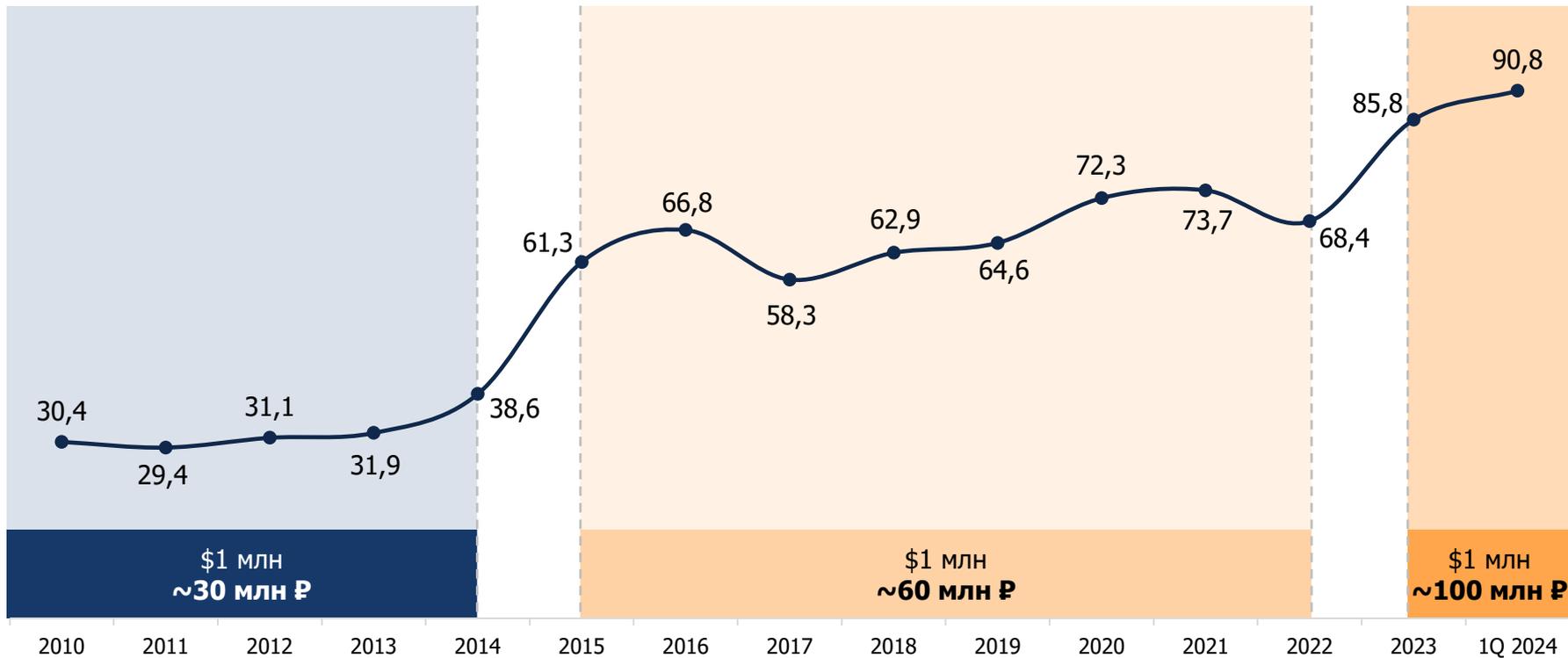


Private Banking в России 2024

—
Похоже, что дела пошли в гору

100 млн рублей – новая реальность для сегмента HNWI

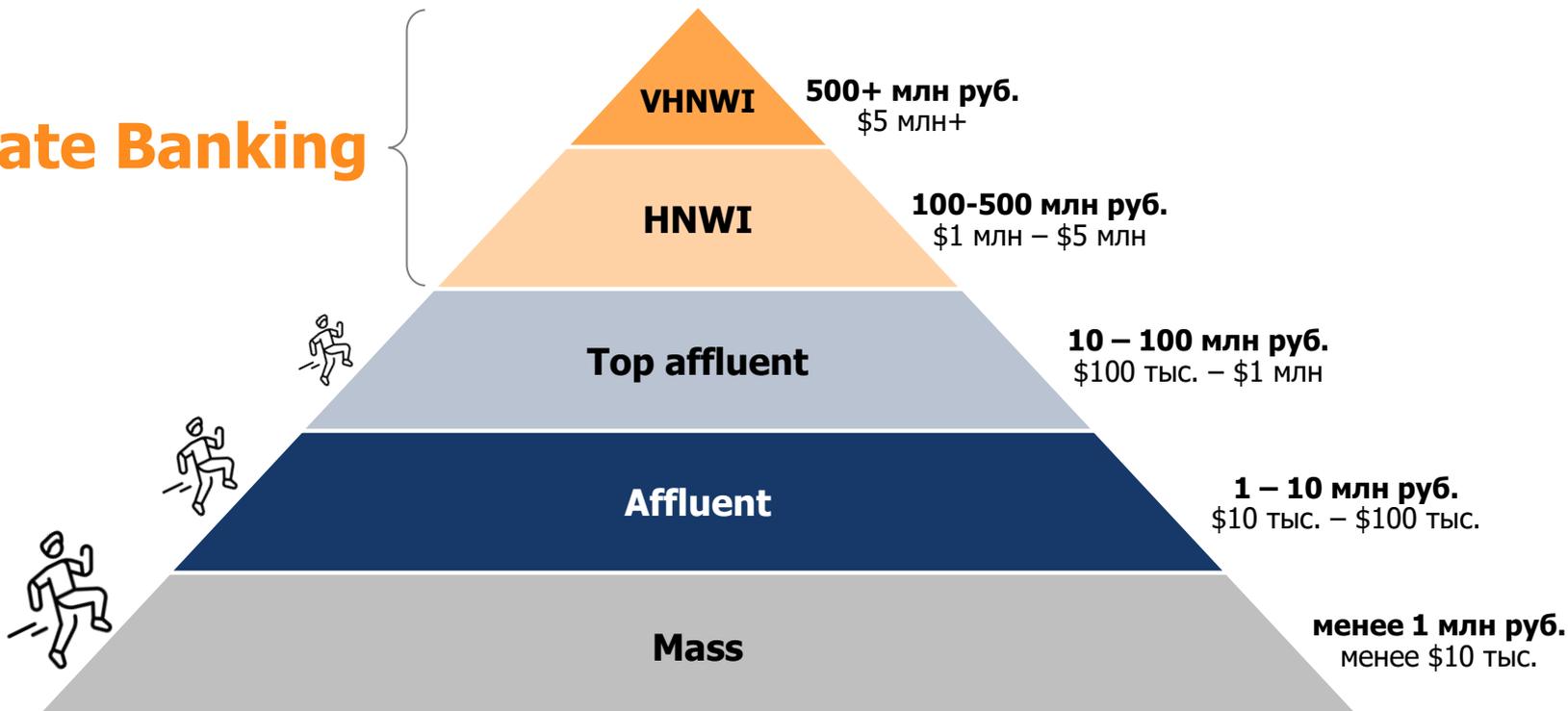
Динамика среднегодового курса USD/RUB, руб.



