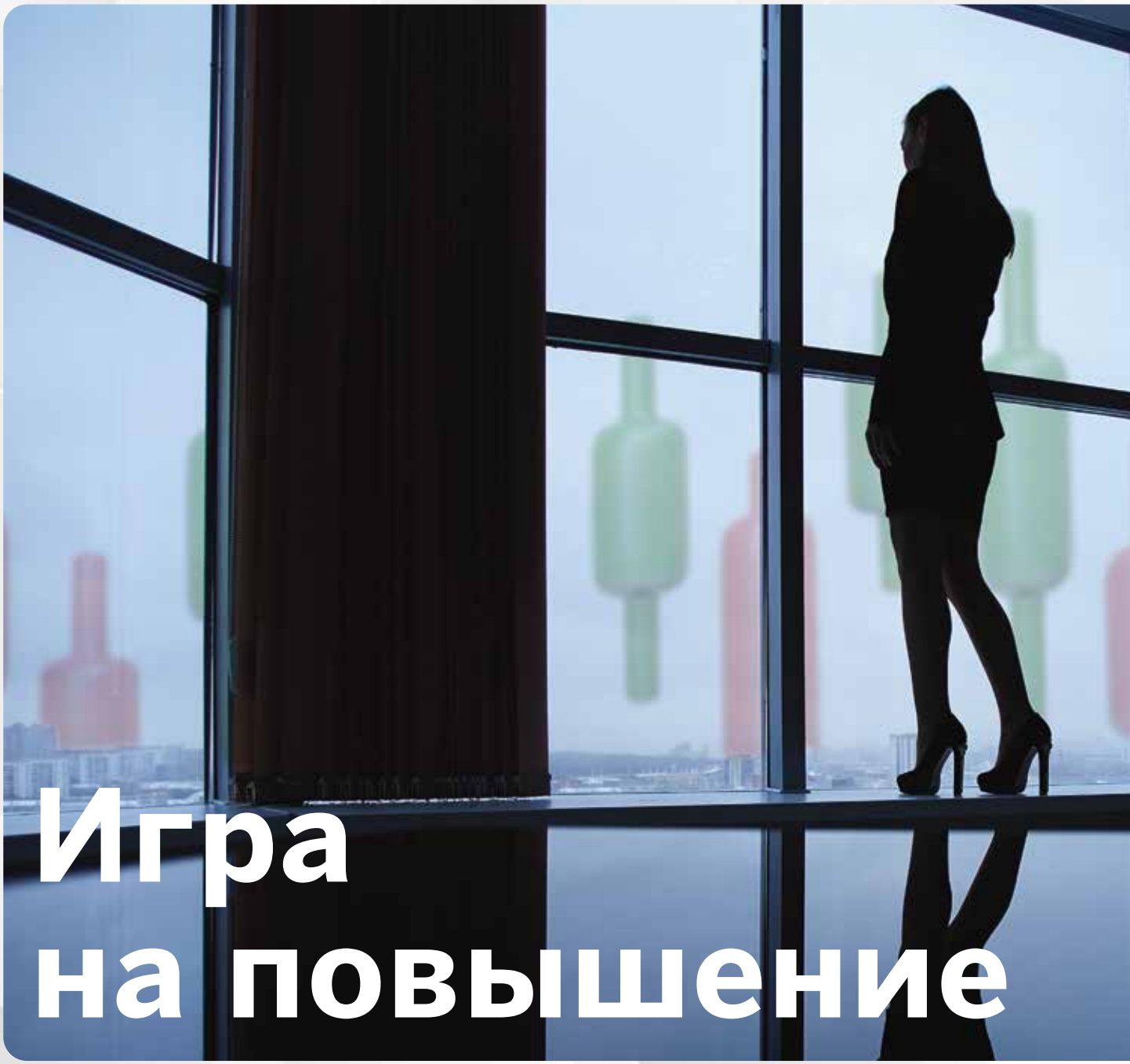


Игра на повышение

Российский сегмент private banking, как и весь национальный банковский сектор, сталкивается с очень нестандартными вызовами



ПАВЕЛ САМИЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АЦ «БИЗНЕСДРОМ»



НАТАЛЬЯ ВАСЕКИНА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА АЦ «БИЗНЕСДРОМ»
ПО АНАЛИТИЧЕСКИМ ПРОЕКТАМ



Можно сказать, что и интенсивность событий, и динамика влияющих на запросы клиентов показателей, изменений структуры рисков настолько выросли, что только проактивное управление позволяет банкирам сохранять свои позиции. Private-сегмент перестал быть консервативным и «неторопливым», клиенты стремительно молодеют, а еще расширяется структура клиентской базы — такого разнообразия социальных статусов, сфер и видов деятельности, такого риск-аппетитов никогда раньше здесь не было.

С одной стороны, весь рынок испытывает сильную неопределенность, давление со стороны санкций и ограничений, которые существенно влияют на работу и возможности формирования линейки клиентских сервисов. С другой стороны, мы видим значительный рост портфеля, клиентской базы и поразительно быстрое увеличение общего числа состоятельных клиентов. При этом текущие условия позволяют банкам предоставить высокую доходность, банки активно развивают сервисы, включая цифровые, создают новые форматы взаимодействия, экспериментируют с форматами. Работа в таких условиях требует высокого профессионализма, а главное — адаптивности и гибкости.

