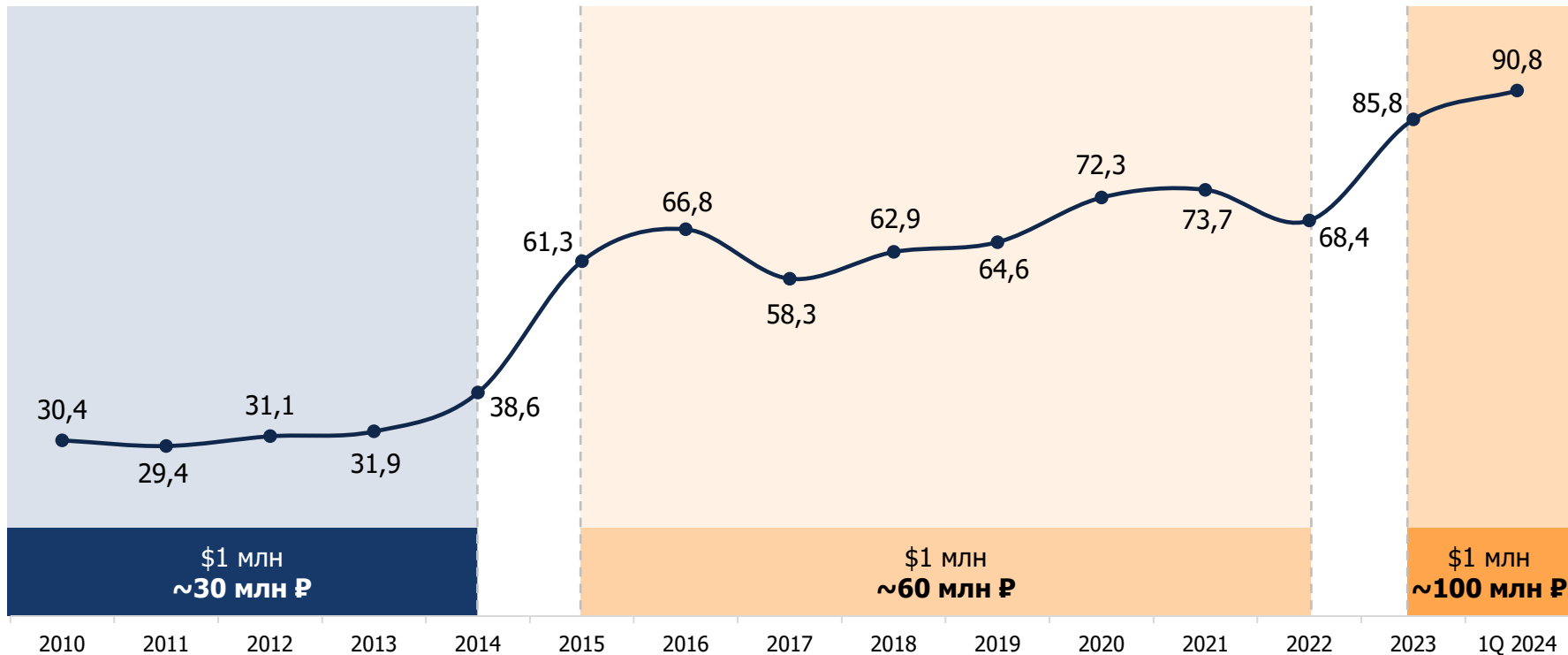


# Private Banking в России 2024

—  
Похоже, что дела пошли в гору

# 100 млн рублей – новая реальность для сегмента HNWI

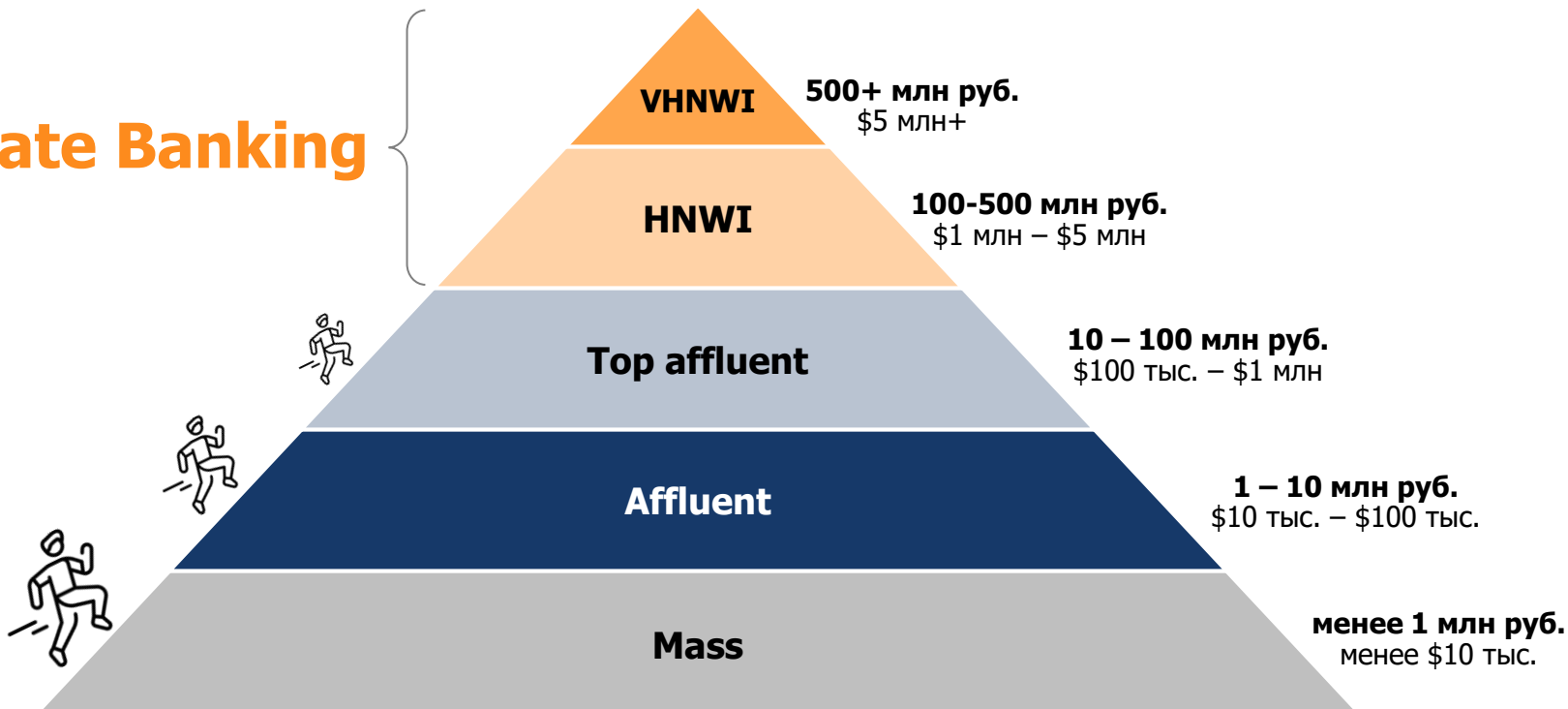
Динамика среднегодового курса USD/RUB, руб.