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



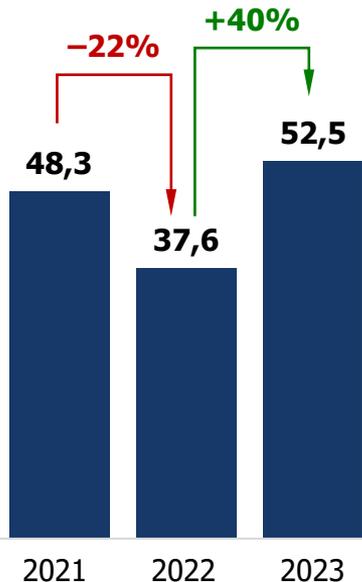
FRANK RG

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

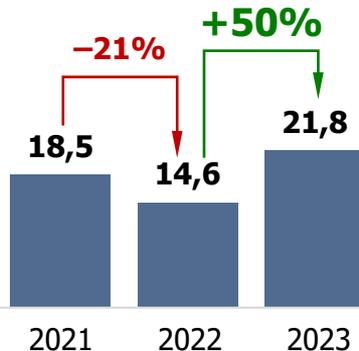
Количество клиентов с финансовым капиталом от 1 млн руб. в России увеличилось на 50% в 2023 году

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

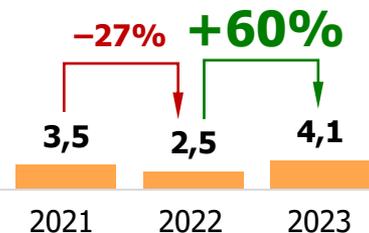
от 60 млн руб.
LHNWI+HNWI+VHNWI



от 100 млн руб.
HNWI+VHNWI



от 500 млн руб.
VHNWI



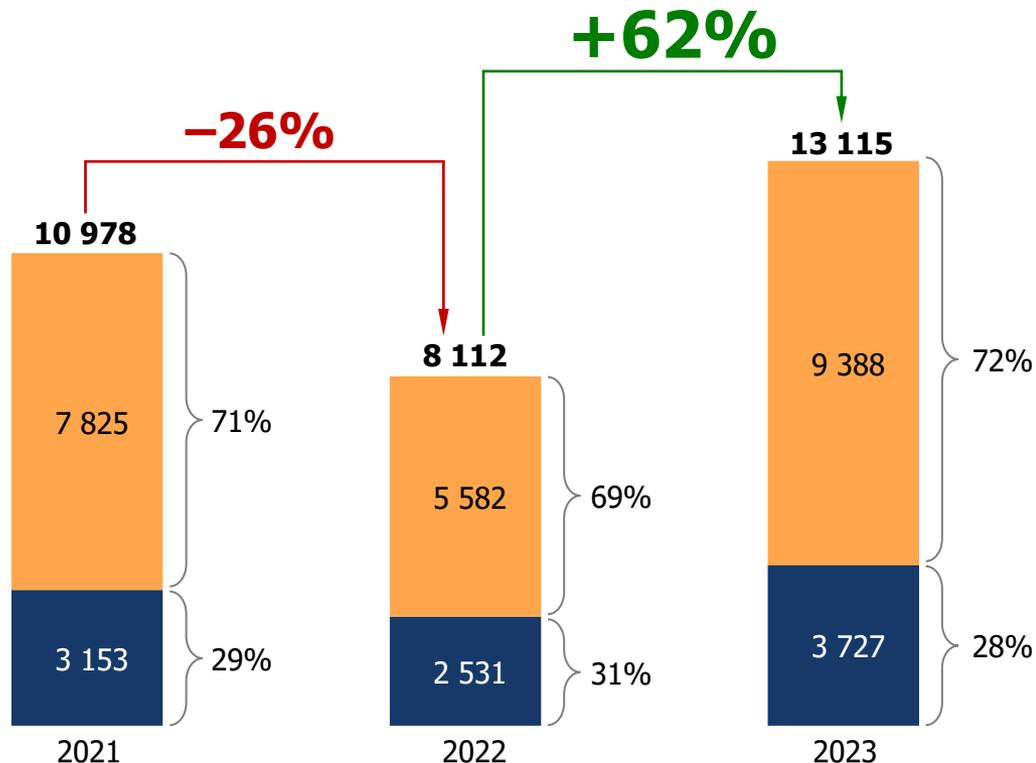
2023 год – беспрецедентный рост рынка

Объем финансового капитала клиентов HNWI, млрд руб.

