



СЛУЖБА «ОДНОГО ОКНА» ДЛЯ UHNWI

Следующие несколько лет развития индустрии обслуживания крупного и крупнейшего частного капитала в России пройдут под знаком специализации и консолидации рынка. Дело в том, что частные банкиры наконец-то приходят к пониманию простого факта: нельзя предоставить весь комплекс услуг самому, необходимо привлекать специалистов со стороны. Раньше при возникновении ситуации, когда запрос клиента выходил за рамки компетенции банка, клиентский менеджер самостоятельно подбирал решение. В результате банк в стремлении сохранить репутацию предоставлял абсолютно непрофильные услуги, за которые не нес ответственности. Сейчас ситуация меняется. Мы видим, что и зарубежные, и российские частные банки стали понимать, что партнерство с профессионалами в непрофильных областях несет в себе новые возможности. К примеру, состоятельный клиент планирует купить дом в Нью-Йорке. Конечно, менеджеру не придет в голову самому выполнять это поручение. Он свяжется с риелторским агентством, с которым у них имеются партнерские отношения, и поручит это дело специалистам. Правда, помимо агентства ему нужно будет найти также юриста для оформления сделки и банк, если клиент намерен купить дом в ипотеку, который выдаст кредит, а после заняться оформлением виз для членов семьи клиента и заполнением его налоговых деклараций. Если же

Запросы российских миллионеров выходят далеко за границы традиционного комплекса услуг частного банка. Единственный способ удержать такого клиента и заодно повысить его лояльность — это выстраивание партнерства с независимым семейным офисом, считает Дмитрий Кленов.

клиент просто уйдет к риелтору, то со всеми сопутствующими вопросами клиент обратится к нему же. Если клиент решил консолидировать бизнес, представленный десятками компаний как в российской, так и в зарубежных юрисдикциях, — задача серьезно усложняется. Как правило, эти многоходовые процедуры лучше всего решать на уровне семейного офиса, который, с одной стороны, не является конкурентом частным банкам, с другой — оказывает те услуги, в которых нуждается большинство их клиентов. Семейный офис не стремится подменить собой ни банк, ни риелторское агентство, ни юридическое бюро. Наоборот, он их связывает и создает единый продукт, который клиент получает через своего менеджера в частном банке. В этом плане семейный офис можно сравнить со службой «одного окна» как для клиентов, так и для банков. Классический зарубежный private banking — это управление активами. Клиент переводит деньги на счет, а банк ими управляет. Западные дома имеют намного больше опыта, но у них нет практики работы с Россией. Здесь молодой, активно развивающийся бизнес. И российский предприниматель требует быстрых, оперативных решений. К примеру, у него есть намерение купить новый актив или поглотить компанию-конкурента. Для этого требуется привлечь маржинальный кредит, который необходимо перевести в Россию. И сделать это нужно быстро и правильно с точки зрения налогов, российского и иностранного

права. И тут выясняется, что у его частного банка в Женеве нет опыта, необходимого при подобного рода транзакциях. То же самое относится к планам по консолидации активов. Частные иностранные банки готовы консолидировать только денежные средства и механизмы их владения. В России, напротив, частный банк — это, по сути, система повышенной лояльности клиента для сбыта продуктов на основе открытой архитектуры. Продали — получили комиссию. Поэтому предлагается все, что в принципе может заинтересовать клиента. Но ему самому необходимо разобраться во всем многообразии вариантов и принять верное решение. Банкир в этих вопросах не советчик, поскольку выполняет роль продавца и, как правило, не берет на себя дополнительной ответственности. Поэтому оптимальный вариант — это модель, при которой клиент через банк приходит в семейный офис, продающий не чьи-либо продукты, а только собственную экспертизу. Но при этом клиент получает эту экспертизу через своего менеджера в банке. Как повысить эффективность юридической структуры, финансовых инструментов, консолидировать активы? Семейный офис подходит не для всех. Он полезен тем клиентам, чье состояние насчитывает как минимум 30–40 млн долларов. Это уровень, при котором состоятельный россиянин готов платить 50–100 тыс. долларов в год за высококачественный продукт и независимую экспертизу. ■

Дмитрий Кленов — партнер UFG Wealth Management.