

Private Banking в России 2024

—
Похоже, что дела пошли в гору

DEMO

Приветственное слово руководителя проекта



Любовь Прокопова

Проектный директор
Wealth management Frank RG
Руководитель проекта
prokopova@frankrg.com

Уважаемые коллеги!

Команда Frank RG рада представить вам восьмое ежегодное исследование российского рынка Private Banking. В 2023 году рынок Private Banking в России перестроился и стал активно расти: финансовый капитал состоятельных клиентов сегмента HNWI увеличился на 62%. Основными факторами прироста стали благоприятная ситуация на фондовом рынке, растущие ставки по вкладам, а также сокращение оттока капитала и частичный возврат из-за рубежа. Настроения большей части клиентов изменились. Увеличилась готовность клиентов обращаться в российские private банки за новыми инвестиционными идеями, комплексным управлением капиталом. Растет спрос на нефинансовые консультации, прежде всего налоговые, готовность посещать клиентские мероприятия и взаимодействовать с банком по широкому кругу вопросов, связанных с образом жизни клиента.

Мы продолжаем актуализировать информацию о рынке Private Banking в России, используя методику исследования «360 градусов». В 2023 г. мы провели более 50 интервью с экспертами рынка, опросили более 1 800 действующих клиентов Private Banking, собрали более 120 ключевых показателей бизнес-эффективности и более 1 700 параметров продуктового предложения основных игроков российского рынка Private Banking.

От лица всей команды Frank RG благодарю вас за оказанное нам доверие и участие в проекте. Надеемся, что информация, представленная в нашем отчете, окажется полезной и поможет вам принимать обоснованные решения для развития модели Private Banking. Желаем Вам успехов в 2024 году!



Екатерина Саббах
Старший аналитик
sabbah@frankrg.com



Александра Корецкая
Ведущий аналитик
koretskaya@frankrg.com



Дарья Степанян
Младший аналитик
stepanyan@frankrg.com



Маргарита Гусаковская
Старший аналитик
gusakovskaya@frankrg.com



Алена Межуева
Ведущий аналитик
mezhueva@frankrg.com



Александра Бурова
Ассистент аналитика
burova@frankrg.com



Мария Суховерова
Старший аналитик
sukhoverova@frankrg.com



Алина Сергета
Аналитик
sergeta@frankrg.com



Алена Чуклина
Ассистент аналитика
chuklina@frankrg.com



Валерия Ойнец
Ведущий аналитик
oynets@frankrg.com



Виктория Захарова
Аналитик
zakharova@frankrg.com

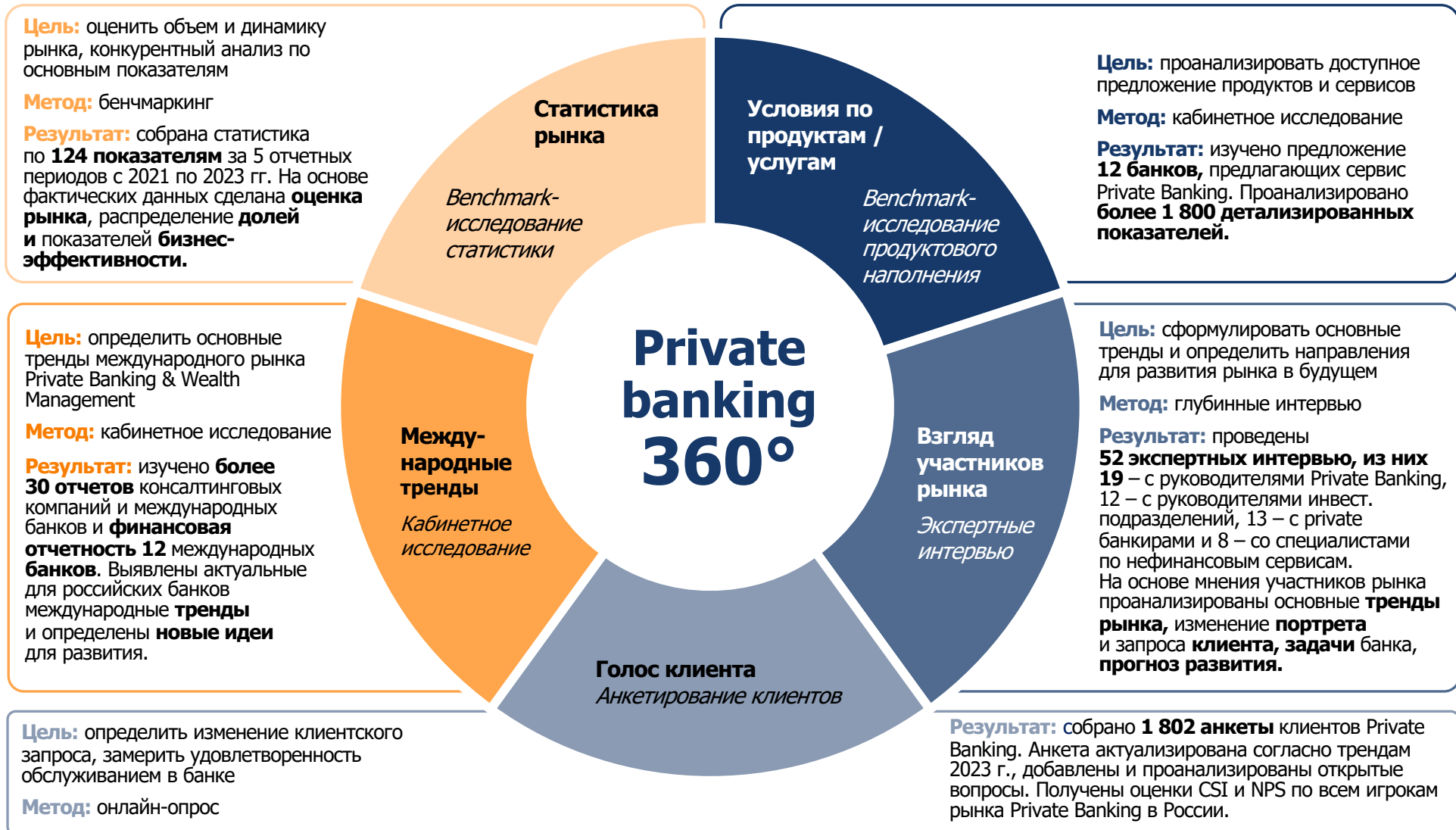
Содержание

1. Об исследовании [\[8 слайдов\]](#)
2. Целевой сегмент HNWI – емкость рынка и тренды [\[31 слайд\]](#)
3. Целевой сегмент HNWI – портрет и особенности поведения [\[16 слайдов\]](#)
4. Участники рынка Private Banking в России: конкуренция [\[41 слайд\]](#)
5. Организация сервиса Private Banking в России [\[28 слайдов\]](#)
6. Продуктовое предложение Private Banking в России
 - 6.1. Управление капиталом [\[51 слайд\]](#)
 - 6.2. Нефинансовые сервисы [\[46 слайдов\]](#)
 - 6.3. Банковские продукты [\[24 слайда\]](#)

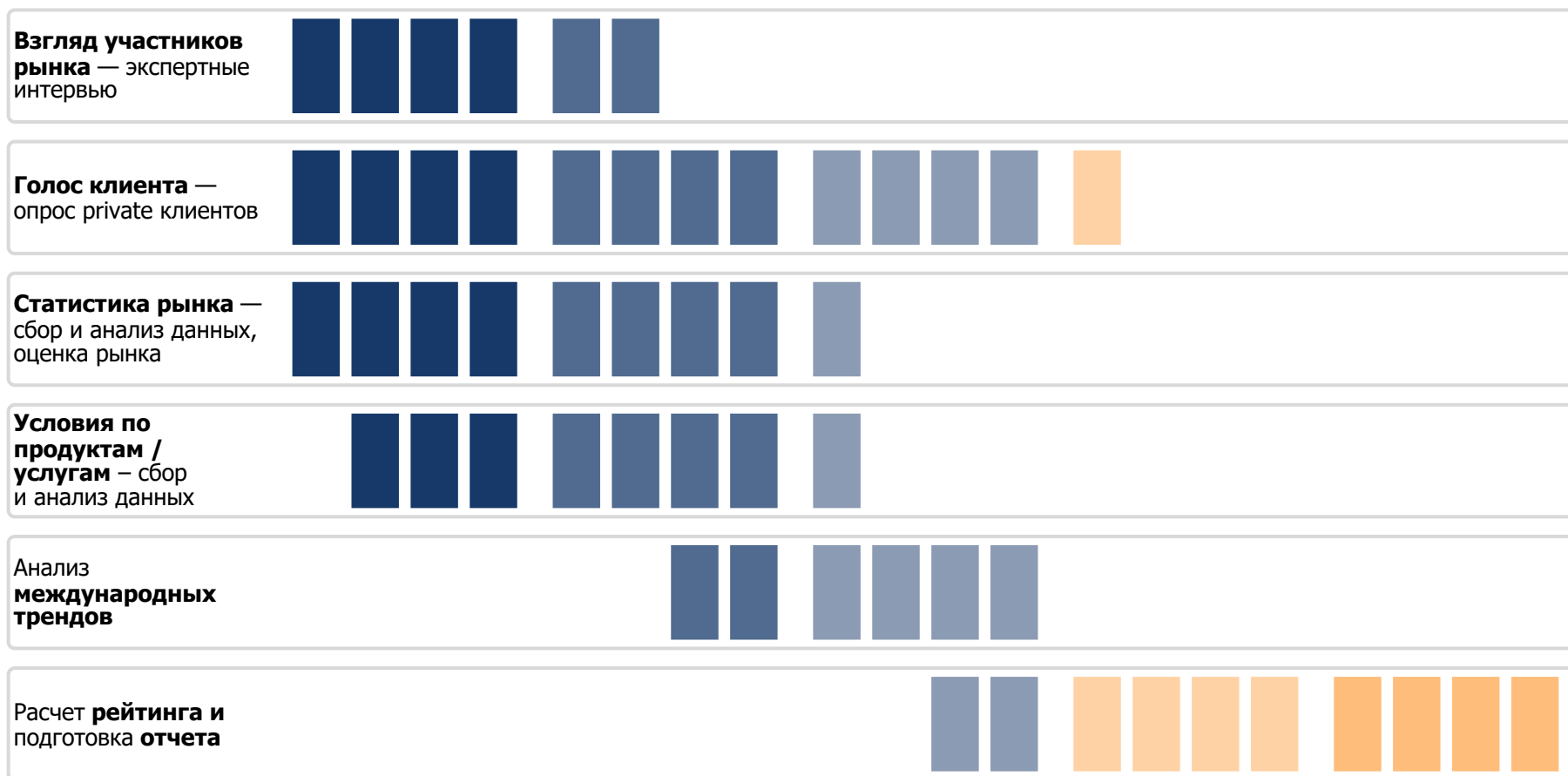
1 **Об исследовании**

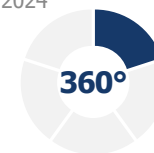
Всего: 8 слайдов

Private Banking 360° – методика 2024 г.



Этапы проведения исследования Private Banking в 2024 г.





Условия и наполнение банковских программ Private Banking

Раздел	Количество параметров	Описание
 Инвестиционное обслуживание	>400	<ul style="list-style-type: none"> Взаимодействие с внутренними и внешними партнерами, принципы обслуживания Аналитика и риск-профилирование Результативность стратегий и уникальные инвестиционные продукты Альтернативные инвестиции – наличие продукта и стоимость Наполнение программ ИСЖ
 Персонал	>350	<ul style="list-style-type: none"> Изменение состава сотрудников – менеджеры, специалисты по инвестициям и другие сотрудники KPI, структура подчинения и целевая нагрузка менеджеров Структура back-office, колл-центра и MFO Программы обучения и развития персонала
 Банковские продукты и услуги	>300	<ul style="list-style-type: none"> Условия переводов внутри банка и в другие банки, в рублях и валюте через разные каналы Условия конвертации валюты через разные каналы Условия по снятию наличных, инкассации и аренде банковских ячеек Условия по вкладам и накопительным счетам
 Работа с впечатлениями и нефинансовые сервисы	>200	<ul style="list-style-type: none"> Наличие квалифицированных специалистов в области искусства и оказываемые ими услуги Проведенные мероприятия для клиентов Востребованность услуг нефинансового консультирования Условия реализации клиентских запросов в области налогового и юридического консультирования, недвижимости, персональных фондов и ЗПИФов, реализации сделок M&A, благотворительности / филантропии, других lifestyle-услуг и сервисов
 Общая структура Private Banking	>150	<ul style="list-style-type: none"> Организационная структура и руководство подразделения Наполнение пакета услуг и условия обслуживания Каналы привлечения клиентов Система получения и обработки обратной связи от клиентов Практика контроля за показателями продаж менеджера Цифровой сервис: функционал приложений и удаленный банкинг Взаимодействие с розничным и корпоративным блоками
 Страховые продукты	>100	<ul style="list-style-type: none"> Наполнение программ НСЖ Период действия страховых программ и сумма ежегодных взносов
 Дебетовые и кредитные карты	>100	<ul style="list-style-type: none"> Предложение дебетовых и кредитных карт, условия программ лояльности Специализированные карты для детей и партнерские программы по картам
 Кредитные продукты	>100	<ul style="list-style-type: none"> Условия по фактически выданным кредитам в 2023 г. – диапазон сумм, сроков, количество выданных кредитов по типу ставки, обеспечения, залогодателя, поручительства и способу погашения
 Отделения	>30	<ul style="list-style-type: none"> Регионы и адреса отделений (отдельных зданий / зон / этажей), годы открытия и ремонта Наличие охраняемой территории, парковок и отдельного входа Наличие отдельных касс, банковских ячеек и переговорных комнат



Взгляд участников на рынок Private Banking в 2024 г.

Темы для обсуждения:

Руководители Private Banking

19 экспертных интервью

- изменения в стратегии развития подразделения Private Banking
- новые точки формирования дохода / прибыли
- выстраивание партнерских взаимодействий в новых реалиях
- предпочитаемые клиентами юрисдикции и формы сбережения капитала
- конкурентная среда на рынке Private Banking
- факторы притока, оттока, лояльности клиентов

Руководители инвест. подразделений

12 экспертных интервью

- изменения в фокусе инвестиционных продаж под влиянием трансформации рынка
- инвестиционное предложение, перспективные продукты
- наиболее актуальные запросы клиентов, формы инвестирования
- конкуренция с УК, инвестиционными компаниями, независимыми консультантами

Private банкиры

13 экспертных интервью

- организационная структура, система KPI, межкомандное взаимодействие
- продуктовое предложение
- диджитализация, развитие цифровых сервисов
- актуальные типовые портреты клиентов и особенности сегментации
- изменение настроений клиентов
- наиболее актуальные продуктовые запросы клиентов

Специалисты по нефинансовым сервисам

8 экспертных интервью

- структура подразделения нефинансовых услуг, специализация сотрудников
- процедуры выстраивания взаимодействия с внешними партнерами
- линейка нефинансовых услуг (консультаций)
- конкуренция на рынке нефинансовых сервисов
- структура клиентских запросов

52
глубинных интервью
с экспертами

На основе экспертных интервью, проведенных с участниками рынка, были **определены основные тренды и направления развития Private Banking в будущем**. Для руководителей, менеджеров и инвестиционных специалистов был сформулирован список тем и вопросов для обсуждения с целью получения экспертного мнения и информации о работе банка.



Этап анкетирования. Описание

Согласование и
программирование анкеты

Запуск и проведение анкетирования

Обработка результатов

Структура анкеты

Использование продуктов и услуг

Используемые и планируемые для использования приоритетные валюты, зарубежные юрисдикции, инвестиционные инструменты, небанковские привилегии, услуги независимых консультантов

Выбор банка и опыт обслуживания

Выбор банка для обслуживания, срока обслуживания, выбор банка как основного и причина выбора, яркие примеры из клиентского опыта

Надежность и бренд

Параметры надежности, оценка надежности и привлекательности бренда банков

Юридическое лицо

Наличие юр. лица, выбор банка для обслуживания в качестве юр. лица

Удовлетворенность обслуживанием

NPS, CSI

Параметры выбора модели Private Banking

Демография

Пол, возраст, город проживания, тип занятости

Количество вопросов в анкете



География: Российская Федерация (50% респондентов проживают в Москве, 49% в регионах, 1% за рубежом)

Выборка: 1 802 респондента

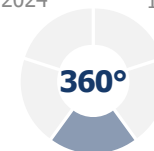
Минимальный объем выборки: 100 клиентов, размещающих в банке не менее 30 млн руб. Количество респондентов в 9/12 банков-участников соответствовало данному критерию.

Методика исследования: для приведения выборки в соответствие с генеральной совокупностью было проведено апостериорное взвешивание наблюдений.

Веса были определены, исходя из доли рынка каждого банка-участника, рассчитанной по общему объему капитала клиентов Private Banking (источник данных – benchmark-исследование). Взвешивание производилось по всем наблюдениям. Сбалансированные данные использовались при расчете обобщенных показателей по выборке в целом. Данный подход позволяет исключить смещение результатов исследования в пользу банков, набравших большее количество респондентов.

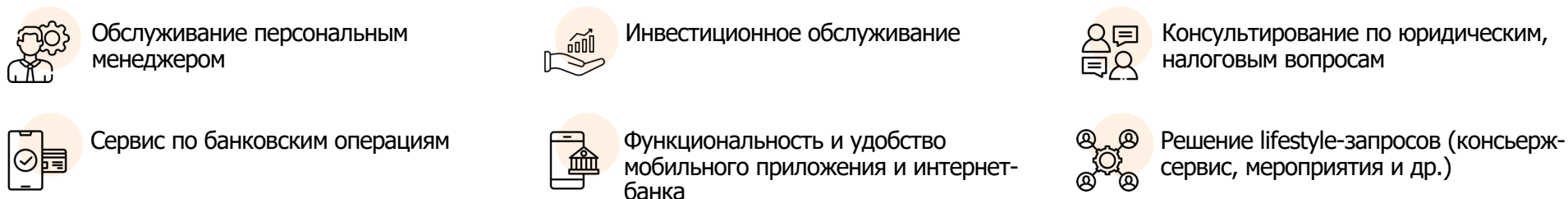
Показатели, рассчитанные для каждого банка (включая оценки NPS и CSI), были вычислены на основе исходной выборки банка.

Сегментация: для определения сегмента VHNWI использован параметр наличия у респондента собственного семейного офиса или доверенного лица, что отражает поведенческие особенности сегмента.



Методика расчета NPS и CSI

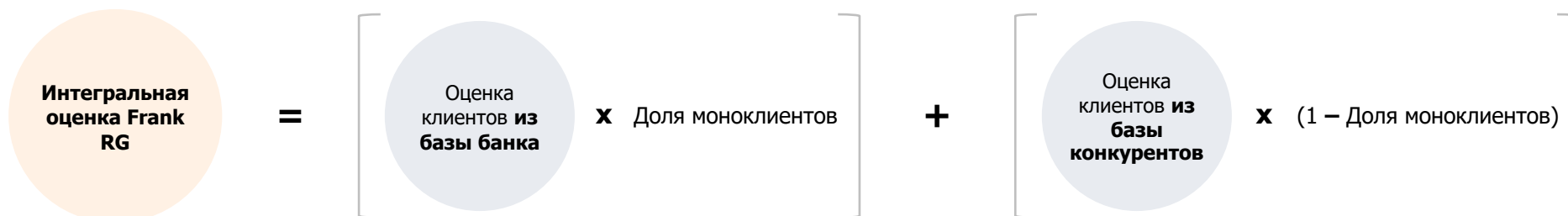
В рамках проведенного анкетирования private клиенты оценивали общий уровень **лояльности банку (NPS)** и **степень удовлетворенности (CSI по шкале от 1 до 5)** по следующим критериям:

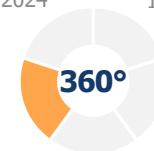


Вне зависимости от банка, инициировавшего онлайн-опрос, каждый **клиент мог выбрать из списка все банки, в которых он обслуживается и оценить другие программы Private Banking**. Так как многие клиенты обслуживаются в нескольких программах Private Banking одновременно (37% по данным настоящего исследования), удовлетворенность обслуживанием оценивалась как респондентами из собственной базы банка, так и респондентами из баз других банков-участников исследования.

Оценки NPS и CSI значительно варьируются в зависимости от того, какой банк оценивает клиент: банк, инициировавший онлайн-опрос или прочие банки, чьими программами Private Banking клиент также пользуется. Готовность рекомендовать банк выше при оценке клиентом банка, инициировавшего онлайн-опрос, что связано как с более высокой лояльностью клиентов, согласившихся пройти опрос данного банка, так и с непреднамеренным искажением информации клиентами при прохождении опроса: клиенты не всегда готовы сказать правду «в лицо», но охотно критикуют «за глаза».

Frank RG учитывал ответы всех клиентов (клиентов из баз банка и клиентов из баз банков-конкурентов) сформировав интегральную оценку, которая учитывает коэффициенты для данных клиентских групп. Полученные средневзвешенные оценки CSI использовались в анализе и при подсчете рейтинга.