23%

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

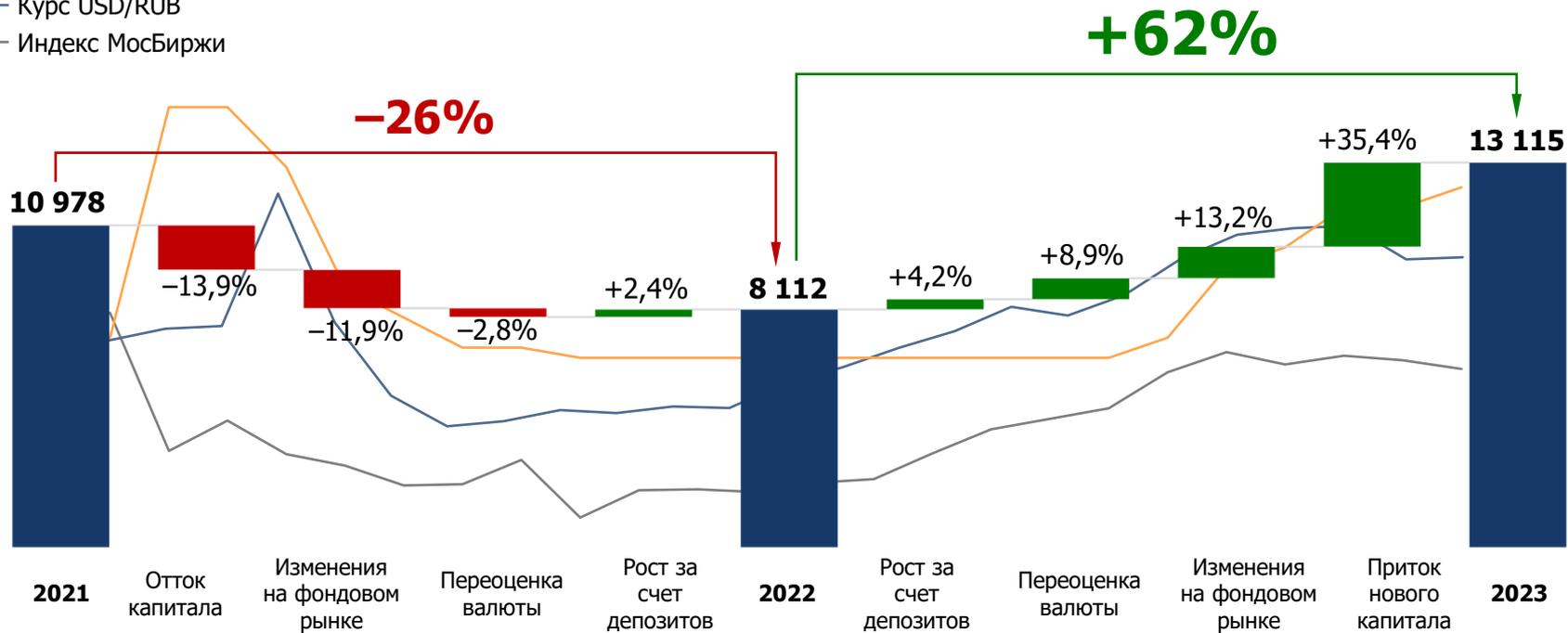
- Капитал от 500 млн руб.
- Капитал от 100 до 500 млн руб.



Приток нового капитала – основной источник роста рынка

Основные составляющие изменения финансового капитала клиентов HNWI, млрд руб.

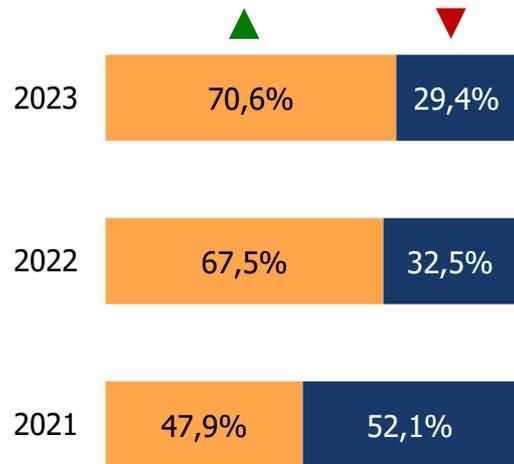
- Ключевая ставка
- Курс USD/RUB
- Индекс МосБиржи