«Банковское обозрение» и аналитический центр «БизнесДром» подготовили пятый ежегодный рейтинг топ-менеджеров российских подразделений private banking, которым состоятельные клиенты доверяют свой капитал.

Основной рост обеспечен новым капиталом. Согласно оценкам Frank RG, количество клиентов с финансовым капиталом от 60 млн рублей в российских банках в 2023 году составило рекордные 52,5 тыс. человек, и этот показатель продолжает расти. Сложившаяся тенденция поддерживается несколькими факторами.

Во-первых, альтернативных инструментов с достойной доходностью становится все меньше. Это касается как иностранных инструментов в дружественных странах, так и предложений управляющих компаний. Во-вторых, оставшимся финансовым инструментам, прямо скажем, сложно было конкурировать с банковскими продуктами в эпоху высоких ставок. В сложившихся условиях продолжается приток новых денег, а также происходит «возврат капитала» в Россию, что в бóльшей степени обеспечивает рост сегмента. Ключевой задачей для банков становится управление новой базой клиентов в условиях неясных экономических перспектив.

С другой стороны, банки стали все больше обращать внимание на изменение потребительского поведения. В прошлом году мы отмечали, что клиент private молодеет, а вместе с этим меняются ожидания клиентов от взаимодействия с банками. Новые клиенты предъявляют к банку свои требования: это быстрота и простота обслуживания, удобство удаленной коммуникации и сервисов, которыми можно воспользоваться онлайн. Также бóльший вес стали иметь возможности банка в решении нефинансовых вопросов клиентов. Команды private banking становятся универсальными «бойцами», умеющими взаимодействовать с постоянными зрелыми клиентами в классических форматах, а также с новой волной состоятельных клиентов.

Сегмент состоятельных клиентов по-прежнему остается одним из самых закрытых в банковском секторе. Здесь все так же важно соблюдать конфиденциальность, при этом

уровень закрытости самих команд и руководителей подразделений, работающих с состоятельными клиентами, продолжает усиливаться. Тем не менее это не мешает банкам активно привлекать новых клиентов и удерживать действующих с помощью интересных коллаборации, мероприятий и, конечно, новых продуктов и сервисов.

Как составлялся рейтинг

Рейтинг руководителей оценивает не только количественные параметры клиентской базы, но и роль самих лидеров команд, их опыт и то, каких успехов они добились за годы работы в текущей должности. Мы оцениваем руководителей как визионеров и энтузиастов развития услуг для состоятельных клиентов своих банков. Именно поэтому в числе оцениваемых факторов в методике — присутствие руководителя в медийном пространстве.

Активность руководителя позволяет оценить введение новых продуктов и услуг, запуск совместных проектов и маркетинговых инициатив под его руководством.

Для составления рейтинга решено было взять за основу следующие критерии*:

- **стаж и опыт работы руководителем,** т.е. профессионализм не только на финансовом рынке в целом, но и в сегменте РВ;
- **результаты работы в текущей должности —** запуски новых проектов, изменения в подразделении под руководством топ-менеджера;
- **медийная активность топ-менеджера,** т.е. то, как руководитель представляет себя и услуги своей финансовой организации в медиапространстве;
- **базовые показатели динамики количества клиентов и объема капитала подразделения,** в котором на момент составления рейтинга работает руководитель.

В итоговый рейтинг вошли 14 руководителей подразделений РВ. Средний стаж работы в данном сегменте — девять лет. В рейтинге этого года с небольшим отрывом лидируют женщины — их девять против пяти мужчин.

Средний прирост числа клиентов и рост капитала в сегменте РВ за 2024 год составили 54 и 65% соответственно. В среднем банки за прошедший год запустили семь маркетинговых проектов и семь новых сервисов или продуктов для своих клиентов. При этом 100% участников рейтинга запустили хотя бы один новый продукт в 2024 году. Б.О

* Методика рейтингов предполагает наличие дополнительных коэффициентов, которые позволяют осуществить более точную оценку участников.



1

Алина Назарова

А Клуб

94 балла



2

Евгений Сафонов

ПСБ | Private Banking

89 баллов



3

Екатерина Серединская

SOVCOMBANK WEALTH MANAGEMENT

88 баллов



3

Анастасия Агафонова

Уралсиб Private Banking

88 баллов



5

Маргарита Васильева

МТС БАНК PRIVATE BANKING

83 балла



4

Александр Икрянников

ДОМ РФ

86 баллов



6

Сергей Мальцев

Т БАНК

81 балл



5

Елена Портнягина

ЛОКО.PRIVATE

83 балла



7

Наталья Пивоварова

БСПБ

75 баллов



8

Александра Бугаева

ОТП Банк

74 балла



11

Лариса Лукьянова

ЦИФРА private

66 баллов



9

Александр Руденко

Банк ЗЕНИТ

69 баллов



12

Ольга Пугачева

Экспобанк

61 балл



10

Андрей Казаков

РЕАЛИСТ БАНК PRIVATE BANKING

68 баллов

