

FRANK RG

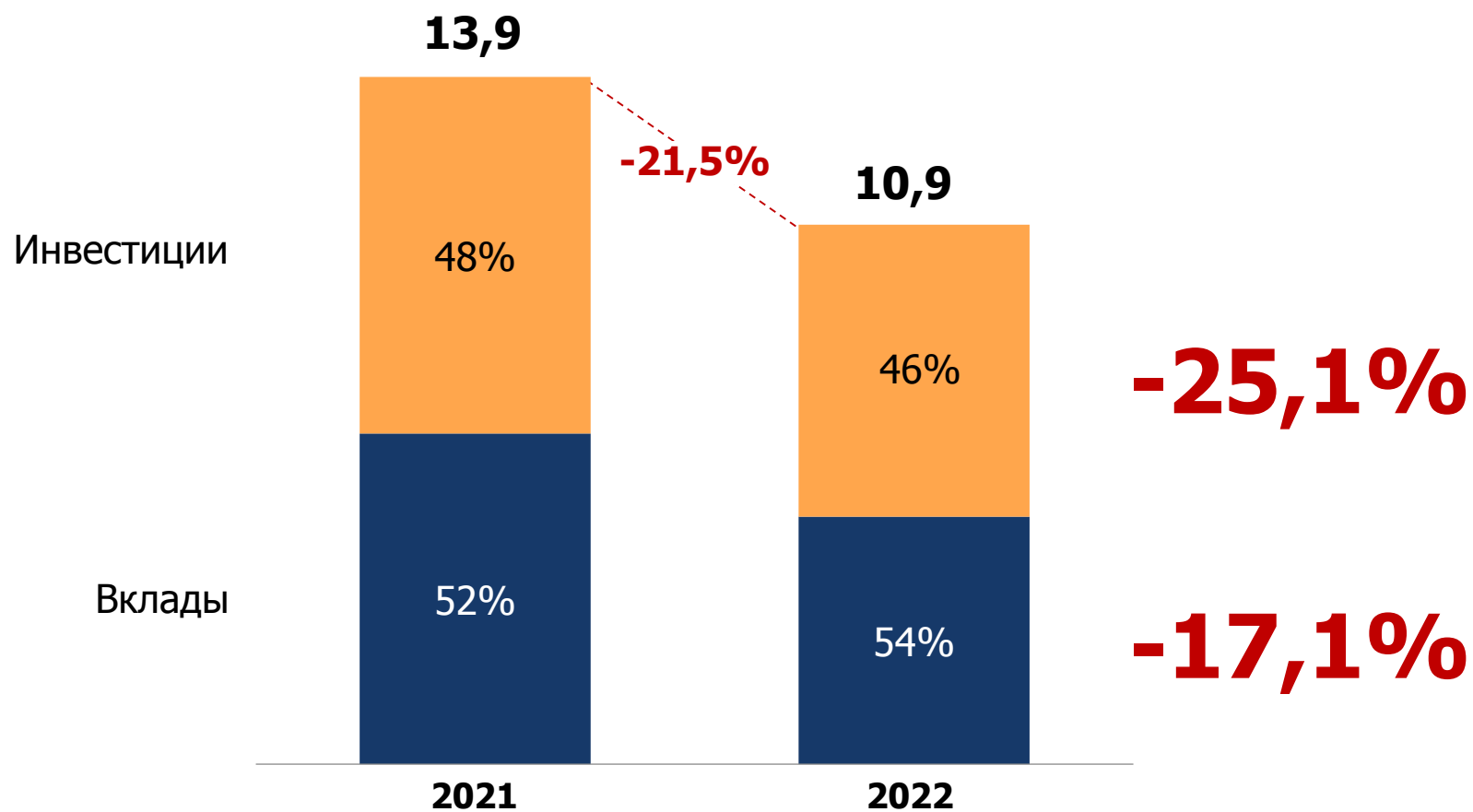
Private banking в России 2022

—
Кризис жанра, поиск себя

Март, 2023

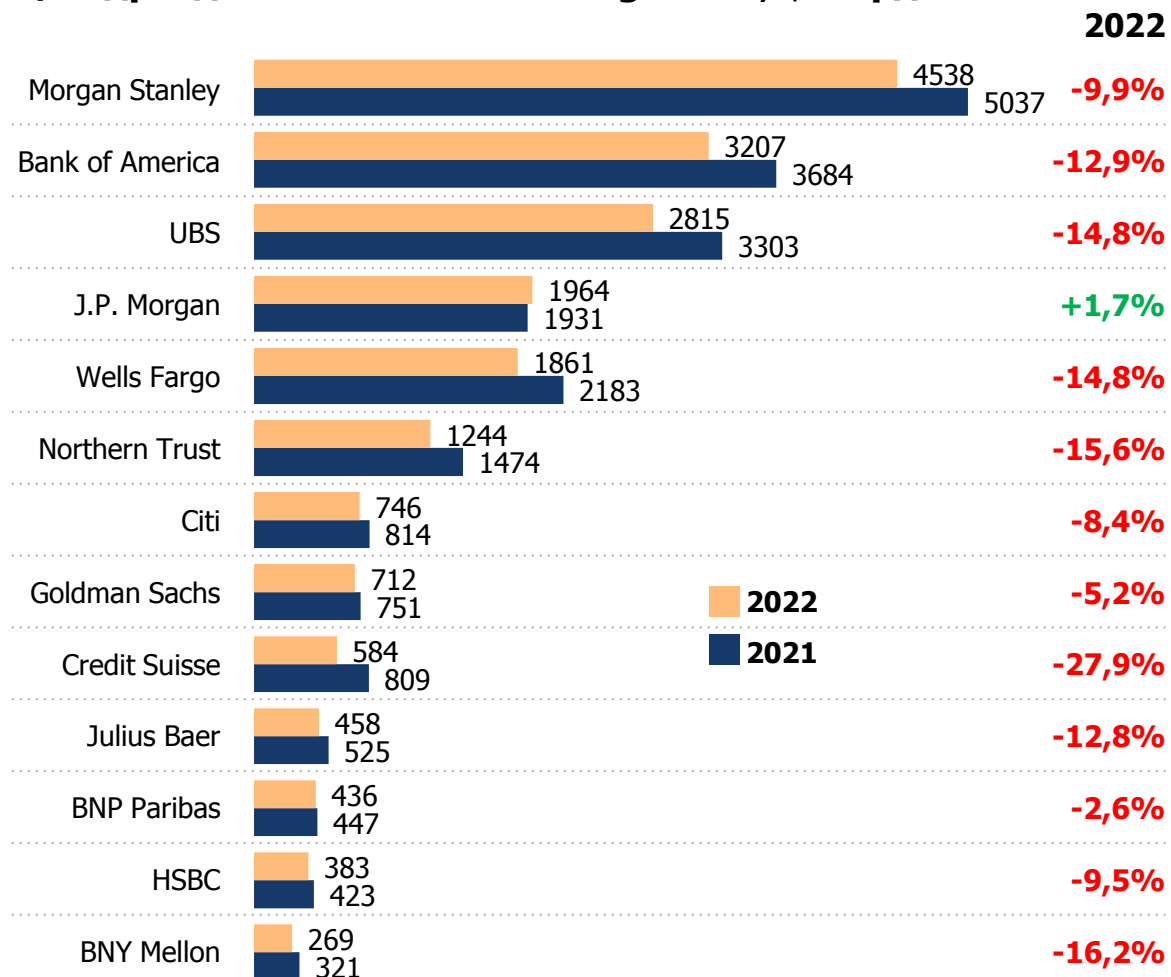
Капитал HNWI ушел... но обещал вернуться