Около 30% портфеля клиентов по-прежнему сберегают в валюте

Валютная структура капитала private клиентов, %

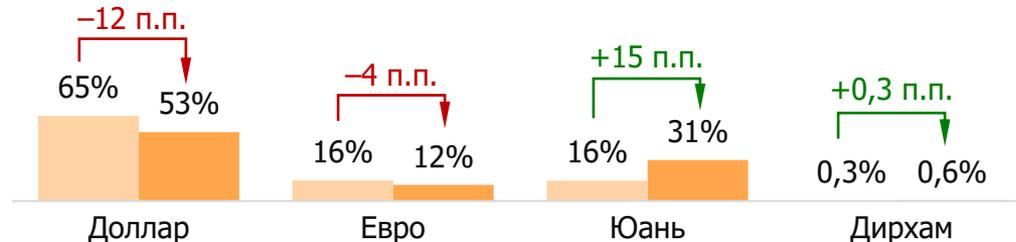
■ Рубли ■ Валюта



Распределение валютного капитала private клиентов по валютам, %

Результаты benchmark-исследования

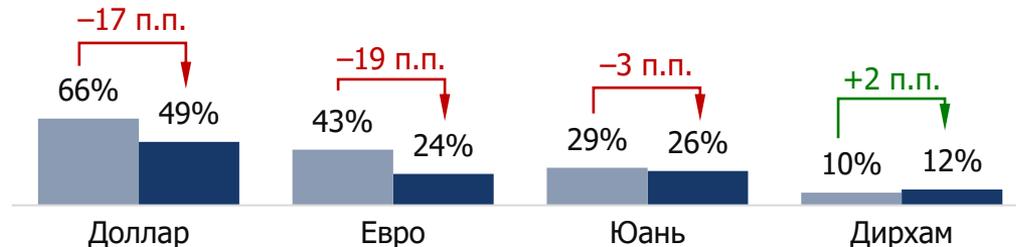
■ 2023
■ 2022



Выбор private клиентов: иностранные валюты для размещения капитала, %

Результаты анкетирования

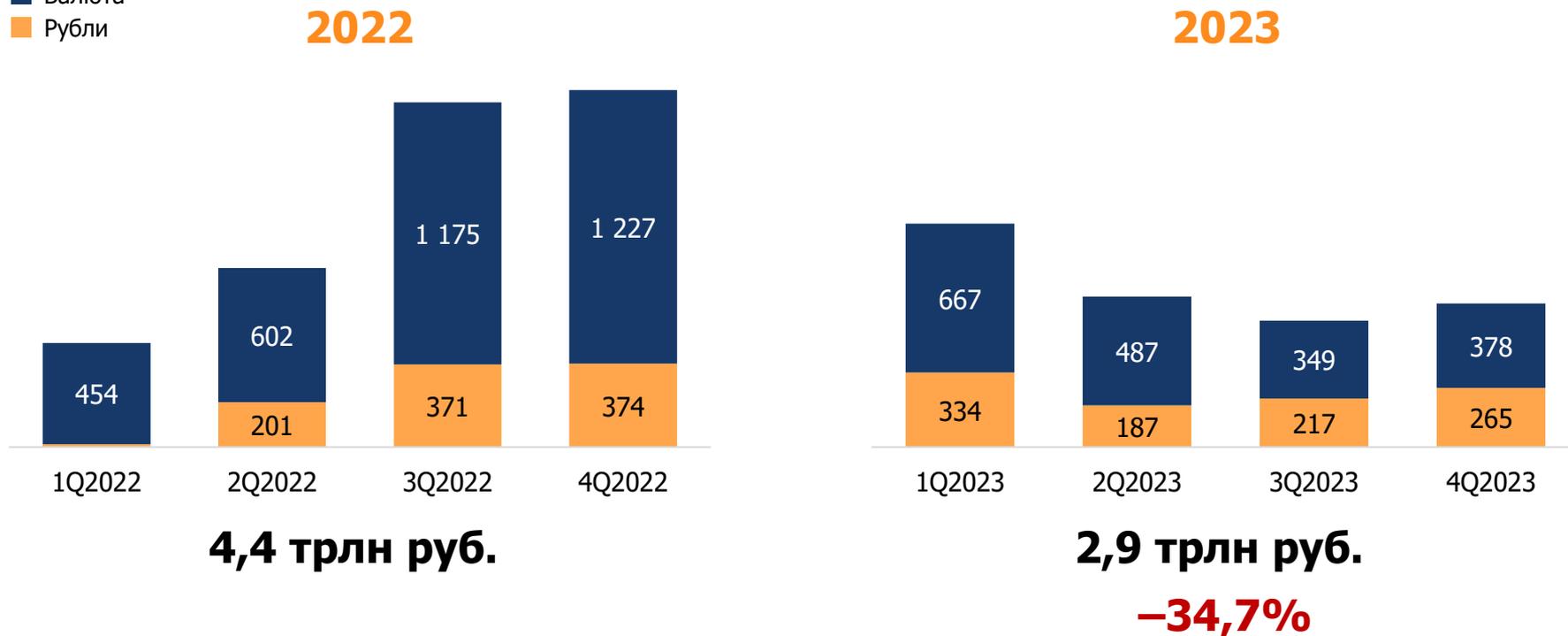
■ 2023
■ 2022



