Евгений Сафонов (ПСБ): Инвестирование в предметы искусства дает старт собственным коллекциям

Евгений Сафонов, старший вице-президент, директор департамента частного капитала ПСБ, рассказал, какие финансовые инструменты сегодня выбирают состоятельные клиенты и как будет меняться индустрия в ближайшие пару лет

Текст
АННА ДУБРОВСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Евгений, на протяжении последних нескольких лет интерес состоятельных клиентов как к классическим, так и к альтернативным инвестициям изменялся в зависимости от рыночной ситуации. С какими запросами сегодня чаще всего обращаются такие клиенты в ПСБ?

— Высокая ключевая ставка всегда увеличивает интерес к депозитам и накопительным счетам. Однако если в 2022 году индикатор финансового рынка держался на высоком уровне в течение нескольких месяцев, то сейчас сложилась беспрецедентная ситуация —ключевая ставка на российском рынке больше года обновляла максимальные значения. И даже после ее июльского снижения банки по-прежнему предлагают высокую доходность по депозитам (на уровне 17–18%), что стимулирует интерес состоятельных клиентов к классическим сберегательным инструментам. При таком уровне ставок надбавки к ним за выполнение определенных условий для состоятельных клиентов ПСБ уже особой роли не играют, гораздо важнее зафиксировать высокую базовую доходность на длительный срок. При этом основным сроком размещения денег на депозитах у нас по-прежнему являются три – шесть месяцев, но в ожидании снижения ключевой ставки все большее количество клиентов пытаются зафиксировать высокие ставки и на сроки от одного года до трех лет.

Как правило, чем больше у клиента капитал, размещаемый в банке, тем выше его интерес к альтернативным инвестициям как способу диверсификации активов. Таким клиентам и членам их семей требуется особое обслуживание — от открытия отдельных «семейных офисов» до создания закрытых деловых сообществ и мероприятий.

— Вернемся к депозитам. В прошлом году вы предложили состоятельным клиентам необычный продукт — вклад «ПСБ Проценты вперед». Насколько он популярен?

— Вклад мы запустили в конце прошлого года. Его специфика — в том, что в день открытия депозита клиент получает доходность за весь срок размещения. Учитывая инфляцию, такая схема начисления процентов позволяет избежать возможного обесценения полученного дохода и сразу разместить его на краткосрочных высокодоходных депозитах либо инвестировать в альтернативные инструменты. Этот продукт стал достаточно популярным у состоятельных клиентов.

— С начала года золото часто бьет исторические рекорды. Как это влияет на спрос состоятельных клиентов?

— Золото сохраняет высокую инвестиционную привлекательность. Геополитическая ситуация стимулирует спрос на золото, которое на этом фоне имеет хорошие перспективы роста на долгосрочном горизонте. В течение 7–10 лет этот актив будет привлекательным для инвестирования. Инвестиции в золото защищают от кратковременных просадок в других инвестиционных инструментах, например в акциях.



Мы заметили, что по сравнению с 2023–2024 годами интерес к покупке слитков сейчас скорректировался. Дело в том, что физическое золото не всегда превосходит по доходности акции и облигации, но такой актив помогает сократить возможные убытки в кризисные периоды. Многие наши клиенты удовлетворили спрос на физическое золото для диверсификации портфелей в период высокой волатильности других инвестиционных инструментов. Кроме того, в 2025 году ключевая ставка остается на высоком уровне, и многие состоятельные клиенты рассматривают в качестве источника гарантированного дохода депозиты.

Помимо золота привлекательным инструментом диверсификации остаются инвестиционные бриллианты. Среди наших клиентов особой популярностью пользуются редкие камни, подбираемые индивидуально для последующего создания уникальных украшений. И мы регулярно расширяем это продуктовое направление, подключая новых партнеров.

— Будет ли в дальнейшем расти интерес состоятельных клиентов к покупке ювелирных украшений как объекту инвестирования? Или высокий спрос на такие инвестиции продиктован исключительно текущей макроэкономической ситуацией?

— Инфраструктура инвестиций в бриллианты на российском рынке активно развивается, продолжается работа над регулированием этого рынка. В частности, введен механизм обратного выкупа, действует бессрочное продление отмены НДС при покупке у банков инвестиционных бриллиантов. Эти инициативы, безусловно, повышают доверие клиентов к такому инструменту, способствуя формированию простой и прозрачной инфраструктуры для всех типов инвестирования — от оценки и покупки драгоценных камней до продажи и фиксации прибыли.