Капитал клиентов от \$1 млн, размещенный во вкладах и инвестиционных инструментах в российских банках и инвестиционных компаниях, трлн руб.



У крупнейших игроков глобального рынка private banking также **снижается** капитал под управлением

AUM private банков/подразделений Wealth Management, \$ млрд

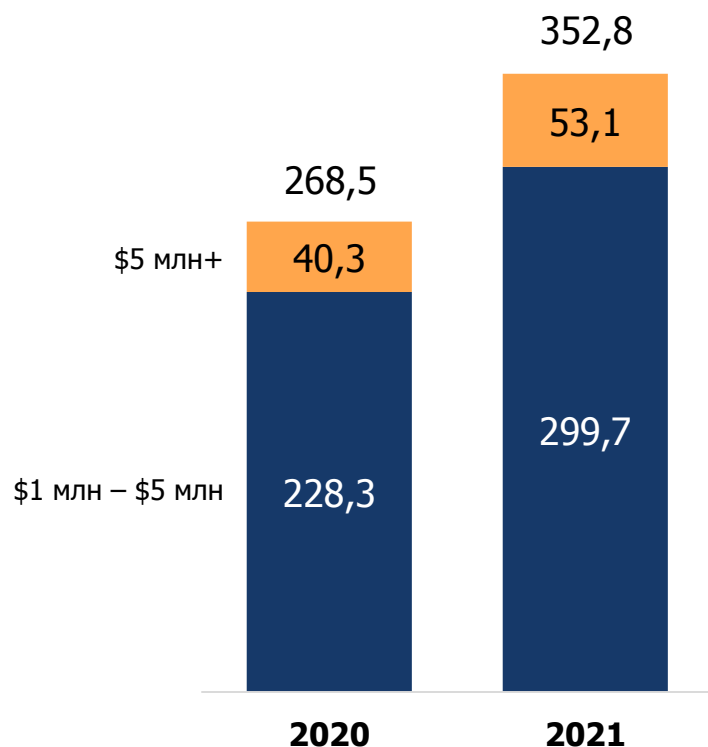


Количество клиентов с ликвидными средствами от \$1 млн в российских банках снизилось до 38 тыс. человек

Количество людей, располагающих суммарным капиталом более \$ 1 млн

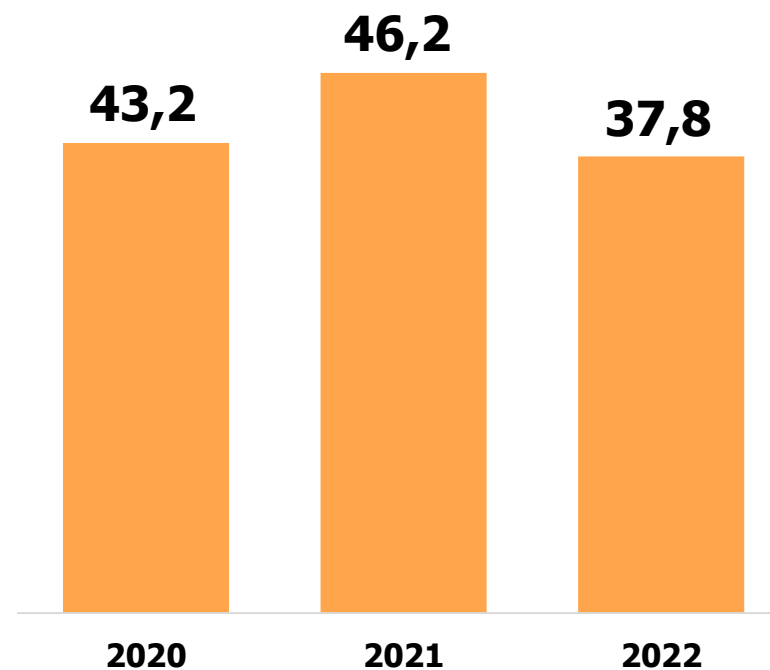
Количество людей, готовых держать более \$1 млн ликвидных средств в России

CREDIT SUISSE 



Источник: Данные Credit Suisse, Frank RG, 2022 г.

FRANK RG



Источник: Frank RG, 2023 г.

