

За границей нам помогут

Из-за санкций банки были вынуждены приземлить свой бизнес в России, хотя интересы клиентов пределами страны не ограничены. Каковы шансы private banking создать альтернативные «трансграничные экосистемы»?



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЗ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Согласно данным ЦБ РФ, доля сбережений физлиц в подсанкционных банках в 2024 году выросла до 97%. По итогам своего последнего исследования сегмента private banking в компании Frank RG видят динамику рынка так, как показано на рис. 1.

РИСУНОК 1. ДИНАМИКА РЫНКА

В 2024 году санкционное давление продолжилось

Количество банков и доля активов физлиц под санкциями

	2022	2023	2024
Общее количество банков	326	324	316 ▼
Количество банков под санкциями	26	52	118 ▲
Доля банков под санкциями	8%	16%	37%
Доля сбережений* физлиц у банков под санкциями	88%	94%	97%

Источник: Frank RG. «Private banking в России 2025»

Гиперчувствительная тема

При этом «41% клиентов private banking решают свои финансовые задачи за рубежом», подсчитали аналитики. В «Б.О» заинтересовались ответом на вопрос: как в этом процессе сегодня участвуют подсанкционные российские финансовые структуры (поскольку при обсуждении темы в основном всплывают life-style- и консерж-сервисы)?

Банкиры, с которыми беседовали в редакции, заверили, что не устали от решения проблем клиентов за границей, в том числе и финансовых проблем. «Тема международной диверсификации — чувствительная, но актуальная. Несмотря на ограничения, российские банки остаются частью этого процесса: кто-то помогает с валютными стратегиями, кто-то выстраивает инфраструктуру для передачи активов внутри юрисдикции, — пояснила Юлия Шишлова, руководитель направления премиального обслуживания «Экспобанка». — Наша задача — быть гибкими и профессиональными, предлагая клиентам работающие инструменты в текущем контексте, а не абстрактные “продукты без границ”».

Лариса Лукьянова, глава подразделения Private Banking Цифра банка, тоже видит задачу в том, чтобы сопровождать клиента там, где он есть. «Мы создаем трансграничную экосистему через партнерские банки, юридические структуры, инвестиционные платформы. Российский private banking учится быть не только финансовым консультантом, но и навигатором в глобальной среде. За последние годы растут запросы на поддержку в релокации капитала, на сопровождение инвестиций в зарубежную недвижимость, а также обслуживание в семейных структурах — и мы на это реагируем», — уточнила представитель Цифра банка.

Траектории финансового флюгера

Направление релокации средств — отдельный вопрос, важный в контексте private. Так, в идилическом (как сейчас представляется) 2021-м на презентации такого же исследования Frank RG по прайвету участники были единодушны: нет такой силы, которая загонит деньги состоятельных соотечественников обратно в Россию. Реальность это опровергла: после февраля 2022 года в российские банки из-за границы хлынул финансовый ливень — настолько мощный, что они до сих пор перестраивают бизнес-процессы и не могут справиться с растущим недовольством клиентов, особенно клиентов с «верхушки пирамиды».

Но, как уверяют все те же исследователи, в 2024-м на 80% прирост капиталов сегментов HNWI (от 100 млн рублей) и VHNWI

(от 500 млн рублей) был обеспечен вновь заработанными внутри страны деньгами. Из их данных также следует, что россияне продолжают выводить средства отовсюду, кроме ОАЭ.

«Антилидерство» принадлежит Швейцарии: доля размещенных там капиталов состоятельных россиян упала с 2022 по 2024 год с 19 до 3%. С 20 до 6% сократился показатель по ЕС и Великобритании. **Алексей Гусев**, старший советник предправления банка «ЦентроКредит», добавил к числу ранее традиционных, а теперь закрытых для рынка private banking западных стран Лихтенштейн и Люксембург.

В «дружественной» Турции, по данным аналитиков, в 2022-м хранили средства 8% обеспеченных россиян, в 2024-м — всего 4%; в США — соответственно 5 и 2%. Судя по динамике трех последних лет (2% — 3% — 2%) не оправдались надежды и на Китай.

Особняком стоят ОАЭ: потеряв в 2023 году 1% средств россиянин (было 17%, стало 16%), страна сохранила те же объемы и на конец 2024-го. **Екатерина Сафронова**, старший проектный лидер Frank RG, рассказала, что ОАЭ клиенты отмечают в качестве хаба, где, впрочем, власти стараются поддерживать интерес к инвестициям с помощью налоговых льгот.

15% клиентов отвечают, что страны СНГ для них привлекательны, но не как место хранения крупного капитала или инвестиций, а скорее как транзитная зона, поскольку высоки риски вторичных санкций, добавила Екатерина Сафронова. «Глобального перетока сейчас не наблюдается. Где россияне нашли свою зону стабильности, там и останутся их капиталы. А те, которые продолжают “генериться” здесь, по большей части остаются в России», — сделала она вывод.