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



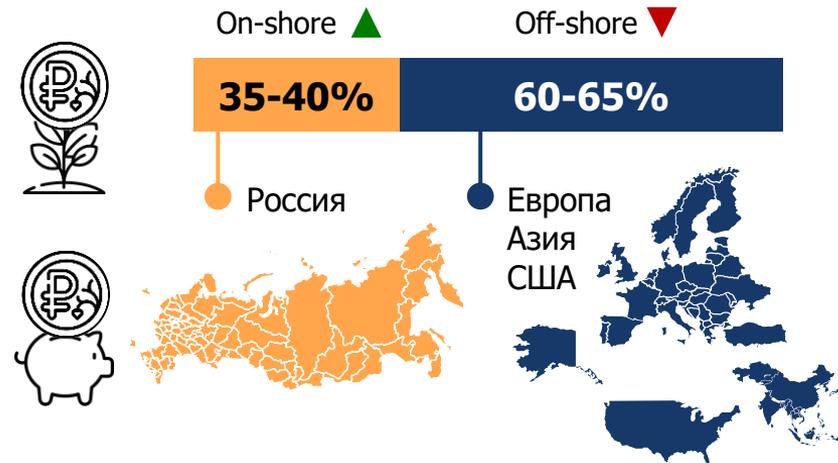
2018



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

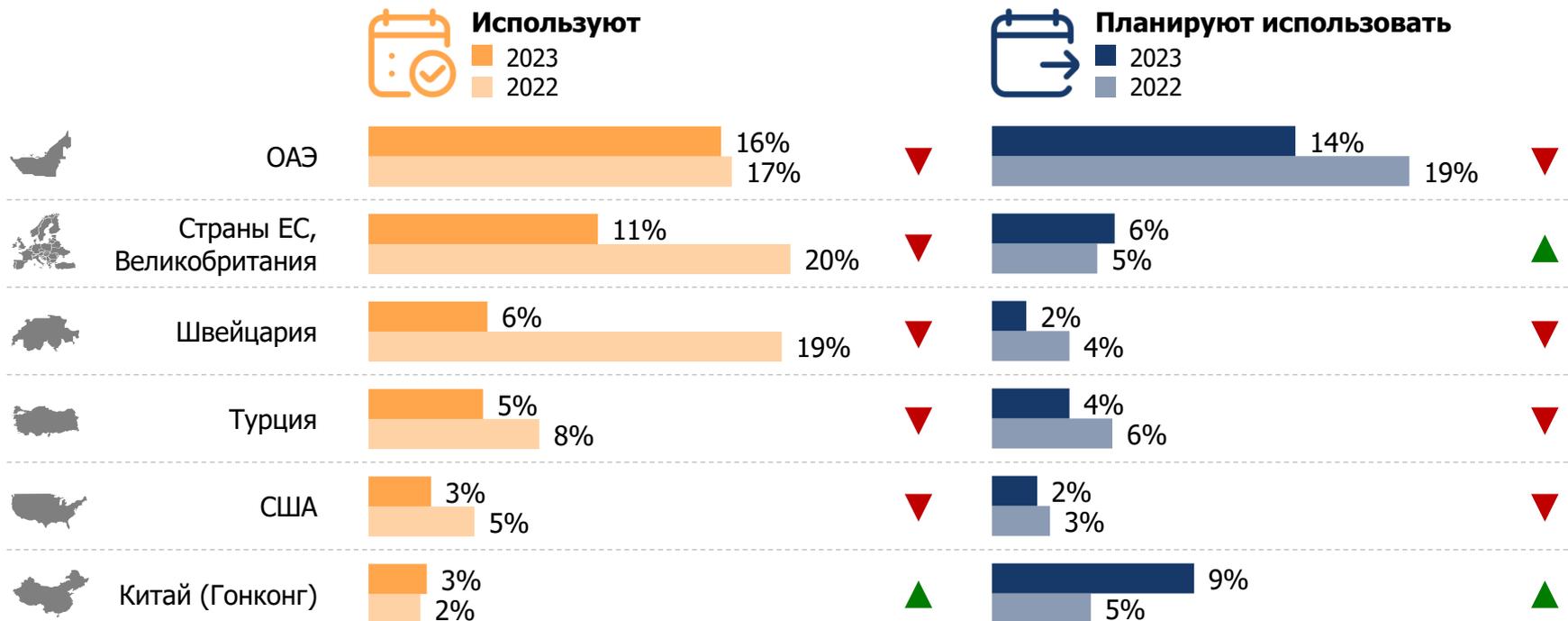


Сейчас актуальны размышления о том, что щелчок можно получить в любой стране, куда бы не сбежал. И дело теперь не просто в страновой диверсификации за рубежом, теперь и в России нужна грамотная аллокация.

Руководитель Private Banking

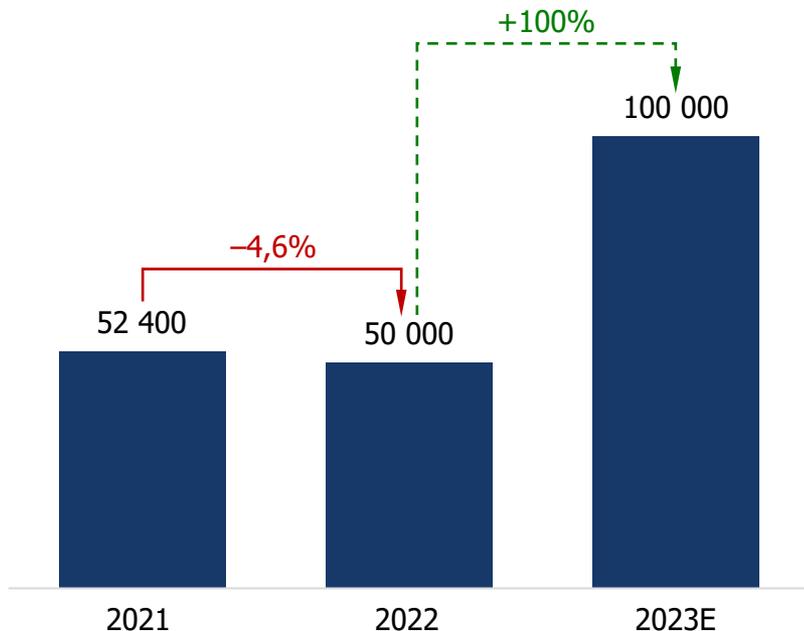
Европейские страны теряют свою привлекательность