Итоги 2022: отток людей и капитала из private banking

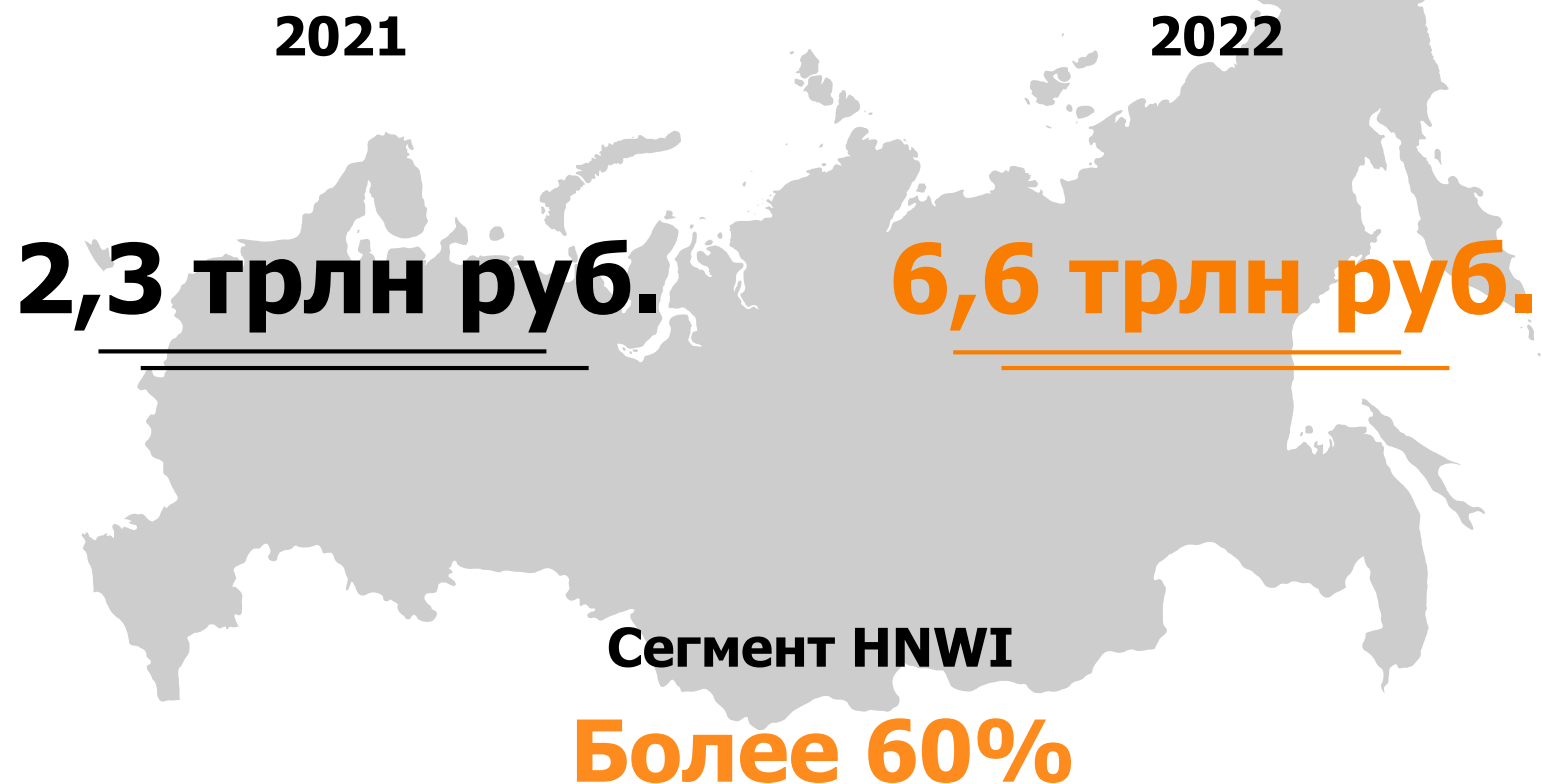
Причины снижения объема средств под управлением российских private-банков:

1. Перевод средств за рубеж
2. «Просадка» инвестиционных портфелей
3. Уход капитала в неликвидные формы:
 - золото
 - недвижимость
 - текущий/ новый бизнес



Причина 1. Перевод средств за рубеж

Объем переводов денежных средств в банки-нерезиденты



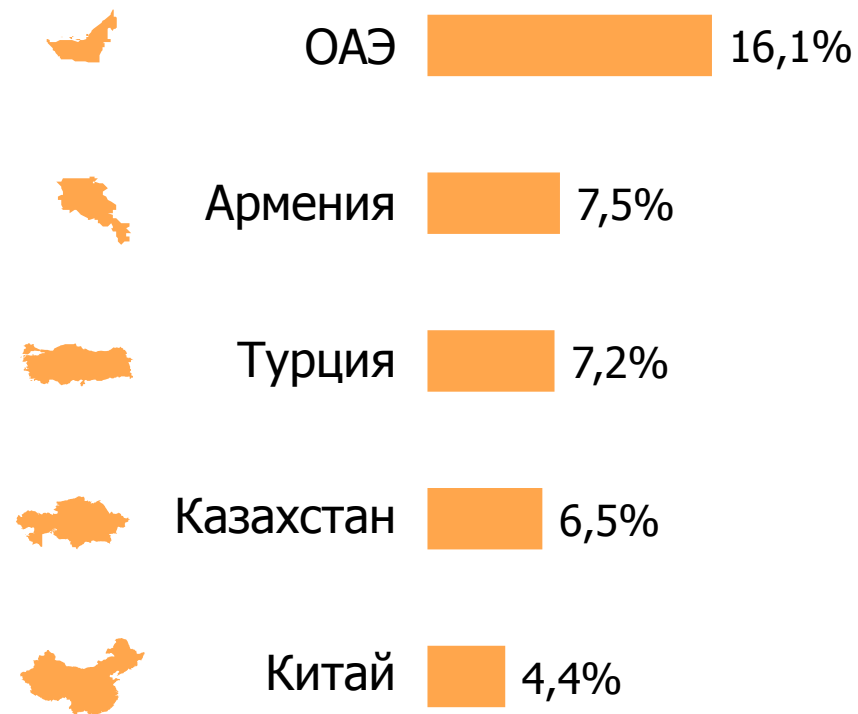
ОАЭ становится главным центром притяжения российских денег

Наиболее популярные юрисдикции для обслуживания финансов клиентов private banking за рубежом по **результатам анкетирования клиентов, 2022 г.**