# Актуальная сегментация на рынке

Распределение людей по сегментам в зависимости от объема капитала

**Private Banking**



# Какой капитал нужно считать?

## Общий капитал



**+** Оценка потенциала рынка в целом и клиента в частности

## Финансовый капитал



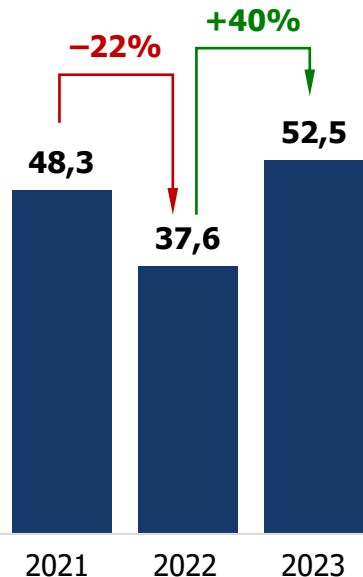
# FRANK RG

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

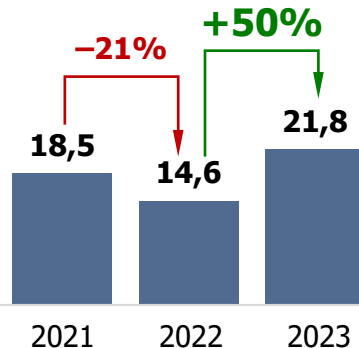
# Количество клиентов с финансовым капиталом от 1 млн руб. в России увеличилось на 50% в 2023 году

Количество людей, готовых держать финансовый капитал в России, тыс. чел.

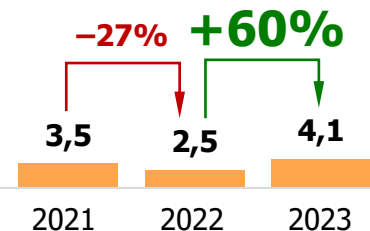
от 60 млн руб.  
LHNWI+HNWI+VHNWI



от 100 млн руб.  
HNWI+VHNWI



от 500 млн руб.  
VHNWI



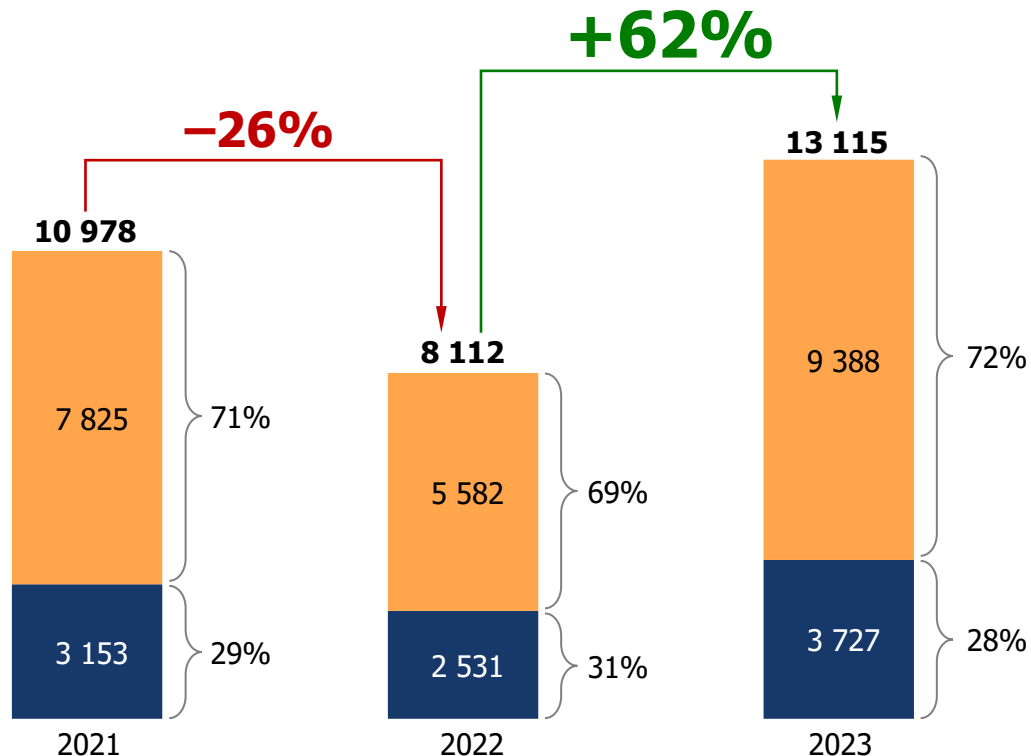
## 2023 год – беспрецедентный рост рынка

Объем финансового капитала клиентов HNWI, млрд руб.

