



Один за всех, и все за private



ПАВЕЛ САМИЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АЦ «БИЗНЕСДРОМ»



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

В этом году «Банковское обозрение» и аналитический центр «БизнесДром» составили первый рейтинг команд, которые работают с клиентами банковского private-сегмента. Учитывая непростые условия, в которых оказалась сегодня российская банковская система, становится очевидным, что успех и эффективность отдельных банков определяются не только ролью руководителя направления



ормирование успешной управленческой и менеджерской команды в private banking — это особый вид искусства: с одной стороны, персонал должен быть максимально профессиональным и опытным, с другой — не отставать от трендов и быть в состоянии

предугадывать любые пожелания клиентов. Такой набор компетенций — это большая сложность для HR-подразделений банков. Собрать, мотивировать, удерживать и развивать действительно эффективную команду для работы с хайнет-сегментом — это очень непростая задача. Если руководитель направления должен задавать тренды и быть визионером, то команда обязана быстро подхватывать инициативы, проверять, тестировать и выдавать их как высококлассный конечный продукт. Эффективность в этом случае заключается не только в наборе новаторских идей, но и в том, каким образом они реализованы. И здесь ключевая роль отдается именно командной работе.

Как составлялся рейтинг

Рейтинг эффективности команд private banking имеет свою методику оценки. Здесь мы также оценивали показатели привлеченного капитала и динамику клиентской базы. Кроме того, в рейтинге мы обратили внимание на эффективность одного сотрудника, а также на концентрацию привлеченного капитала на одного члена команды. Методика рейтинга также учитывает средний стаж сотрудников в банковской сфере и непосредственно в private-сегменте. Уровень медийной активности всего подразделения также входит в оценку эффективности команды. Качество коммуникаций без привязки к экспертному мнению руководителя команды оценивается нами как важный элемент в формировании имиджа и способствует привлечению и удержанию клиентов.

При составлении рейтинга оценивались следующие критерии*:

- **средний стаж и опыт работы ключевых сотрудников команды**, т.е. профессионализм не только на финансовом рынке в целом, но и в сегменте РВ;
- **эффективность работы одного сотрудника** — размер и концентрация привлеченного капитала на одного сотрудника;
- **медийная активность всего подразделения**, т.е. то, как продукты и сервисы банка представлены в медиапространстве;
- **базовые показатели динамики количества клиентов и объема капитала подразделения**.

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

МЕТОДОЛОГИЯ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА

1. Доля привлеченного нового капитала (ноябрь 2023 – ноябрь 2024) на одного сотрудника команды private banking:

- до 5% — 0 баллов
- до 10% — 6 баллов
- до 20% — 10 баллов
- свыше 20% — 15 баллов

2. Размер привлеченного нового капитала (ноябрь 2023 – ноябрь 2024) на одного сотрудника команды private banking:

- до 300 млн — 0 баллов
- 300–600 млн — 3 балла
- 600 млн – 1 млрд — 4 балла
- свыше 1 млрд — 7 баллов

3. Средний стаж ключевых персон в команде в банковской сфере свыше 5 лет:

- менее 5 лет — 0 баллов
- 5–6 лет — 2 балла
- 7–9 лет — 3 балла
- свыше 10 лет — 5 баллов

4. Доля ключевых персон в команде со стажем в private banking свыше 5 лет:

- до 20% — 0 баллов
- до 50% — 6 баллов
- свыше 50% — 10 баллов

5. Прирост клиентской базы подразделения за последний год работы в текущей должности:

- прирост до 15% — 7 баллов
- прирост более 15% — 15 баллов

6. Прирост объема капитала клиентов за последний год работы в текущей должности:

- прирост до 15% — 6 баллов
- прирост более 15% — 15 баллов

7. Медийная и отраслевая активность руководителя оценивается по числу упоминаний в «SCAN Интерфакс»:

- максимум — 15 баллов, в зависимости от количества упоминаний

Значения показателей взвешиваются и суммируются, на основе полученного балла выстраивается итоговый рейтинг.