Используют

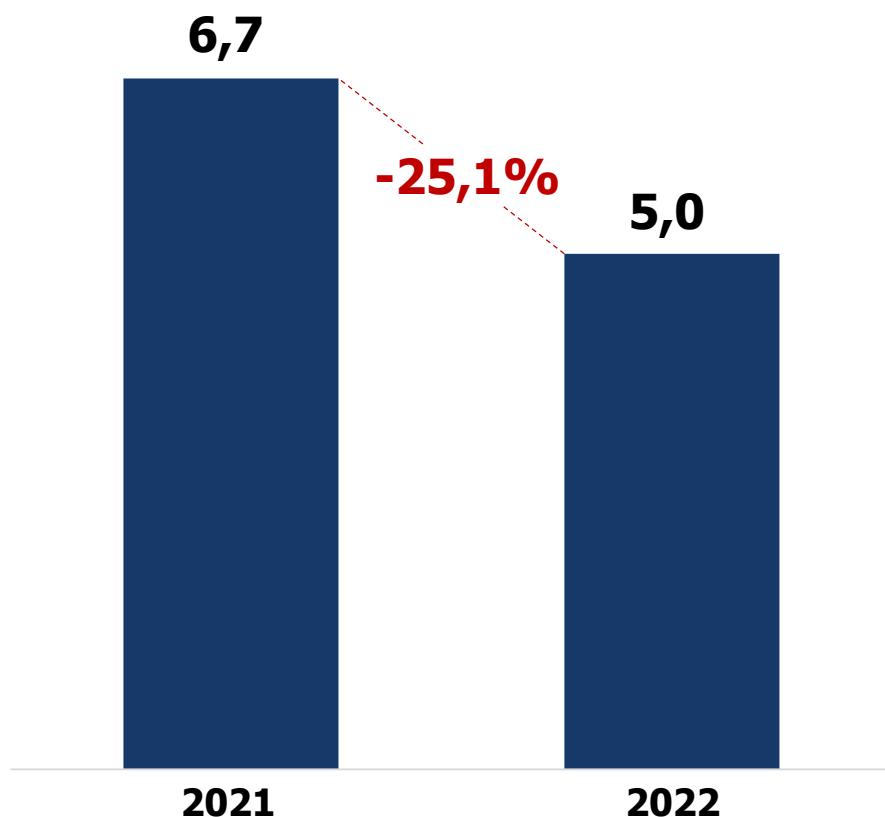


Планируют использовать

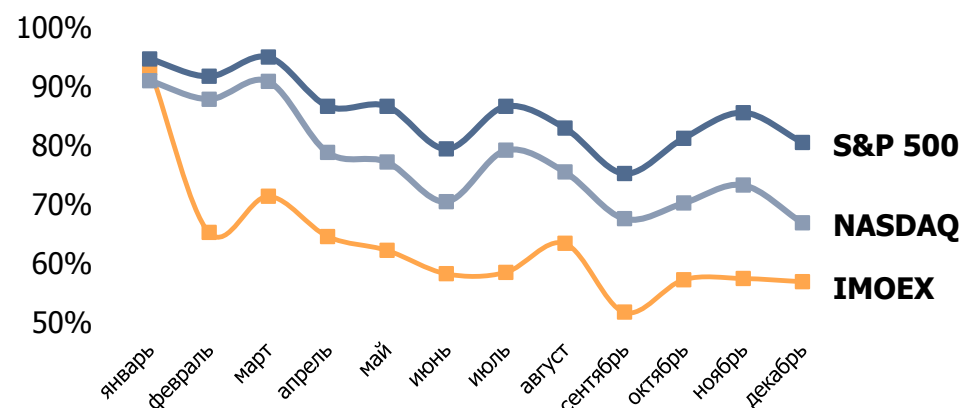


Причина 2. «Просадка» инвестиционных портфелей

Объем инвестиционного портфеля, трлн руб.



Биржевые индексы, 2022 г., %



Динамика индексов, 2022 г., %

MOEX **-43,1%**

Nasdaq **-33,1%**

S&P 500® **-19,4%**

Причина 3. Уход капитала в неликвидные формы — **ЗОЛОТО**

Объем приобретенных золотых слитков, тонн, млрд руб., 2021-2022 гг.

2021

5-6 ТОНН



25-30
млрд руб.

2022

95-100 ТОНН



500
млрд руб.

1-3%

КОМИССИОННОГО ДОХОДА БАНКА

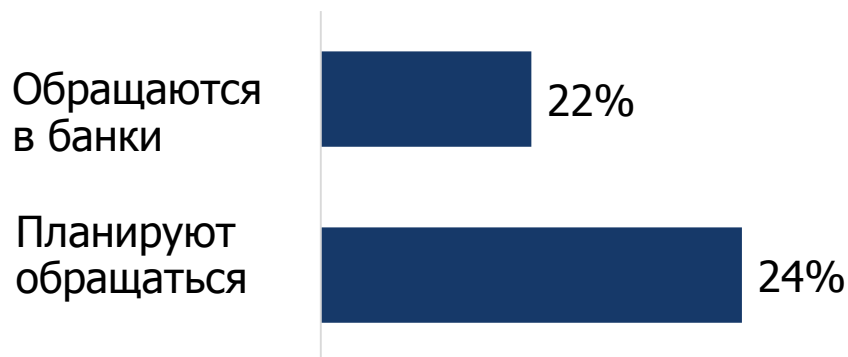
Причина 3. Уход капитала в неликвидные формы — **недвижимость**

Топ стран для покупки недвижимости, 2021-2022 гг.

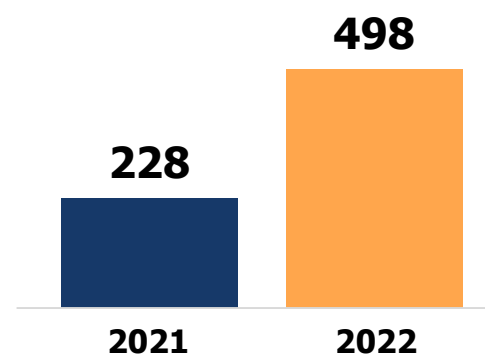
2021	2022	
1. Кипр	1. ОАЭ	750-800 млрд руб.
2. Черногория	2. Турция	100-150 млрд руб.
3. Италия	3. Кипр	70-75 млрд руб.
	Другие страны	... млрд руб.

более **1 трлн руб.**

Клиенты, которые готовы сотрудничать с банками по вопросам недвижимости, %



Количество сделок по недвижимости, реализованных с участием банков, 2021-2022 гг.



Куда идет российский private banking?



Все больше банков попадают под санкции

2022



Суммарная доля рынка исследуемых банков

85%

Изменение доли рынка

-10 п.п.

+6 п.п.

