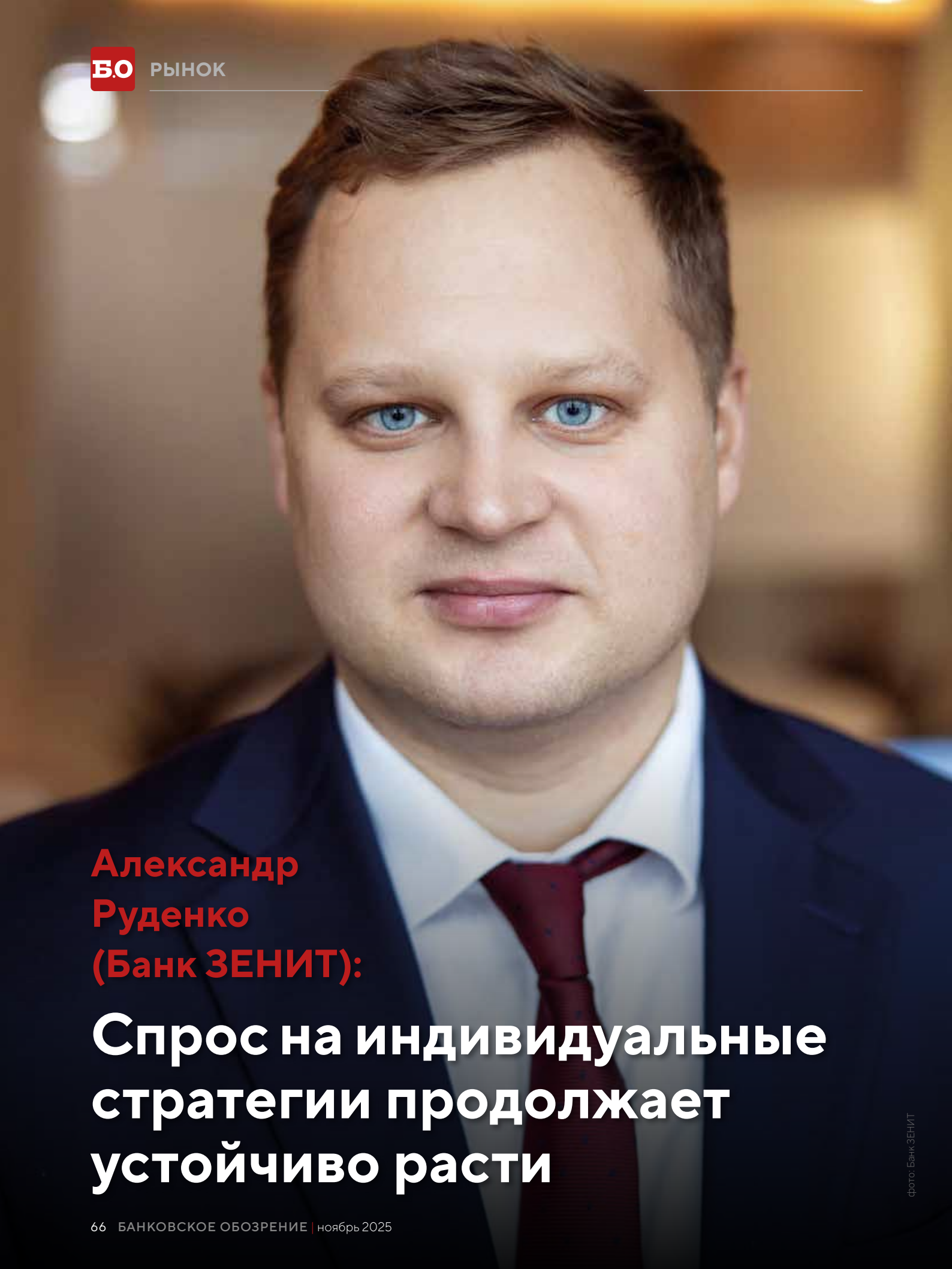


## Александр Руденко (Банк ЗЕНИТ):

# Спрос на индивидуальные стратегии продолжает устойчиво расти

фото: Банк ЗЕНИТ

# Об уникальном опыте адаптации рынка Private Banking к росту числа состоятельных клиентов и повышению их требований к качеству обслуживания «Б.О» рассказал директор ЗЕНИТ Private Banking Александр Руденко

## РАЗВИТИЕ

**— Александр Геннадьевич, поздравляем вас с 30-летним юбилеем банка. Как давно в периметре организации существует ЗЕНИТ Private Banking? С чего он начинался и что в банке считают основными достижениями в обслуживании состоятельных клиентов сегодня?**

— Большое спасибо за поздравление! Для банка это действительно важная веха, и, пользуясь случаем, хочу выразить искреннюю благодарность нашим клиентам. Именно их доверие и партнерство являются надежным фундаментом для развития и мотивируют нас постоянно совершенствоваться.