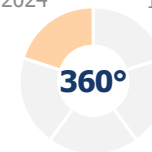




Международные тренды в Private Banking & Wealth Management

Методом кабинетного исследования был проведен анализ основных индустриальных трендов. С помощью международных отчетов и других исследовательских данных Frank RG определили новые идеи для развития индустрии Private Banking.

Источники	Обработка результатов
<p>1.</p> <p>Отчеты:</p> <ul style="list-style-type: none"> исследования консалтинговых компаний — McKinsey, BCG, Bain, PWC, KPMG, Henley&Partners, Deloitte, Capgemini, Knight Frank, Accenture и др. исследования международных банков — UBS, Citibank. 	<ol style="list-style-type: none"> Динамика благосостояния HNWI, факторы, ее обусловившие, макроэкономические прогнозы Новые юрисдикции для размещения капитала Инвестиционные предпочтения HNWI, актуальные инструменты для вложения средств Социально-демографические особенности HNWI, смена поколений и передача наследства Цифровизация индустрии Private Banking: digital-тренды, новые технологии
<p>2.</p> <p>Финансовая отчетность:</p> <ul style="list-style-type: none"> годовые отчеты квартальные отчеты пресс-релизы, содержащие финансовую информацию о банке 	<ol style="list-style-type: none"> Сбор и анализ финансовой отчетности 12 крупнейших мировых банков – Morgan Stanley, Bank of America, UBS, J.P. Morgan, Wells Fargo, Northern Trust, Goldman Sachs, Credit Suisse, Julius Baer, BNP Paribas, HSBC, BNY Mellon Расчет объема привлечения новых клиентов и AUM для Private Banking / Wealth Management
<p>3.</p> <p>Данные международных организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> Центральные банки мира МВФ – Международный Валютный Фонд Invest Funds, Investing.com – независимые источники данных для частных инвесторов 	<ol style="list-style-type: none"> Оценка основных макроэкономических показателей – уровня инфляции, роста реального ВВП по странам и в глобальном масштабе, ключевых ставок ЕЦБ, Банка Англии, ФРС США, Банка России Анализ показателей эффективности банковского сектора – ROA (рентабельность активов) Котировки фьючерсов на нефть марки Brent и природный газ Henry Hub Динамика международных биржевых индексов (S&P 500, FTSE 100, SSE, NASDAQ, Euro StoXX 50, Dow Jones, KBW, IMOEX)



Статистика рынка — Private Banking Benchmark 2024

Банкам-участникам исследования направляется анкета с ключевыми показателями Private Banking:

Показатели в анкете				
Клиенты	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты Private Banking Семьи Клиенты с инвест. продуктами 			
	<ul style="list-style-type: none"> Валютная структура Инвест. продукты Пассивные продукты* Драгметаллы и бриллианты Карты (дебетовые + кредитные) Кредитование 			
	<ul style="list-style-type: none"> Возраст 			
Бизнес	<ul style="list-style-type: none"> Валовой доход (без вычета затрат) Чистый комиссионный доход Чистый процентный доход Операционные расходы 			

Сегменты (по объему средств на счетах):

- До 10 млн руб.
- 10 — 30 млн руб.
- 30 — 60 млн руб.
- 60 — 100 млн руб.
- 100 — 500 млн руб.
- Более 500 млн руб.

Новое в отчете:

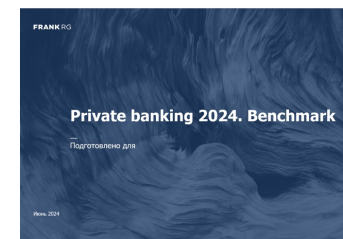
- Клиенты и их капитал в сегментной разбивке **по всему розничному бизнесу**, включая массовый канал обслуживания, Premium Banking и Private Banking
- Клиенты и их капитал в разбивке **по федеральным округам** РФ
- Статистика **по бриллиантам**
- Обновленная детализация статистики по **кредитным продуктам и комиссионному доходу**

Клиенты Деньги Сегменты

Результаты



Отчет PPT в обезличенной форме



Данные присылают банки-участники исследования. Данные строго конфиденциальны, **доступны только участникам исследования**. Представление результатов **без раскрытия названий банков**.

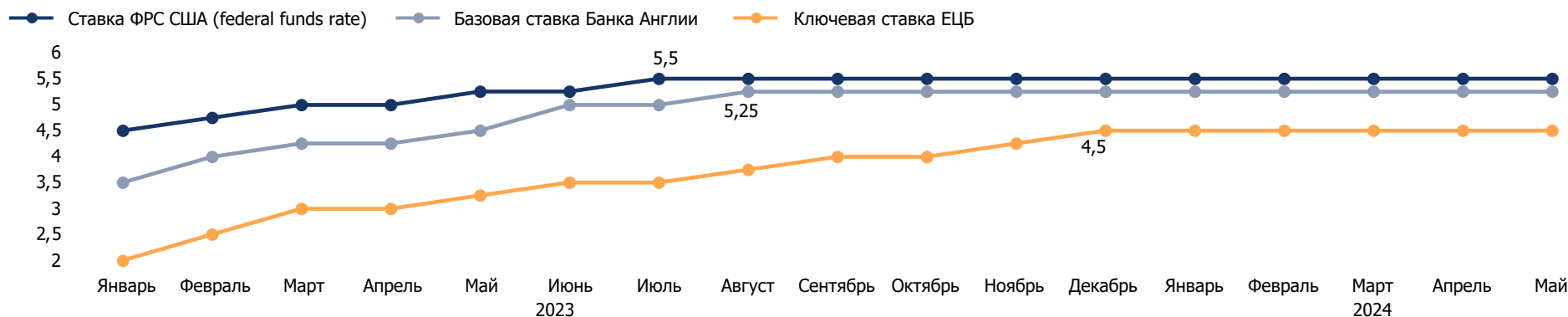
2 Целевой сегмент HNWI – емкость рынка и тренды

Всего: 31 слайд

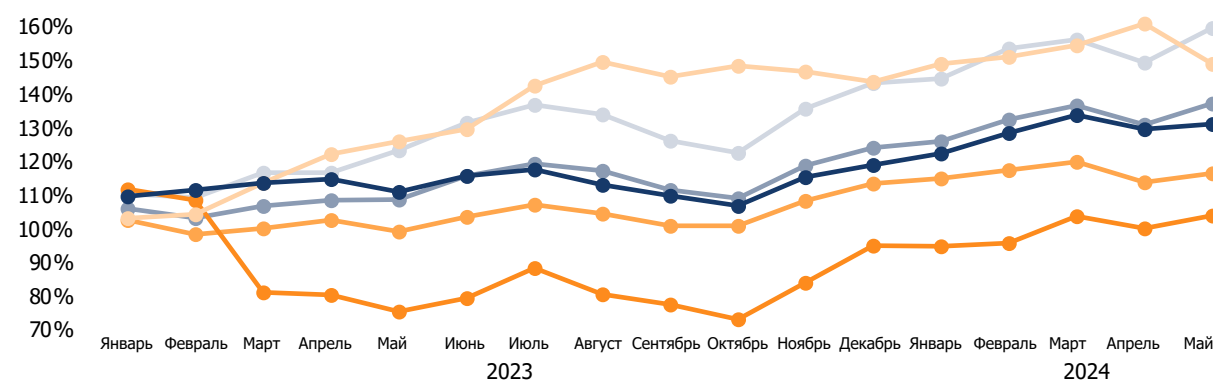
2023 г.: мировая экономика преодолела опасения по поводу возможной рецессии – стабилизация ставок и рост основных мировых индексов

- В первой половине 2023 г. центральные банки мира продолжали предпринимать шаги по повышению процентных ставок, стремясь приостановить рост инфляции. Начиная с июля, ключевая ставка ФРС США установилась на отметке 5,5%, за ней последовала базовая ставка Банка Англии на уровне 5,25% и ключевая ставка ЕЦБ, достигнув своего максимального значения 4,5% к декабрю 2023 г.
- В то же время 2023 г. стал периодом значительного роста мировых индексов: за период с 30 декабря 2022 г. по 31 мая 2024 г. NASDAQ Composite и IMOEX продемонстрировали рост на 60% и 49% соответственно.

Динамика процентных ставок, 2023-2024 гг., %



Динамика индексов, 2023-2024 гг., %

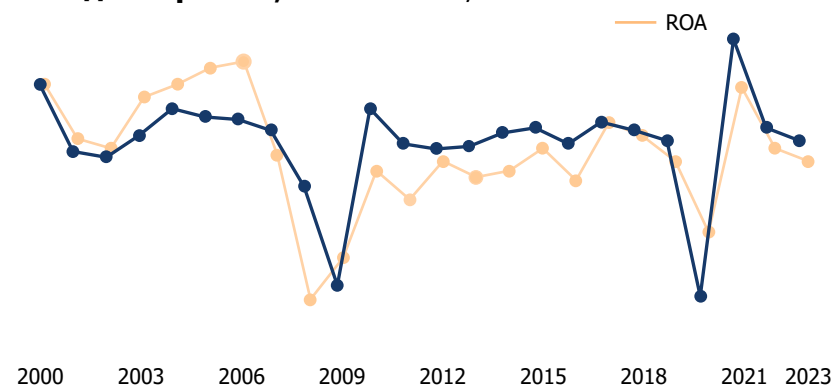


Индекс	30.12.2022	31.05.2024	Динамика г/г
NASDAQ	10 466,48	16 735,02	+60%
IMOEX	2 154,12	3 212,40	+49%
S&P-500	3 839,50	5 277,51	+37%
Euro StoXX 50	3 793,62	4 983,67	+31%
Dow Jones	33 147,25	38 686,32	+17%
KBW Bank Index	100,85	104,94	+4%

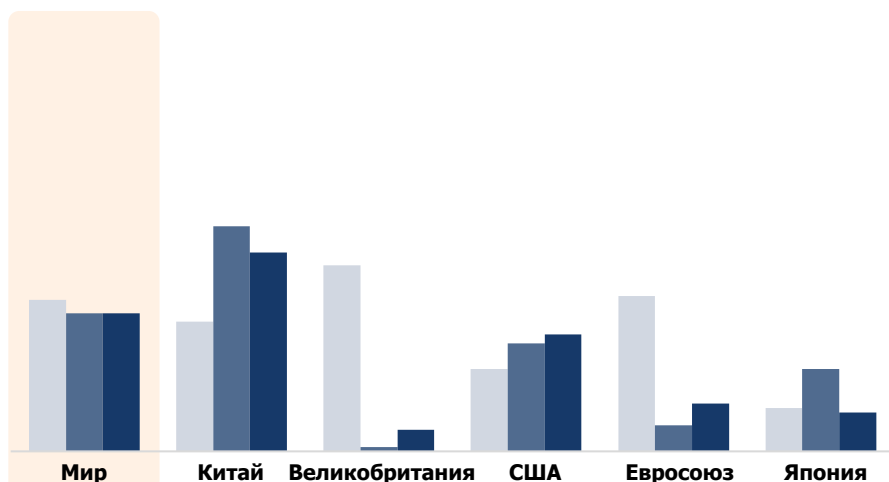
В 2024 г. мировой реальный ВВП вырастет на 3,1 — 3,2%, в Китае — на 4,6%

- Мировая экономика преодолела потенциальные риски рецессии, но темпы роста замедлились.** Этому в значительной степени способствуют высокие процентные ставки центральных банков мира, военные конфликты и напряженные геополитические отношения между США и Китаем, которые оказывают негативное влияние на настроения инвесторов. Также негативным фактором является снижение мирового ВВП: в 2021 г. рост составил 6%, в 2023 г. — лишь 2,7-2,9% (по данным МВФ).
- В 2023 г. мировой уровень инфляции снизился на 1,9 п.п. по сравнению с предыдущем годом, но по-прежнему остался на высоком уровне — 6,8% (по данным МВФ).** Уровень инфляции сократился во всех анализируемых регионах, за исключением Японии, где инфляция выросла до 3,3%. Также ожидается устойчивое снижение уровня инфляции по всему миру до 5,9% в 2024 г.

Рост реального ВВП и рентабельности активов банковской отрасли для стран G7, 2000-2023 гг., %



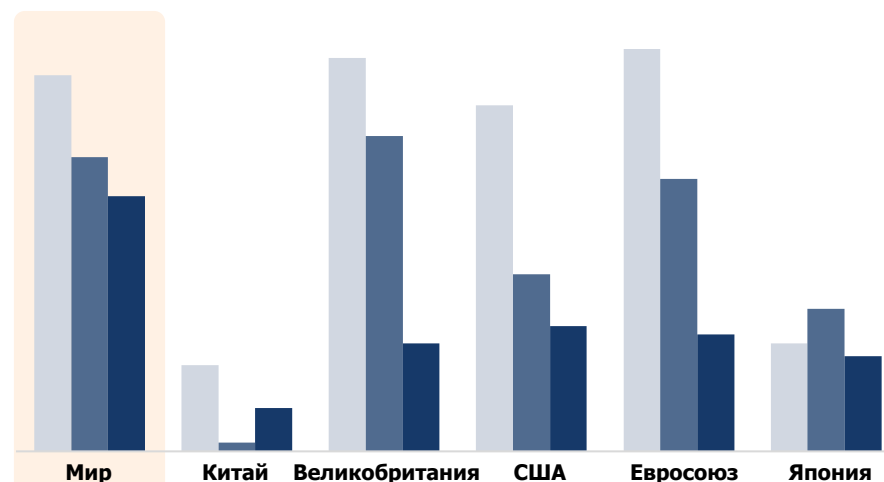
Динамика роста реального ВВП по регионам, 2022-2024E гг., %



■ 2022 ■ 2023 ■ 2024E

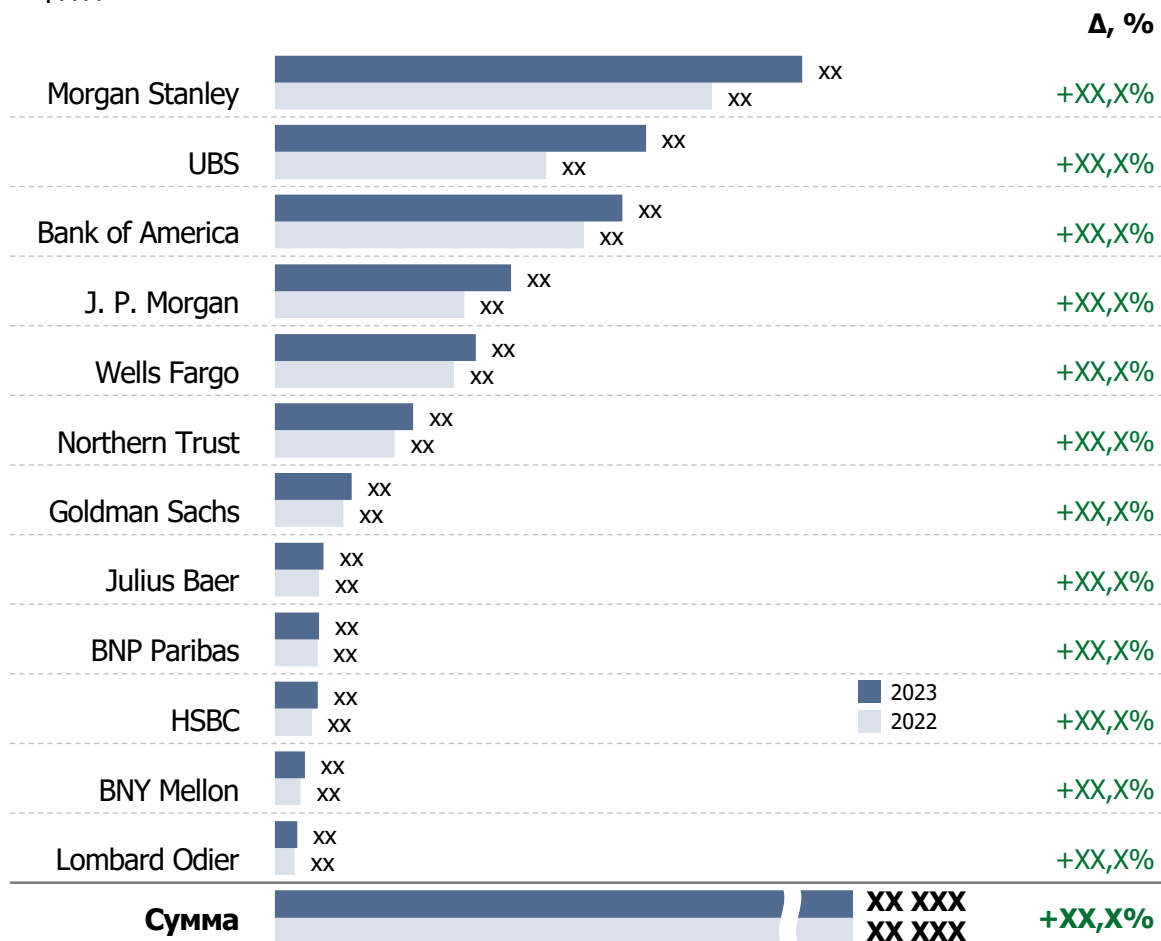
Источник: Данные МВФ, 2022-2024 гг., Frank RG, 2024 г.

Динамика уровня инфляции по средним потребительским ценам по регионам, 2022-2024E гг., %



Private Banking & Wealth Management: во всех анализируемых private банках в 2023 г. наблюдается рост капитала под управлением

AUM private банков / подразделений Wealth Management, 2022-2023 гг., млрд долл.



Капитал под управлением банков после рекордного падения на 11,6% в 2022 г. начал расти: по итогам 2023 г. у подразделений Private Banking / Wealth Management 12 крупнейших участников рынка Private Banking AUM выросли на XX% (во всех Европейских private банках / подразделениях – в среднем на XX%).

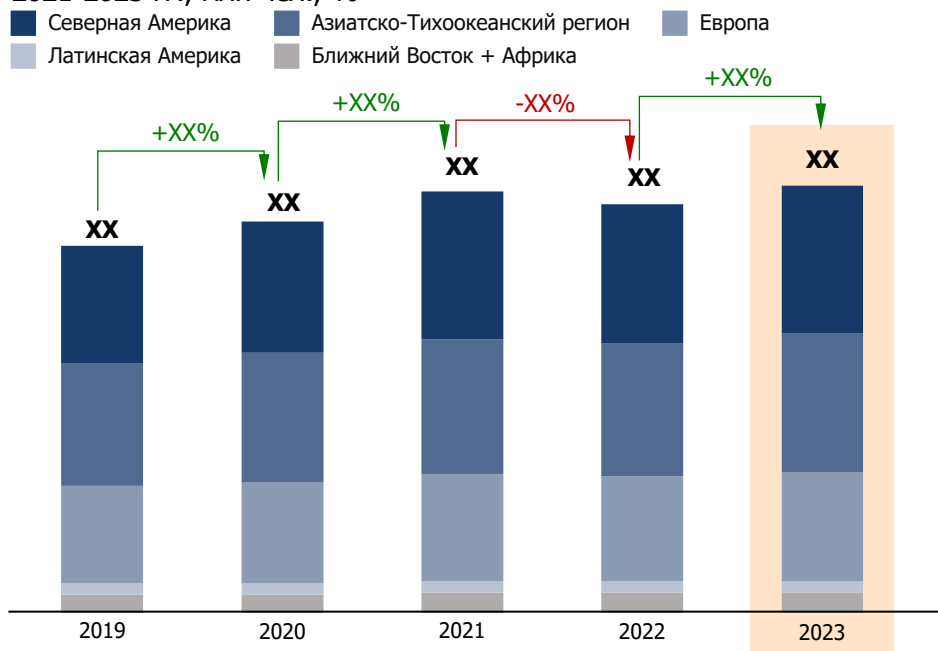


В выборку включены крупнейшие мировые банки, имеющие подразделения Private Banking / Wealth Management и выделяющие в консолидированной отчетности показатели по этим подразделениям, а также банки, обслуживающие только сегмент HNWI.

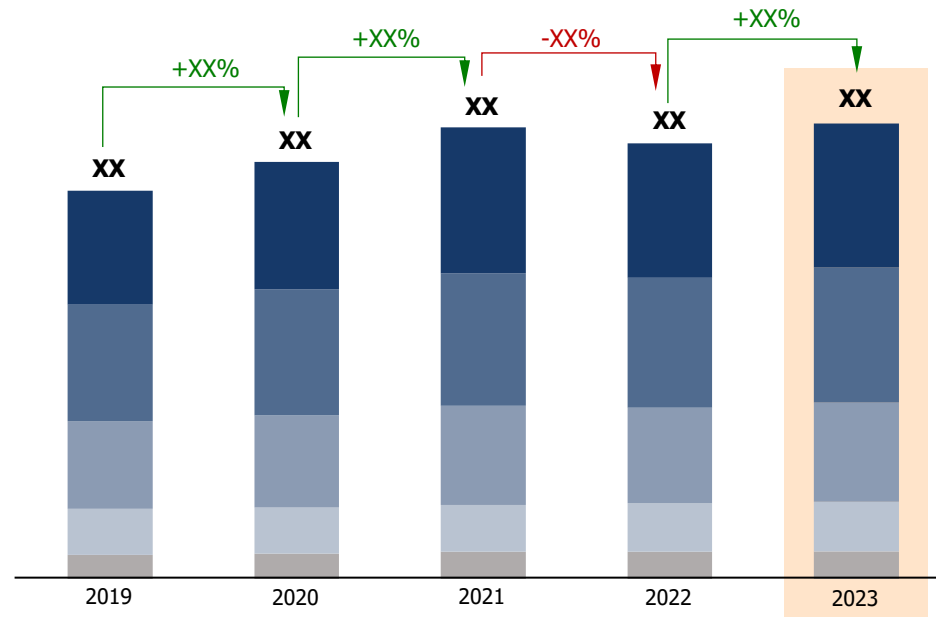
Источник: Финансовая отчетность банков, McKinsey, European Private Banking, 2022-2023 гг., Frank RG, 2024 г.

