

ТЕНДЕНЦИИ

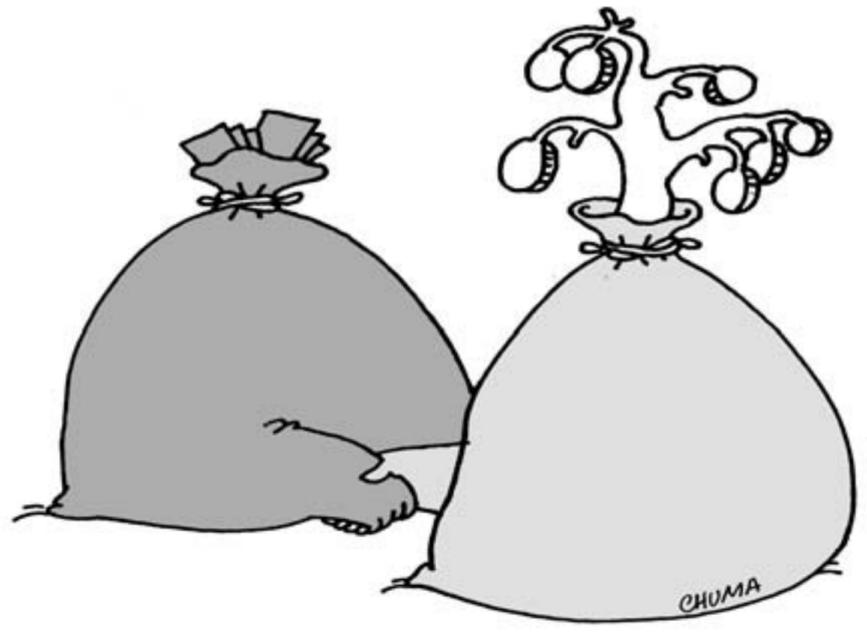
Охота на миллионеров

На финансовом рынке Украины сформировался новый продукт — private banking. Руководители средних и небольших банков заявили о предоставлении услуг персонального менеджера, а инвестиционные компании получили лицензии на управление капиталом состоятельных клиентов. Понятие private banking стало модным, но банкиры трактуют его только как VIP-обслуживание, а инвестиционные компании забывают предлагать высокий уровень сервиса, концентрируя свое внимание лишь на консультациях и управлении капиталом. Мало кто смог объединить эти составляющие, и поэтому в борьбу за управление деньгами 30 тыс. украинских миллионеров вступили зарубежные банки.

Западные влияния

Историю развития в Украине рынка персональных банковских услуг можно условно разделить на несколько этапов. Впервые с услугой private banking и соответствующим мировым классом ее предоставления украинские бизнесмены ознакомились в начале 1990-х годов. Накопление первоначального капитала требовало его разумного вложения и сохранения. Поэтому состоятельные украинцы обращались к банкирам Швейцарии и Лихтенштейна, имеющим опыт работы в этом сегменте рынка с XVIII века. По словам зарубежных банкиров, их услуги до сих пор пользуются некоторые украинские и российские миллиардеры. Во многих банках мира даже появились специализирующиеся на private banking русскоговорящие менеджеры, которые, учитывая требовательность и специфику своих клиентов, гарантируют им максимальную конфиденциальность и организуют качественное системное управление финансами.

«Богатые люди Восточной Европы, в отличие от западных клиентов, очень молоды, особенно в Украине и России», — отмечает старший партнер и управляющий директор Boston Consulting Group (BCG), председатель BCG СНГ Стефан Дертинг. — На Западе клиенты private banking — это люди 60–70 лет, которые уже продали свои компании, не занимаются бизнесом и хотят получать чистый доход. Здесь — это молодые люди 35 лет, которые хотят инвестировать деньги, вкладывая в банк только небольшую часть. На Западе у них есть family office,



К середине 2007 года в Украине проживало 25–30 тыс. потенциальных клиентов private banking, имеющих от \$1 млн свободных средств

представляющие собой два-три консультантов, которые работают очень близко с господином Фридманом (совладелец «Альфа-Групп», — «Б»), господином Ахметовым (владелец «Систем Кэпитал Менеджмент», — «Б») и так далее.

