 62 млрд, сообщил «Известиям» ведущий эксперт института «Центр развития» **Сергей Пухов.** Так что тенденции разнонаправленные, и все меняется очень быстро.





Консолидация: новое старое

Исследовательская команда Frank RG четко прослеживает: рынок снова консолидируется. В 2022 году, когда вводились либо ужесточались санкции для крупнейших банков (в первую очередь — с госучастием), ситуация была иной, поскольку небольшие и западные структуры оказались тогда под меньшим давлением и могли проводить международные платежи.

«Сохранение периода высоких ставок в совокупности с готовностью крупных банков давать высококонкурентные предложения по вкладам для состоятельных клиентов являются основными причинами, ведущими к консолидации, — пояснила Любовь Прокопова. — В целом, сегодня Private Banking — это рынок топ-15, и среди них конкуренция есть, причем довольно высокая».

О влиянии предложений по вкладам и серьезной конкуренции за состоятельных клиентов между кредитными организациями говорит и Евгений Сафонов. По его мнению, тенденция консолидации рынка прослеживается с лета 2021 года. Дополнительный фактор, который эксперт предлагает внести в это «уравнение», — «сворачивание бизнеса крупными иностранными финансовыми игроками» финансового рынка.

Еще одна тенденция 2023 года — существенный рост числа VIP-клиентов, обслуживающихся только в одном банке.

Транзит с минимальными рисками

У экспертов нет единства во взглядах относительно того, с чем связан рост доли состоятельных моноклиентов в сегменте. «Скорее всего, с тем, что отток капитала из России практически сведен к минимуму и ключевые клиенты свой портфель в полном объеме сохраняют в банке», — считает Лариса Лукьянова.

«Наблюдаемая репатриация затрагивает в основном лишь топ-5, прежде всего — госбанки, поскольку необходимо надежное размещение до того момента, как клиентом будет принято окончательное решение об изменении стратегии управления капиталом его семьи в России, — отметил Алексей Гусев. — При этом со своими активами клиент сразу попадает в статус VIP-клиента банка топ-5, поэтому и подразделению Private Banking необходимо проявить соответствующие (по сути — минимальные) усилия на его привлечение. И не делать серьезных ошибок: ведь со временем, когда такой клиент сформирует стратегию, даже уводя из банка часть своих активов, он задумается о сохранении диверсификации по тем же структурам из топ-5».

Другая любопытная особенность 2023 года: судя по опросам, при выборе банка клиенты куда меньше внимания обращали на сервис и даже на надежность. Зато усилился интерес к таким параметрам, как управление капиталом, банковские продукты и нефинансовые вопросы, отметили в FRG.

Пока рано говорить о том, что это тенденция, поскольку 2022 год некорректно рассматривать как период стандартного клиентского поведения, пояснил Евгений Сафонов. «Результаты исследования в этом аспекте в 2023 году связаны с доходностью инструментов и ставками по вкладам, поэтому приоритет клиентов сместился в пользу продуктовых условий. Интересы клиентов в 2024-2025 годах и в дальнейшем вернутся, по нашей оценке, на уровень, когда качество сервиса и надежность играли ключевые роли. При этом важно отметить, что развитие нефинансовых сервисов связано скорее с желанием банков развивать новые направления бизнеса, а не с кардинальным изменением интересов клиентов», — полагает представитель ПСБ.

Приоритеты фокусировки

Любовь Прокопова заверила «Б.О», что фактор «надежности» для клиентов важен по-прежнему, поскольку они доверяют банкам капиталы, размер которых выходит далеко за пределы потолка страхового покрытия АСВ.

«То, что в 2023 году выросла важность и других параметров, показывает: клиенты готовы всерьез посмотреть на то, что для них есть в российских банках. И это, с одной стороны, серьезный вызов в условиях узости текущего предложения, а с другой — большая возможность», — разъяснила представитель FRG логику VIP-клиентов.

В понимании Маргариты Васильевой надежность — базис, который клиент интуитивно держит в голове, но на первое место он ставит решение своих конкретных финансовых или нефинансовых вопросов. Поэтому уникальные продукты, инструменты управления капиталами или программы привилегий оказываются в числе важных критериев выбора.

Александр Икрянников отметил, что причинами перетока клиентов могут быть как раз их стремление обслуживаться в более надежных и устойчивых банках, а также потребность в расширении спектра услуг. «Речь идет о сложных инвестиционных продуктах и услугах по управлению и структурированию капитала, которые напрямую (inhouse) могут предложить только крупные участники рынка», — пояснил представитель «ДОМ.РФ».