Северная Америка сохранила первенство по уровню благосостояния HNWI

Динамика количества клиентов HNWI по регионам, 2021-2023 гг., млн чел., %



Динамика финансового капитала HNWI по регионам, 2021-2023 гг., трлн долл., %



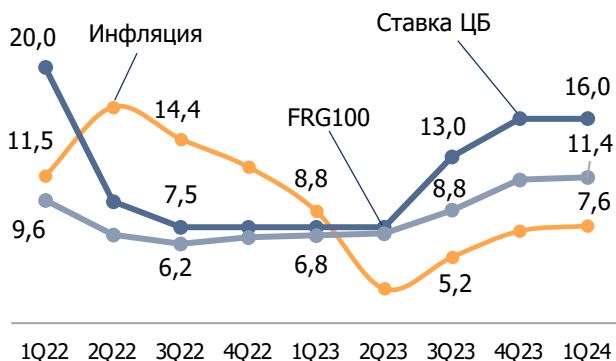
Placeholder text for the left column, consisting of several lines of horizontal bars.

Placeholder text for the right column, consisting of several lines of horizontal bars.

Источник: World Wealth Report, Capgemini, 2024 г., Frank RG, 2024 г.

Принятие новой реальности: адаптация экономики к санкционной политике и стабилизация курса рубля

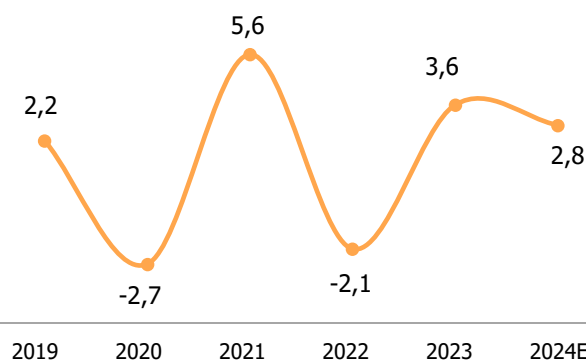
Динамика годовой инфляции, ключевой ставки и индекса FRG100, 2022-2024 гг., %



● **2023 г. – год высоких ставок и сбережения капитала на депозитах.** В декабре 2023 г. Банк России установил значение ключевой ставки на уровне 16%, которое сохраняется на текущий момент, что повлияло на рост спроса на краткосрочные инструменты денежного рынка.

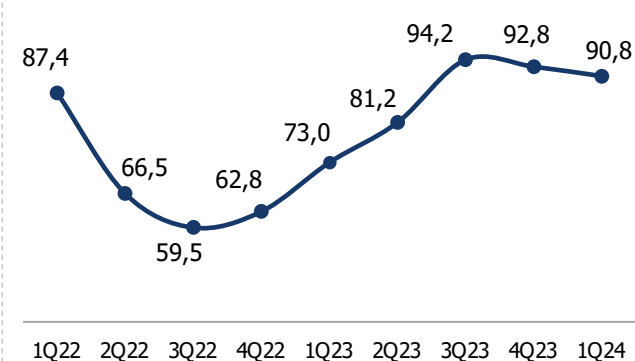
● **Инфляционное давление постепенно сокращается.** Начиная со второго квартала 2023 г., показатель годовой инфляции планомерно увеличивался, опережая целевое значение почти вдвое: этому способствовал рост внутреннего спроса при ограниченной возможности к расширению предложения. Однако темпы роста инфляции замедлились в 1Q2024.

Динамика изменения ВВП России, 2022-2024E гг., %



● **Ожидается снижение темпов роста ВВП в 2024 г.** После просадки в кризисном 2022 г. на 2,1% ВВП вырос на 3,6% в 2023 г. Рост показателя был вызван повышением потребительского и инвестиционного спроса, обеспеченного возросшими доходами населения. Развитие программ импортозамещения способствует сохранению высокого уровня потребительской активности. Тем не менее, дефицит трудовых ресурсов и стратегия сдерживающей денежно-кредитной политики способствуют замедлению темпов роста ВВП: по оценке Минэкономразвития, по итогам 2024 г. ВВП вырастет лишь на 2,8%.

Динамика USD, 2022-2024 гг., руб.



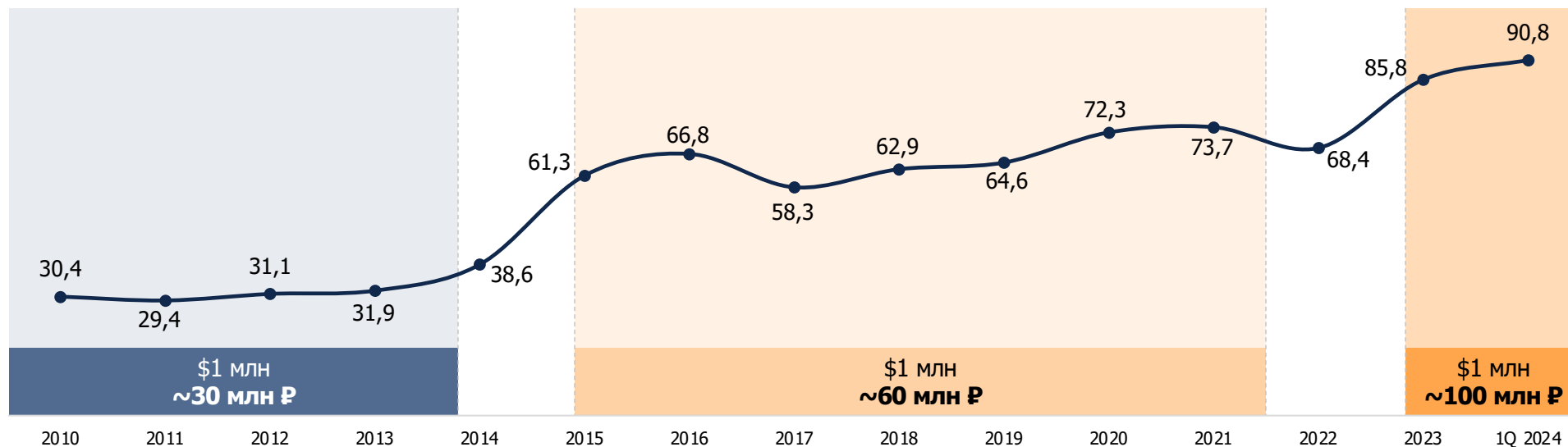
● **В течение 2023 г. наблюдалось ослабление национальной валюты и стабилизация курса на уровне 90-100 руб. за доллар.**

Девальвация рубля связана с общемировым снижением цен на основные экспортные энергоносители. Согласно прогнозам Минэкономразвития, в рамках базового сценария ожидается дальнейшее умеренное ослабление рубля к концу 2024 г.

Рыночные реалии диктуют новые условия сегментации состоятельных клиентов, таким образом, порог для определения целевого сегмента HNWI увеличивается до 100 млн руб.

100 млн руб. – новая граница сегмента HNWI

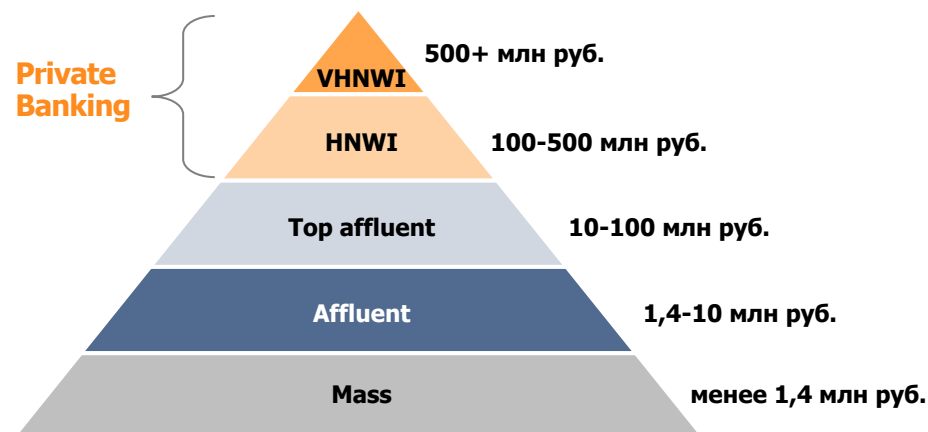
Динамика среднегодового курса USD/RUB, 2010-2024 гг., руб.



В рамках исследования Private Banking в России в 2022 г. Frank RG рассматривали в качестве целевых клиентов Private Banking клиентов с капиталом более 60 млн руб. Данная сумма появилась в практике Frank RG в 2014 г., когда курс доллара составлял около 60 руб. В 2023 г. наметился устойчивый коридор курса рубля между отметками 90 и 100 руб. за доллар. Эксперты не наблюдают фундаментальных макроэкономических предпосылок для укрепления рубля, поэтому Frank RG принял решение пересмотреть границы сегментов в рублевом эквиваленте:

- Целевой сегмент для Private Banking – **HNWI – клиенты с капиталом от 100 до 500 млн руб.** (эквивалент \$1-5 млн);
- Сегмент **VHNWI – клиенты с капиталом от 500 млн руб.** (эквивалент \$5 млн).

Распределение населения по сегментам в зависимости от объема капитала



Общий капитал позволяет оценить потенциал рынка, финансовый – емкость рынка для бизнеса Private Banking

Общий капитал



+ Оценка потенциала рынка в целом и клиента в частности

Финансовый капитал



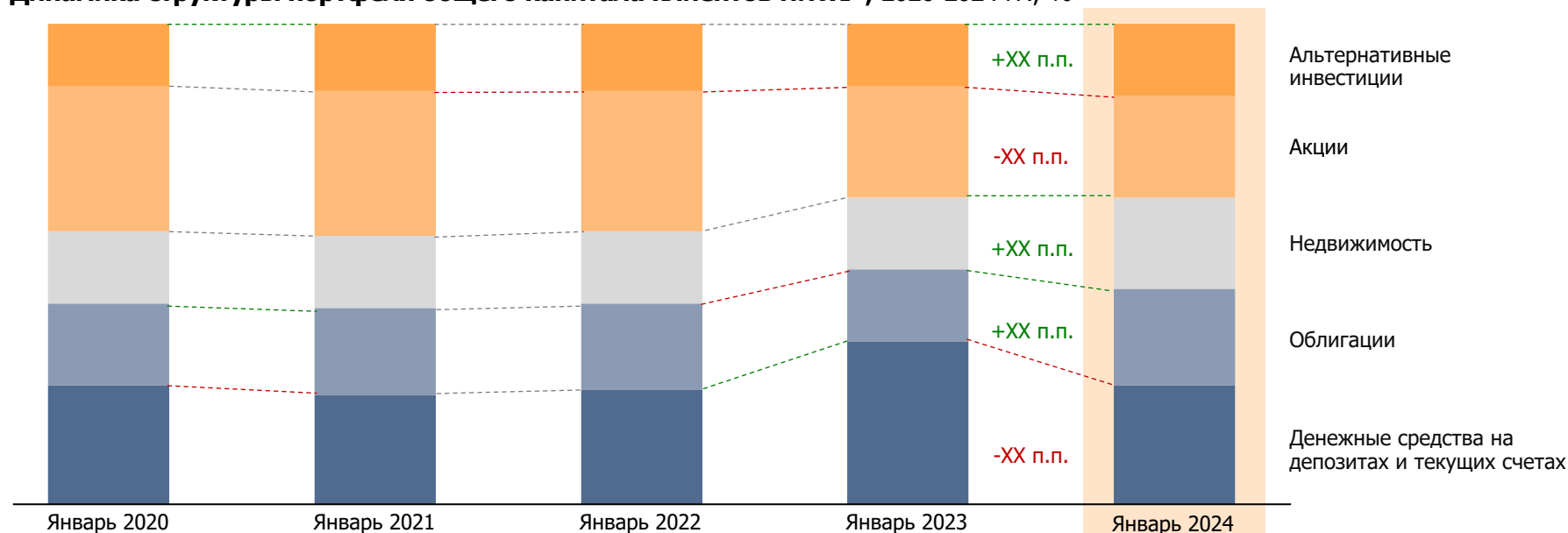
FRANK RG

+ Оценка емкости рынка, на которую участники могут ориентироваться при стратегическом и операционном планировании

- Под общим капиталом физического лица понимается его совокупное богатство, сумма его финансовых и нефинансовых активов (недвижимости, бизнеса) за вычетом обязательств. Ежегодно общий капитал клиентов разных сегментов на мировом рынке оценивает банк UBS (до слияния с UBS оценку проводил Credit Suisse).
- Оценка общего капитала дает понимание потенциала рынка. Для понимания емкости рынка Private Banking используется оценка финансового капитала.
- Frank RG приводит оценки объема только финансового капитала состоятельных клиентов на российском рынке для определения емкости рынка Private Banking в России: порог входа в сегмент HNWI в 1 млн долларов относится также именно к финансовым активам.

В 2023 г. выросла доля капитала HNWI, размещенного в облигациях, недвижимости и альтернативных инвестициях

Динамика структуры портфеля общего капитала клиентов HNWI*, 2020-2024 гг., %



- **Вывод 1.**

- **Вывод 2.**

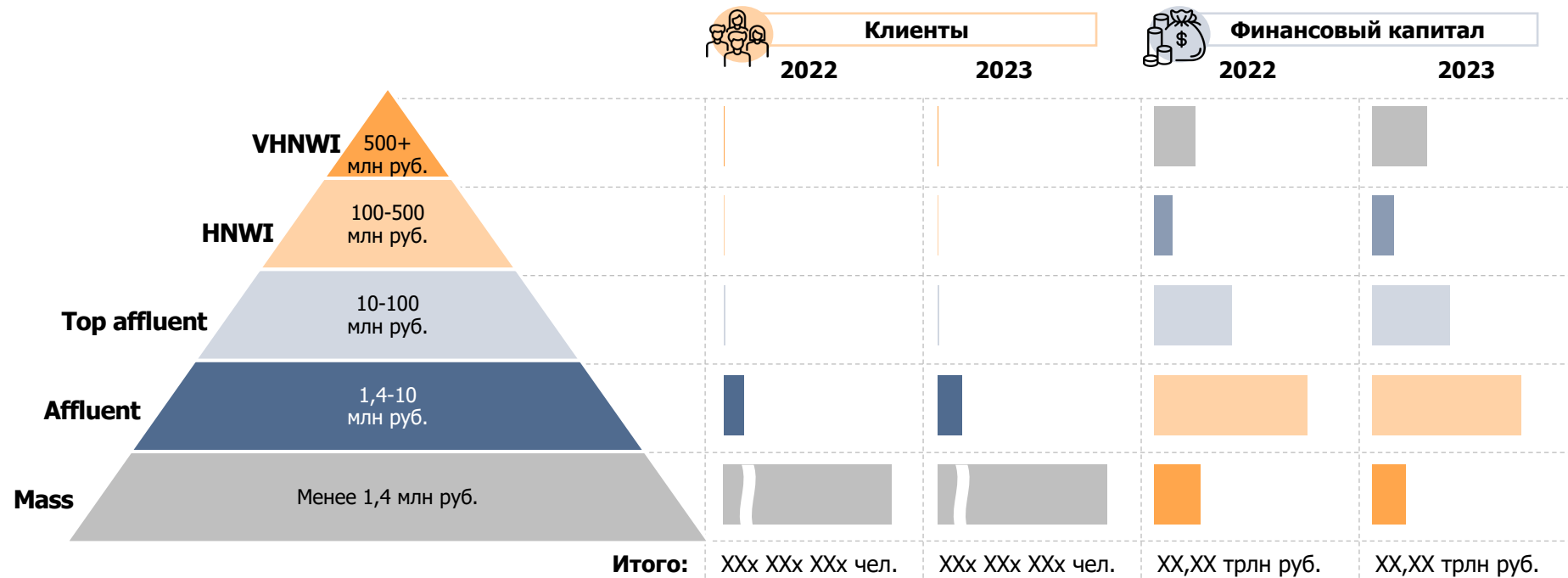
- **Вывод 3.**

- **Вывод 4.**

Источник: Wealth Management, Capgemini, 2024 г., Frank RG, 2024 г. * Сумма долей в различных инструментах может отличаться от 100% из-за округления на графике.

Клиенты сегмента HNWI возвращаются в отечественную финансовую систему, отдавая предпочтение консолидации капитала в меньшем количестве банков

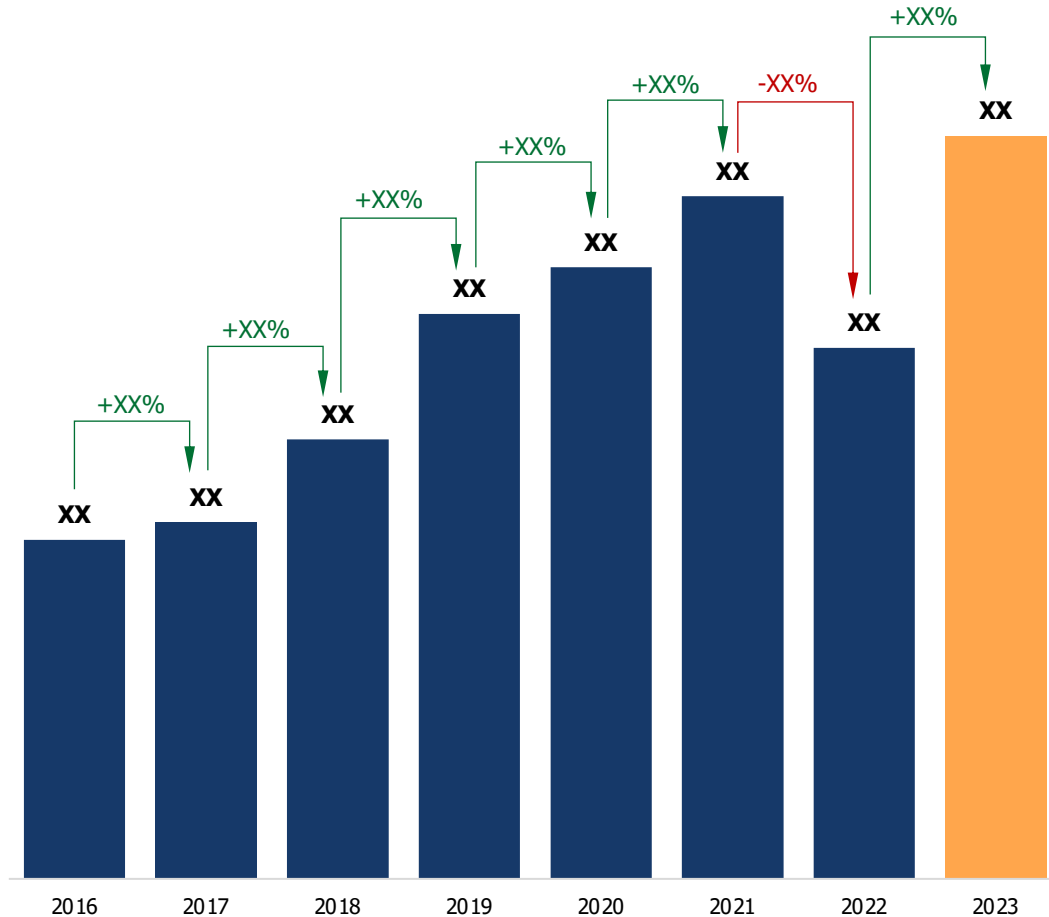
Оценка Frank RG. Сегментное распределение клиентов* и финансового капитала в финансовой системе РФ, 2022-2023 гг., %



Источник: Оценка Frank RG, 2024 г. * Все клиенты банковской розницы, имеющие счет в банке.

Население с финансовым капиталом от 60 млн руб. в российских банках в 2023 г. составило рекордные 52,5 тысячи человек

Оценка Frank RG. Население, готовое размещать более 60 млн руб. в российских банках, 2016-2023 гг., тыс. чел., %



Источник: Оценка Frank RG, 2024 г.

Вывод 1.

Placeholder text for conclusion 1.

Вывод 2.