С 2005 года некоторые банки, в частности ПриватБанк, УкрСиббанк, «Аваль», «Надра», выделили из розничного бизнеса отдельные менеджеры для VIP-сегмента. В 2006 году банки стали создавать специализированные структуры, обслуживающие только VIP-клиентов, и продавать им эксклюзивные продукты. Клиентам предлагали возможность управления счетом, минимизацию налогообложения, помощь в подготовке досуга и услуги консьерж-сервиса. Чтобы подчеркнуть эксклюзивный статус клиентов, банки начали предлагать платежные карты высшего уровня — Visa Infinite, MasterCard Signia и American Express Centurion.

Профиль клиента

После «оранжевой революции» и стабилизации политической ситуации в 2005 году многие состоятельные физические лица впервые начали показывать свои реальные доходы, выводя бизнес из тени. Согласно «Отчету о глобаль-

ном благосостоянии-2006», только за 2004–2005 годы число богатых людей (HNWI) в Украине увеличилось на 87%, что является мировым рекордом роста. HNWI России за это время выросло на 17,4%, Индии — на 19,3%, США и Китая — на 6,8%. По оценкам банка Merrill Lynch, к середине 2007 года в Украине проживало 25–30 тыс. потенциальных клиентов private banking, имеющих свыше \$1 млн свободных средств.

Банкиры подчеркивают, что ключевой особенностью украинцев является неосведомленность в возможностях private banking. «Большая разница в том, куда вкладывают свои деньги самые богатые люди из Украины или с Запада», — говорит Стефан Дертинг. — Разница в том, что здесь они не знают спектра банковских услуг, поэтому многие из них хранят по \$0,5–1 млн на депозитах. На Западе вы не увидите, чтобы основные суммы лежали на депозитах, потому что там имеются разные формы инвестирования средств.

По данным Киевского международного института социологии и согласно исследованию УкрСиббанка, основная часть клиентов private banking (около 80%) — предприниматели, владельцы и

совладельцы бизнеса. Менее распространенные группы — топ-менеджеры, политики и госслужащие. Самыми малочисленными группами private banking являются артисты, спортсмены и узкоспециализированные специалисты. С ростом числа потенциальных клиентов private banking начали меняться их предпочтения и необходимость в спектре получа-

ТЕМПЫ РОСТА HNWI* В ЕВРОПЕ В 2007 ГОДУ, %
ИСТОЧНИК: RESEARCH MDRС
*EUROPEAN HIGH NET WORTH 2006
** HIGH NET WORTH INDIVIDUALS ** ДО 43,7 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

РОССИЯ	12,09
ЧЕХИЯ	11,02
СЛОВАКИЯ	10,71
ПОЛЬША	10,35
МАЛЬТА	9,09
ИРЛАНДИЯ	8,63
ГЕРМАНИЯ	8,48
КИПР	8,33
ИСПАНИЯ	8,29
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	7,49
ЛЮКСЕМБУРГ	7,35
НОРВЕГИЯ	7,17
ВЕНГРИЯ	7,14
УКРАИНА	7,11**
НИДЕРЛАНДЫ	7,08
ФРАНЦИЯ	7,07
ШВЕЦИЯ	7,01

емых услуг. Если в 2005 году самым востребованным продуктом private banking в украинских банках были эксклюзивные пластиковые карты (77% клиентов), депозиты (43%) и хранение средств на текущих счетах (34%), то уже по итогам 2007 года на депозиты соглашался только 1% клиентов. Состоятельные украинцы стали интересоваться вложениями в ценные бумаги (50%), услугами купли-продажи недвижимости (26%) и структурными продуктами private banking (21%). При этом 23% клиентов не понимают, как можно работать с ценными бумагами, так как не могут разобраться в информации о фондах, а 15% не знают, где получить такую информацию.

Будущее за качеством

Украинские банкиры хотя и декларируют предоставление private banking, пока не могут организовать качественный сервис. «Есть инвестиции в развитие private banking и есть менеджмент, который ничего не знает», — говорит ассоциированный директор банка UBS в Украине Винсент Бауд. — Расскажу случай: я зашел в «Райффайзен Банк Аваль» и попросил открыть для меня счет для покупки акций на украинской бирже. Один менеджер предложил мне обратиться к другому. Приходили несколько менеджеров разного уровня и долго совещались. В результате счет мне открывали шесть часов. Это удобно?»

В этом году следом за лидерами банковского рынка о создании подразделений, занимающихся private banking, заявили Родовид Банк и «Контракт», инвестиционные компании «Тройка Диалог Украина» и «Сократ». Компании «Текстрейд», «АРТ-Капитал» и Concorde Capital уже получили лицензии на управление ценными бумагами для организации такой услуги. Высокую заинтересованность в управлении деньгами состоятельных украинцев выражают мировые лидеры private banking — UBS и Credite Suisse, открывшие в Украине свои представительства.