При этом инвестиционные драгоценные камни — долгосрочный финансовый инструмент, который не рассчитан на быструю доходность, и, развивая это направление, мы в первую очередь делаем ставку на продажу индивидуальных ювелирных изделий. Например, недавно ПСБ провел сделку в интересах клиента по покупке бриллианта массой 4 карата стоимостью более 7 млн рублей.

— Какую долю инвестиционного портфеля вы рекомендуете сейчас держать в золоте?

— В текущих условиях доля физического золота в инвестиционном портфеле на уровне 5–7% выглядит вполне рациональной. Наши клиенты для диверсификации капиталов предпочитают золото в слитках обезличенным металлическим счетам, хотя главная сложность физического золота как инвестиции — его хранение. Любой дефект слитка будет влиять на его финальную стоимость. Возможность передавать такой актив на ответственное хранение в ПСБ позволяет нашим клиентам избежать возможного нарушения условий хранения или транспортировки драгметалла.

— Последние годы в индустрии Private Banking растет спрос на инвестиции в искусство. И сегодня состоятельные клиенты, которые никогда не интересовались такими активами, приобретают работы знаменитых художников. Насколько это правильная идея? Ведь инвестиции в искусство требуют специальных знаний и понимания ценности таких активов.

— Покупка произведения искусства, в отличие от акций и облигаций, — это история эмоциональная, эстетическая, далеко не всегда связанная с прагматичным подходом. Коллекционеры, приобретая картины, ощущают сопричастность к глобальному процессу сохранения культурного наследия, передают значимые для мира искусства работы своим потомкам, создавая частные коллекции и получая эстетическое удовольствие. Сегодня все чаще можно видеть, как состоятельные клиенты, начиная приобретать предметы искусства в целях диверсификации капиталов, со временем, изучив этот рынок, погрузившись в сообщество коллекционеров, увлекаются и формируют собственные коллекции картин. В ПСБ Private Banking таких клиентов становится все больше.

— ПСБ Private Banking часто проводит бизнес-встречи с клиентами в разных городах России. В чем особенности таких мероприятий? Насколько они востребованы у клиентов?

— Клиентским мероприятиям мы уделяем особое внимание. В формате бизнес-завтраков мы обсуждаем самые разнообразные финансовые и нефинансовые темы, которые актуальны не только для владельцев крупных частных капиталов, но и для их родных и близких. Многим интересны нестандартные инвестиционные идеи, например арт-инвестирование. Для таких клиентов мы проводим тематические мероприятия в формате музейных экскурсий, рассказываем об инвестициях в предметы искусства. На встречах консультанты — эксперты в этой области — рассказывают, как формировать инвестиционно привлекательные коллекции. Мероприятия вызывают большой интерес, поэтому мы планируем развивать такой формат встреч.

Растет интерес к инвестициям не только в предметы искусства, но и в премиальные сорта вин. В этом году мы планируем провести ряд встреч с владельцами самых известных российских винодельческих хозяйств. Подобные мероприятия способствуют продвижению продукции отечественных производителей и помогают знакомиться с культурой российского виноделия.

Помимо золота привлекательным инструментом диверсификации остаются инвестиционные бриллианты. Среди наших клиентов особой популярностью пользуются редкие камни, подбираемые индивидуально для последующего создания уникальных украшений. И мы регулярно расширяем это продуктовое направление, подключая новых партнеров

— Какое мероприятие запомнилось лично вам?
— Одно из ярких и интересных мероприятий мы посвятили Дню славянской письменности в Музее русской иконы. На каждом этаже музея гостей встречали музыканты, которые играли на старинных инструментах — гуслях, свирелях. Известный исследователь старообрядчества на старославянском языке читал старинные притчи. В сопровождении опытных гидов в рамках индивидуальной экскурсии наши клиенты смогли погрузиться в атмосферу русской культуры, почувствовать ее богатство и величие.