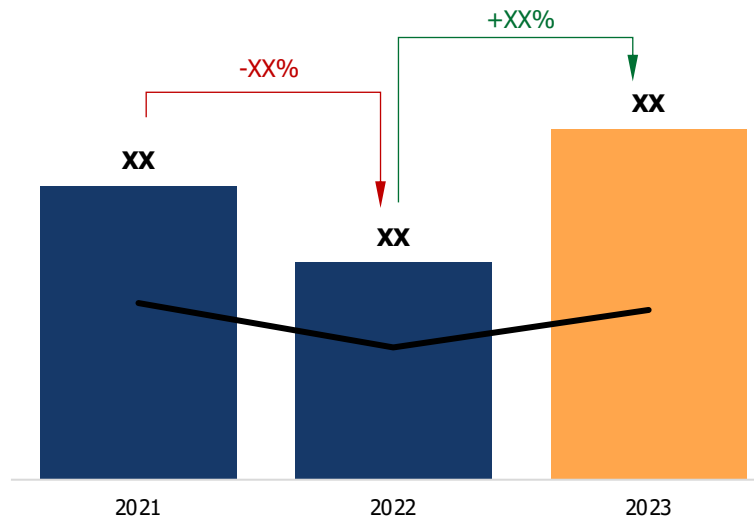
Placeholder text for conclusion 2.

Вывод 3.

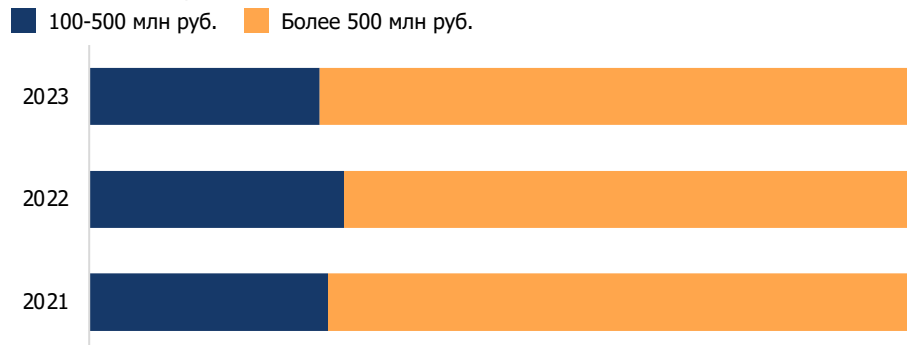
Placeholder text for conclusion 3.

XX% капитала состоятельных клиентов обеспечено сегментом VHNWI

Оценка Frank RG. Динамика капитала клиентского сегмента от 100 млн руб. в России, доля капитала данного сегмента от капитала всех сегментов, 2021-2023 гг., трлн руб., %



Оценка Frank RG. Распределение капитала клиентского сегмента от 100 млн руб. между клиентами HNWI и VHNWI, 2021-2023 гг., %



Источник: Оценка Frank RG, 2024 г.

Капитал сегмента HNWI в России включает средства клиентов, размещающих капитал от 100 млн руб. на депозитах, счетах и инвестиционных продуктах в банках, осуществляющих банковскую деятельность на территории России, включая их зарубежные платформы.

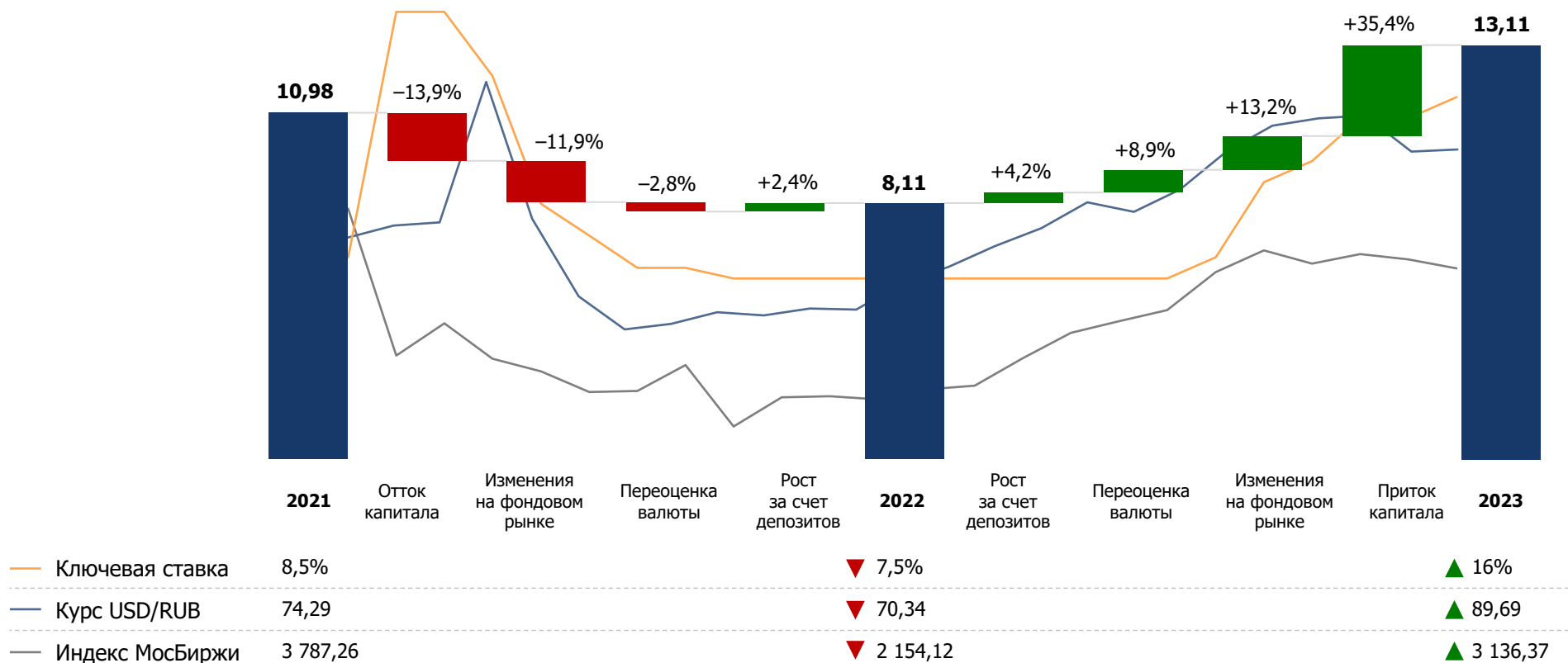


Руководитель Private Banking

Руководитель Private Banking

Приток капитала – основной источник роста благосостояния HNWI

Оценка Frank RG. Основные составляющие изменения финансового капитала клиентов HNWI в России, 2021-2023 гг., трлн руб., %



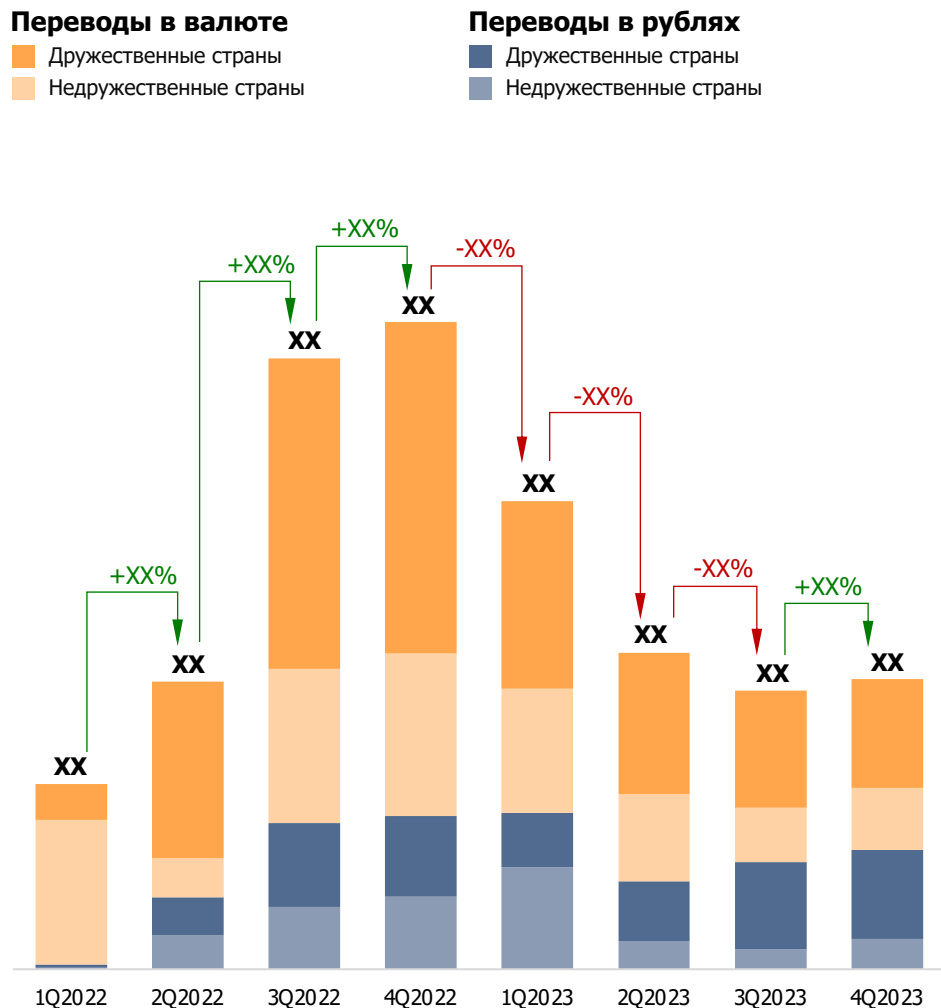
Основными драйверами роста финансового капитала клиентов HNWI в России в 2023 г. стали:

- валютная переоценка – рост рублевого эквивалента валютного капитала на 8,9% за счет ослабления рубля;
- размещение капитала на депозитах – рост капитала на 4,2% за счет начисления процентов по вкладам;
- размещение капитала в инвестиционных продуктах – рост капитала на 13,2% за счет благоприятной ситуации на рынке ценных бумаг;
- приток «новых денег» и частичный возврат капитала в российские банки – наиболее значимый фактор, объем капитала вырос на 35,4%.

Источник: Данные ЦБ РФ, МосБиржи, 2021-2023 гг., Оценка Frank RG, 2024 г.

Совокупный объем переводов россиян в 2023 г. сократился на XX%

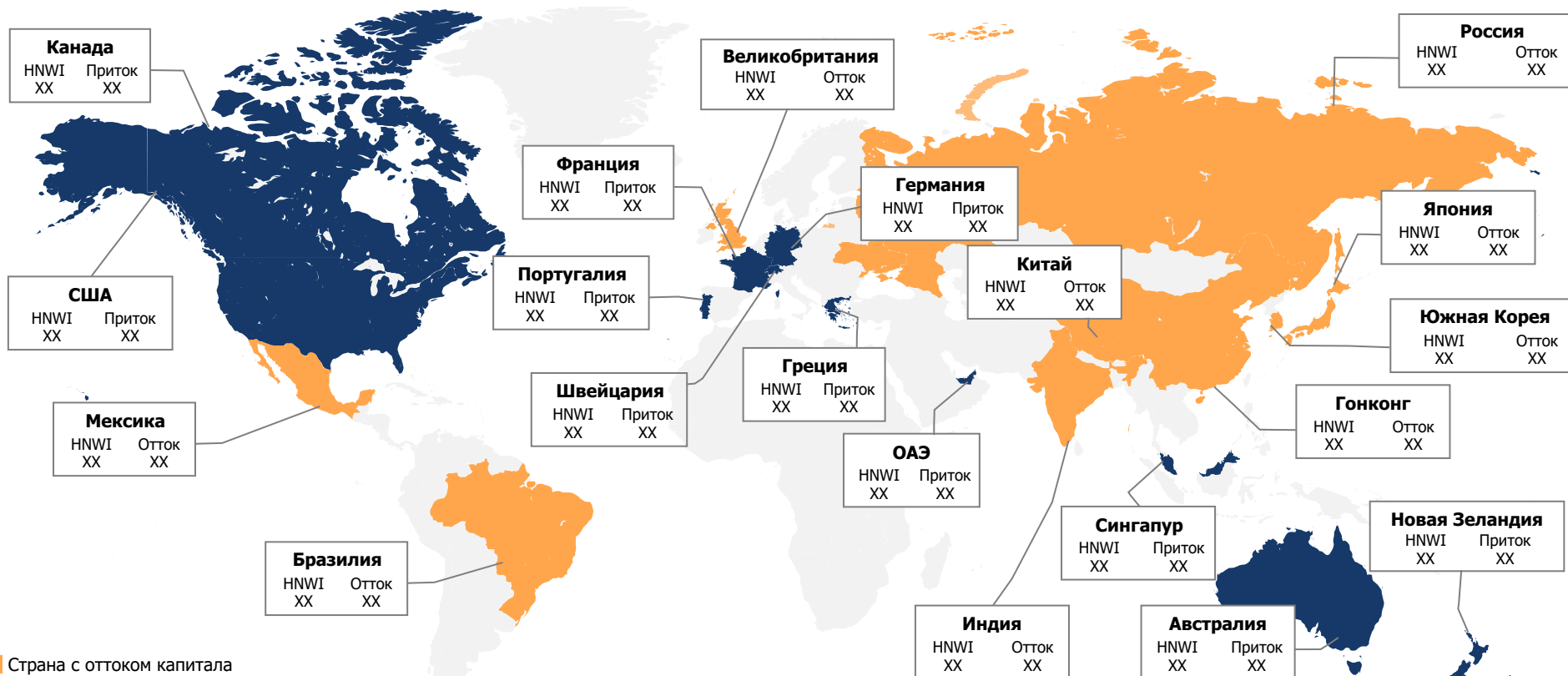
Объем трансграничных переводов*, 2022-2023 гг., млрд руб., %



Placeholder for detailed text analysis or commentary related to the charts.

Источник: Обзор рисков финансовых рынков, ЦБ РФ, 2022-2024 гг., Frank RG, 2024 г. * Без учета переводов в счет оплаты недвижимости.

В 2023 г. HNWI делали выбор в пользу Азии, а не Европы



Прогнозы миграции по оттоку и притоку состоятельных людей на 2023 г., количество HNWI указано по фактическим данным на конец 2022 г.

Источник: Wealth migration Dashboard, Henley&Partners, 2023 г., Frank RG, 2024 г.

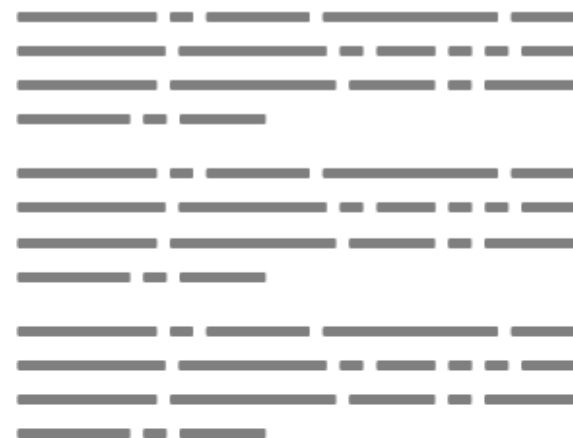
Интерес к зарубежным юрисдикциям среди private клиентов снизился

Опрос. Доля клиентов, использующих зарубежные юрисдикции для размещения капитала, 2022-2023 гг., %

■ 2023 ■ 2022

Страна	Используют	Δ, п.п.	Планируют использовать	Δ, п.п.
Страны СНГ*		—		—
ОАЭ		—		—
Страны ЕС и Великобритания		—		—
Швейцария		—		—
Турция		—		—
США		—		—
Китай (Гонконг)		—		—
Израиль		—		—
Сингапур		—		—
Бахрейн*		—		—
Страны Латинской Америки		—		—
Оман*		—		—
Маврикий		—		—
Выборка	2022: 608 2023: 1 654		2022: 608 2023: 1 654	

Вывод 1.



Вывод 2.



Вывод 3.



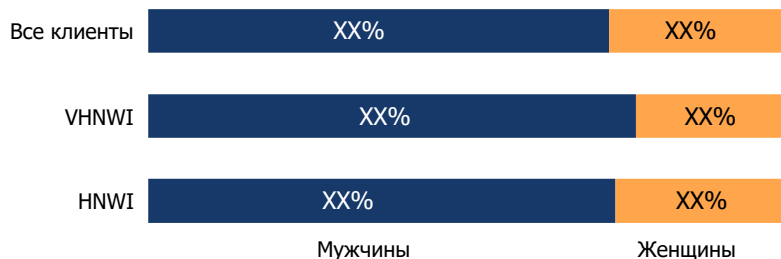
Структура вопроса подразумевает возможность множественного выбора, результаты в сумме могут не составлять 100%.
Источник: Результаты анкетирования 1 802 респондентов, Frank RG, 2024 г. * Параметр не замерялся в 2022 г.

3 Целевой сегмент HNWI – портрет и особенности поведения

Всего: 16 слайдов

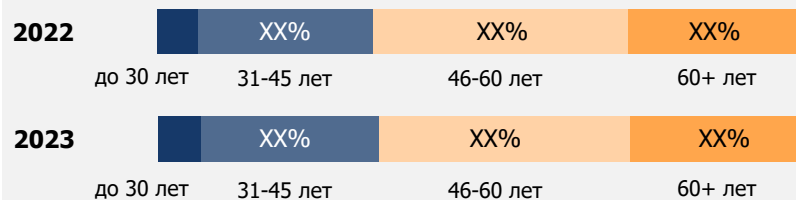
Портрет private клиента – мужчина в возрасте от 56 лет, являющийся собственником бизнеса

Опрос. Распределение клиентов по полу, 2023 г., %

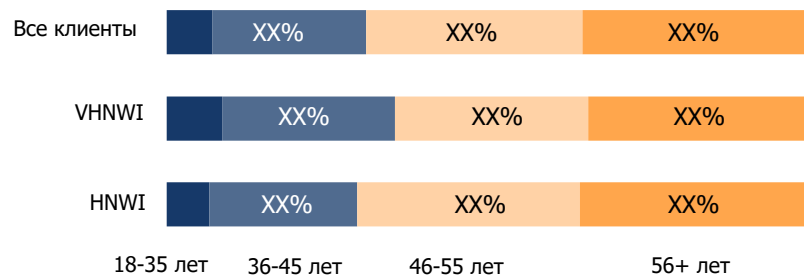


Распределение клиентов по возрасту, %

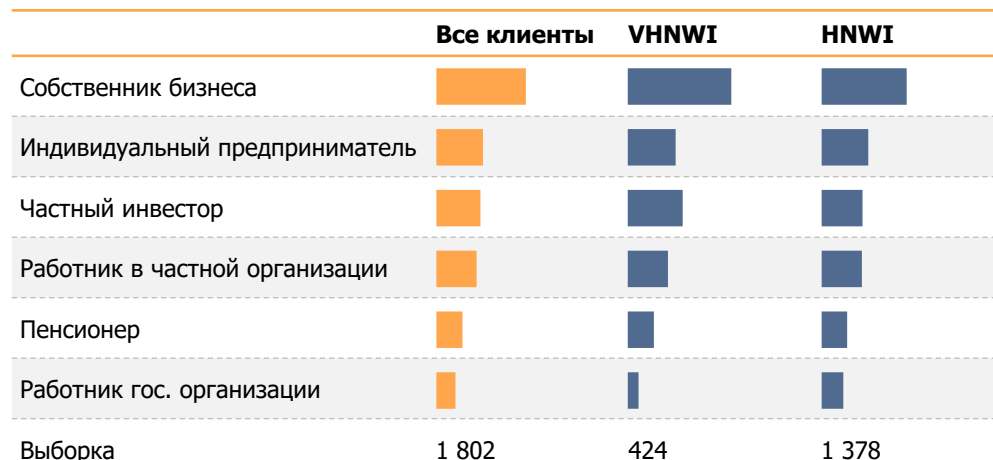
Benchmark, 2022-2023 гг.:



Опрос, 2023 г.:

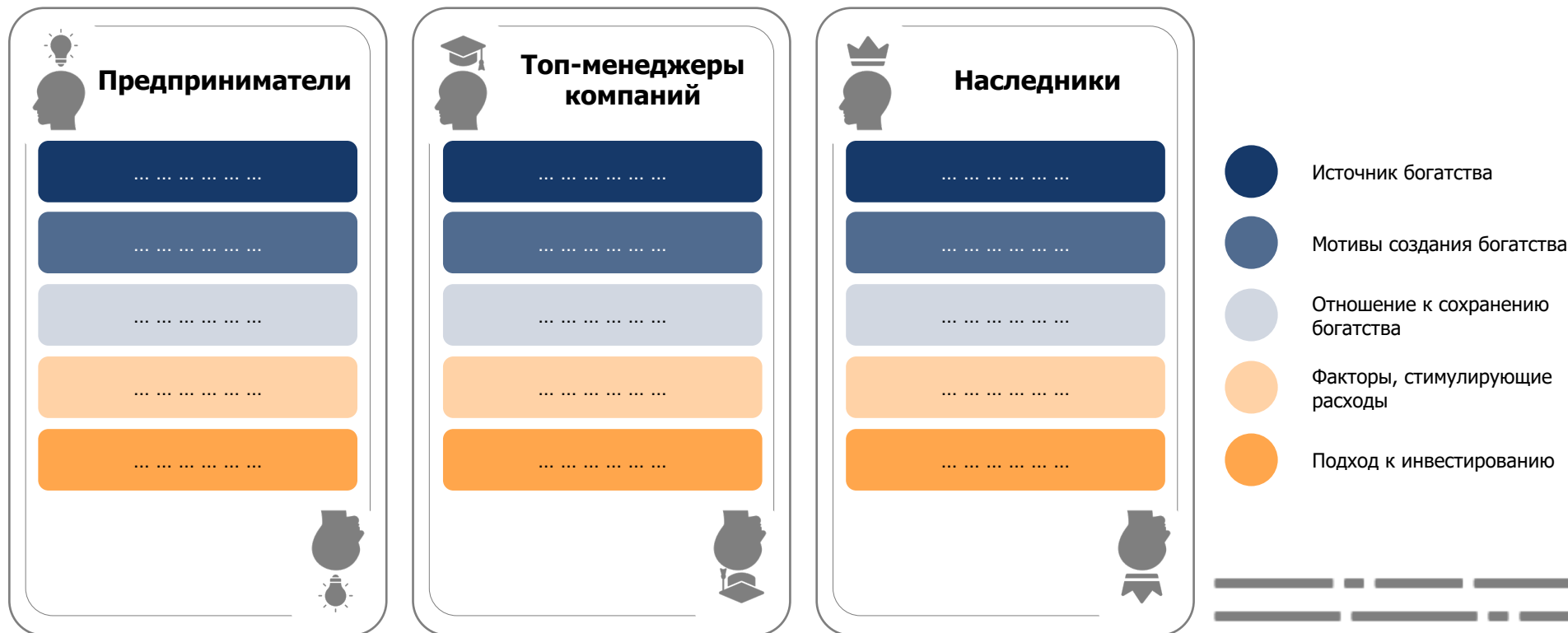


Опрос. Распределение клиентов по типу занятости, 2023 г., %



Источник: Результаты анкетирования 1 802 респондентов, Результаты benchmark-исследования по данным 11 банков, Frank RG, 2024 г.