Финансовые гавани для русских

Вернемся к вопросу о том, чем отечественные банкиры могут содействовать клиентам в иностранных юрисдикциях. «В первую очередь банки активно развивают партнерскую сеть, что видно по динамике роста нефинансовых сервисов. Это важно, поскольку private — глобальное управление капиталом, а не банкинг в чистом виде», — пояснила Екатерина Сафронова.

Сейчас одна из основных задач, стоящих перед состоятельными россиянами, заработавшими здесь свои активы, — передача их детям или внукам. «Банки самостоятельно либо с помощью партнеров создают личные фонды в РФ, сохраняя капиталы клиента для будущих поколений, но могут и в иностранной юрисдикции помочь создать — развивают партнерскую сеть, платежные сервисы, в том числе трансграничные и со сложной финансовой логистикой, — подтвердила информацию банкиров Екатерина Сафронова. — Все прозрачно. Но только 6% клиентов приходят с таким запросом». И это та доля private-клиентов, которые при выборе банка ориентируются на возможность размещения на международных рынках.

И все же собеседники «Б.О» неслучайно отмечают трансграничное движение денег в числе приоритетов и занимаются выстраиванием новых схем и «маршрутов». Ведь едва ли не самой болезненной санкцией стало отключение большинства российских банков от системы SWIFT, а те игроки, которые этот доступ до сих пор предоставляют состоятельным клиентам, немедленно получили уникальное преимущество и пополнили портфели private banking.

«Но не будем забывать и о том, что тот, кто давно хотел диверсификации, уже успел перевести на Запад часть своих российских активов и переупаковать их. Трех лет для этого было вполне достаточно, — подчеркнул Алексей Гусев. — Остается открытой Юго-Восточная Азия — те же Гонконг и Сингапур. С ними российские банки и клиенты работали давно, и практически сразу

после введения в 2022 году ограничительных мер стали переориентировать туда свой бизнес. А наиболее прозорливые приступили к такой диверсификации еще после первых антироссийских санкций 2014 года, поэтому можно говорить о том, что используются уже апробированные схемы».

Эксперт согласен с мнением, что относительно новые и менее привычные для россиян рынки Ближнего Востока (прежде всего Эмираты) интересны сейчас для инвестиций, для ведения бизнеса, но в основном — для потребления life-style-сервисов. Отсюда и такая популярность этого направления, граничащая с хайпом, причем не только для VHNWI, но и для менее состоятельных клиентов, продолжил он.

Хайнеты — хайпожоры

Дополнительная головная боль для российских состоятельных клиентов — запретительные условия по кредитам внутри страны (как для частных лиц, так и для бизнеса). На этом фоне предложения по фондированию на западных рынках по их ставкам и программам выглядят весьма привлекательными.

«Часть наиболее обеспеченных россиян уже ищет способы решения задачи, но из-за эксклюзивности каждого кейса издержки оказываются весьма высокими, — пояснил Алексей Гусев. — У крупных банков воз-

можностей здесь больше, особенно если они, работая совместно с проверенными контрагентами из-за рубежа (в первую очередь в Юго-Восточной Азии), смогут тиражировать удачные решения». Но тут возникает угроза вторичных санкций, на возможность которых весьма остро реагируют азиатские контрагенты, не желающие ссориться с ЕС и, в особенности, с США.

Другой аспект, тормозящий процесс, — качество экспертизы на локальных азиатских рынках, добавил эксперт. «В отдельном случае такую экспертизу для клиента организовать можно. Можно даже создать под него готовую схему и юридически грамотно упаковать ее в особую структуру, так что комиссия окажется привлекательной. Однако расширение подобной практики в рамках крупного банка пока неэффективно из-за возрастающих суммарных издержек, которые нельзя будет сократить за счет тиражирования. Кроме того, выстраивать подобные схемы — прерогатива не столько подразделения Private Banking, сколько Family Office. И не секрет, что два этих внутрибанковских департамента нередко между собой конкурируют, — добавил Алексей Гусев. — А еще, решая такие задачи, можно легко потерять собственных сотрудников, которых переманит конкретный довольный их компетентностью VHNWI-клиент. Так что риски для подразделения Private Banking здесь остаются значительными. Но и других возможностей сохранить VHNWI в базе не так много».

По проторенной «сверхбогатыми» дорожке потянулись и «новые» (молодые) российские миллионеры, которые не успели диверсифицировать свои активы и застряли в российских депозитах, отметил Алексей Гусев. Он уверен, что именно хайнеты приносят в процесс больше прозрачности и открытости, из-за чего и складывается впечатление, что именно эти новые деньги ответственны за большинство лежащих на поверхности трендов, хотя обладатели больших капиталов VHNWI по-прежнему предпочитают тишину.

BO

Вы можете помочь
детям победить
болезнь, просто
отправив СМС на
короткий номер

6162

СМС пожертвования на лечение
детей с онкологическими и
гематологическими заболеваниями
(от 10 до 15 000 рублей).

Услуга бесплатная
и доступна абонентам МТС,
Мегафон, Билайн и ТЕЛЕ2.

Помогите жизни

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

любая сумма
может спасти

ЖИЗНЬ

www.podarf-zhizn.ru