В рейтинге команд приняли участие десять подразделений российского private banking. Минимальное количество сотрудников в команде среди участников рейтинга составило пять человек, максимальное превысило 1000 сотрудников. Среднее значение привлеченного капитала на одного сотрудника в 2024 году среди участников рейтинга — 0,93 млрд рублей. Семь из десяти команд — участников рейтинга включают в себя 50+% сотрудников со стажем работы в private более пяти лет.

1 67 баллов



Команда VTB Private Banking

Структурирование активов, налоговое консультирование, формирование наследственных структур и инвестиционных стратегий, правовое сопровождение сделок, daily banking, финансовые и нефинансовые сервисы, семейные программы лояльности и lifestyle-management — все для сохранения и приумножения капитала.

Цель — финансовое благополучие и высокое качество жизни клиентов и членов их семей.

Private Banking VTB объединяет более 80 тысяч клиентов и 5 трлн рублей под управлением. Образовавшись в 2007 году, прошел ряд интеграций (с Банком Москвы, «Открытием», РНКБ, Почта Банком), запустил 136 офисов в 52 регионах России.

В 2024 году прирост клиентов составил более 40%, прирост AUM — более 45%. VTB признан «Лучшим банком для крупных частных клиентов» (Forbes), «Банком для всей семьи» (Компания), «Лучшим российским банком для состоятельных частных клиентов» (Wealth Navigator), крупнейшим private banking в России (Frank Research Group).

2 65 баллов



«А-Клуб» — это про команду. Мало нанять звезд, важно, чтобы они работали слаженно, дополняли друг друга, разделяли ценности бизнеса. Фронт — это 110 частных банкиров, все они объединены целью заботы о клиенте, участвуют в постоянном улучшении сервиса и, главное, неравнодушны к любым клиентским задачам. Круглосуточная поддержка оперативно помогает клиентам. Продуктовая команда — настоящие инноваторы: запустили P2P-платформу, сделки pre-IPO, ЦФА. А еще наши клиенты имеют уникальную возможность съездить на мировые спортивные состязания, пообщаться с шейхами и сыграть в «Что? Где? Когда?».

3 63 балла



Private Banking банка «ДОМ.РФ» предлагает клиентам классические банковские, инвестиционные продукты, юридический консалтинг, структурирование сделок с недвижимостью, а также набор дополнительных услуг и lifestyle-привилегий. Клиентские сервисы выстроены на основе гибкого персонализированного подхода с круглосуточной поддержкой в онлайн- и офлайн-форматах, а глубокая экспертиза в сочетании с высокой надежностью позволяет формировать целевые финансовые инструменты и индивидуальные предложения под финансовую стратегию клиента.

Наш подход к бизнесу заключается в возможности сделать как финансовый, так и нефинансовый сервис для vip-клиента на высочайшем уровне.

4 60 баллов

Знаковыми преимуществами «Локо Private» являются гибкость и индивидуальный подход в поиске нестандартных решений. В центре нашего внимания — клиенты. Более 30 лет мы строим с ними долгосрочные партнерские отношения, подкрепляя доверие впечатляющими и устойчивыми результатами. Наша главная ценность — команда. Команда профессионалов, объединенных широтой мышления и глубоким пониманием даже самых сложных аспектов работы универсального коммерческого банка.

4 60 баллов

Sovcombank Wealth Management — это бизнес-линия по работе с привилегированными клиентами.

Спрос на услугу управления благосостоянием сейчас активно растет. Клиент ценит возможность решения всех задач в одном месте, в том числе членов его семьи и его бизнеса. Команда бизнес-экспертов Wealth Management создает уникальную финансовую экосистему привилегированного обслуживания, которая рассчитана на долгосрочное финансовое планирование и портфельный подход в соответствии с риск-профилем и потребностями клиента, а также включает в себя самые востребованные среди премиальной аудитории нефинансовые услуги. Сейчас подразделение объединяет два блока — Premium и Private, различающихся по величине капитала клиентов.