# 23%

капитала всех сегментов  
в 2023 приходится на клиентов  
с капиталом от 100 млн руб.

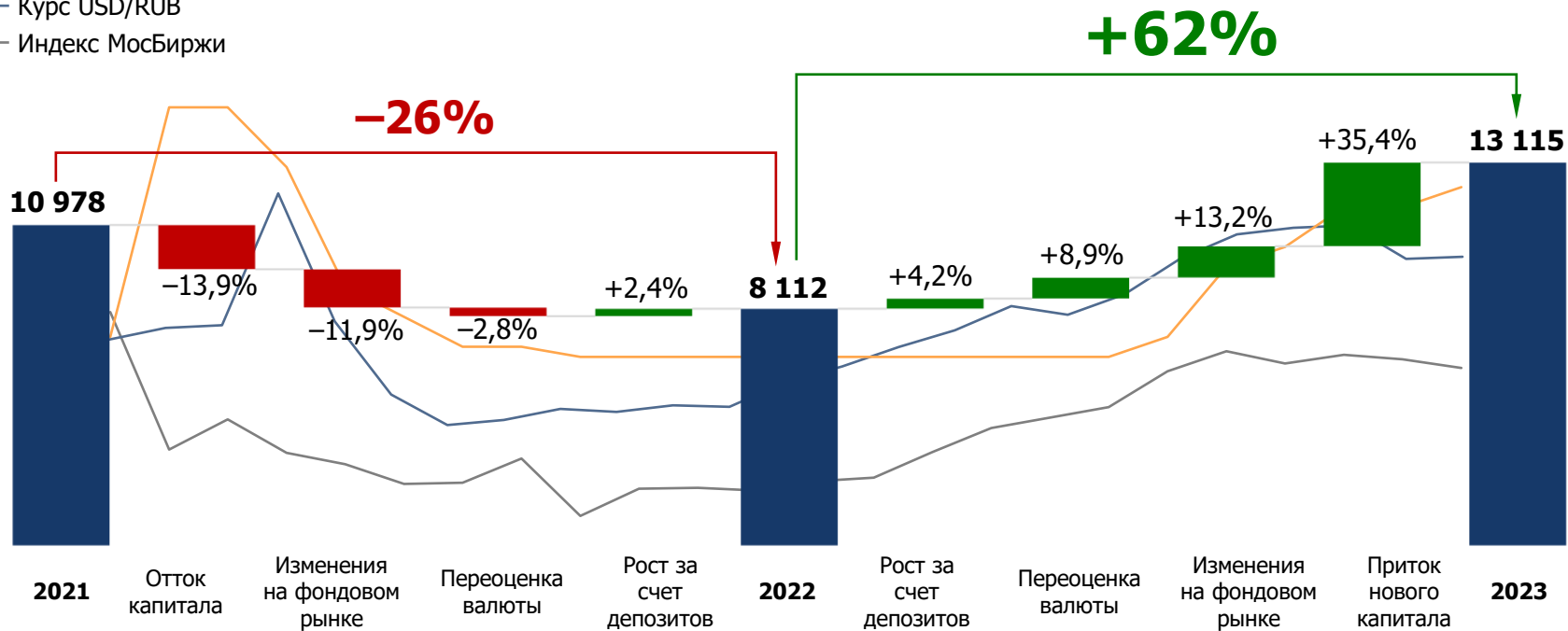
- Капитал от 500 млн руб.
- Капитал от 100 до 500 млн руб.



# Приток нового капитала – основной источник роста рынка

Основные составляющие изменения финансового капитала клиентов HNWI, млрд руб.

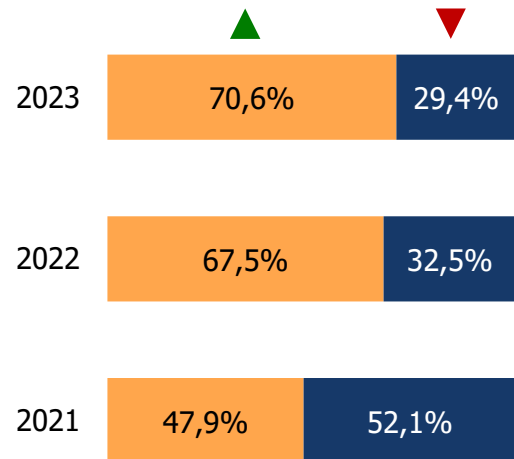
- Ключевая ставка
- Курс USD/RUB
- Индекс МосБиржи