Участники рынка признают, что сервис частных банковских услуг в Украине только зарождается. «Это услуга новая для нашего рынка, и очень часто VIP-обслуживание путают с private banking», — говорит директор департамента private banking ИК «Сократ» Елена Колосветова. — С другой стороны, управление активами в западном варианте private banking составляет 90% этой услуги. Банки в основном либо не имеют достаточно подготовленных персональных менеджеров, либо не могут организовать необходимый уровень

комфорта. «Персональный банкир должен соответствовать своему клиенту», — уверен гендиректор компании Central Asian Economic Forum Антон Левахин. — У него должен быть очень дорогой костюм, приятная внешность, первоклассное образование и умение разбираться во всех финансовых вопросах. Менеджер должен хорошо представлять потребности клиента, поэтому и зарплата у него должна быть достаточно высокой. К сожалению, в Украине никто не обучает таких менеджеров. Офис private banking также должен соответствовать уровню богатого клиента. Если вы зайдете в швейцарские банки, которые обслуживали королевские семьи, то увидите в холле или приемной картины Ренуара. И это будет не копия, а оригинал».

Маржа прибыльности

Банкиры отмечают, что могут зарабатывать на предоставлении private banking до 3% от суммы активов, взятых в управление. С учетом того, что самые обесеченные украинцы уже работают с западными банками, банкиры прогнозируют конкуренцию за менее богатый сегмент — до \$5 млн свободных средств. При этом Стефан Дертинг считает, что UBS и Credite Suisse, как и другие западные банки, не смогут завладеть рынком несмотря на огромный опыт в private banking. «Западные банки предоставляют, как правило, «офшорный» private banking, а мы развиваем «оншорный» private banking, то есть размещаем активы именно на наших рынках», — поясняет госпожа Колосветова. — На самом деле в подразделении private banking западного инвестиционного банка ставится задача в первую очередь сохранить деньги клиентов. Наши клиенты ориентированы зарабатывать, насколько это позволяет рыночная ситуация, и за два-три года приумножить капитал. Западная экономика не позволяет этого. Для них доходность 10% — это успех».

Не исключено, что за несколько лет на рынке private banking закрепятся и небольшие банки. «Чем больше банк, тем меньше он готов идти на какие-то индивидуальные условия для клиента. А на частных клиентов больше ориентированы небольшие банки», — считает Елена Колосветова. «Мелкие банки могут уйти в этот сегмент, как это произошло в Швейцарии, где частные банки обслуживают несколько состоятельных семей», — говорит заместитель председателя правления банка «Финансы и Кредит» Сергей Борисов.

Руслан Черный



Александр Кочубей

Управляющий директор
«Ренессанс Управление инвестициями»

«Украина становится более западной, чем Россия»

— Каковы перспективы private banking в Украине?

— На мой взгляд, привлекать нового клиента становится все сложнее. Отдачи от бизнеса необходимо ждать несколько лет. Мне самому интересно узнать, хватит ли у европейских и российских банков терпения, чтобы дождаться. Проблем в этом бизнесе множество: нехватка квалифицированных кадров, сравнительно низкий объем рынка, недостаточный для построения эффективной компании, очень большая зависимость эффективности продаж от личного общения. В Украине нет дистрибуции, которая обязательна на Западе.

— В чем особенность украинского рынка?

— Украина, как и Россия, имеет некое конкурентное преимущество перед Западом по доходности вложений. Поэтому наш продуктовый ряд значительно отличается от предлагаемых западны-

ми конкурентами. Самый простой уровень — депозиты, которые приносят больший доход, чем на Западе. Следующий уровень — доверительное управление через фонды инвестиций. Это более рискованные операции, но ожидать здесь 40–50% прибыли вполне реально. Третий уровень — это возможность работать со сложными продуктами, например вложениями в хедж-фонды. Но не в обычные, которые сегодня приносят около 8%, а с доходностью 15–20%. С точки зрения западного инвестора, это очень рискованный бизнес, поэтому многие инвестбанки им не занимаются. Четвертый уровень — это структурные продукты. Ведь чтобы правильно строить управление своим благосостоянием, необходимо оценивать перспективу на два-три года вперед, а не рассчитывать только на ежегодный доход.