Три архетипа состоятельных клиентов – предприниматель, руководитель крупной компании, наследник капитала



Илон Маск
Space-X, Tesla, Twitter

Сатья Наделла
Microsoft

Элис Волтон
дочь основателя Walmart

Татьяна Бакальчук
Wildberries

Алексей Миллер
Газпром

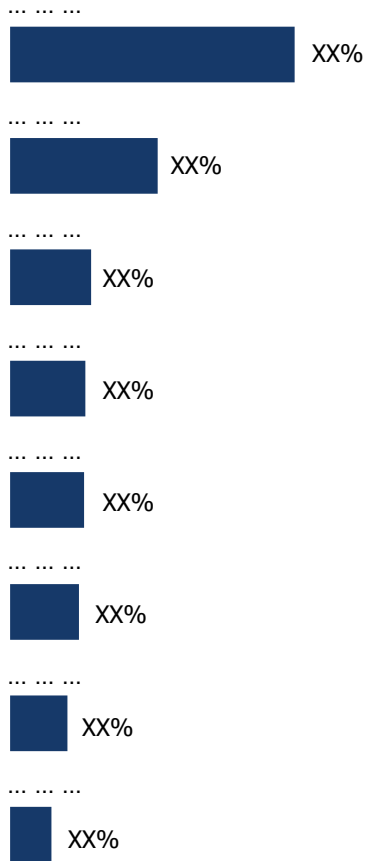
Юсуф Алекперов
сын основателя Лукойла



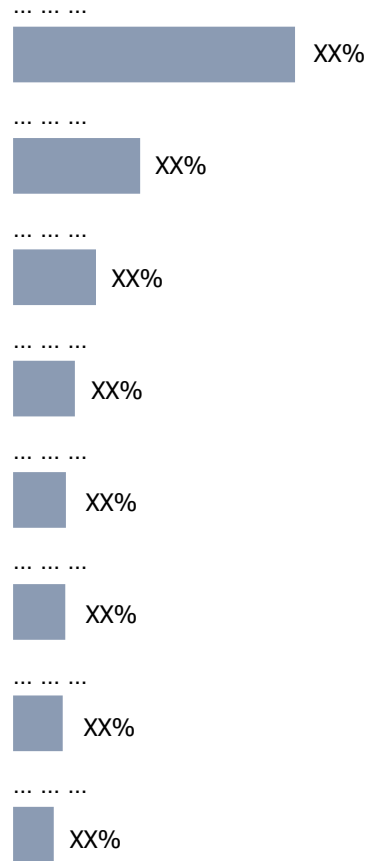
Предприниматели и топ-менеджеры занимаются преумножением капиталов, наследники увлечены филантропией

ТОП-8 индустрий, в которых HNWI зарабатывают большую часть своего состояния, %

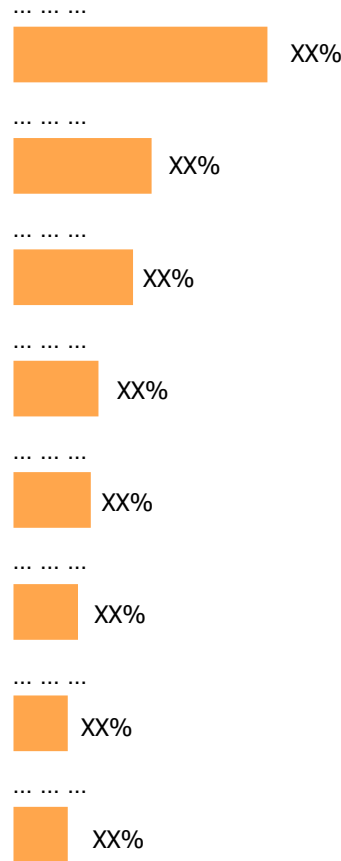
Предприниматели



Топ-менеджеры



Наследники



Вывод 1.

Placeholder text for Conclusion 1.

Вывод 2.

Placeholder text for Conclusion 2.

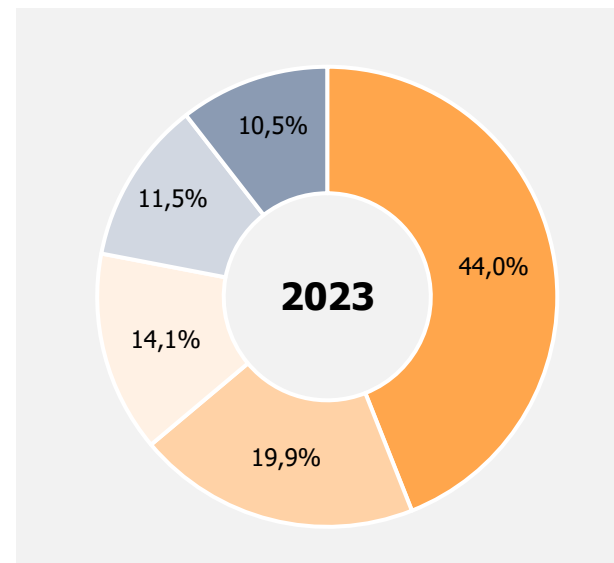
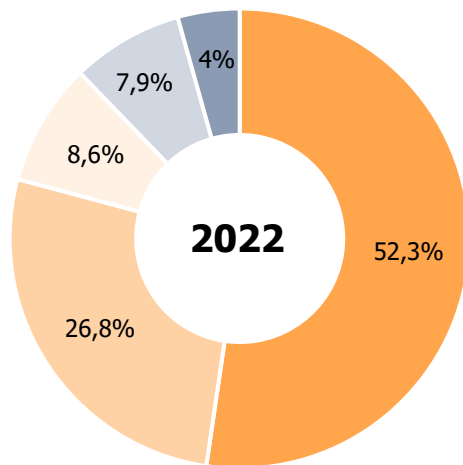
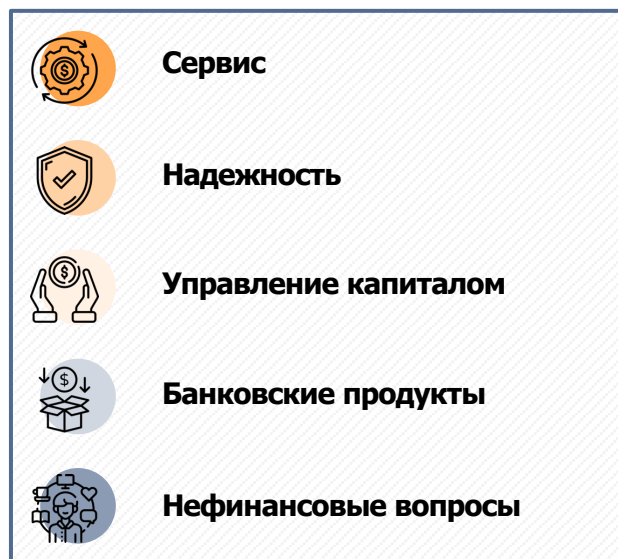
«Собственники бизнеса более гибкие, они лучше понимают тренды, готовы под них подстраиваться, с ними легче работать. В кризисной ситуации они не требуют к себе повышенного внимания. Они хорошо осознают, что также заинтересованы в решении бизнес-задачи, поэтому охотнее вступают в конструктивный диалог. Топ-менеджеры менее самостоятельные и, как будто, более требовательные».

Руководитель Private Banking

Источник: Wealth-X, Altara, 2023 г., Frank RG, 2024 г.

Важность нефинансовых вопросов при выборе банка увеличивается

Опрос. Параметры выбора банка private клиентами, 2022-2023 гг., %



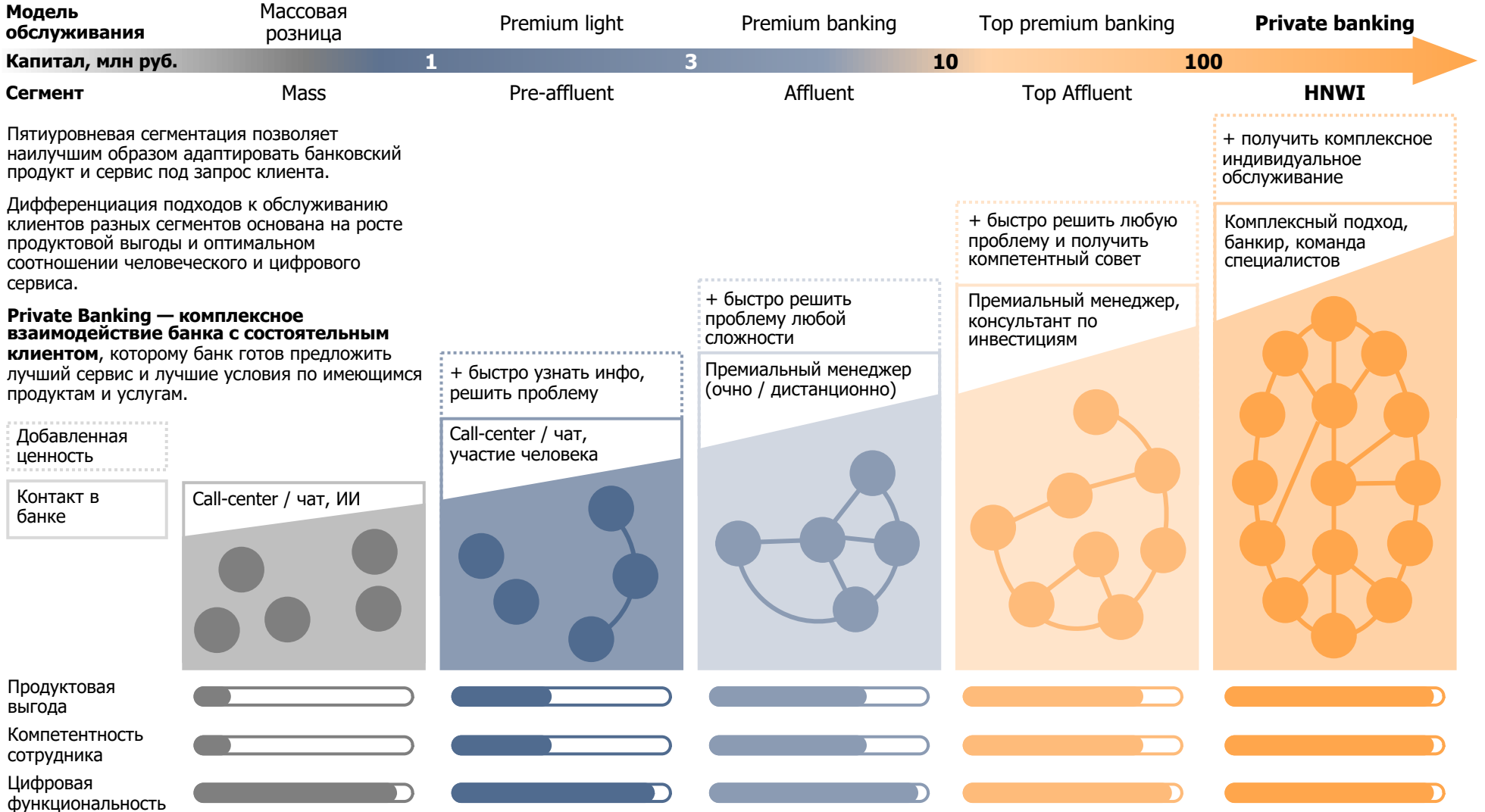
Вывод 1.

Вывод 2.

4 Участники рынка Private Banking в России: конкуренция

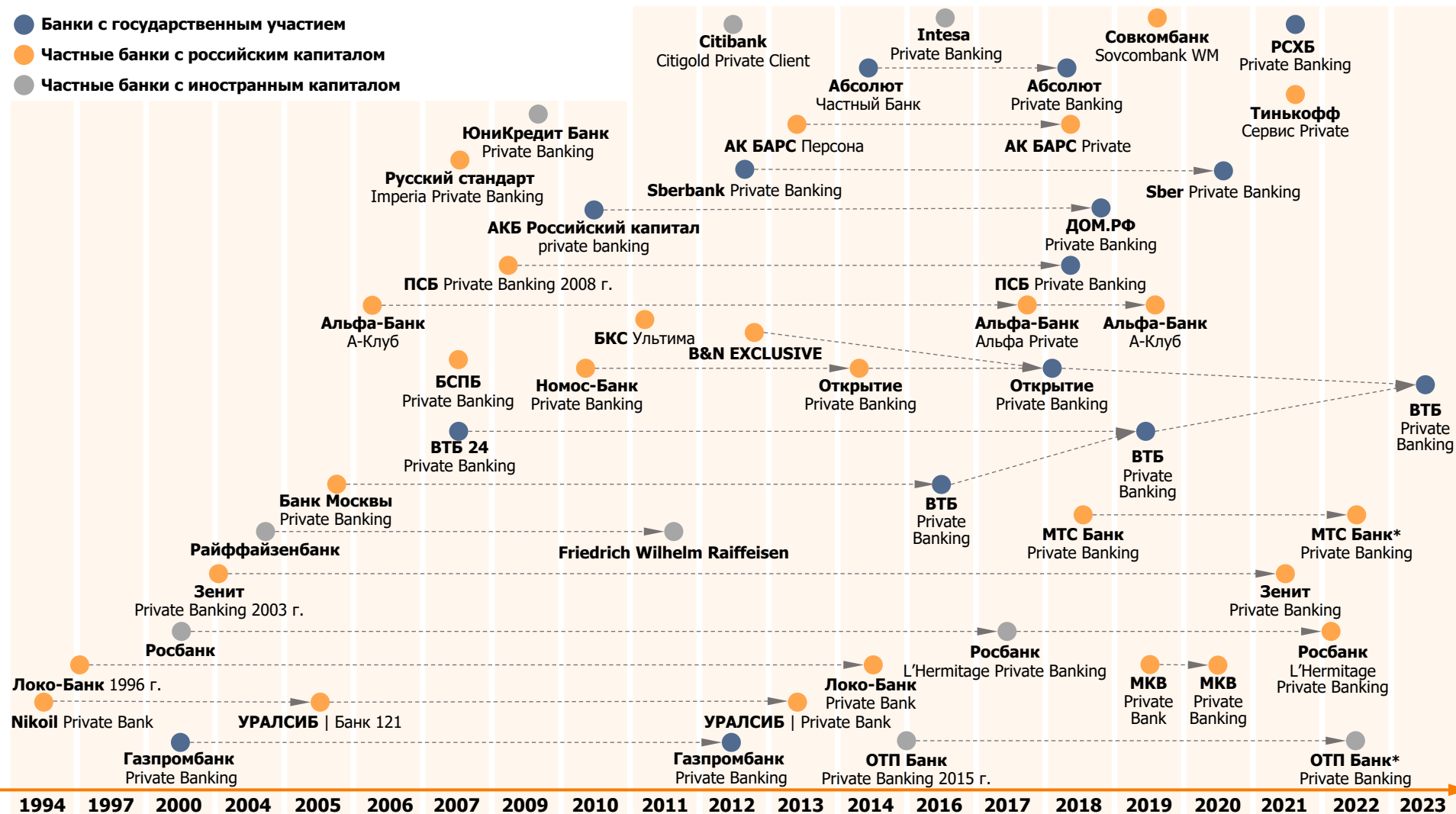
Всего: 41 слайд

Private Banking — вершина пятиуровневой сегментации банковского сервиса



Источник: Frank RG, 2024 г.

В 2023 г. начался переход клиентов из ФК Открытие в ВТБ, новых игроков на рынке Private Banking не появилось



Источник: Frank RG, 2024 г. * Игрок стал заметным на рынке Private Banking.

Надежный банк – банк, выполняющий обязательства перед клиентами и занимающий большую долю рынка

Опрос. Доля клиентов, отметивших важность параметра как показателя надежности банка по возрастным группам, 2023 г., %

Параметр	Все клиенты	56+ лет	46-55 лет	36-45 лет	18-35 лет
Выполнение обязательств перед клиентами					
Банк занимает значимую долю рынка					
Банк давно на рынке					
Высокий кредитный рейтинг					
Банк с государственным участием					
Безопасность персональных данных					
Высокие показатели чистой прибыли банка					
Рекомендации друзей, знакомых, бизнес-партнеров					
Личное знакомство с акционерами банка					
Выборка	XX	XX	XX	XX	XX

Вывод 1.

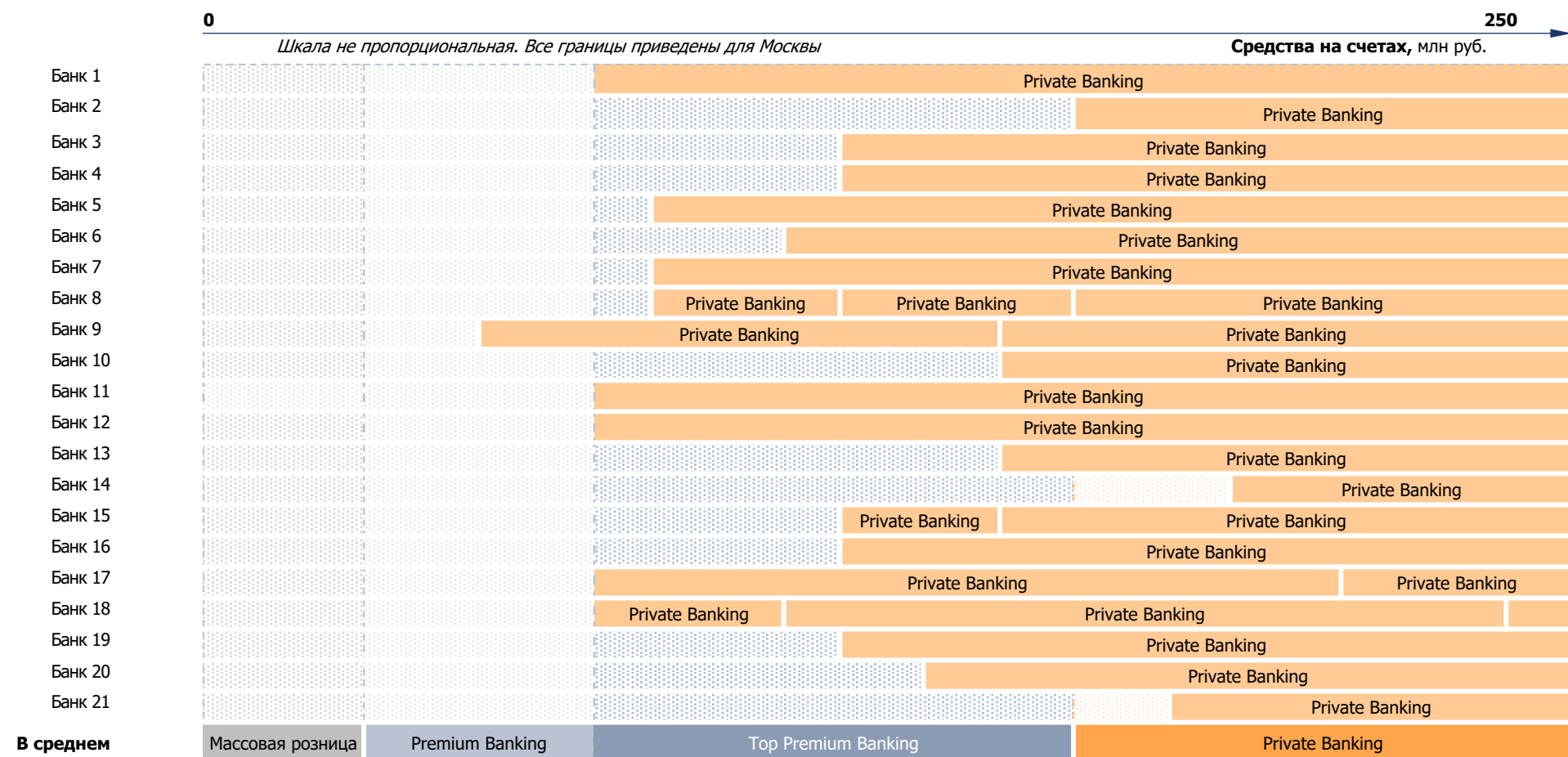
Вывод 2.