# Около 30% портфеля клиентов по-прежнему сберегают в валюте

## Валютная структура капитала private клиентов, %

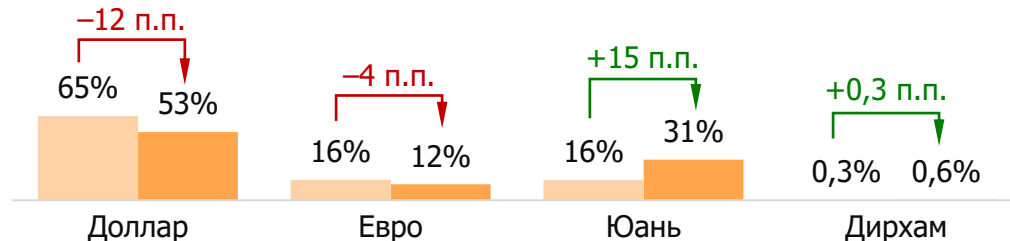
■ Рубли ■ Валюта



## Распределение валютного капитала private клиентов по валютам, %

Результаты benchmark-исследования

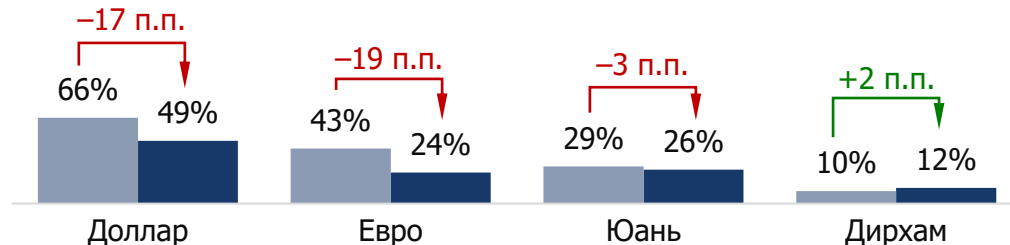
■ 2023  
■ 2022



## Выбор private клиентов: иностранные валюты для размещения капитала, %

Результаты анкетирования

■ 2023  
■ 2022

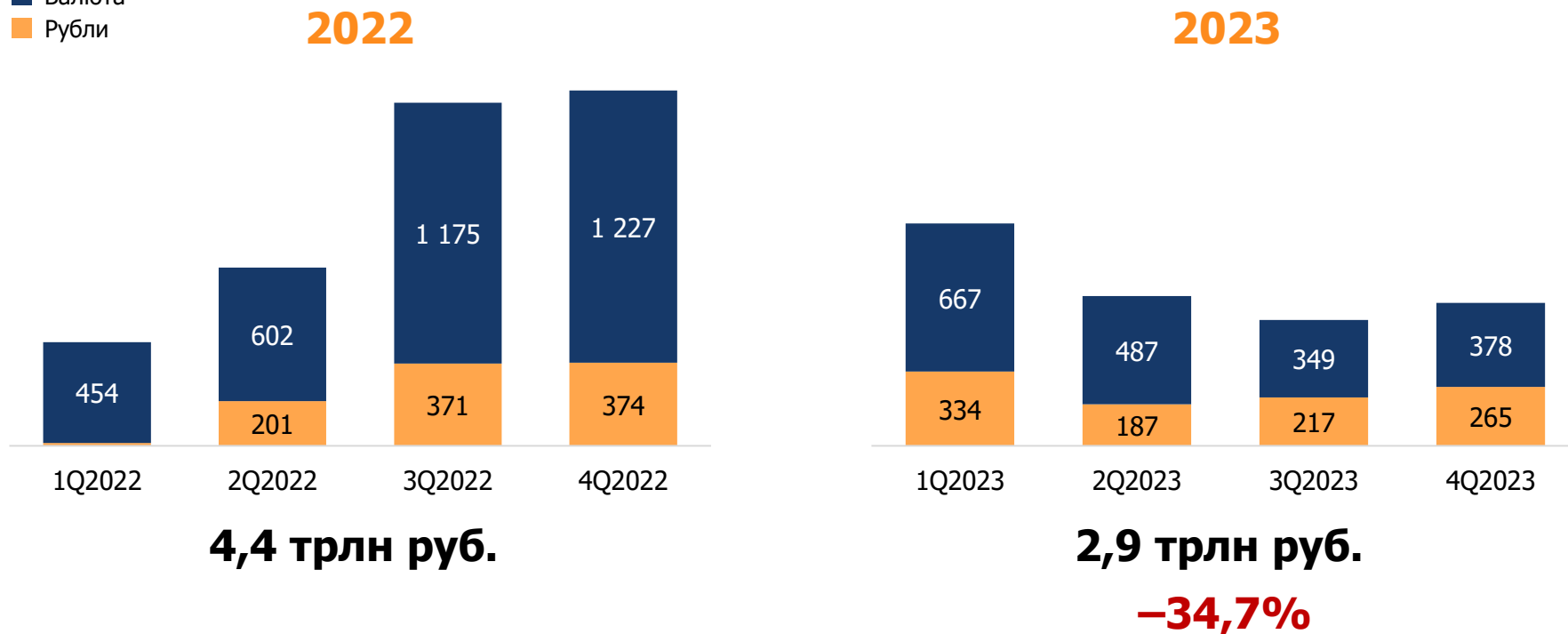




# Объем трансграничных переводов в 2023 году сократился

Объем трансграничных переводов, млрд руб.

■ Валюта  
■ Рубли



# Доля финансовых активов on-shore в два раза ниже, чем off-shore, но ситуация меняется

## Распределение финансового капитала клиентов HNWI



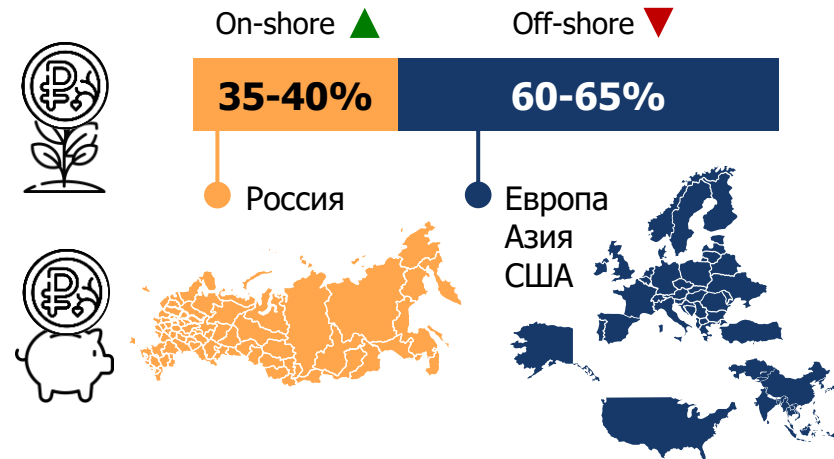
2018



Как правило, крупных клиентов не интересуют вложения в российский рынок. Сейчас на российском рынке остались одни энтузиасты.

Представитель MFO

Источник: Frank RG, 2024 г.