Клиенты

+21,9%

+171,0%

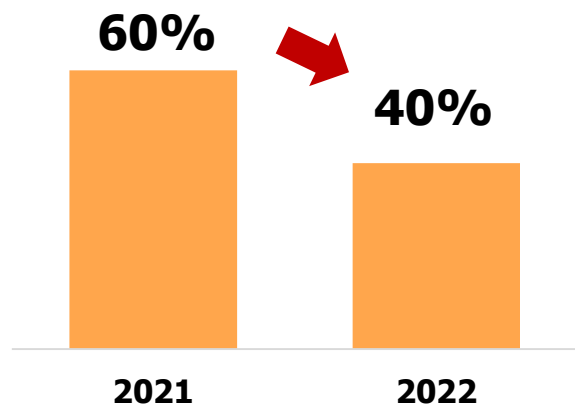
2023



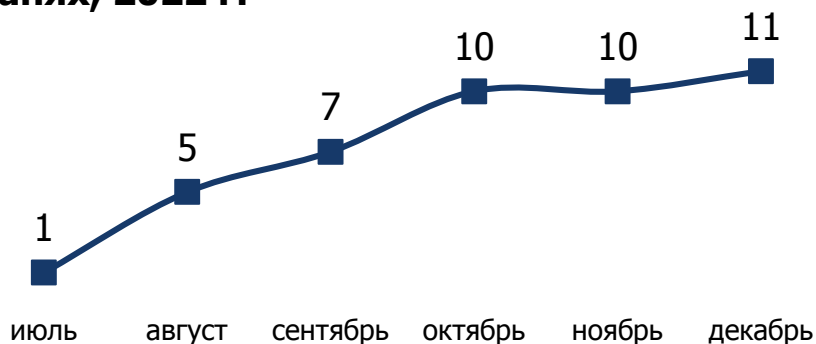
для **67%**
клиентов санкции
не имеют значения

Клиенты уходят из валюты в рубли, а юань догоняет евро

Доля капитала клиентов private banking в иностранной валюте, %



Private-банки, открывающие вклады в юанях, 2022 г.



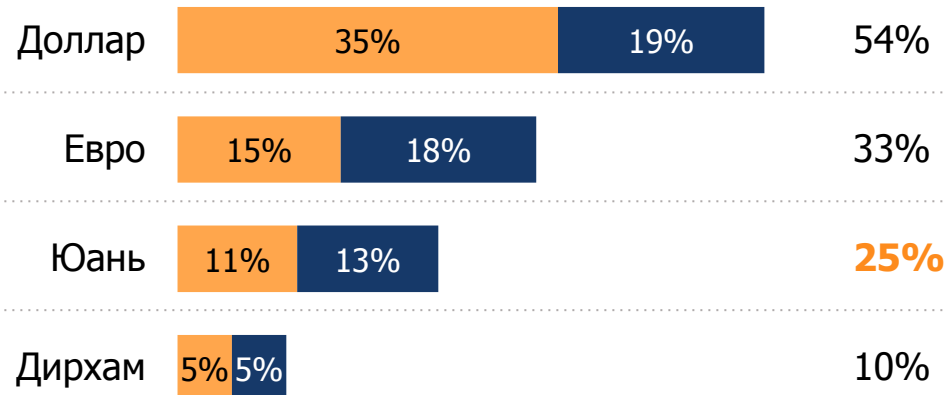
Источник: Frank RG, 2023 г.

Предпочтения клиентов по валютам для размещения капитала

69% клиентов размещают

- более **50%** капитала в рублях
- оставшуюся часть портфеля в валюте:

менее **50%** менее **10%**



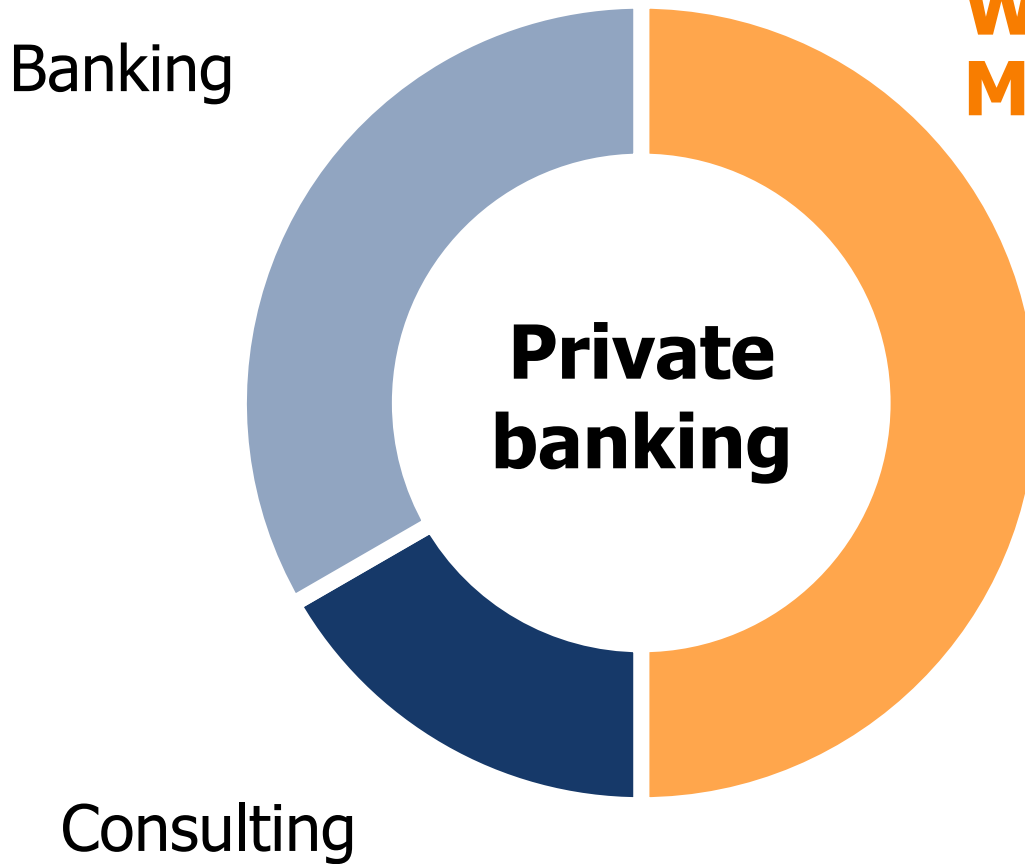
Источник: Frank RG, Результаты анкетирования, 1 074 анкеты, 2023 г.

