

FRANK RG

Private banking в России 2026

—
В поиске смыслов

Май 2026

Насколько хорош был 2025 год?



88,6%

экспертов рынка

Private banking

считают 2025 год

УСПЕШНЫМ

Источник: результаты анкетирования экспертов (n=35 чел.), Frank RG, 2026 г.



Большинство private банков выполнили цели 2025 года

Оценка участниками рынка успешности их бизнеса по итогам 2025 г.

Нам удалось достигнуть наибольшего прогресса в направлениях:

Доля экспертов

Бизнес-направления

80,0%

Рост объемов бизнеса



71,4%

Повышение качества клиентского сервиса



68,6%

Рост эффективности бизнеса



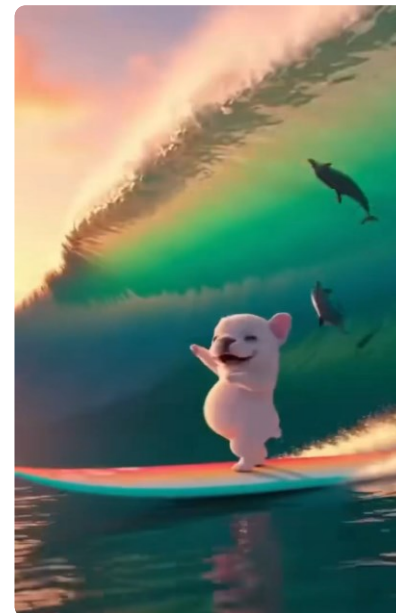
65,7%

Развитие линейки продуктов, услуг



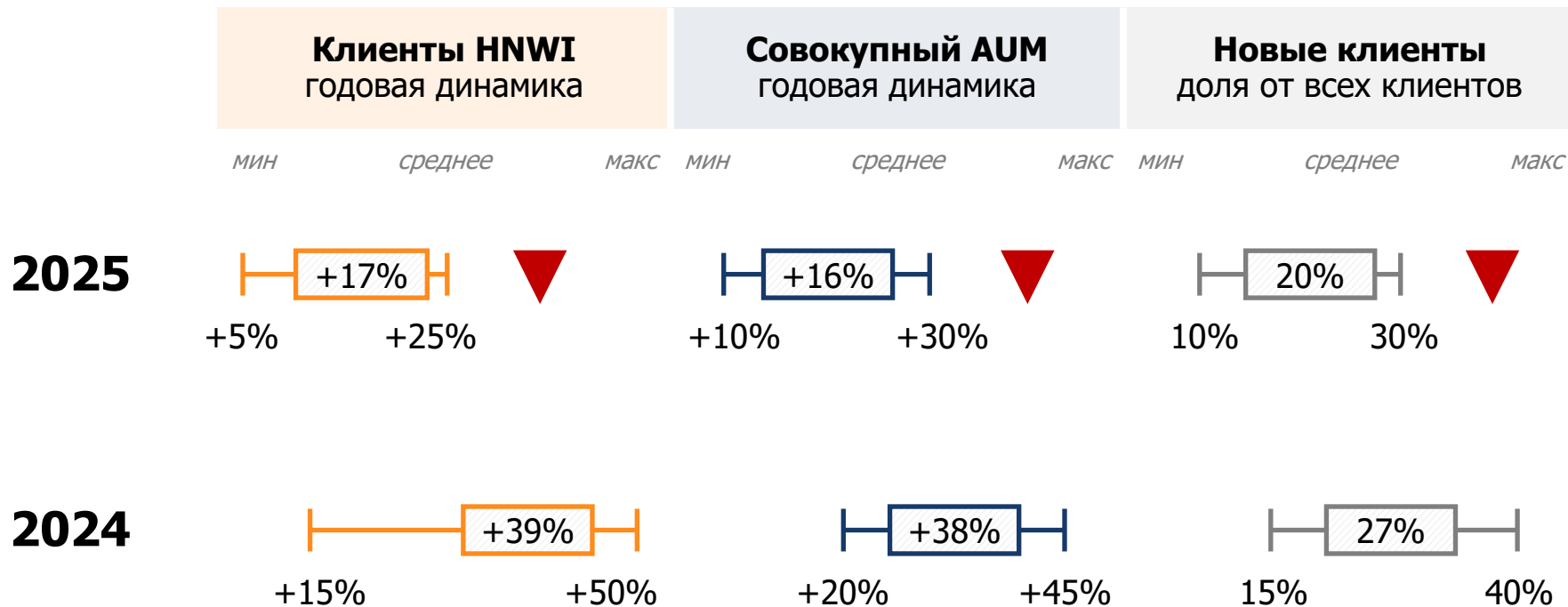
60,0%

Улучшение внутренних процессов



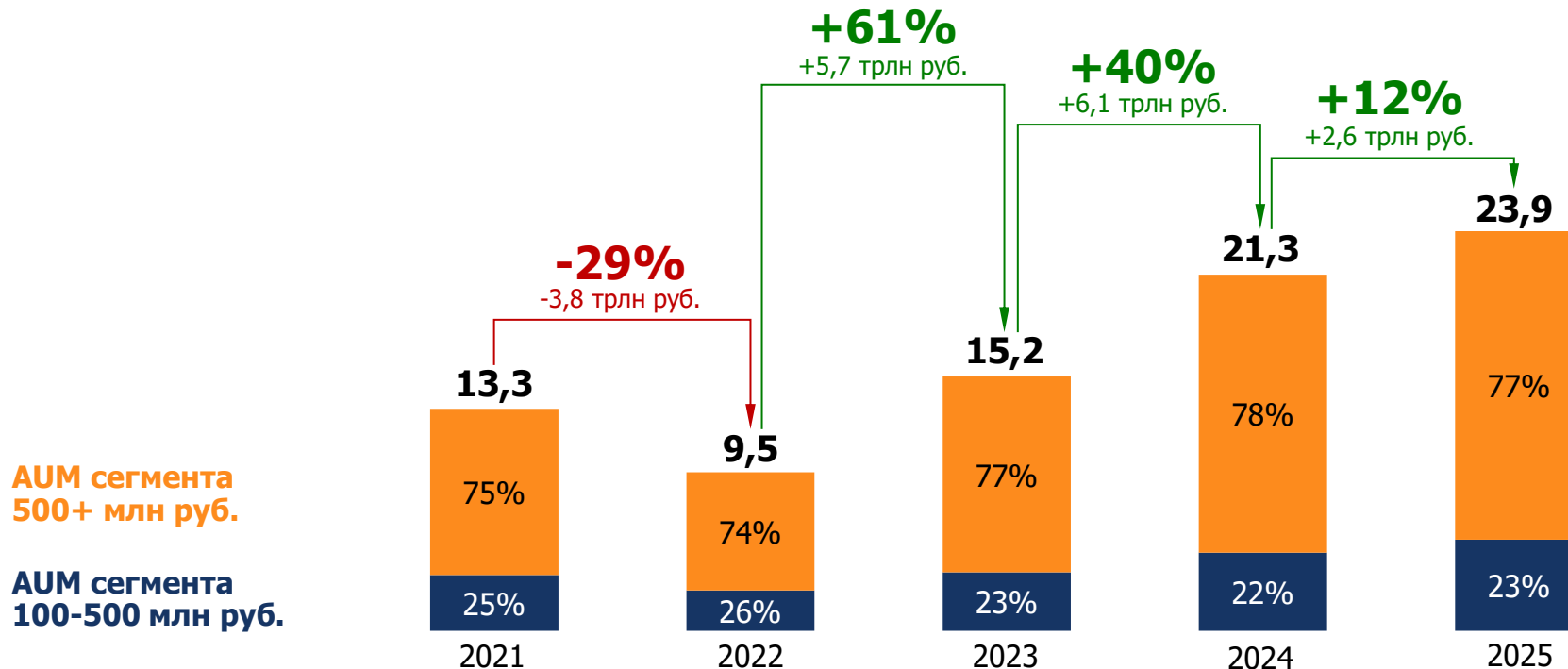
В сравнении с 2024 годом прирост замедлился