2023

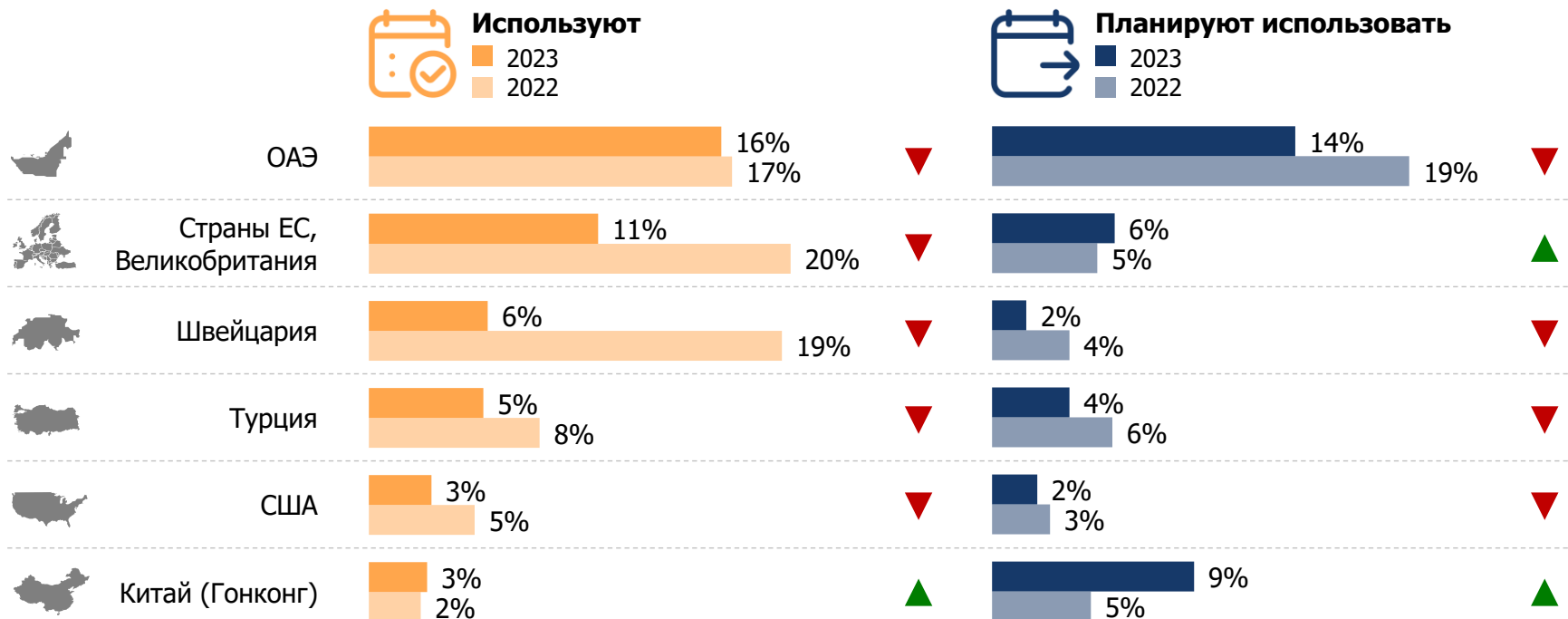


Сейчас актуальны размышления о том, что щелчок можно получить в любой стране, куда бы не сбежал. И дело теперь не просто в страновой диверсификации за рубежом, теперь и в России нужна грамотная аллокация.

Руководитель Private Banking

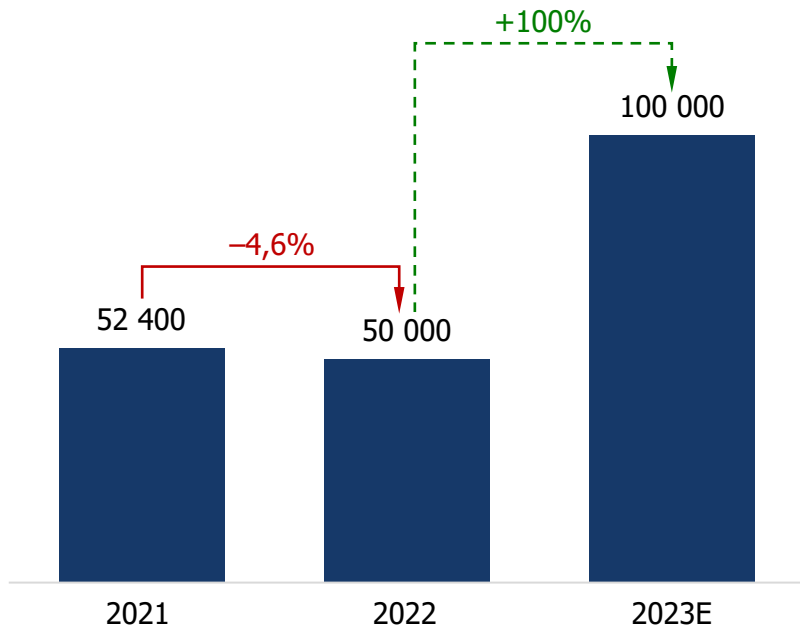
# Европейские страны теряют свою привлекательность

Наиболее популярные юрисдикции для обслуживания финансов private клиентов за рубежом  
(за исключением стран СНГ)