Теперь все в одной лодке

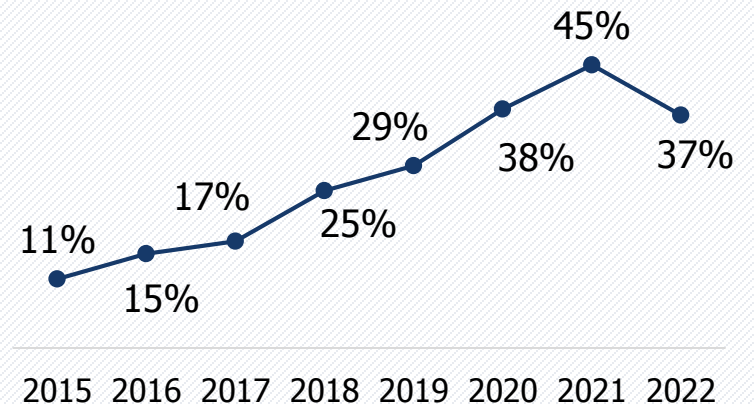


С 2015 года private banking развивался в сторону wealth management

Wealth Management



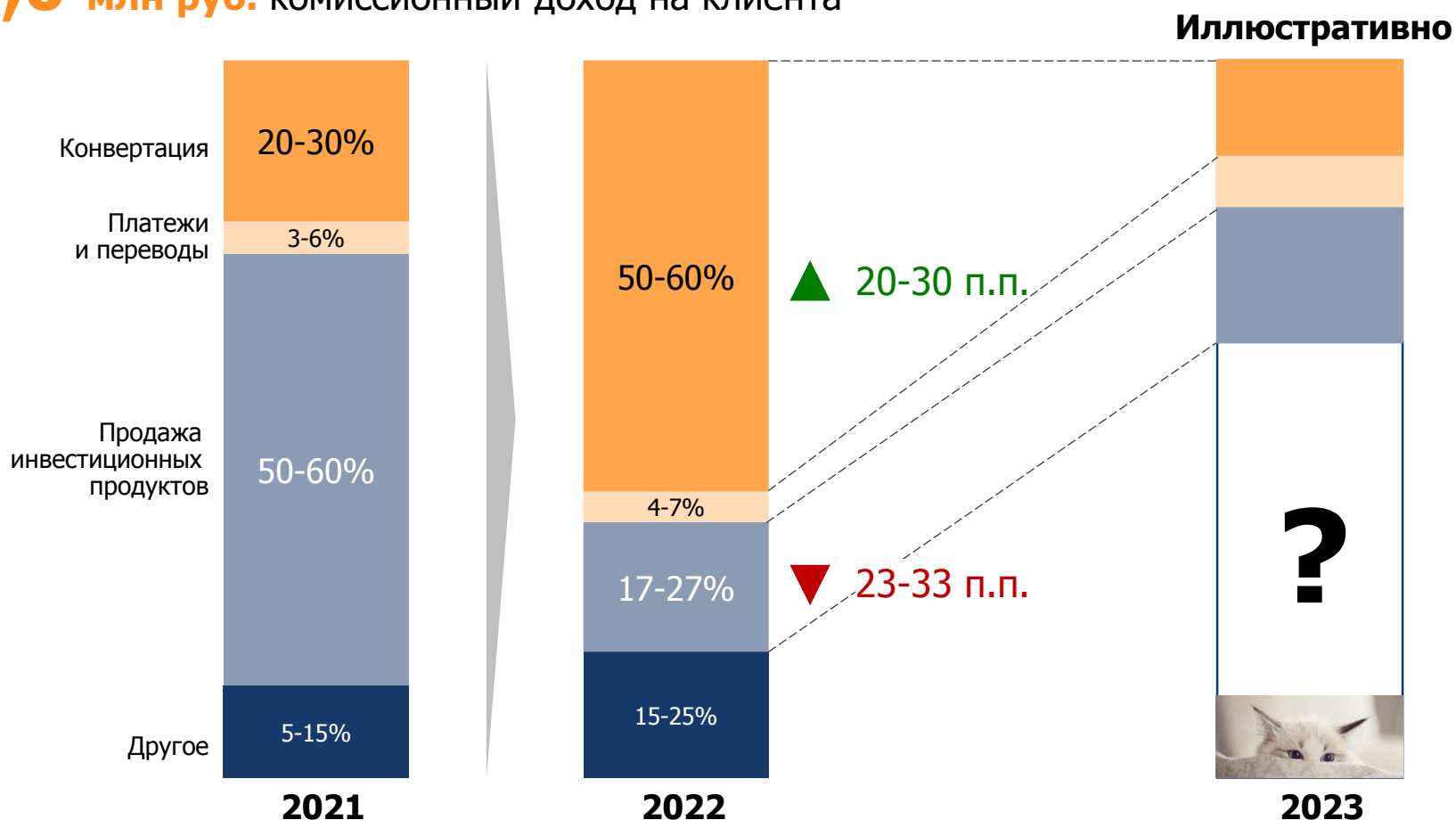
Доля капитала в инвестициях, %



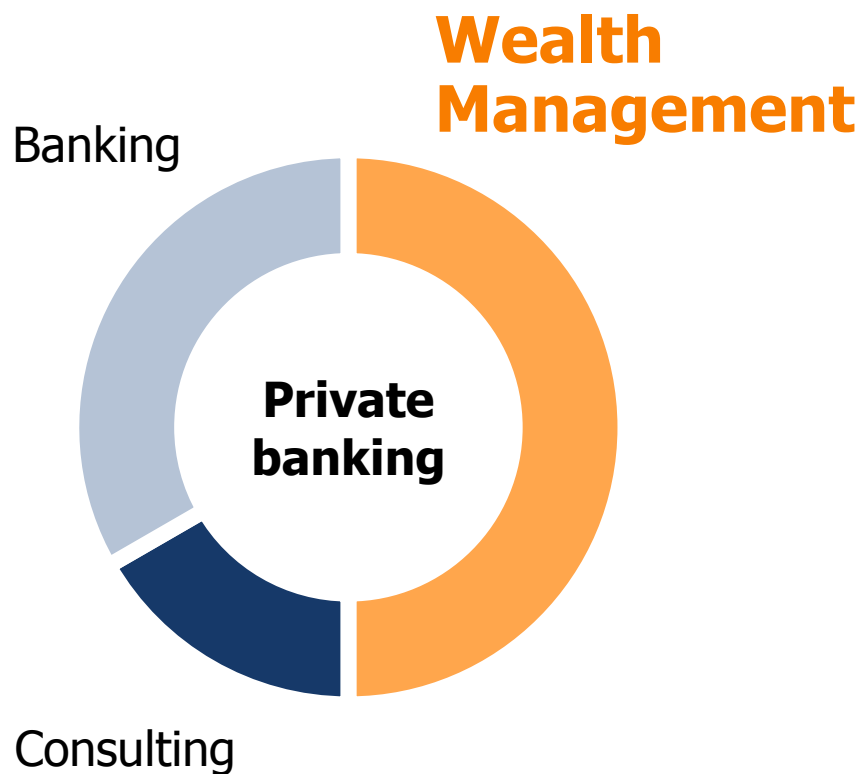
В 2023 году в банках ожидается значительное снижение комиссионного дохода