Структура вопроса подразумевает возможность множественного выбора, результаты в сумме могут не составлять 100%.

Источник: Результаты анкетирования 1 802 респондентов, Frank RG, 2024 г.

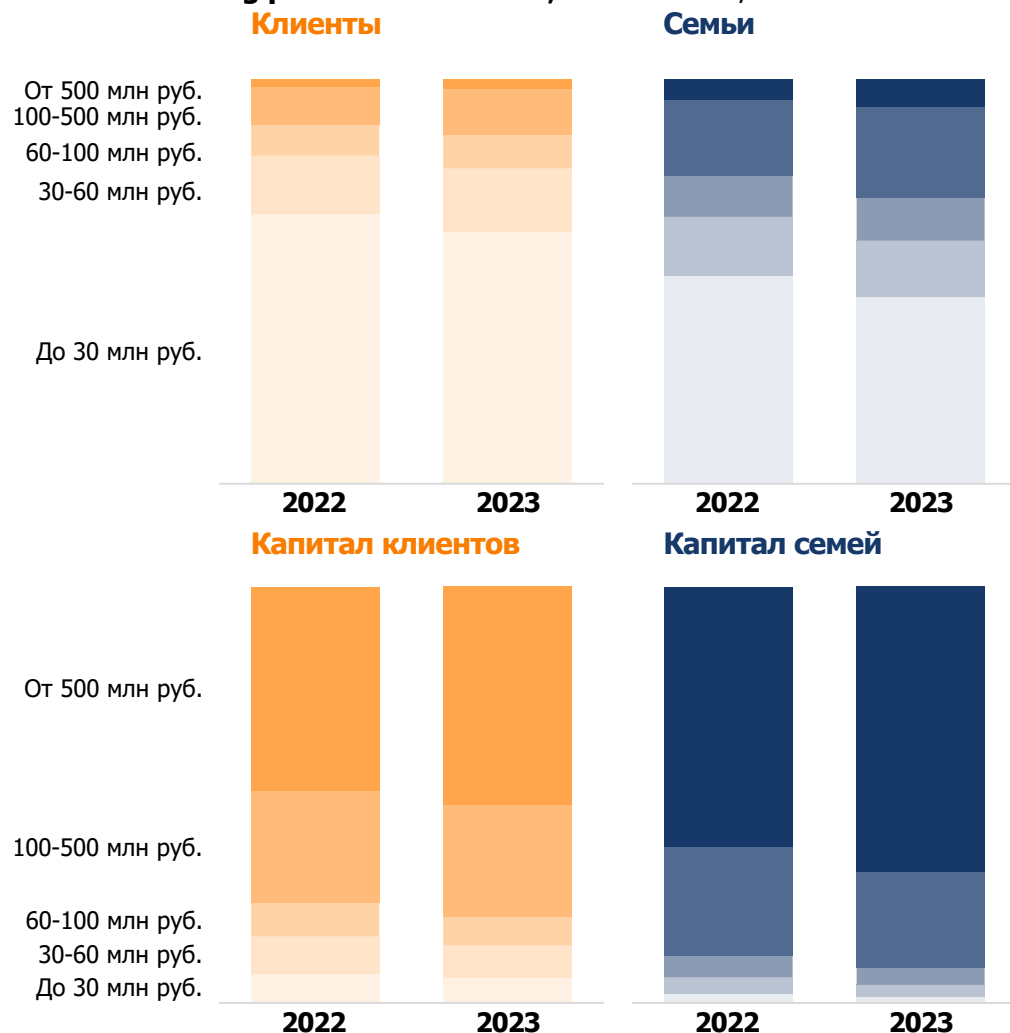
Традиционно в России порог для модели Private Banking ниже «классического» представления в \$1 млн

Пороги входа по объему **капитала** в Москве, 2023 г.



XX% клиентов Private Banking обладают XX% капитала в России

Benchmark. Сегментация клиентов, семей* и их капитала в Private Banking российских банков, 2022-2023 гг., %



Вывод 1.

Placeholder text for Conclusion 1, consisting of several lines of horizontal bars.

Вывод 2.

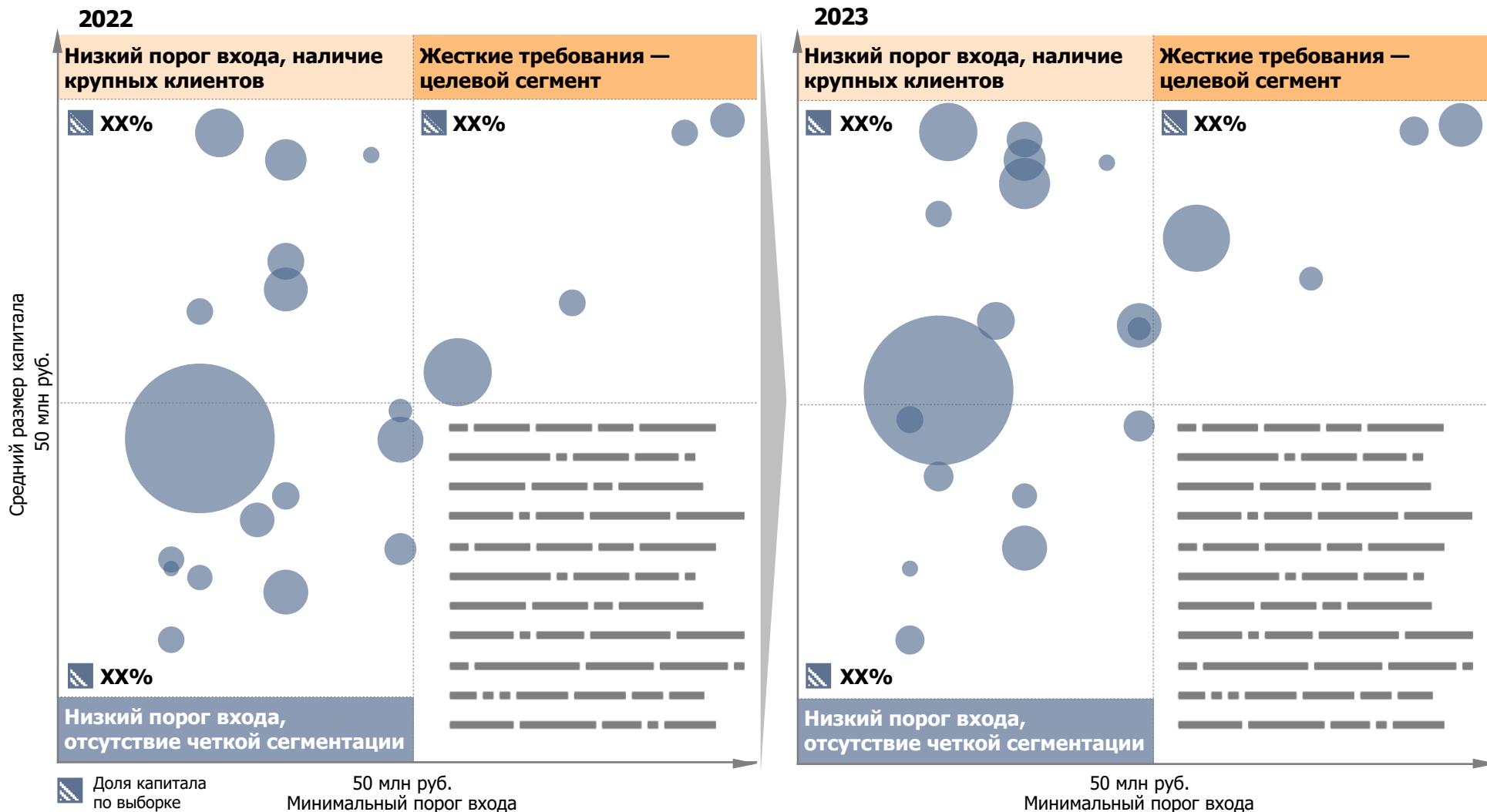
Placeholder text for Conclusion 2, consisting of several lines of horizontal bars.

Вывод 3.

Placeholder text for Conclusion 3, consisting of several lines of horizontal bars.

Источник: Результаты benchmark-исследования по данным 12 банков, Frank RG, 2024 г. * Сегментация семей и их капитала приведена по данным 6 банков.

В 2023 г. средний размер капитала в банке растет при неизменных порогах входа

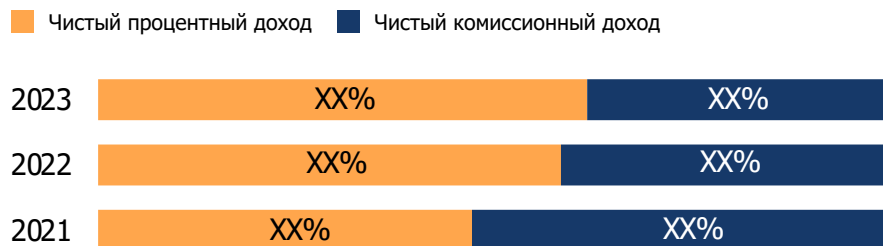


Данные отображены иллюстративно, точные пропорции не сохранены, размер круга зависит от величины клиентской базы.

Источник: Оценка Frank RG, 2024 г.

Чистый процентный доход превысил XX% в структуре доходов private банков в РФ

Benchmark. Соотношение чистого процентного и комиссионного дохода в динамике, 2021-2023 гг., %



Вывод 1.



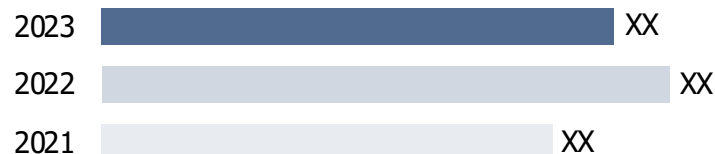
Вывод 2.



Вывод 3.



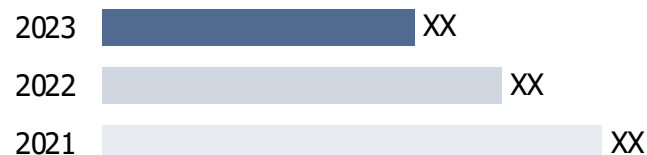
Benchmark. Чистый процентный доход, 2021-2023 гг. на клиента, тыс. руб.



на капитал в пассивных продуктах*, %



Benchmark. Чистый комиссионный доход, 2021-2023 гг. на клиента, тыс. руб.

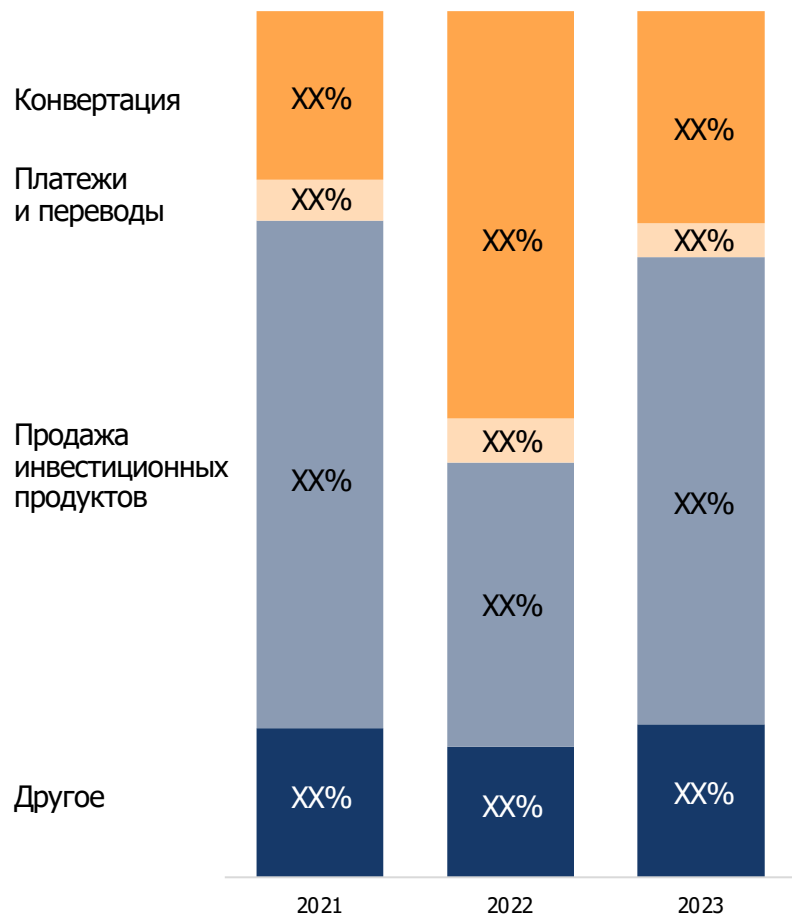


на капитал в под управлением, %



Продажа инвестиционных продуктов стала основным источником комиссионных доходов в 2023 г.

Benchmark. Структура комиссионного дохода, 2021-2023 гг., %



Вывод 1.

Placeholder text for Conclusion 1.

Вывод 2.

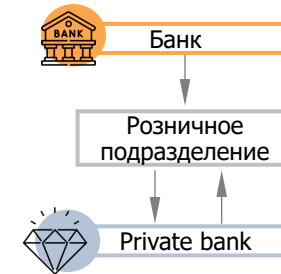
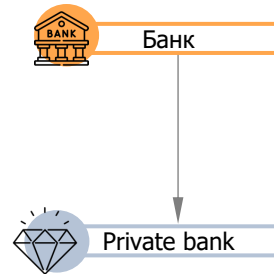
Placeholder text for Conclusion 2.

Руководитель Private Banking

Placeholder text for signature area.

Выделенное подразделение является наиболее эффективной стратегией Private Banking

	Выделенное подразделение	Часть розничного подразделения
Количество банков	XX банков	XX банков
Подчинение
Команда
Скорость согласования индивидуальных запросов



Преимущества

-
-
-

-
-
-

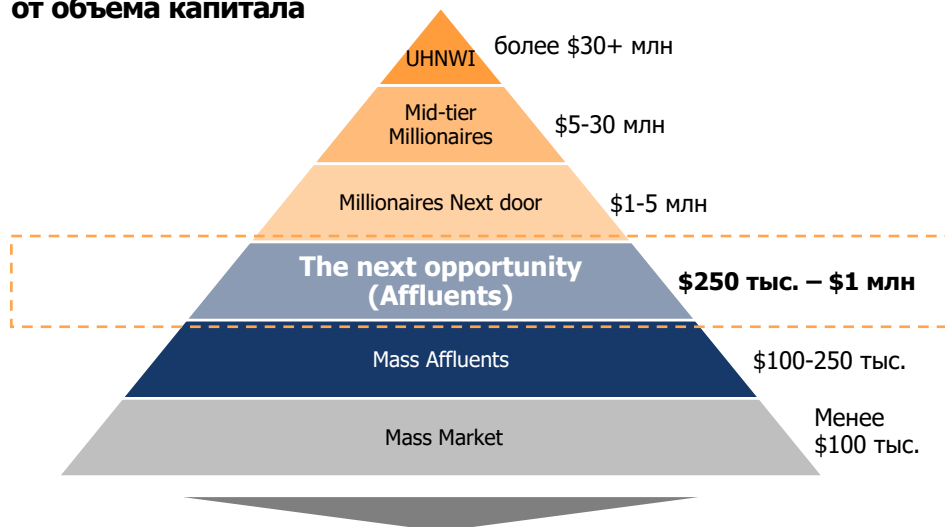
Ограничения

-
-
-

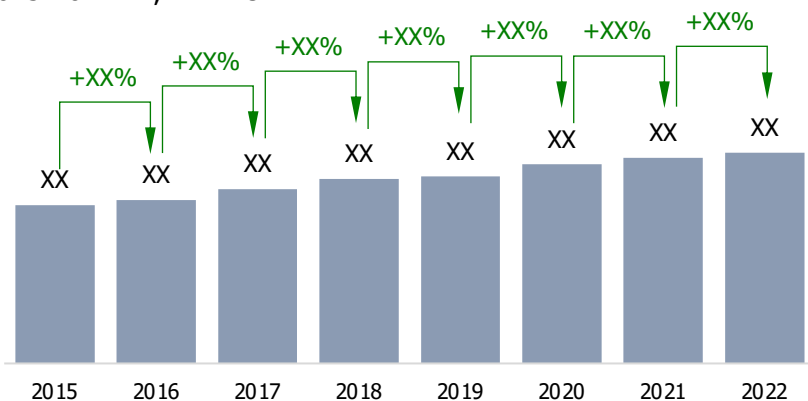
-
-
-

Case study. По данным Capgemini, глобальные изменения рынка формируют тренд на расширение целевой аудитории для Private Banking за счет Affluent сегмента

Распределение состоятельного населения в зависимости от объема капитала



Динамика численности населения в сегменте Affluent, 2015-2022 гг., млн чел.



Источник: Unlock growth in wealth management, Capgemini, 2023 г., Frank RG, 2024 г.

Вывод 1.

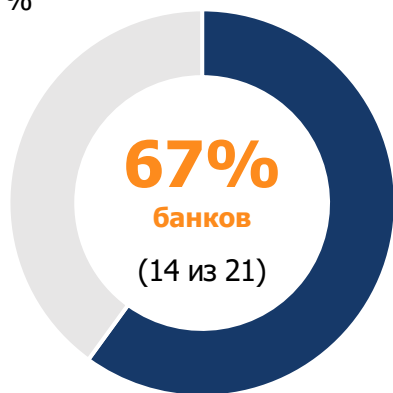
Placeholder text for Conclusion 1.

Вывод 2.

Placeholder text for Conclusion 2.

Объединение моделей Private Banking и Premium Banking под единым руководством становится трендом среди крупных игроков рынка

Доля банков с единым управлением Private Banking и Premium Banking, 2023 г., %



- **Вывод 1.**

- **Вывод 2.**

Руководитель Private Banking

	Небольшие игроки	Крупные игроки
Управление	Единое	Единое
Продукт	Единый	Разделен
Клиентская база	1 – 2 тыс. чел.	более 3,5 тыс. чел.
База целевых клиентов (HNWI)	150 – 200 чел.	1 – 2 тыс. чел.
Порог входа	10 – 15 млн руб.	от 30 млн руб.

Преимущества и недостатки объединенной модели «Private + Premium»

- **+**
 •
 •
 •

- **-**
 •
 •
 •

Источник: Frank RG, 2024 г.

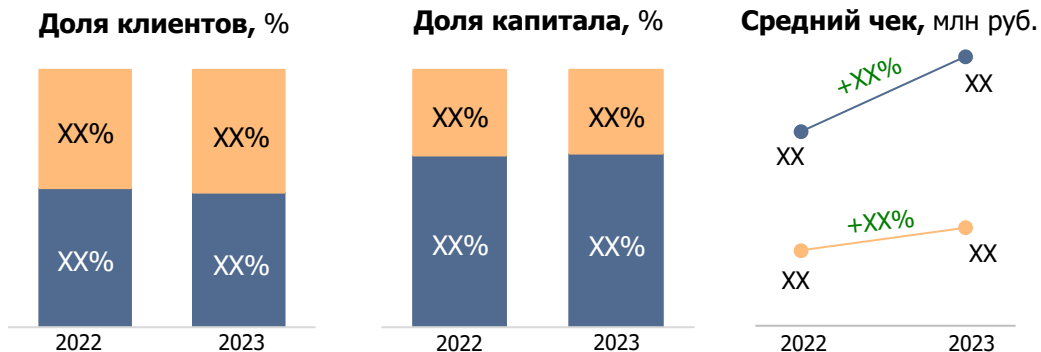
Увеличение доли региональных клиентов в общей структуре заметно даже в банках, не ориентированных на расширение географического присутствия

Руководитель Private Banking

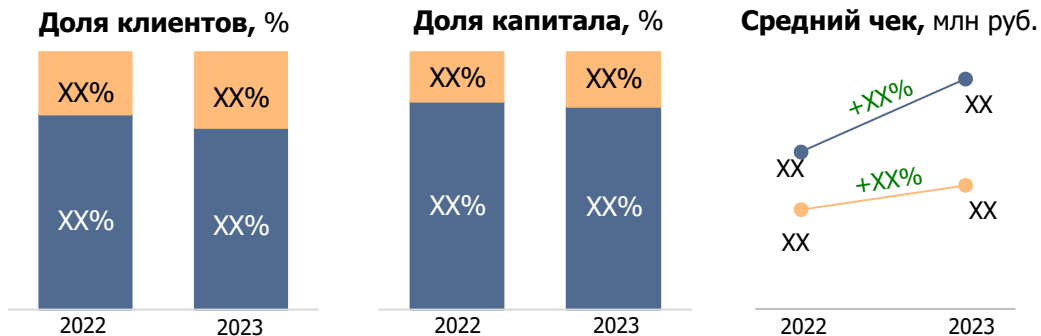
Benchmark. Региональное распределение клиентов и капитала, 2022-2023 гг.