— Российский рынок сильно отличается от украинского?

— Здесь наша компания преимущественно занимается управлением инвестициями. Многие украинские игроки работают на рынке private banking с офшорными деньгами, которые составляют большую часть инвестиций в недвижимость и в ценные бумаги. Средства нерезидентов в прошлом году составили 90%, по состоянию на сейчас это уже 80%. Снижение доли внешних средств объясняется ожиданиями законодательных изменений, которые приведут к свободному движению денег из Украины за рубеж. После внесения этих изменений мы увидим другой уровень игроков и местных управляющих компаний.

— Российскому бизнесу интересно инвестировать в Украину?

— Эта особенность получила развитие семь-восемь месяцев назад. До 2007 года россияне смотрели на Украину, как на бедного двоюродного брата, и считали, что на домашнем рынке можно заработать больше. В прошлом году все изменилось. Кроме того, Украина больше ориентируется на Запад, а не на Восток, и это несмотря на регулярное повышение цен на газ. То есть Украина становится более западной, чем Россия.

— Каков сейчас объем инвестиций российских инвесторов на украинском рынке?

— Из 80% иностранных инвестиций на фондовом рынке российских не так много — мы думаем, менее 5%. Но сейчас многие ищут пути для вхождения в украинский рынок. Но пока не появились необходимые для этого инструменты.

Интервью взял Руслан Черный



Алексей Александров

Заместитель председателя правления
УкрСиббанка

«Первое поколение капитала, как правило, очень агрессивно»

— Каков объем рынка private banking в Украине?

— Беда Украины в том, что у нас нет открытых исследований. Существует оценка, сделанная еще в 2005 году специалистами Credit Swiss, поставившими Украину на третье место среди стран СНГ после России и Казахстана. По их информации, тогда объем HNWI Украины составил порядка \$19,5 млрд. Украинские банки постоянно ориентируются на эту оценку.

— Кто сейчас пользуется услугой private banking в Украине и каким объемом их средств вы оперируете?

— Наши клиенты в терминологии европейцев представляют собой «new money». Это первое поколение капитала, которое, как правило, очень агрессивно и направлено на формирование и увеличение самого себя. Это кредитованые, покупка недвижимости, автомобили и так далее. Когда такие активы сформированы, все

излишки идут в бизнес. Следующий этап — это вверение средств нам или, как говорят, в «тихую гавань», то есть акционирование клиентом некой суммы на «черный день» где-то в Швейцарии, Люксембурге, Лихтенштейне.

— Что мешает развитию рынка?

— Это некавалифицированный персонал в банках, нежелание клиентов узнавать о таких услугах, недоверие к украинским банкирам. Подготовленный и достойный персонал «персональный банкир» специалист — это проблема для любого банка. Это время, затраченное на подготовку профессионала и, собственно, сам специалист, ведь работать в подобном направлении бизнеса могут далеко не все. Со стороны клиентов основная похвала — низкий уровень доверия не столько к персональному банкиру, сколько к банковской системе и государству. Практически все клиенты понимают ситуацию с депозитами в 2004 году. Постоянные политические коллизии

также не добавляют стабильности. Плюс сохраняющиеся ограничения на движение капитала, это тоже сдерживает развитие бизнеса private banking.

— Учитывая эти проблемы, способны ли украинские банки предоставлять услуги состоятельным клиентам?

— Сейчас зарождается высшая ступень бизнеса в эволюции управления частным капиталом в private banking. В этом рынке так или иначе представлены топ-15 крупнейших банков. На уровне оншорного бизнеса мы состоятельны на 100%. В рамках украинского законодательства мы можем все. В управлении УкрСиббанка — более \$250 млн. У ряда наших конкурентов — по \$50–80 млн.

— В чем преимущество зарубежных банков?

— Если говорить о европейских банках в оншорном направлении, то у них открытый рынок. Они могут работать со всем миром. Если говорить об офшорном направлении, то банки таких стран предлагают чистые прозрачные решения, например такт-эдвайзеры, лидл-эдвайзеры. Благодаря этому такие банки специализируются на глобальном управлении финансовыми потоками клиента.

— Займут ли зарубежные банки украинский рынок private banking?

— Им неинтересно заниматься конкуренцией. У каждого своя ниша, и мы не будем мешать друг другу. Конкуренция может быть только внутри офшорного и оншорного направлений, а сами по себе они будут дополнять друг друга.

Интервью взял Руслан Черный