Структура комиссионных доходов в private-банках, %

0,8-1,0 млн руб. комиссионный доход на клиента



Вариант стратегии 1: новые идеи для инвестиций



Возможности

- ➕ Поиск идей в альтернативных юрисдикциях
- ➕ Возможность вернуть комиссионные заработки
- ➕ Сохранение компетенции и мотивации сотрудников

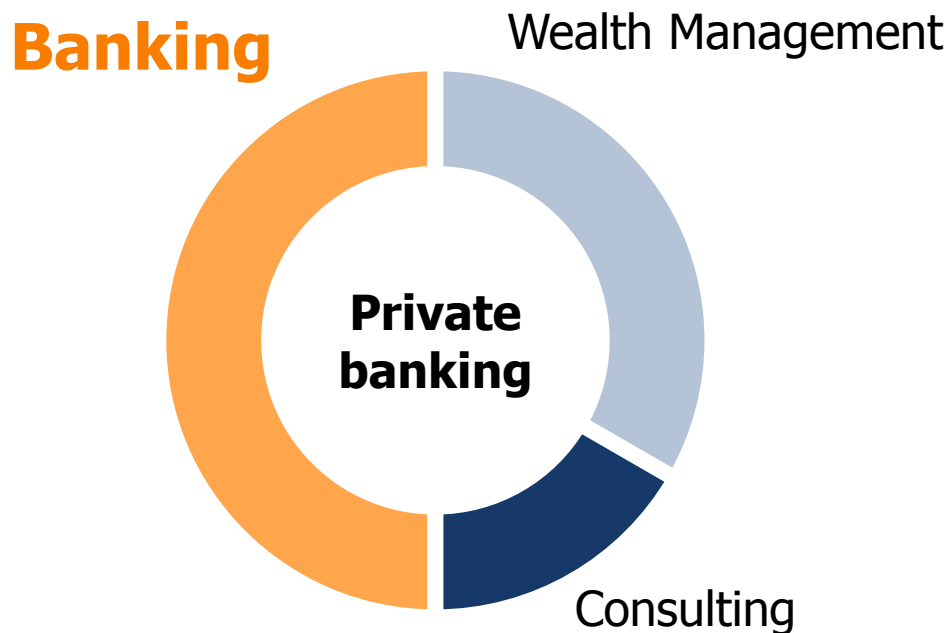
Ограничения

- ➖ Сужение продуктовой линейки в России
- ➖ Консервативность большей части private-клиентов

Клиенты private banking, готовые рассматривать альтернативные инструменты

Private equity **8%** Хедж-фонды **6%**

Вариант стратегии 2: **фокус на банковских услугах**



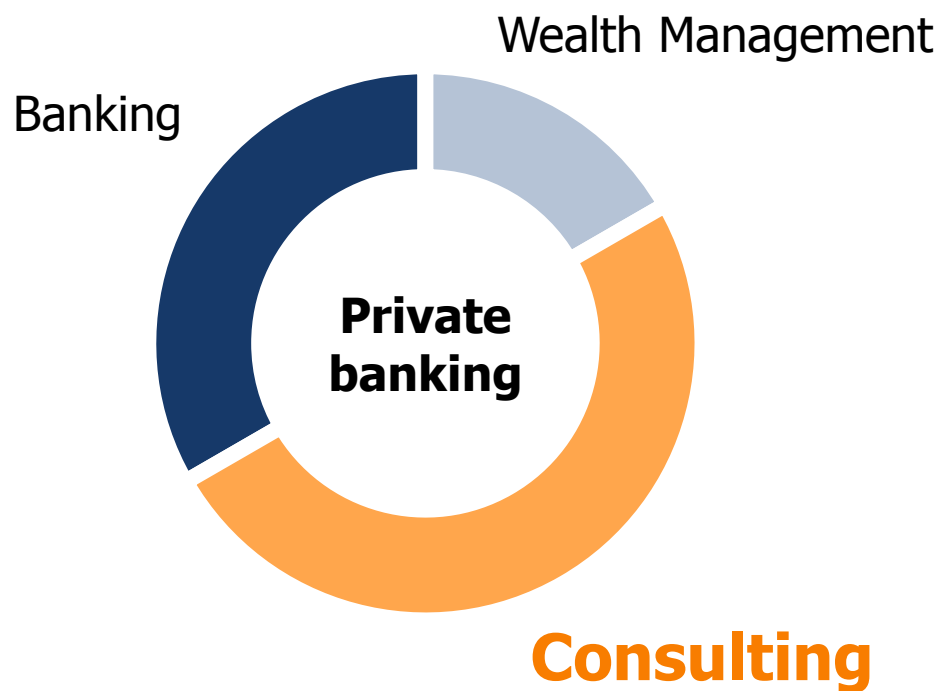
Возможности

- ➕ Поддержка ликвидности за счет крупных капиталов
- ➕ Синергия с корпоративным бизнесом
- ➕ Кредитование – реализация сложных сделок под индивидуальные условия

Ограничения

- ➖ Агрессивная конкуренция на рынке ставок
- ➖ Высокие процентные расходы
- ➖ Потеря накопленной экспертизы и отношений с клиентами

Вариант стратегии 3: принцип мультисемейного офиса



Возможности

- ➕ Предоставление новой ценности для private-клиентов с небольшим чеком
- ➕ Развитие новых компетенций
- ➕ Получение конкурентного преимущества

Ограничения

- ➖ Отсутствие четкой стратегии ценовой политики
- ➖ Конфликт «открытой инфраструктуры» с политикой банка по вопросам продажи продуктов сторонних организаций