■ Москва ■ Регионы

По всем банкам



По банкам без широкой региональной сети*



* Банки без широкой региональной сети: сеть отделений охватывает менее 5 городов.

Источник: Результаты benchmark-исследования по данным 12 банков, результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г.

Руководитель Private Banking

Вывод 1.

Placeholder for conclusion 1 content.

Вывод 2.

Placeholder for conclusion 2 content.

Вывод 3.

Placeholder for conclusion 3 content.

Банки заинтересованы в расширении своего присутствия в регионах

Распределение отделений и private банков по регионам России, 2023 г.

Регион / Город	Количество банков			Количество отделений			ВРП региона, в котором находится город, млрд руб.		
	2022	2023	Δ	2022	2023	Δ	2022	2023*	Δ, %
Москва и МО	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Санкт-Петербург	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Екатеринбург	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Краснодар	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Казань	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Ростов-на-Дону	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Уфа	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Новосибирск	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Самара	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Челябинск	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Тюмень	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Нижний Новгород	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Красноярск	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Калининград	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Другие	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Все	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX

- Более 10 банков / более 45 отделений / более 8%
- От 6 до 10 банков / от 22 до 24 отделений / от 4 до 6%
- От 4 до 5 банков / от 6 до 10 отделений / от 2 до 4%
- От 1 до 3 банков / от 1 до 5 отделений / менее 2%

Источник: Росстат, По данным 18 банков, Результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г. * По прогнозам регионов.

Вывод 1.

Placeholder for Conclusion 1 content.

Вывод 2.

Placeholder for Conclusion 2 content.

Руководитель Private Banking

Вывод 3.

Placeholder for Conclusion 3 content.

5 **Организация сервиса Private Banking в России**

Всего: 28 слайдов

Искусственный интеллект может освободить персональных менеджеров от рутинных операций и высвободить время под более приоритетные задачи

Затраченное время на выполнение задачи / Потенциальная экономия времени на выполнение задачи при внедрении ИИ

		Очень много	Много	Средне	Мало	Неприменимо
Область задач	Задача	Доля времени, затрачиваемого на задачу, в рабочем времени менеджера*, %			Доля времени, сэкономленного с помощью внедрения ИИ для выполнения задачи**, %	
Работа с клиентами			XX%		
			XX%		XX%
			XX%		XX%
			XX%		XX%
			XX%		XX%
Управление капиталом			XX%		XX%
			XX%		XX%
Админ. задачи			XX%		XX%
			XX%		XX%
			XX%		XX%
			XX%		
			XX%		

Вывод 1.

Вывод 2.

Вывод 3.

* От всего рабочего времени менеджера.
 ** От времени, которое менеджер тратит на выполнение задачи.
 Источник: US wealth management: Amid market turbulence, an industry converges, McKinsey&Company, 2024 г.

Руководство Private Banking наиболее пристально следит за динамикой портфеля под управлением и активной клиентской базой

Benchmark. Показатели работы персональных менеджеров, контролируемые руководством Private Banking, 2023 г., кол-во банков



Вывод 1.

Вывод 2.

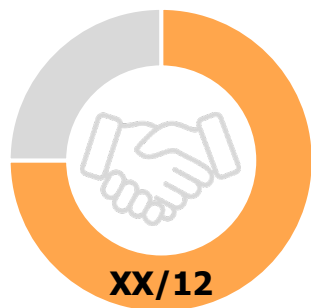
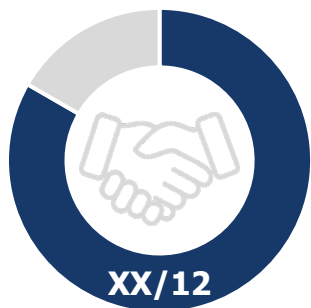
Вывод 3.

Синергия Private Banking с розничным и корпоративным блоками обеспечивает комплексное решение как личных, так и корпоративных вопросов private клиента

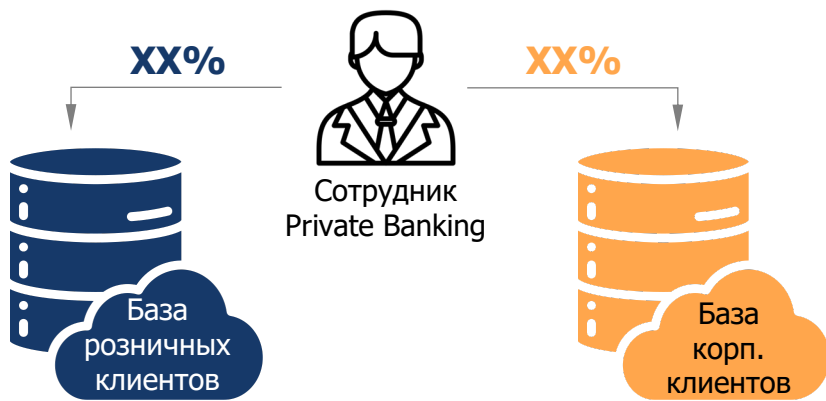
Benchmark. Наличие регламентов по взаимодействию подразделения Private Banking с розничным и корпоративным блоками, 2023 г., кол-во банков

Private Banking + Розница

Private Banking + Корп. блок



Benchmark. Доля банков, сотрудники подразделений Private Banking которых имеют доступ к клиентским базам розничного и корпоративного блоков, 2023 г., %



Вывод 1.

Placeholder text for Conclusion 1.

Вывод 2.

Placeholder text for Conclusion 2.

Placeholder text for Conclusion 2.

Руководитель Private Banking

Placeholder text for Conclusion 2.

Руководитель Private Banking

Источник: По данным 12 банков, Результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г.

6 **Продуктовое предложение Private Banking в России**

6.1 Управление капиталом

Всего: 51 слайд

Российский рубль выступает приоритетной валютой для большинства private клиентов

Опрос. Доля клиентов, отметивших валюты, используемые для размещения капитала, 2023 г., %

Валюта	Все клиенты	56+ лет	46-55 лет	36-45 лет	18-35 лет
Российский рубль	35%	45%	40%	35%	45%
Доллар США	15%	10%	15%	15%	15%
Китайский юань	10%	5%	5%	10%	5%
Евро	10%	5%	5%	5%	5%
Дирхамы ОАЭ	5%	2%	2%	5%	2%
Швейцарский франк	2%	1%	1%	1%	1%
Британский фунт	1%	0%	0%	0%	1%
Гонконгский доллар	1%	0%	0%	0%	0%
Казахстанский тенге	1%	0%	0%	0%	0%
Выборка	XX	XX	XX	XX	XX

Руководитель инвестиционного подразделения

Вывод 1.

Российский рубль является наиболее популярной валютой для размещения капитала среди клиентов Private Banking в России. Это особенно заметно в возрастных группах 56+ лет и 18-35 лет, где доля использования рубля достигает 45%.

Вывод 2.

Доллар США и Евро остаются популярными альтернативными валютами для размещения капитала. Их использование стабильно варьируется от 5% до 15% в зависимости от возрастной группы.

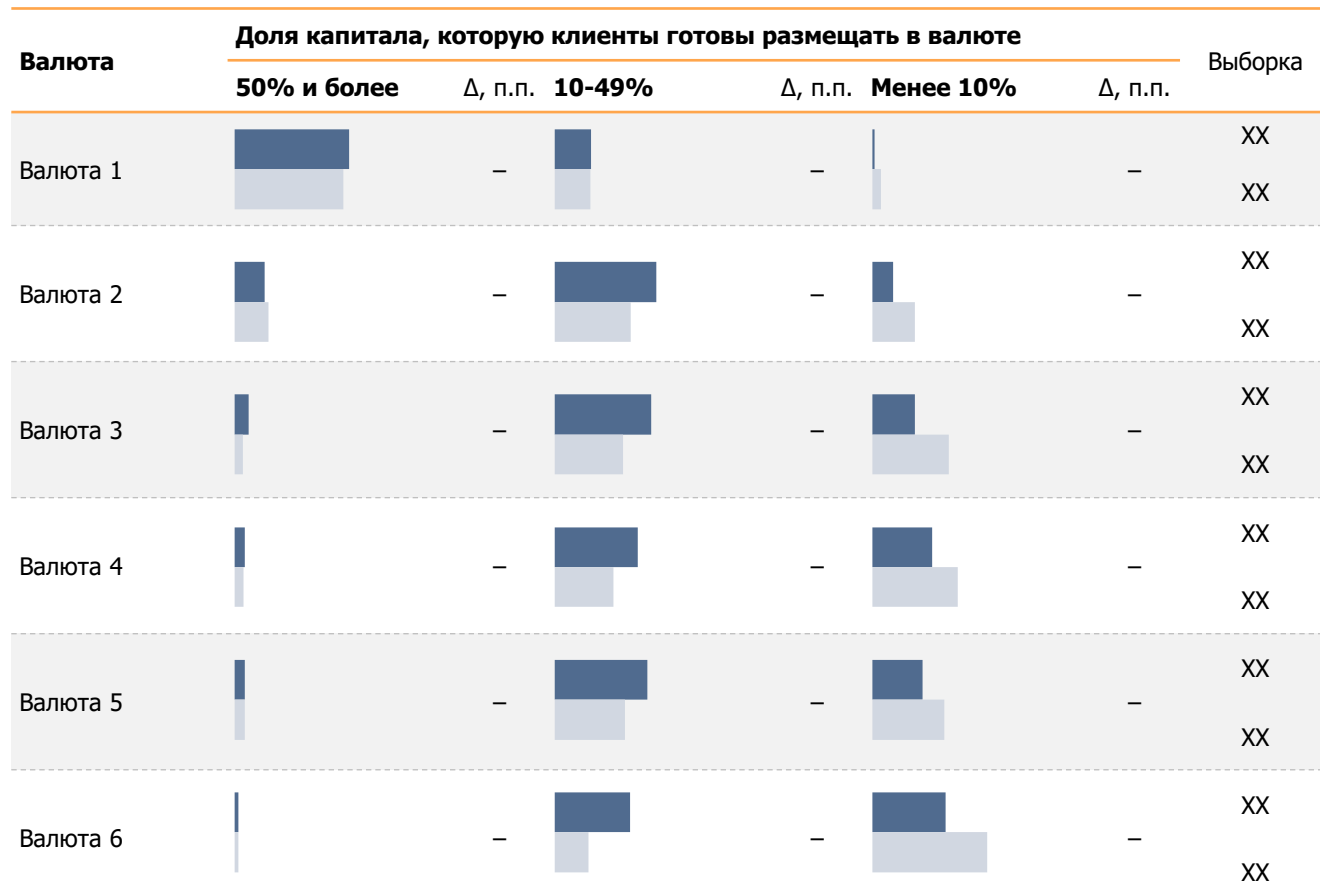
Вывод 3.

Для большинства клиентов Private Banking в России рубль остается основной валютой для размещения капитала, что подтверждается данными опроса.

Состоятельные клиенты готовы размещать больший объем капитала в дирхамах ОАЭ и китайских юанях относительно прошлого года

Опрос. Распределение клиентами портфелей по валютам, 2022-2023 гг., %

■ 2023 ■ 2022



Вывод 1.

Состоятельные клиенты готовы размещать больший объем капитала в дирхамах ОАЭ и китайских юанях относительно прошлого года.

Вывод 2.

Состоятельные клиенты готовы размещать больший объем капитала в дирхамах ОАЭ и китайских юанях относительно прошлого года.

Вывод 3.

Состоятельные клиенты готовы размещать больший объем капитала в дирхамах ОАЭ и китайских юанях относительно прошлого года.

Структура вопроса подразумевает возможность множественного выбора, результаты в сумме могут не составлять 100%.
 Источник: Результаты анкетирования 1 802 респондентов, Frank RG, 2024 г.

Экспертное сообщество отмечает появление «финфлюэнсеров», которые уже сейчас конкурируют с менеджерами в банках в сегменте HNWI



Способы консультирования частных инвесторов

Советы и рекомендации в социальных сетях:

YouTube, Telegram

Готовые стратегии для автоследования:

Тинькофф, БКС, Финам

Вывод 1.



Вывод 2.



Case study. Стратегии автоследования частных инвесторов:

	Название стратегии	Автор стратегии	Вложения инвесторов, млн руб.	Мин. сумма инвест., руб.	Доходность за все время
Тинькофф Банк	XX	XX	XX%
	XX	XX	XX%
	XX	XX	XX%
БКС Банк	XX	XX	XX%
	XX	XX	XX%

Описание популярных каналов в сфере инвестиций в социальных сетях:

Технический анализ
 Финансовые новости
 Инвестиционные советы

	Название канала				Кол-во подписчиков	ER* (реакции / просмотры)
Telegram	bitkogan	-	-	-	XX	XX%
	Сигналы РЦБ	-	-	-	XX	XX%
	Spydell finance	-	-	-	XX	XX%
	На пенсию в 35	-	-	-	XX	XX%
	Доходь	-	-	-	XX	XX%
	Инвестиции с Никитой Костанда	-	-	-	XX	XX%
	Технический анализ ФТТ	-	-	-	XX	XX%
	Тех.Анализ	-	-	-	XX	XX%
YouTube	Nikolay Mrochkovskiy	-	-	-	XX	XX%
	РБК Инвестиции	-	-	-	XX	XX%
	Доказательное Инвестирование	-	-	-	XX	XX%
	ИнвестДруг Ольга Сабитова	-	-	-	XX	XX%
	Банковская грамотность	-	-	-	XX	XX%

* ER – engagement rate (отношение реакций на видео / пост к сумме просмотров), в анализе учитывались данные по 5 последним видео и постам.

Расцвет рынка IPO в России как предпосылка для роста привлекательности инвестиций внутри страны

Список компаний с первичным размещением на Мосбирже, 2023-2024 гг.

№	Название компании-эмитента	Начало торгов на бирже, дата	Описание компании	Объем привлечения (млрд руб.)
1.	Генетико (GECO)	25.04.2023	Центр генетики и репродуктивной медицины	0,18
2.	CarMoney	03.07.2023	МФО «КарМани» (бренд CarMoney)	0,98
3.	Группа Астра	13.10.2023	Разработчик отечественной ОС Astra Linux	3,50
4.	Henderson	02.11.2023	Дом моды	3,80
5.	ЕвроТранс	21.11.2023	Управление сетью электро- и автозаправок	13,50
6.	Южуралзолото	22.11.2023	Добыча золота	7,00
7.	Совкомбанк	15.12.2023	Банк	11,50
8.	Мосгорломбард	28.12.2023	Сеть ломбардов	0,30
9.	Делимобиль	07.02.2024	Сервис аренды автомобилей	4,20
10.	Диасофт	13.02.2024	Разработчик программного обеспечения	4,14
11.	Кристалл	21.02.2024	Производитель алкоголя	1,15
12.	Европлан	29.03.2024	Автолизинговая компания	13,10
13.	Займер	12.04.2024	Микрофинансовая компания	3,50
14.	МТС Банк	26.04.2024	Коммерческий банк	11,50
15.	IVA Technologies	04.06.2024	Разработчик сервиса видео-конференц-связи	3,30
ИТОГО				81,65

Источник: Сайт Frank Media, Frank RG, 2024 г.

Вывод 1.



Вывод 2.



Вывод 3.



Вывод 4.



Руководитель инвестиционного подразделения

Самый высокий уровень вовлеченности в альтернативные инвестиционные инструменты наблюдается среди private клиентов банка ...

Опрос. Альтернативные инвестиционные инструменты, которые используют клиенты из баз разных банков, 2023 г., %

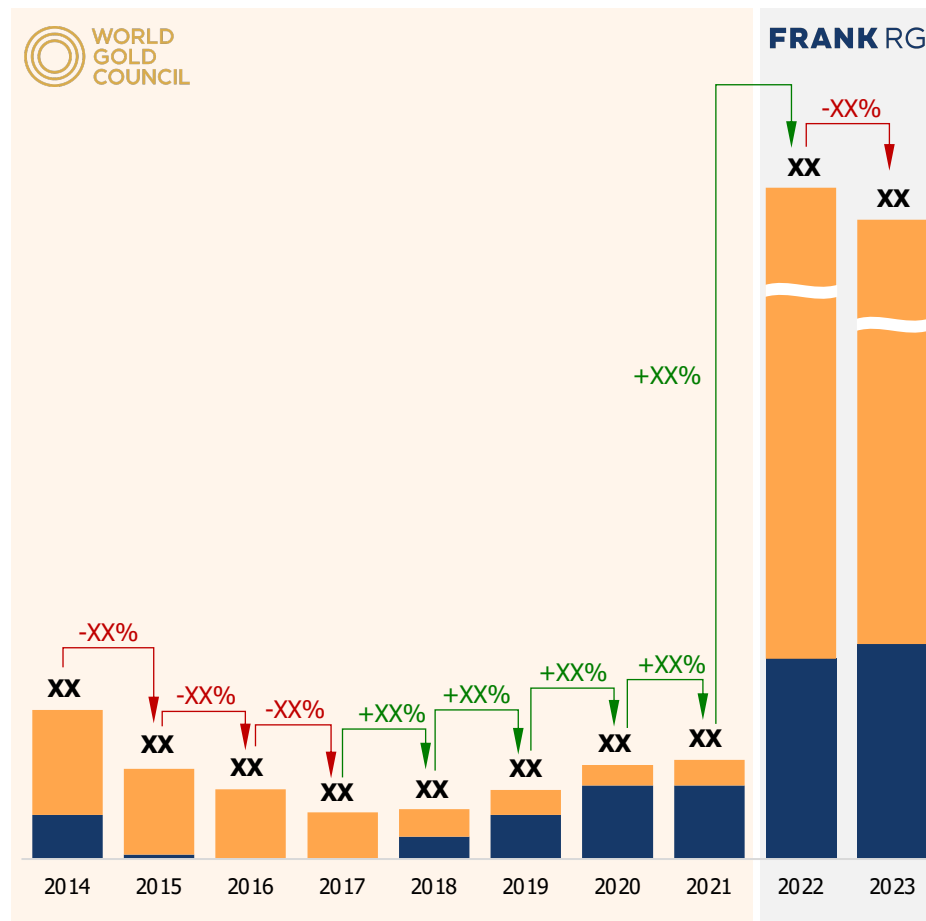
	Банк 1	Банк 2	Банк 3	Банк 4	Банк 5	Банк 6	Банк 7	Банк 8	Банк 9	Банк 10	Банк 11	Банк 12
Прямая покупка недвижимости	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Золото в физической форме (монеты)	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Золото в физической форме (слитки)	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
ЗПИФы недвижимости	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Криптовалюта	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Цифровые активы	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Private equity	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Бриллианты	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Хедж-фонды	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Выборка	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX

Структура вопроса подразумевает возможность множественного выбора, поэтому результаты могут не сходиться к 100%.
Источник: Результаты анкетирования 1 802 респондентов, Frank RG, 2024 г.

Спрос на золотые слитки и монеты в России в 2023 г. сократился на XX%, но сохраняется на достаточно высоком уровне

Спрос на слитки и монеты в России, 2014-2023 гг., тонны

■ Слитки
■ Инвестиционные монеты



Вывод 1.

Вывод 2.

Вывод 3.

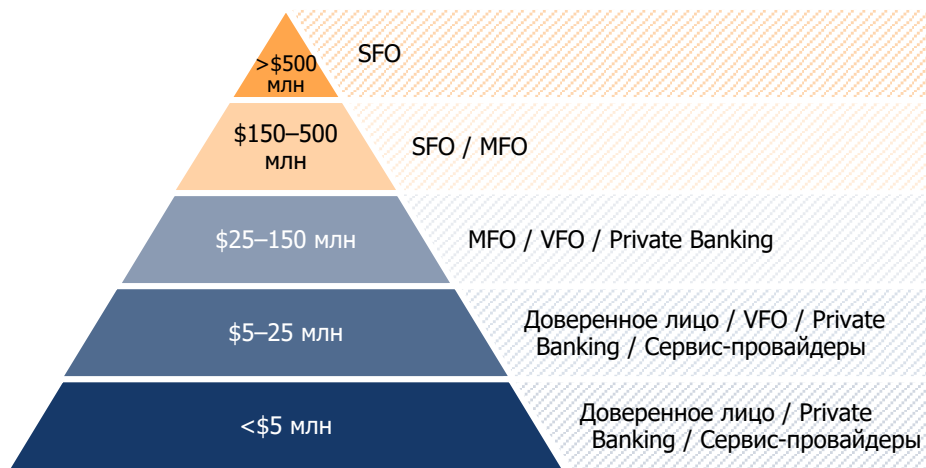
Источник: World Gold Council, ЦБ РФ, Минфин РФ, Frank RG, 2024 г.