Людмила Прокопова уверена, что менее крупным банкам сегодня очень сложно конкурировать с топовыми, поскольку для этого необходимо преодолеть серьезное отставание — как технологическое, так и по



Источник: Frank RG

уровню компетенции сотрудников, размеру партнерской сети. В условиях, когда увеличивается доля монoклиентов, а также появляется запрос на комплексное управление капиталом, банки оказались перед вызовом в плане «организации качественного и одновременно доходного бизнеса в условиях растущей конкуренции», сделали вывод во Frank RG.

«Репутация, бренд банка играют одну из основных ролей при выборе, а данный капитал организации создать еще сложнее, — добавила Людмила Прокопова. — Сама аудитория сегмента HNWI менее подвижна в плане смены банка по сравнению с клиентами массовой розницы, значительно выше затраты на переключение. Поэтому мы не ожидаем на рынке изменения конкурентного поля».

Возвращение стандартов

Означат ли все сказанное выше, что за пределами топ-15 банков у Private Banking перспективы выглядят все более безнадежными?

Алексей Гусев связывает рост числа клиентов, которые в нестабильные времена перевели все деньги в топовые госбанки, с надежностью и консервативностью этих организаций. Сейчас потребность в сбережении средств сохраняется, но постепенно она сойдет на нет, считает он.

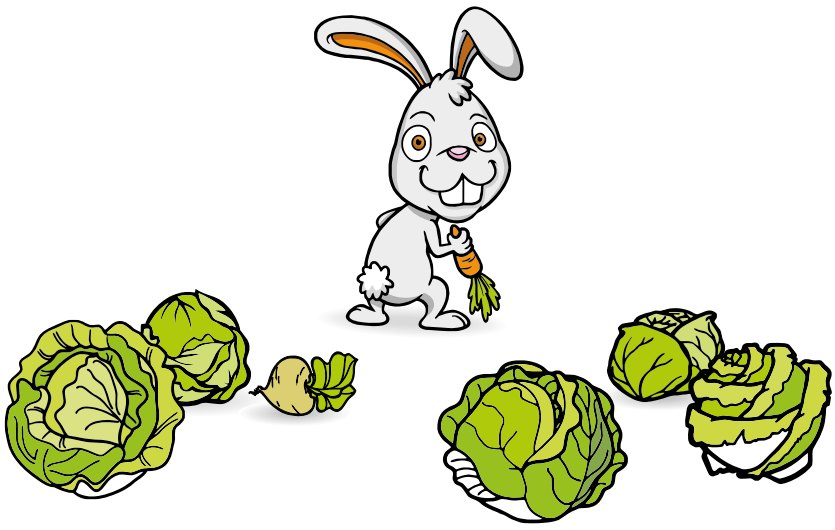
Маргарита Васильева видит ситуацию так: «Конкуренция за клиентов усиливается. У банков второй и третей десятки по активам есть свои преимущества и новые горизонты возможностей. Зачастую они более гибкие в клиентском сервисе, прилагают много усилий для выстраивания долгосрочных отношений с клиентами и их удержания, креативны, стремятся находить интересных партнеров по привилегиям и новые ниши для развития бизнеса».

Алексей Гусев вспомнил, как во время кризисного 2022 года многие игроки рынка не могли обеспечить клиентам стандарты качества обслуживания и lifestyle management даже на уровне простого консьерж-сервиса, из-за чего теряли клиентов. Сейчас, по его мнению, рынок восстановился, подразделения Private Banking способны, пусть и в других условиях, обеспечить привычные для VIP-клиентов технологии продуктового ряда. Но эксперт отметил, что пока идет переоценка рисков, состоятельные россияне в редких случаях вкладываются в инвестиционные инструменты в средних и нишевых банках, хотя и такая тенденция постепенно просматривается. Он также заметил появление нового тренда: «VIP-клиенты задумываются о приобретении или вхождении в капитал испытывающих трудности средних и нишевых банков, которые для них становятся основными, кэптивными, эдаким single family office light. Тем более и ближайшие год-два ситуация для этого весьма благоприятная».

Александр Икрянников считает, что по мере дальнейшего развития рынок стабилизируется с точки зрения предложения, но опции индивидуального управления капиталом способен предложить ограниченный круг банков.

Маргарита Васильева полагает, что переток клиентов на рынке возможен, но только при условии создания банками определенных условий для этого: уникальных продуктов, новых сервисов, расширенных систем привилегий.

«Новые сервисы, партнеры — все это позволяет сохранить свое место в конкурентной среде», — уверена Лариса Лукьянова. Б.О

www.finversia.ru
финансовая информация
finversia
Ничего лишнего...

реклама