Вырос спрос на налоговые и юридические консультации

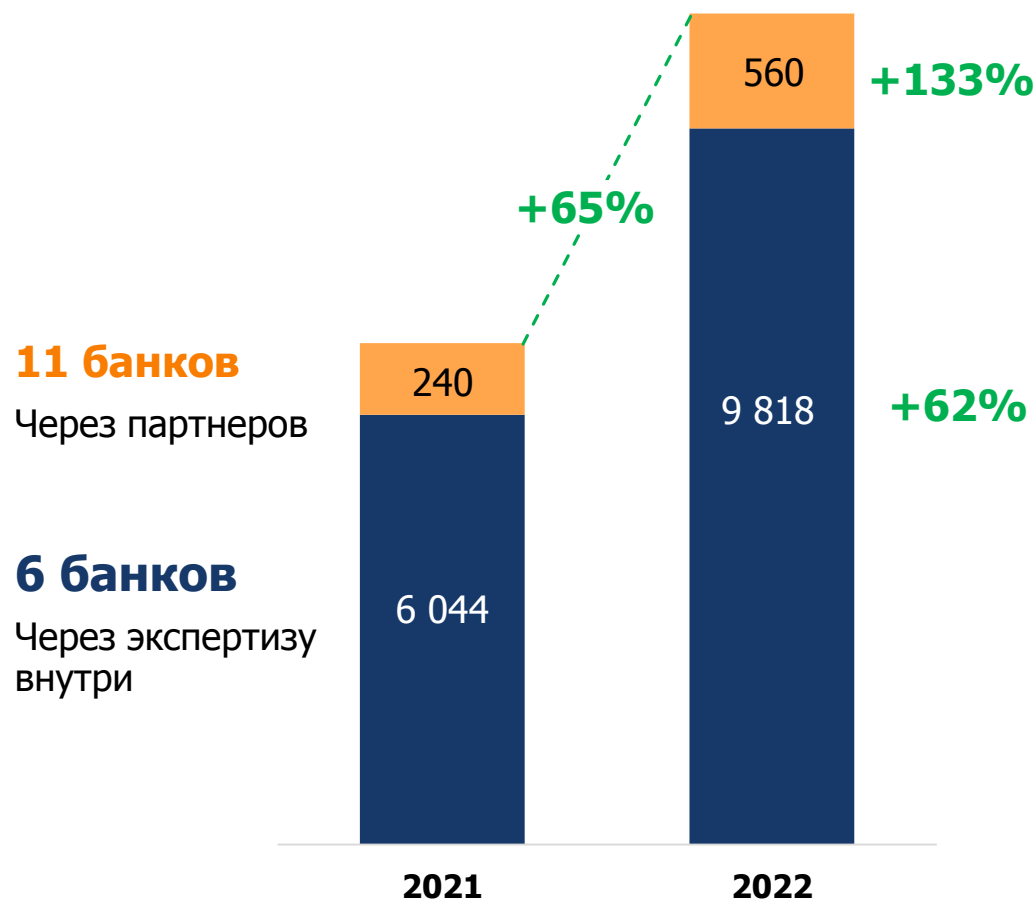
Доля клиентов, которые обращаются или планируют обратиться в банк за небанковскими консультациями, %, 2022 г.

Обращаются
в банк
24%
КЛИЕНТОВ

+

Планируют
обратиться в банк
27%
КЛИЕНТОВ

Реализованные запросы банками в сфере налогового и юридического консультирования, шт., 2021-2022 гг.



Правило трех «С»: Скорость, Скорость, Скорость

Ситуация меняется слишком быстро

Новое решение часто оказывается временным «костылем»

Выигрывает тот, кто действует быстрее других



Несмотря на все вызовы и перемены, private-банкам удается сохранять лояльность клиентов

CSI



Сервис



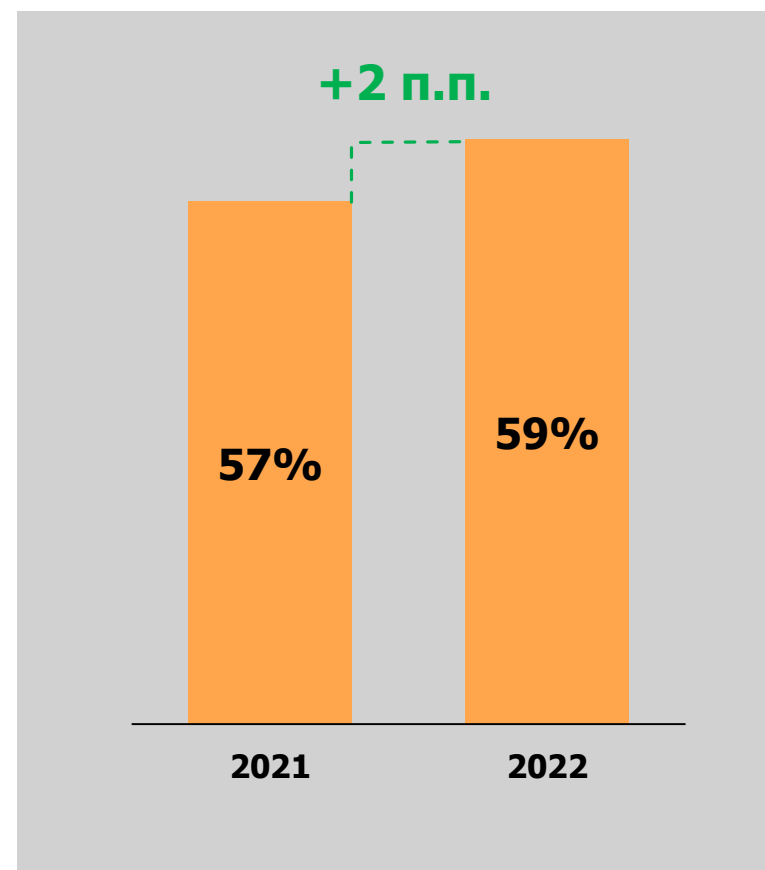
Менеджер



Инвестиции



NPS



Отношения с клиентом – крепкий фундамент, который помогает пережить трудные времена



В наших банках работают лучшие люди с хорошим образованием, высоко замотивированные. Я получаю здесь лучший сервис. Если бы и в других отраслях экономики работали такие люди – мы бы, наверное, жили совсем в другой стране.

**Из интервью с клиентом
private banking в 2015 году**





Любовь Прокопова

Проектный директор Frank RG

prokopova@frankrg.com

<https://frankrg.com/research/private-banking-2022>