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

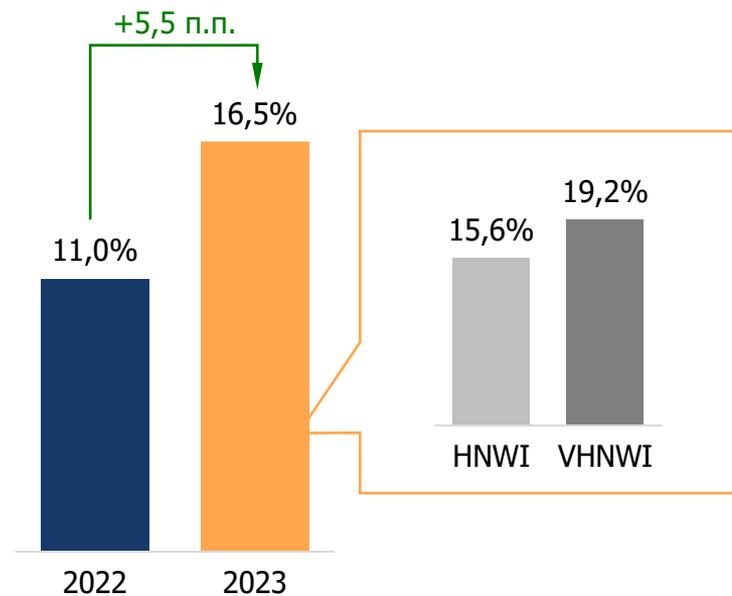


Получение банковского сервиса за рубежом становится все сложнее и дороже

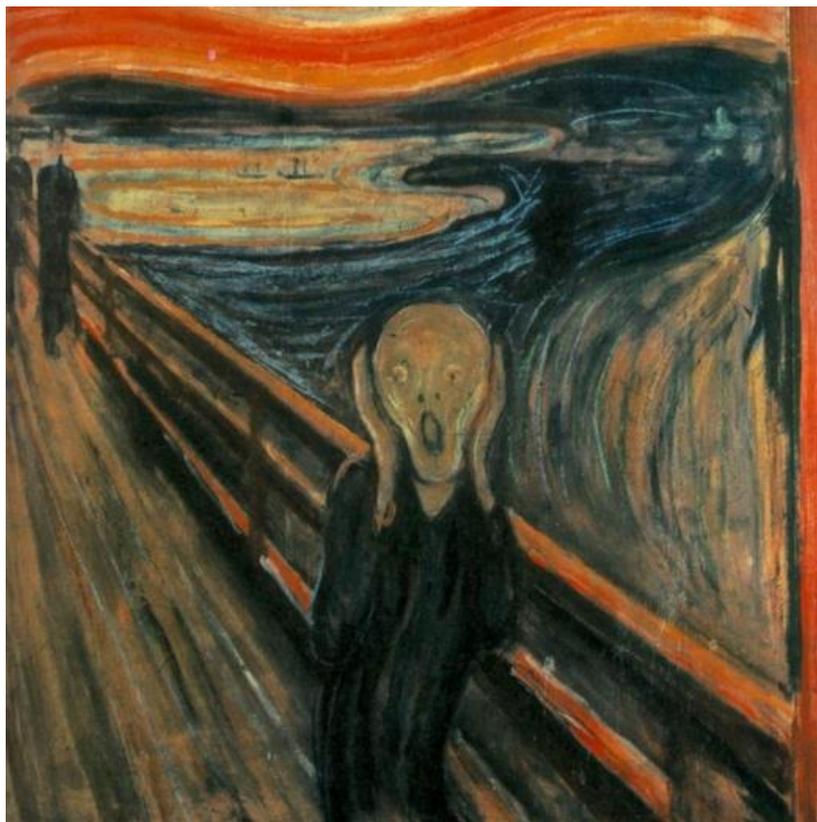
Количество россиян, уведомивших МВД о наличии гражданства или вида на жительства в другой стране