5 56 баллов

ЦИФРА

private

Лариса Лукьянова возглавляет **Private Banking Цифра Банка**, под ее руководством работают персональные менеджеры и операционная поддержка отдела. Как говорил Стив Джобс: «Великие дела в бизнесе никогда не делаются одним человеком. Их делает команда людей». Команда «Цифры» — Лариса Лукьянова, Илья Веранков, Олеся Гапиенко, Екатерина Данюкина и Виктория Родкина — один из самых ярких тому примеров. Именно они из раза в раз доказывают, что невыполнимых задач для Private Banking не бывает.

**6** 53 балла

Private Banking Реалист Банка представляет команду профессионалов, имеющих опыт работы более 20 лет в прайв-сегменте российских и иностранных банков. Команда сконцентрирована на работе с клиентами из привилегированного сегмента, включая обслуживание членов семей состоятельных клиентов. Отдельное направление работы — персональное сопровождение бизнеса vip-клиентов, включая поддержку международных экспортно-импортных операций, операций с капиталом и предоставление сопутствующих сервисов и услуг.

Гибкая и индивидуально настраиваемая под каждого клиента продуктовая линейка позволяет vip-клиентам банка получить максимум возможностей и высокую доходность своих инвестиций, а также высококачественный персональный сервис.



7 52* балла

МТС БАНК
PRIVATE BANKING

Private Banking находится в авангарде финансового рынка и должен встраиваться в жизнь своего клиента максимально незаметно. Наша цель — сопровождать клиента так, чтобы взаимодействие было настроено на ритм его жизни. Мы предлагаем комфортный вход, от 10 млн рублей, при этом клиент получает все привилегии. Команда из 43 человек в департаменте частного банковского обслуживания МТС Банка обеспечивает размещение капитала внутри страны и помогает в сопровождении международных операций. Объем капитала клиентов в MTS BANK PRIVATE за последний год вырос на 23%.



* Банк предоставил неполные данные, что повлияло на итоговую оценку

8 47 баллов

БСПБ

Программа «БСПБ Private» появилась в банке как элемент дополнительной лояльности для владельцев крупных капиталов, но постепенно она выросла в самостоятельный и успешный бизнес. Сегодня в Private Banking работает команда профессионалов, преданных своему делу: вовлеченные и искренне интересующиеся, всегда готовые поддержать друг друга люди. В департаменте 30 сотрудников в Санкт-Петербурге и 11 — в Москве, многие работают в БСПБ более 10 лет, а некоторые — с момента создания команды. Клиентоориентированность, опыт и накопленная экспертиза позволяют коллективу Private Banking ежедневно предоставлять клиентам сервис высокого уровня. В основе стратегии Private Banking БСПБ лежат комплексное решение задач и портфельный подход в части управления активами клиента на базе открытой архитектуры. Помимо высокой скорости принятия решений и гибкости в продуктовых предложениях Private Banking предоставляет услуги собственной консьерж-службы для удовлетворения самых взыскательных запросов, организации досуга и отдыха наших клиентов.



9 41 балл

БАНК
ЗЕНИТ

Мы, в Private Banking банка «ЗЕНИТ», верим, что успех начинается с заботы о клиенте. Наша цель — не просто решение финансовых задач, а создание уникального опыта для клиентов. Мы следуем миссии заботы о капитале для трех поколений семьи, адаптируемся к инновациям и обеспечиваем комфорт нашим клиентам в различных жизненных ситуациях. Профессиональная команда с многолетним опытом работы, экспертиза в решении самых сложных и нестандартных задач, а также партнерские отношения с клиентами позволяют нам предоставлять лучшие решения в сегменте Private Banking.