— В начале года ПСБ открыл новый флагманский офис Private Banking в Москве. В чем его особенность? Или это еще одно отделение для обслуживания клиентов с крупным частным капиталом?
— Новый флагманский офис находится в историческом центре Москвы, в бизнес-центре «Балчуг-Плаза». Визуально мы постарались уйти от образа классического Private Banking. Новая площадка для обслуживания состоятельных клиентов и их семей скорее напоминает частную галерею, при этом картины известных художников, которые у нас представлены, можно приобрести. Это совместный проект с нашим партнером — одной из ведущих картинных галерей. Если клиент заинтересовался картиной, мы приглашаем профессионального арт-консультанта галереи, с которой сотрудничаем, эксперт рассказывает о картине, культурном контексте, в котором она была создана, о периодах творчества художника, подтверждает ее подлинность, предоставляет все необходимые документы, при необходимости помогает организовать безопасную транспортировку произведения искусства.

— Вы открыли VIP-офис на Крымском полуострове — в Симферополе, а также в Донецке. Появление офисов в этих регионах продиктовано ростом числа состоятельных россиян в этих регионах?
— Мы расширили нашу сеть, открыв VIP-офис в Симферополе, весной этого года обслуживать состоятельных клиентов начал новый офис в Донецке.

За последние годы заметно выросло число состоятельных россиян, которые приобретают в Крыму недвижимость и часто остаются в регионе на длительный срок. Понятно, что для комфортной жизни и отдыха им требуется и качественная финансовая инфраструктура. Структура услуг в рамках Private Banking сильно отличается от стандартного обслуживания, поскольку у состоятельных клиентов и их родственников совсем другие потребности и другой образ жизни. Поэтому многие состоятельные жители Крыма уже давно обслуживались в VIP-офисах ПСБ в близлежащих регионах — в Ростове-на-Дону, Краснодаре, а иногда и в Москве. Появление офисов ПСБ Private Banking в новых регионах и на Крымском полуострове решает одну из важнейших задач, которую мы ставим перед собой: масштабировать наши лучшие практики обслуживания VIP-клиентов и профессиональную инвестиционную экспертизу, обеспечивая качественный и удобный банковский сервис.

Основной капитал состоятельных клиентов теперь консолидируется в России, при этом растет спрос на разветвленную структуру активов, в том числе в азиатских странах и странах Ближнего Востока, на адаптацию инвестиционных стратегий под задачи разных поколений клиентов

— Дистанционное банковское обслуживание — основа современного банкинга. Что сегодня происходит в этом направлении в индустрии Private Banking, как меняются предпочтения клиентов?
— Здесь особых изменений мы не видим. Для владельцев крупного частного капитала личное взаимодействие с персональным советником остается предпочтительным форматом. Состоятельные клиенты приходят в офис не только решить насущные вопросы, но и за впечатлениями и эмоциями. Поэтому несмотря на активное развитие цифрового обслуживания, банки продолжают открывать офисы для состоятельных клиентов, переформатируют существующие офисы в новые концептуальные камерные пространства. Основная часть клиентов ПСБ Private Banking — состоявшиеся люди зрелого возраста с более консервативным подходом к формату банковского обслуживания. Они привыкли решать большинство своих вопросов в личном общении с консультантом, которого давно знают и которому доверяют, а в онлайне проводят только простые финансовые операции.

Клиенты с капиталом свыше 500 млн рублей, как правило, достаточно скептически относятся к дистанционным каналам. Чтобы поставить обычную подпись на документах, им удобнее сразу обратиться в офис, а если не позволяет время, наш менеджер может приехать к ним сам.

— Какие основные тенденции в развитии индустрии Private Banking в России на ближайшую перспективу вы можете выделить?
— Основной капитал состоятельных клиентов теперь консолидируется в России, при этом растет спрос на разветвленную структуру активов, в том числе в азиатских странах и странах Ближнего Востока, на адаптацию инвестиционных стратегий под задачи разных поколений клиентов. Это повышает значимость эффективного управления семейным капиталом, решения вопросов, связанных с правовым, налоговым сопровождением и наследованием семейных капиталов, различных lifestyle-сервисов: от образования детей до организации отдыха семьи клиента.

В конце этого года на фоне постепенного смягчения денежно-кредитной политики и постепенного снижения ключевой ставки структура капиталов состоятельных клиентов, скорее всего, будет снова смещаться в сторону различных инвестиционных инструментов. Мы увидим рост интереса к более рискованным и доходным инвестиционным инструментам. Однако пока ключевая ставка сохраняется на высоком уровне, актуальными для большинства клиентов остаются защитные стратегии — депозиты или фонды денежного рынка. **Б.О**