Идея создания полноценного Private Banking в Банке ЗЕНИТ появилась в начале 2000-х. Уже в 2001 году было основано подразделение, а в 2002-м оно начало развиваться как самостоятельный бизнес внутри банка. Толчком послужил запрос со стороны первых VIP-клиентов — акционеров и топ-менеджеров компаний, которые обслуживались у нас в Москве и Татарстане. Мы опирались на лучшие западные практики, в том числе на опыт швейцарских и мировых банков, но переосмыслили их и адаптировали под российскую специфику, создав собственную модель частного обслуживания. Важно отметить, что ЗЕНИТ был одним из первых банков в стране, которые запустил private banking в классическом формате.

Сегодня наша стратегия строится вокруг качественной, по-хорошему консервативной работы с клиентами, высокой экспертизы и гарантии конфиденциальности. Мы предлагаем действительно уникальные продукты и решения — от эксклюзивных инвестиционных инструментов до премиальных сервисов, соответствующих самым высоким международным стандартам. Многие клиенты остаются с нами долгие годы, и это для нас главный показатель успеха.

**— Банки организуют для VIP-клиентов много мероприятий и активностей. Что устраивали в ЗЕНИТЕ к юбилею?**

— Действительно, к своему 30-летию Банк ЗЕНИТ подготовил целую серию особенных событий, отражающих наш стиль, философию и внимание к клиентам.

Для клиентов ЗЕНИТ Private Banking юбилей стал поводом встретиться на закрытых мероприятиях. Они проходят всю осень с участием руководства банка в Москве, Казани и Альметьевске. Такой вечер традиционно сочетает в себе официально-деловую и развлекательную программы. Это не просто праздник, а теплая встреча, где можно почувствовать атмосферу доверия, которая формировалась вместе с нашим Private Banking на протяжении более двух десятилетий.

**— Какие продукты вы вывели на рынок за последние два года? Как меняется линейка в связи со смягчением ДКП и замедлением экономики?**

— Последние два года для нас стали временем активного развития и переосмысления продуктовой линейки. Мы сосредоточились на создании решений, которые отвечают на реальные запросы клиентов. Это и исламские финансовые продукты, и обновление наших премиальных пакетов, и добавление востребованных сервисов.

У клиентов возрос запрос на международные карты и безопасные трансграничные переводы, и благодаря партнерским решениям нам удалось реализовать эти продукты в современном, надежном формате.

В продуктовой линейке мы также усилили присутствие партнерских страховых продуктов с акцентом на повышенный доход и запустили комбинированный продукт, который сочетает вклад и доверительное управление активами.

В корпоративном сегменте мы продолжаем развивать брокерское обслуживание для юридических лиц. Мы улучшили условия по маржинальному кредитованию — наша ставка установлена на уровне ключевой ставки ЦБ РФ плюс 2%, что заметно выгоднее среднерыночных предложений, где маржинальные и инвестиционные займы чаще всего превышают 20% годовых. Кроме того, по тарифу «Профессиональный» комиссия по сделкам РЕПО начинается от 0,0007% и снижается по мере роста совокупного объема операций в день — для крупных сделок это более чем в два раза выгоднее по сравнению с предложениями других банков и брокеров.

## ТЕНДЕНЦИИ

**— Какие тенденции на рынке управления крупным частным капиталом вы сегодня выделили бы в качестве наиболее значимых?**

— Во-первых, мы по-прежнему видим спрос на сберегательные продукты. Однако по мере снижения ставок клиенты все активнее ищут альтернативные инструменты с высокой потенциальной доходностью. Все больший интерес вызывают доверительное управление, цифровые финансовые активы и облигации надежных эмитентов.