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



2022



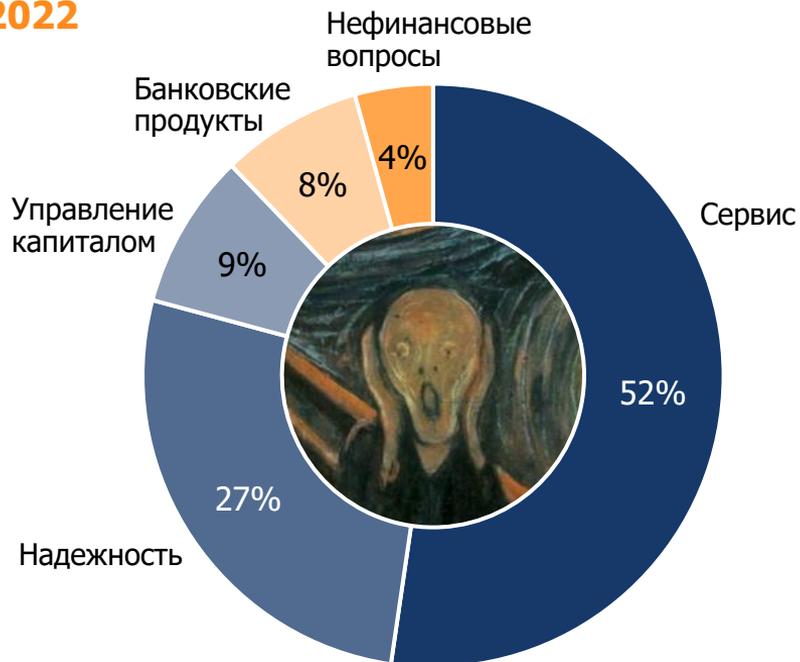
2023



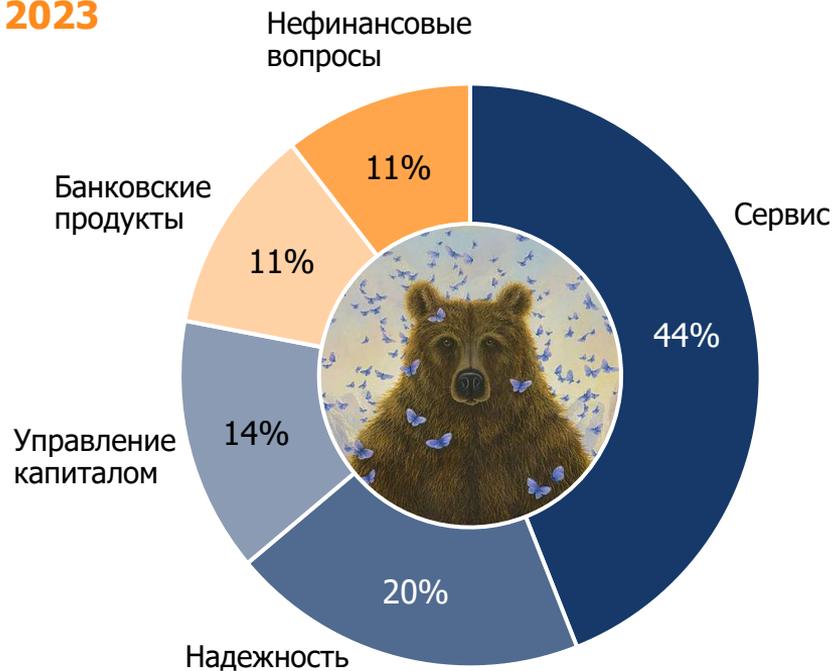
Клиенты стали обращать больше внимания на нефинансовые вопросы при выборе банка

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



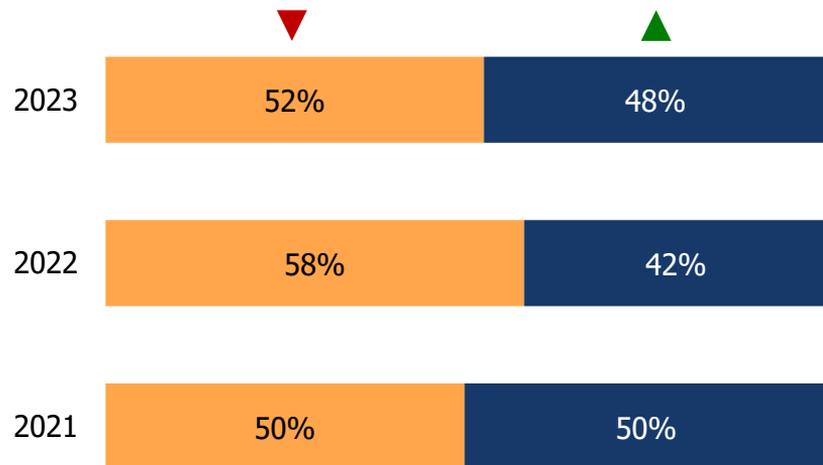
2023



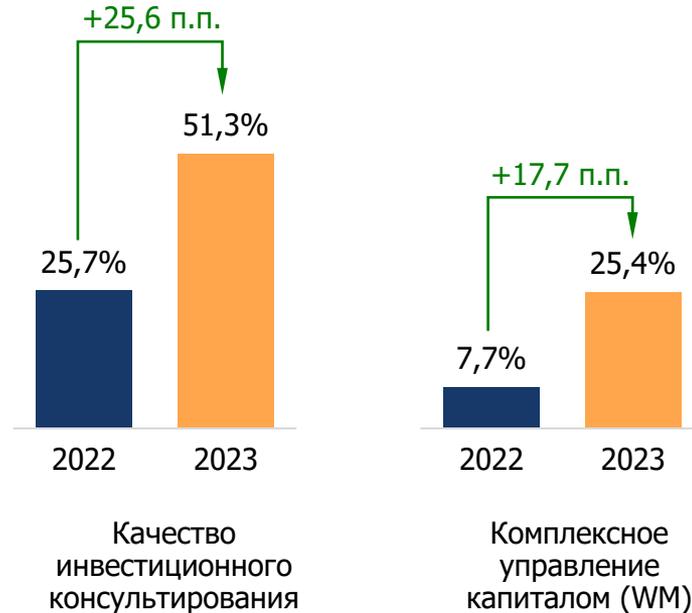
Доля капитала в инвестициях возвращается к уровню 2021 года, интерес клиентов продолжает расти