6.2 Нефинансовые сервисы

Всего: 46 слайдов

MFO в России наращивают свою привлекательность из-за отсутствия санкций

Структура участников в принятии решения по управлению благосостоянием в зависимости от сегмента



- Single Family Offices (SFO)** → Действуют в рамках капитала **одной** (SFO) или **нескольких семей** (MFO), предоставляют комплекс услуг, не конкурируют между собой.
- Multi Family Offices (MFO)** → Действуют в рамках капитала **одной** (SFO) или **нескольких семей** (MFO), предоставляют комплекс услуг, не конкурируют между собой.
- Virtual Family Offices (VFO)** → В сегментах HNWI и UHNWI предоставляют клиентам **сервисы и услуги узкой направленности.**
- Private банки** → При этом банки, провайдеры отдельных услуг и VFO конкурируют между собой за клиента, поскольку предоставляют схожие по типу услуги и сервисы.
- Сервис-провайдеры** → При этом банки, провайдеры отдельных услуг и VFO конкурируют между собой за клиента, поскольку предоставляют схожие по типу услуги и сервисы.

Вывод 1.

Вывод 2.

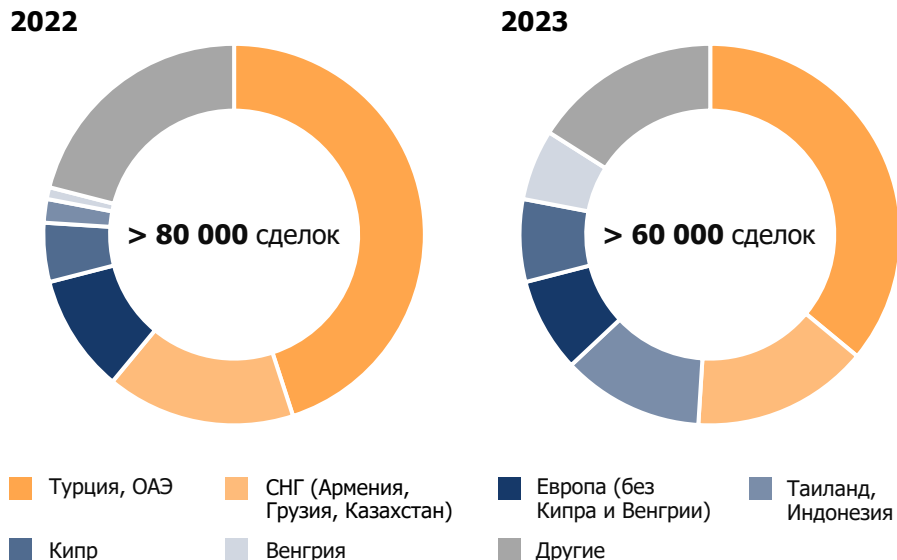
Вывод 3.

Руководитель семейного офиса

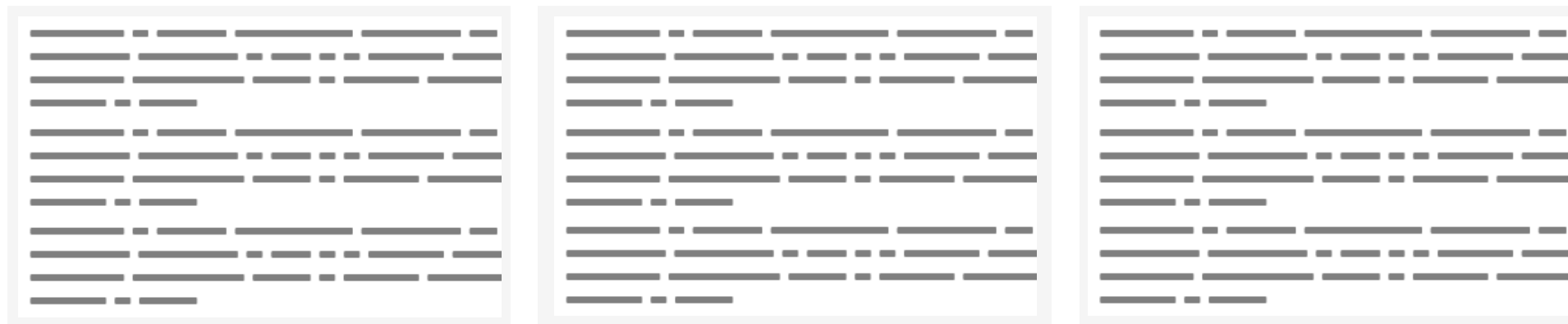
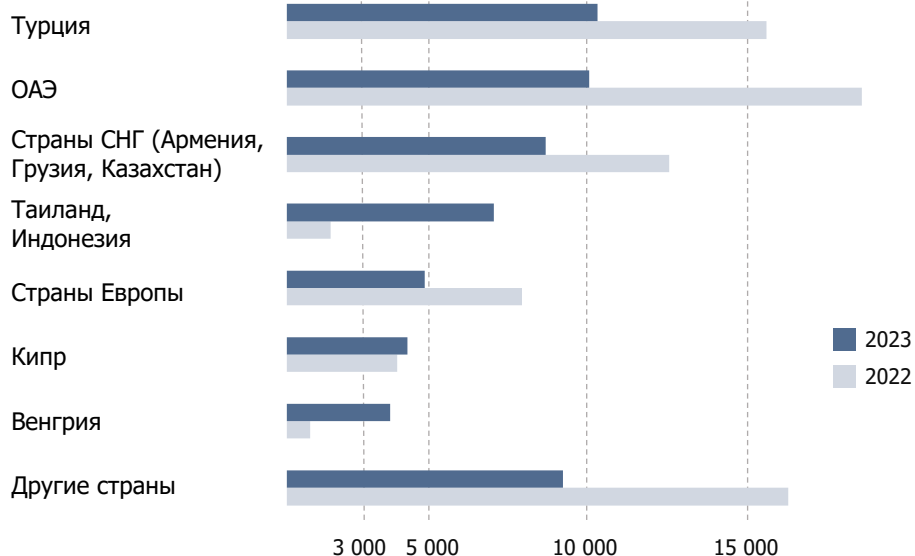
Источник: The 2023 Global Family Office Compensation Benchmark Report, KPMG, 2023 г., Top 100 Largest Family Office Rankings by Total Assets, SWFI, 2024 г. Frank RG, 2024 г.

Спрос россиян на покупку недвижимости за границей в 2023 г. сократился относительно прошлого года

Распределение сделок с недвижимостью по регионам, 2022-2023 гг., %



Количество проданных объектов недвижимости россиянам по странам, 2022-2023 гг., шт.



Источник: Tranio, Kalinka Ecosystem, NF Group, Ageeva Real Estate, 2022-2023 гг., Оценка Frank RG, 2024 г.

Налоговые и юридические консультации: наличие команды специалистов внутри Private Banking повышают вовлечение в услугу в XX и более раз

Benchmark. Распределение реализованных запросов клиентов между внутренними специалистами и партнерами банка, 2023 г.



XX банков	XX банка	XX банка
		Экспертность
	Навигация клиента	Навигация клиента
Отбор партнеров	Отбор партнеров	Отбор партнеров
<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • •
<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • •

Источник: По данным 12 банков, Результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г.

Для эффективности процесса передачи капитала и сохранения бизнеса клиенты уже сейчас готовы обращаться в банк за услугами наследственного планирования

Вопрос передачи наследства		
	Наследственный фонд, завещание	Личные фонды, трасты
Создание фонда
Возможность протестировать работу структуры фонда при жизни
Гарантия исполнение воли наследодателя
Оспаривание решений наследниками
Защищенность активов компании от кредиторов
Бесперебойность функционирования бизнеса
Вероятность сохранения капитала и эффективной передачи наследства

Вывод 1.

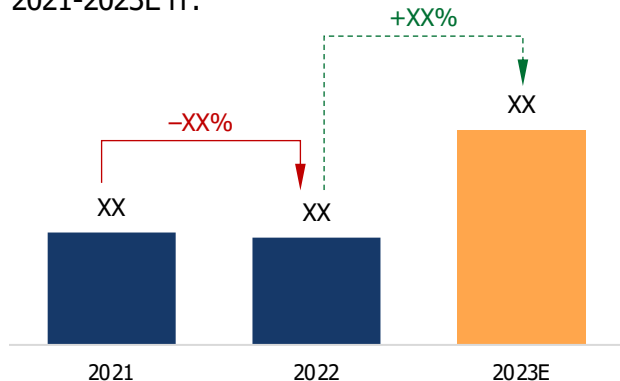
Руководитель Private Banking

Вывод 2.

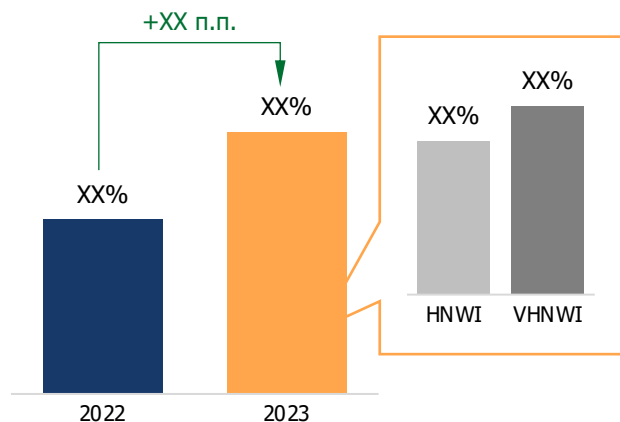
Источник: Результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г.

Получение банковского сервиса за рубежом становится все сложнее и дороже

Количество россиян, уведомивших МВД о наличии гражданства или вида на жительства в другой стране, 2021-2023E гг.



Опрос. Доля клиентов, для которых возможность размещения капитала за рубежом является параметром выбора банка, 2022-2023 гг., %



Топ стран, в которых есть возможность получения ВНЖ, по данным Henley & Partners

Страна	Срок получения	Особенности получения (мин. порог инвестиций / дохода), основные требования
Гражданство через инвестиции		
Страна 1	XX месяцев
Страна 2	XX месяцев
Страна 3	XX месяцев
Страна 4	XX месяцев
ВНЖ за инвестиции		
Страна 5	XX месяцев
Страна 6	XX месяцев
Страна 7	XX месяцев
Страна 8	XX месяцев
Страна 9	XX месяцев
Программы для финансово независимых людей		
Страна 10	XX месяцев
Страна 11	XX месяцев
Страна 12	XX месяцев

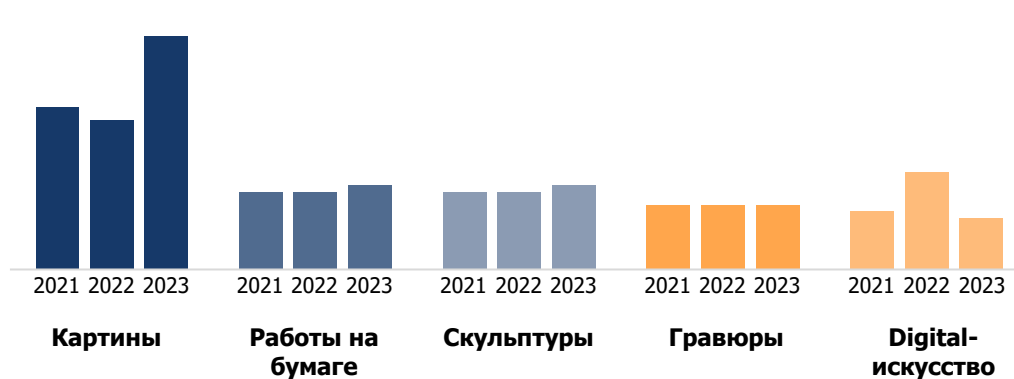
Источник: Статистические сведения по миграционной ситуации, МВД России 2021-2022 гг., Актуальные программы ВНЖ 2024 года, Henley & Partners, 2024 г., Frank RG, 2024 г.

XX% портфеля клиенты сегмента UHNWI инвестируют в роскошь, самым популярным является коллекционирование предметов искусства

Какие предметы роскоши популярны для инвестиций среди UHNWI клиентов, 2023 г., %



Структура коллекций произведений искусства клиентов HNWI, 2021-2023 гг., %



Источник: The Wealth Report, Knight Frank, 2024 г., The Survey of Global Collecting, 2023 г., Art Basel & UBS, 2023 г.

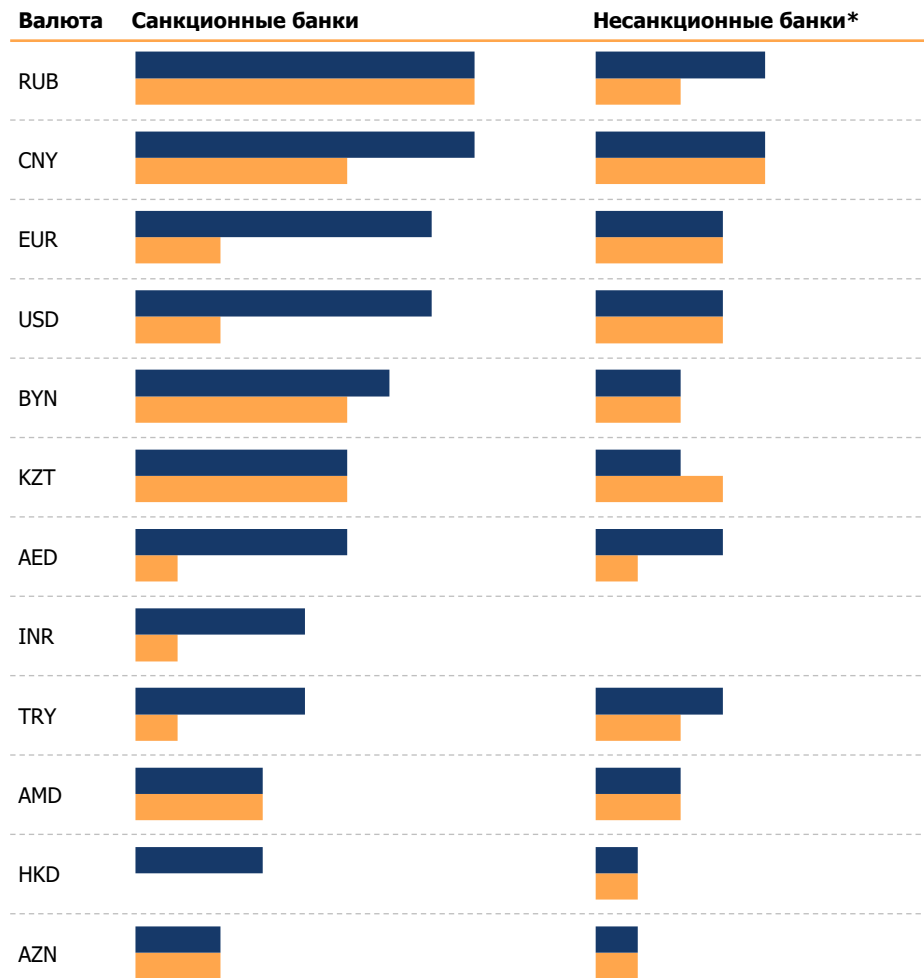
6.3 Банковские продукты

Всего: 24 слайда

Рубль и юань становятся основными валютами для вывода капитала за рубеж

Benchmark. Валюты, доступные для открытия счета и трансграничных переводов, 2023 г., кол-во банков

■ Возможность открыть текущий счет ■ Возможность совершить трансграничный перевод

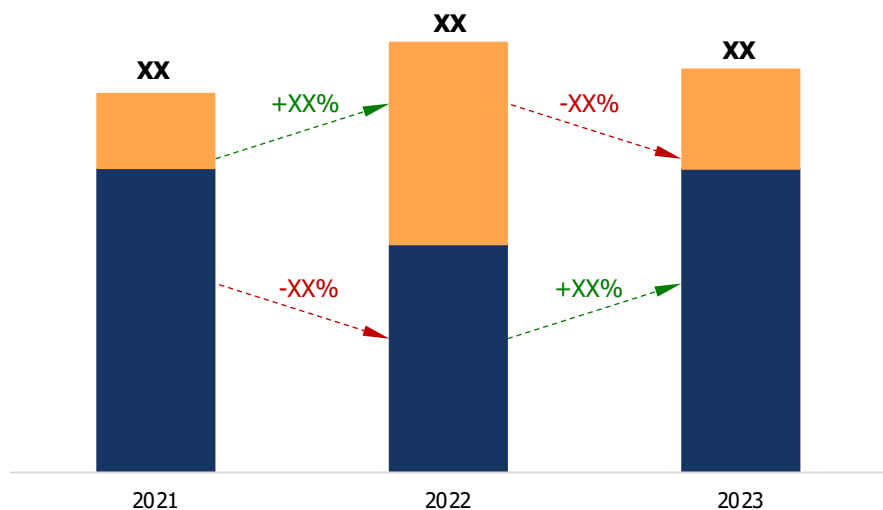


Источник: По данным 12 банков, Frank RG, 2024 г. * К несанкционному относятся банки, не отключенные от SWIFT, не находящиеся в SDN-листе и под санкциями ЕС.

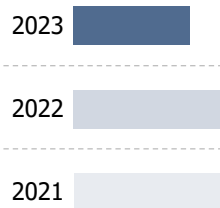
Объем чистых комиссионных доходов от конвертации валюты снизился в 2023 г. после значительного роста в 2022 г.

Benchmark. Структура чистого комиссионного дохода подразделений Private Banking, 2021-2023 гг., млрд руб.

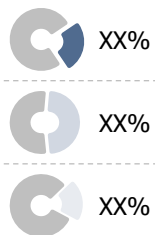
- Чистый комиссионный доход от конвертации валюты
- Чистый комиссионный доход без учета дохода от конвертации валюты



Benchmark. Средний чистый комиссионный доход от конвертации валюты на клиента, 2021-2023 гг., руб.



Benchmark. Доля чистого ком. дохода от конвертации в чистом ком. доходе, 2021-2023 гг., %



Спрос на конвертацию валюты



Руководитель Private Banking

Спреды на конвертацию валюты



Руководитель Private Banking

Источник: Результаты benchmark-исследования по данным 9 банков, результаты экспертных интервью, Frank RG, 2024 г.

Большинство банков-участников исследования конвертируют валюту через брокерский счет, наиболее популярная валюта – юань

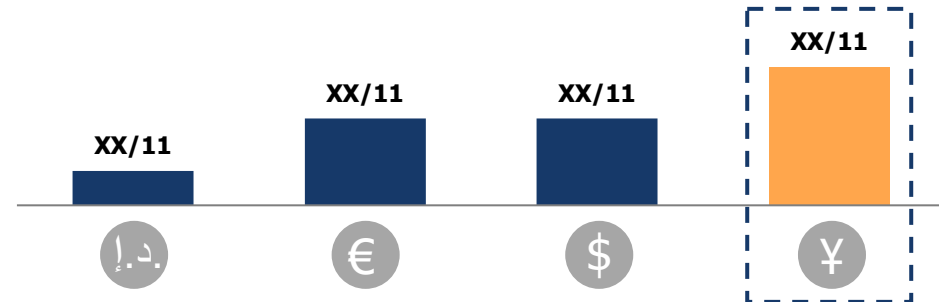
Benchmark. Изменение комиссии обмена валют через брокерский счет в зависимости от суммы сделки, 2023 г.

моментально следующий день 2-3 дня

Сумма сделки конвертации, млн руб.

Банк	XX-XX	XX-XX	XX-XX	Срок вывода с брокерского счета
Банк 1	Без комиссии	Без комиссии	Без комиссии	<input type="checkbox"/>
Банк 2	■	■	■	<input checked="" type="checkbox"/>
Банк 3	■	■	■	<input checked="" type="checkbox"/>
Банк 4	■	■	■	<input type="checkbox"/>
Банк 5	■	■	■	<input type="checkbox"/>
Банк 6	■	■	■	<input checked="" type="checkbox"/>
Банк 7	■	■	■	<input type="checkbox"/>
Банк 8	■	■	■	<input type="checkbox"/>

Benchmark. Количество банков, конвертирующих валюту, 2023 г.



Источник: По данным 11 банков, Frank RG, 2024 г.

8/11 private банков предоставляют своим клиентам возможность конвертации валюты через брокерский счет

Вывод 1.

Placeholder text for Conclusion 1.

Вывод 2.








Placeholder text for Conclusion 2.

Вывод 3.

Placeholder text for Conclusion 3.

МИР Supreme остается самой востребованной **дебетовой картой** для private клиентов

Benchmark. Условия и наполнение пакета услуг Private Banking в зависимости от транзакционной активности клиентов, 2023 г.

Параметры	1 группа банков	2 группа банков	3 группа банков
Признак группировки (объем POS-транзакций клиента в месяц)	 Высокая транзакционная активность от XX тыс. руб.	 Средняя транзакционная активность XX-XX тыс. руб.	 Низкая транзакционная активность до XX тыс. руб.
Количество банков	XX банков	XX банков	XX банков
Категория карты МИР	 		
Наличие платежного кольца	XX банков	XX банков	XX банков
Процент на остаток, %	—	—	—
Среднее количество бесплатных карт (значения по выборке)	—	—	—
<i>из них с программой лояльности</i>	—	—	—
Металлические карты	—	—	—

Вывод 1.

Вывод 2.

Вывод 3.



FRANK RG

125167, Москва, Ленинградский пр-т,
37, офис 517

+7 (495) 280 7051
info@frankrg.com

www.frankrg.com