Одновременно растет внимание к новым формам управления активами: личным фондам, закрытым паевым инвестиционным фондам (ЗПИФ) и долевому страхованию жизни (ДСЖ). Этот тренд среди состоятельных клиентов обусловлен желанием иметь гибкие и надежные инструменты для защиты и наследования ка-

питала, а также управления им с учетом современных финансовых, налоговых и правовых реалий.

Так, личные фонды предоставляют полную свободу в управлении, позволяя владельцу самостоятельно формировать структуру управления и определять выгодоприобретателей. Долевое страхование жизни, в свою очередь, сочетает страховую защиту, инвестиционный доход и налоговые льготы. ДСЖ обеспечивают защиту средств от ареста или раздела имущества и предоставляет налоговые вычеты при сроке договора от пяти лет. Это выгодно для инвесторов с крупным капиталом, которым важны юридическая защита и оптимизация налоговой нагрузки.

**— На фоне снижения удовлетворенности клиентов, особенно в сегментах UHNWI и VHNWI, которое отмечают аналитики Frank RG, как вы перестраиваете бизнес? Как работаете с претензиями?**

— В нашем случае мы не наблюдаем такой тенденции. Напротив, уровень лояльности остается стабильно высоким, и во многом это связано с нашим подходом. В отличие от крупных универсальных игроков, мы можем быстро адаптироваться и выстраивать индивидуальные решения под конкретного клиента.

Еще один фактор — наша стабильность. Банк ЗЕНИТ более 30 лет работает на рынке, демонстрируя устойчивость и опираясь на опытную команду. Многие наши персональные менеджеры сотрудничают с клиентами более десяти лет, знают их семьи, бизнес и предпочтения. Это создает особую атмосферу доверия, которую коллеги укрепляют из года в год, неизменно оправдывая ожидания наших клиентов.

Сегодня действительно сложно удивить рынок новым продуктом — любые инновации быстро становятся массовыми. Поэтому мы делаем ставку на стабильность: неизменно высокий уровень сервиса, внимание к деталям, личное отношение и укрепление доверия. и наша стратегия показывает отличные результаты.



фото: Банк ЗЕНИТ

## ИСЛАМСКИЕ ПРОДУКТЫ

**— Почему Банк ЗЕНИТ решил начать активно развивать исламские финансовые продукты?**

— Решение о запуске и развитии этого направления в Банке ЗЕНИТ прежде всего связано с уважением к ценностям наших клиентов и стремлением предоставить им возможность пользоваться банковскими услугами, полностью соответствующими их мировоззрению. Мы провели глубокий анализ рынка и убедились в стабильном росте интереса и большом потенциале партнерского финансирования в России.

Сегодня Банк ЗЕНИТ предлагает широкий спектр продуктов: исламская карта для клиентов Private Banking, а также для розничных и зарплатных клиентов, комплексный пакет услуг «Исламский» для бизнеса, корпоративная карта, а также индивидуальную стратегию доверительного управления «НУР».

Мы гордимся тем, что входим в число немногих российских банков, которые не просто говорят о развитии исламских финансов, а действительно создают работающие продукты, вносят вклад в развитие этого перспективного направления и поддерживают клиентов с уважением к их ценностям.

Отдельно хочу поблагодарить профессиональное сообщество, которое высоко оценивает нашу работу. В этом году исламская карта для клиентов Private Banking заняла почетное третье место

на XV премии FINAWARD, учрежденной изданием «Банковское обозрение», — в номинации «Продукт или сервис для клиентов уровня Private или Premium». Мы ценим, что вы замечаете нашу работу.

**— Чем наполнение исламской карты МИР для ваших клиентов отличается от стандартного для прайвета пакета по рынку?**

— Наша исламская карта действительно уникальна, и не так много подобных предложений есть сегодня на рынке. Кроме того, что она полностью соответствует нормам шариата, ее выделяет солидный пакет дополнительных преимуществ для владельца. Это индивидуальное обслуживание и особые нефинансовые бонусы: доступ в бизнес-залы, компенсируемые поездки на такси, круглосуточный консьерж-сервис, возможность участия в эксклюзивных культурных и бизнес-мероприятиях и другие востребованные сервисы и услуги.