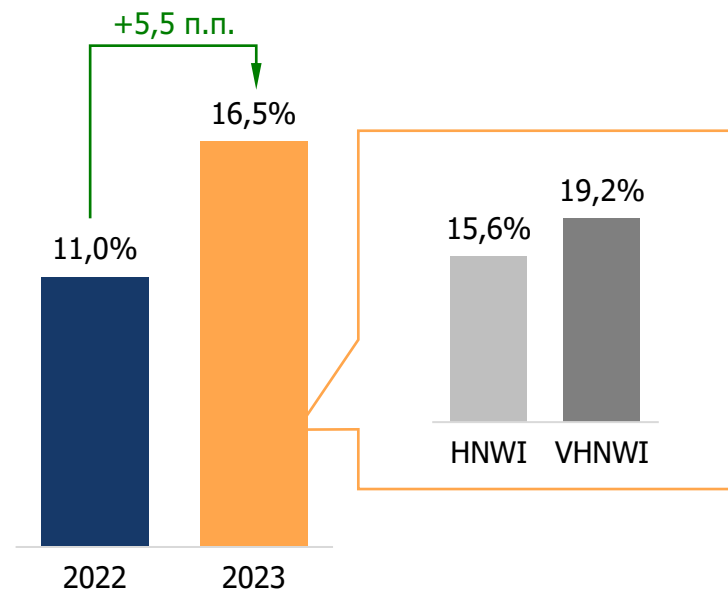


# Получение банковского сервиса за рубежом становится все сложнее и дороже

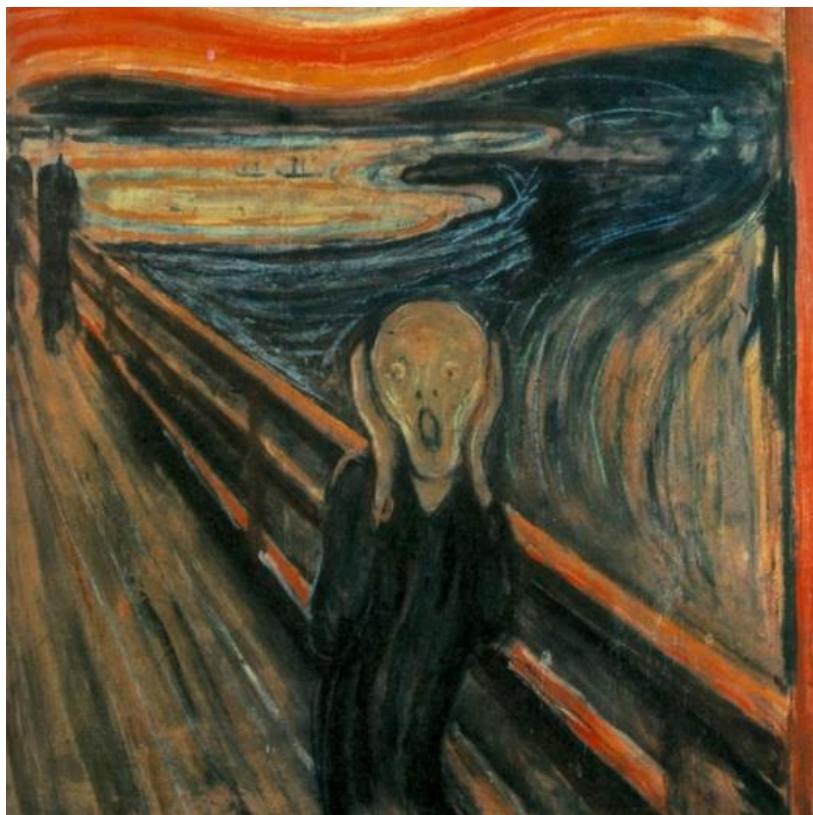
Количество россиян, уведомивших МВД о наличии гражданства или вида на жительства в другой стране



Мнение private клиентов: возможность размещения капитала за рубежом как параметр выбора банка, %



2022



2023



# Клиенты стали обращать больше внимания на нефинансовые вопросы при выборе банка

Параметры выбора банка private клиентами, %

2022



2023



# Значимость удобства цифровых каналов растет, а роль менеджера остается первостепенной

Значимость работы персонального менеджера и удобства цифровых каналов для клиента при выборе банка

2022



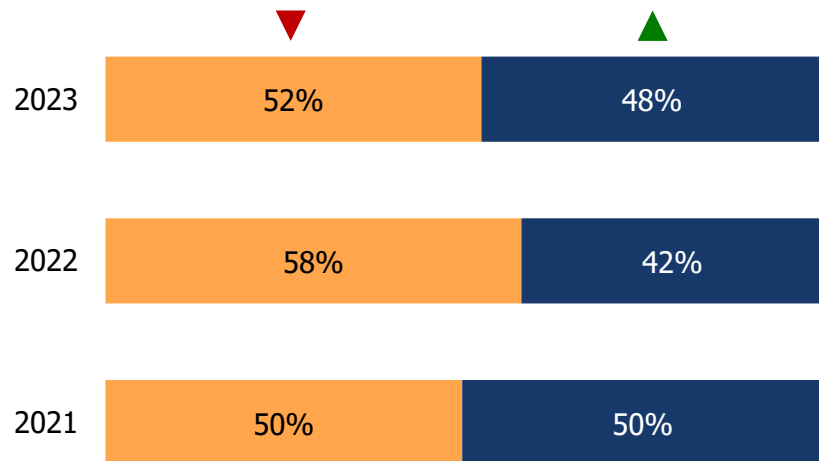
2023



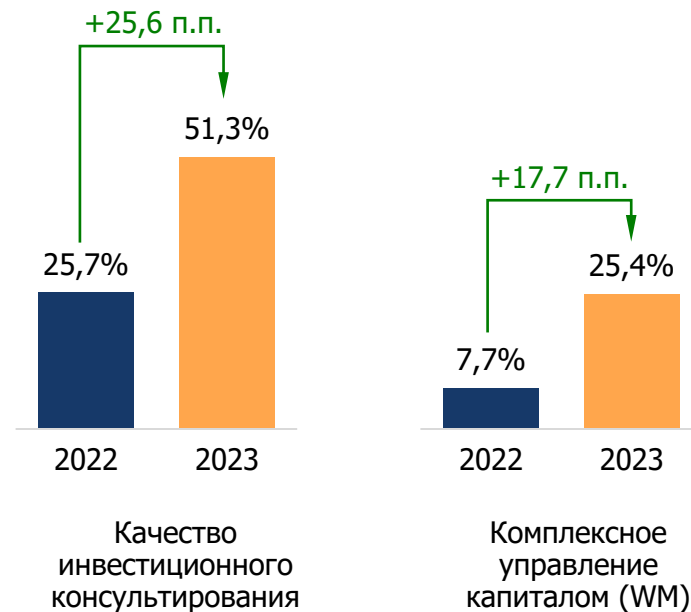
# Доля капитала в инвестициях возвращается к уровню 2021 года, интерес клиентов продолжает расти