Продуктовая структура капитала клиентов от 100 млн руб., %

■ Капитал на счетах и вкладах ■ Капитал в инвестициях



Значимость параметров для клиента при выборе банка, %



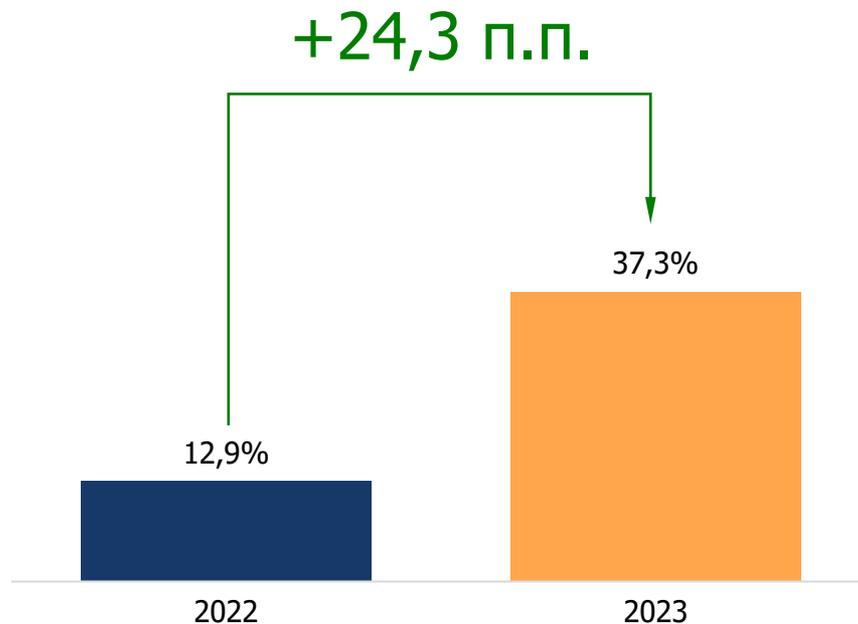
За 2023 год значимость нефинансовых сервисов для HNWI увеличилась более чем в три раза

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



HNWI все больше акцентируют внимание на lifestyle-привилегиях

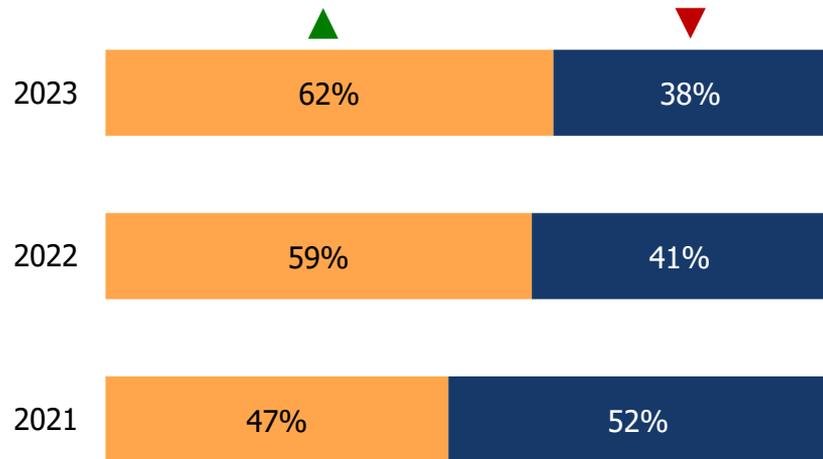
Значимость привилегий и услуг по lifestyle для клиента при выборе банка, %



Продажа инвестиционных продуктов стала источником комиссионных доходов в 2023 году

Соотношение чистого процентного и комиссионного дохода в динамике, %

■ Чистый процентный доход ■ Чистый комиссионный доход



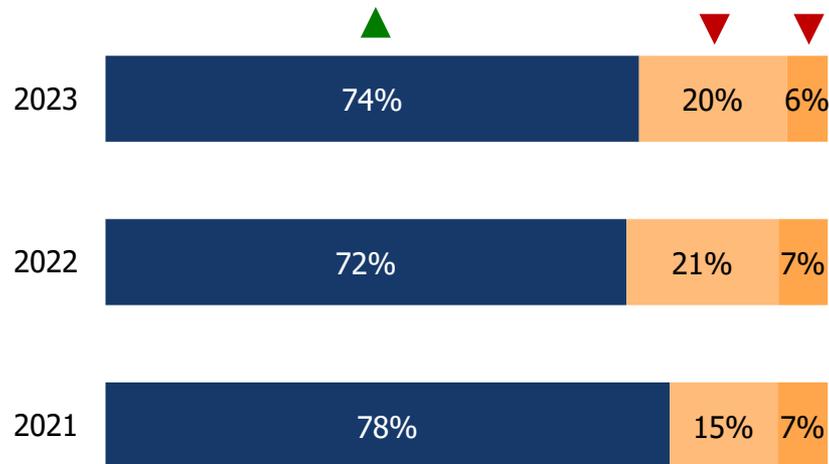
Структура комиссионного дохода, %



Рынок снова консолидируется

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

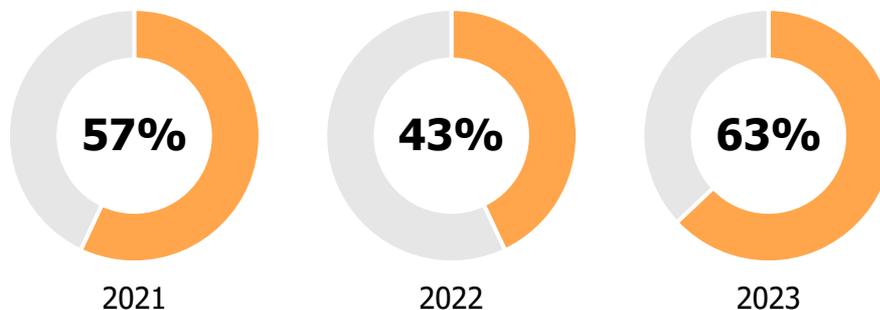
■ ТОП-5 ■ Другие российские банки ■ Иностранные банки



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

«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



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