**— В мае 2025 года вы запустили в рамках исламского банкинга индивидуальную стратегию доверительного управления (ИСДУ «НУР»). Насколько этот продукт уникален?**

— ИСДУ «НУР» — это индивидуальная стратегия доверительного управления, разработанная в полном соответствии с требованиями и нормами шариата. Инвестирование в рамках стратегии осуществляется исключительно в дозволенные финансовые инструменты, торгуемые на Московской бирже. Методология отбора таких инструментов была создана совместно с Российским исламским институтом и согласована Советом улемов Духовного управления мусульман Республики Татарстан. На сегодня инвесторам доступно более 75 таких инструментов.

В отношении денежных средств и ценных бумаг, находящихся под управлением в рамках ИСДУ «НУР», ведется обособленный учет, что обеспечивает прозрачность и соответствие принципам исламского финансирования. Ожидаемая доходность такого портфеля на горизонте 1–1,5 лет находится на уровне 22%.

**— Велик ли спрос на ИСДУ с учетом высоких ставок по депозитам и волатильности на МОЕХ?**

— Спрос на индивидуальные стратегии доверительного управления сейчас продолжает устойчиво расти. Снижение ставок по депозитам и волатильность на рынке акций стимулируют клиентов искать более гибкие и персонализированные решения для управления капиталом.

Все больше инвесторов выбирают доверительное управление и инвестиционное консультирование, которые учитывают их индивидуальные цели и рисковые предпочтения. Только с начала года объем активов под доверительным управлением вырос в два раза. Помимо этого, растет спрос на аналитическую экспертизу, которая позволяет принимать более эффективные инвестиционные решения в условиях неопределенности рынка. Клиенты все чаще предпочитают комплексный подход, ориентированный на стратегические решения. Именно поэтому индивидуальные стратегии становятся реальной альтернативой традиционным депозитам и стандартным инвестиционным продуктам.

**— Способствуют ли региональные и духовные власти продвижению исламского банкинга?**

— Региональные и духовные власти действительно играют большую роль в продвижении исламского банкинга. В Татарстане это выражается в активной поддержке руководства республики.

Например, одним из ключевых событий делового года является ежегодный международный форум в Казани «Россия — Исламский мир», который объединяет представителей власти, бизнеса, религиозных организаций и финансовых институтов из России и стран исламского мира. Форум — важная площадка для обмена опытом и выстраивания партнерских отношений в сфере исламского банкинга. Мы традиционно принимаем в нем участие и с удовольствием делимся нашими наработками с коллегами.

Хочу отметить, что руководство Татарстана последовательно оказывает поддержку и создает благоприятные условия для развития инструментов партнерского финансирования. Это не только способствует росту исламского банкинга в регионе, но и укрепляет позиции Казани как одного из центров исламской экономики России и Евразии.

Особого внимания заслуживает федеральный эксперимент Банка России по партнерскому финансированию, стартовавший 1 сентября 2023 года в Башкортостане, Дагестане, Татарстане и Чечне. Недавно он был продлен до сентября 2028 года. С ноября 2024 года Банк ЗЕНИТ является его официальным участником. Мы уверены, что по мере расширения числа участников проект станет драйвером масштабного развития и распространения партнерского финансирования на российском рынке. Это не только создаст новые возможности для клиентов, но и поможет укрепить нормативную базу и повысить доверие к партнерскому финансированию среди широкой аудитории.

**— Как вы видите дальнейшее развитие ЗЕНИТ Private Banking? и что бы вы хотели пожелать вашим клиентам?**

— Я вижу будущее ЗЕНИТ Private Banking в гармоничном сочетании традиций и современных технологий. Мир меняется и не перестает нас удивлять, но ценность личного отношения, внимания и доверия остается неизменной. Мы продолжаем совершенствовать сервисы, расширять инвестиционные возможности и разрабатывать продукты, которые действительно соответствуют ожиданиям наших клиентов.

Главная цель — сохранить ту атмосферу партнерства и персонального подхода, которая отличает ЗЕНИТ Private Banking уже более двух десятилетий. Руководствуясь стратегией, мы стремимся сохранить и приумножить капитал для трех поколений семьи и хотим, чтобы каждый клиент чувствовал: его интересы — в надежных руках.

Нашим клиентам и их родным и близким я хочу пожелать здоровья, гармонии в рабочих вопросах и в домашнем кругу, неиссякаемой энергии и вдохновения. Мы благодарны за доверие и гордимся тем, что можем идти с вами рядом. Б.О