Продуктовая структура капитала клиентов от 100 млн руб., %

■ Капитал на счетах и вкладах ■ Капитал в инвестициях



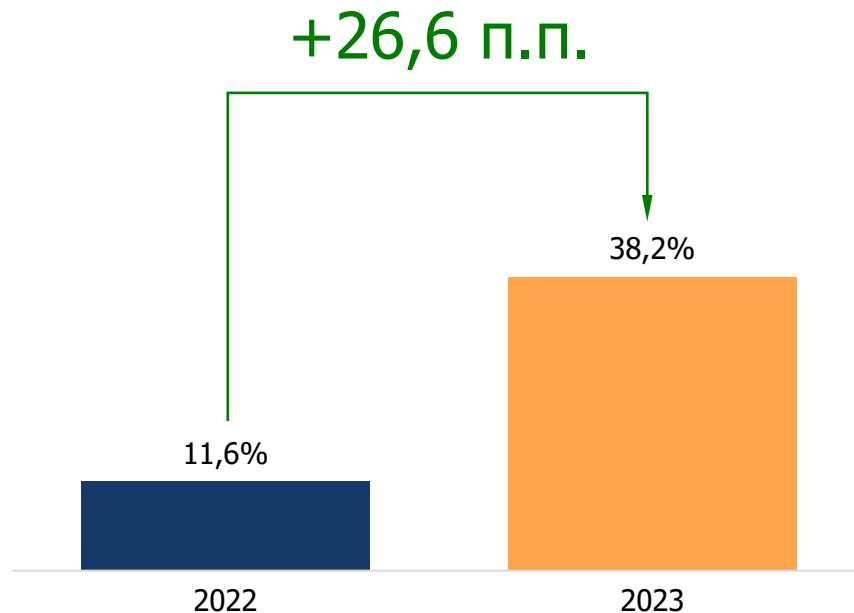
Значимость параметров для клиента при выборе банка, %





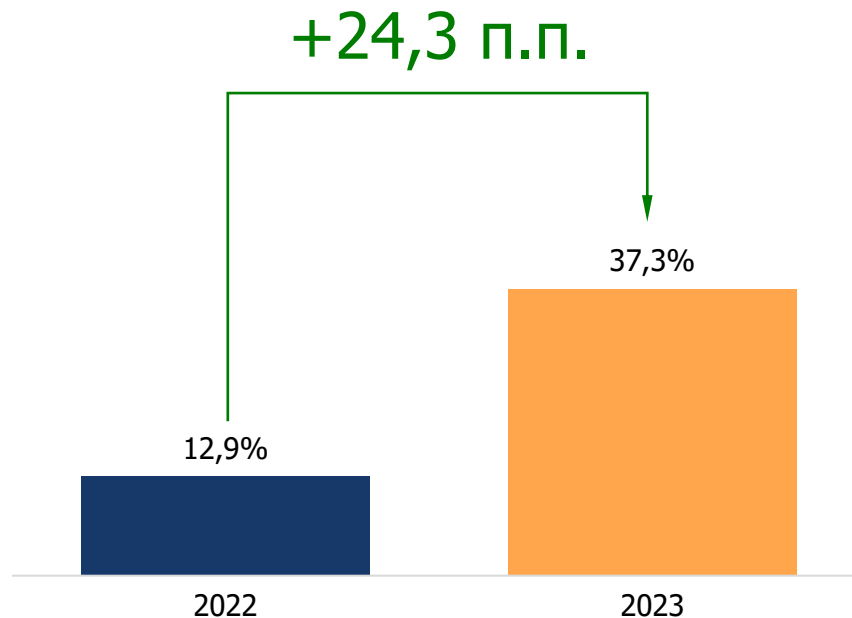
## За 2023 год значимость нефинансовых сервисов для HNWI увеличилась более чем в три раза

Значимость консультирования по нефинансовым вопросам для клиента при выборе банка, %



# HNWI все больше акцентируют внимание на lifestyle-привилегиях

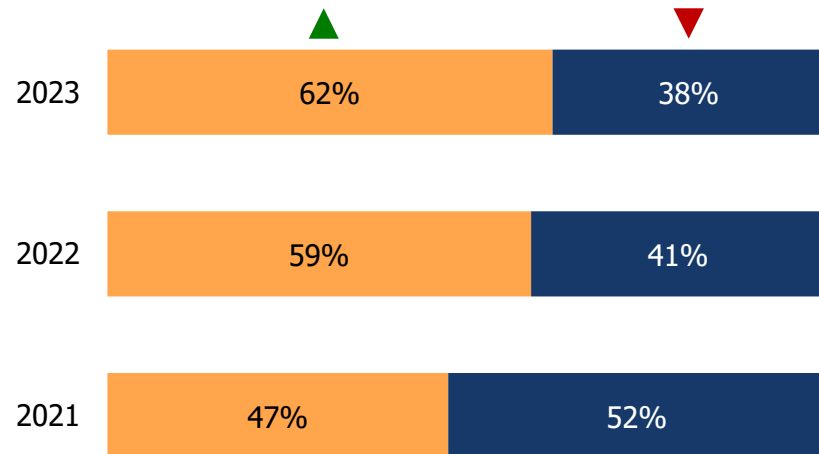
Значимость привилегий и услуг по lifestyle для клиента при выборе банка, %



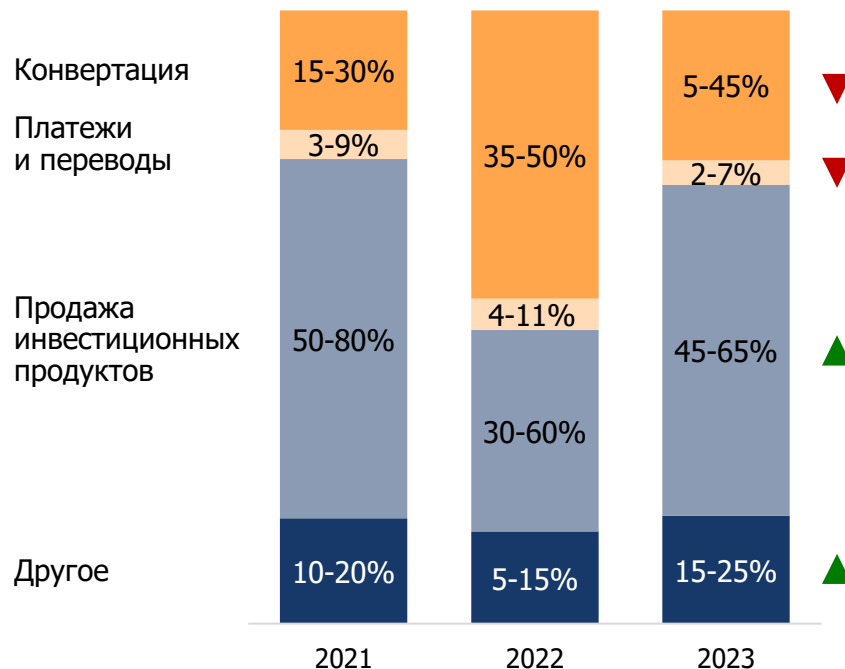
# Продажа инвестиционных продуктов стала источником комиссионных доходов в 2023 году

Соотношение чистого процентного и комиссионного дохода в динамике, %

■ Чистый процентный доход ■ Чистый комиссионный доход



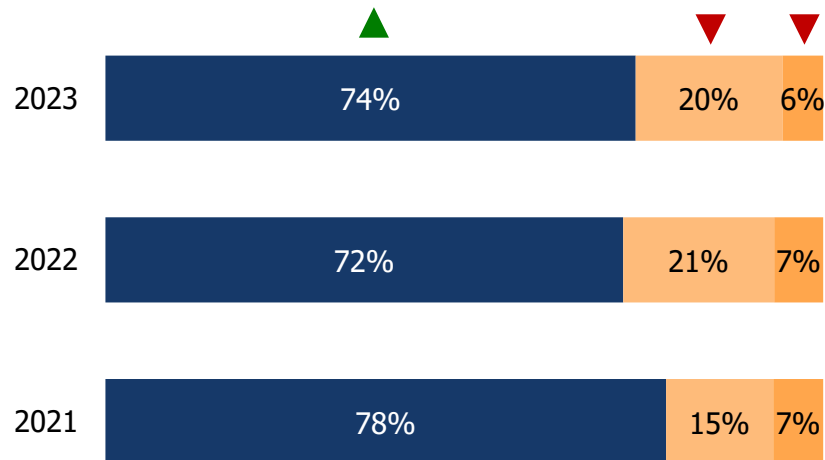
Структура комиссионного дохода, %



## Рынок снова консолидируется

Распределение долей рынка между группами российских банков в подразделениях Private Banking, %

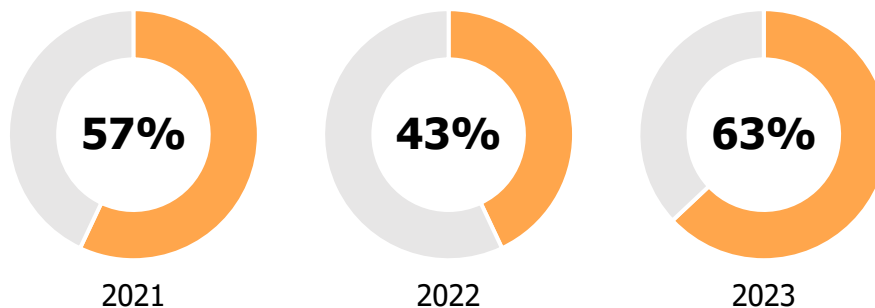
■ ТОП-5 ■ Другие российские банки ■ Иностранные банки



Среднее количество программ Private Banking на клиента в России





Доля моноклиентов Private Banking, %



# Организация Private Banking: две основные модели

Организационная структура в российских private банках

	Выделенное подразделение	Часть розничного подразделения
<b>Подчинение</b>	Акционер / Предправления / Зампред Правления	Руководитель розницы
<b>Команда</b>	Полностью автономная	Совмещение части функций с «большим» банком
<b>Количество банков</b>	7	14
 <b>Преимущества</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Приоритет интересов private клиентов в общей структуре банка</li> <li>• Скорость и независимость в принятии решений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Единые стратегии и подходы к обслуживанию физических лиц</li> </ul>
 <b>Ограничения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможный конфликт интересов с розничным подразделением</li> <li>• Дополнительные расходы на содержание отдельной структуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточная автономия для принятия решений, специфических для клиентов Private Banking</li> </ul>

## «Private + Premium» в одних руках стало трендом

Private Banking и Premium Banking  
в едином управлении:



	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.

## «Private + Premium»: в чем плюсы и минусы?



**Укрупнение бизнеса**, повышение значимости в розничном бизнесе

**Экономия от масштаба** в продуктовых решениях

**Отсутствие конкуренции** между подразделениями банка

**Отсутствие принудительной** межсегментной **миграции**

Развитие **регионального бизнеса**



**Размытие стратегического фокуса** на потребностях целевого клиента

Трудности в поддержании **единого уровня компетенции** большего штата сотрудников

**Пересечение клиентских потоков** разных сегментов, снижение уровня эксклюзивности

**Низкая экономическая целесообразность** предоставления дорогой инфраструктуры менее доходному сегменту клиентов

# THE CHOICE IS YOURS

Private  
Banking



Private  
Banking  
+  
Premium  
Banking







## Любовь Прокопова

Проектный директор Frank RG

[prokopova@frankrg.com](mailto:prokopova@frankrg.com)



<https://frankrg.com/research/private-banking-2024>