Основные показатели бизнеса Private banking



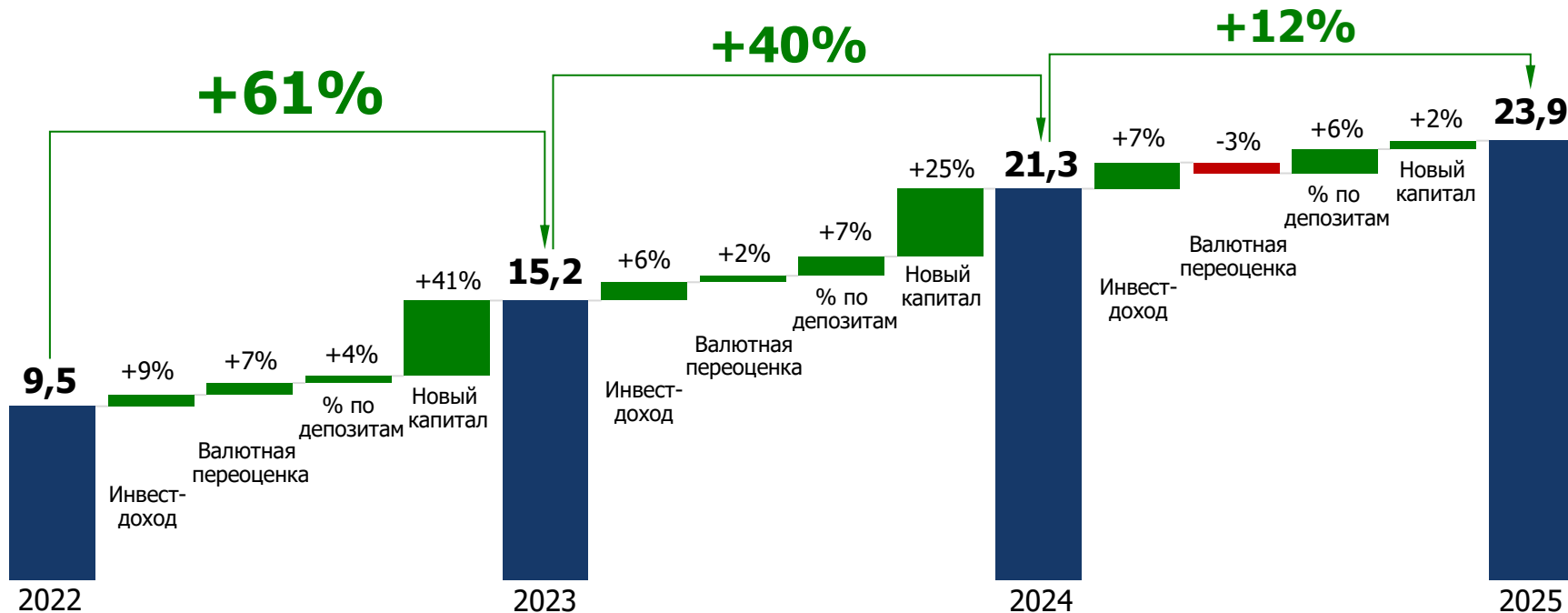
Рост целевого сегмента HNWI продолжает замедляться

Объем финансового капитала клиентов HNWI (сегмент 100+ млн руб.), трлн руб.



Замедление общего прироста рынка = крепкий рубль + мало НОВЫХ ДЕНЕГ

Факторы изменения объема финансового капитала клиентов HNWI (100+ млн руб.), трлн руб.



В 2025 году богатые вдруг стали богатеть медленнее

Количество людей в сегментах по совокупному финансовому капиталу в России, тыс. чел.

| Сегмент | 2024 | Δ, % | 2025 | Δ, % |
|-------------------------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| 500+ млн руб. VHNWI | 6,6 | +40,1 | 7,5 | +14,5 |
| 100-500 млн руб. HNWI | 22,2 | +27,0 | 25,9 | +16,8 |
| 60-100 млн руб. LHNWI | 37,3 | +16,6 | 45,5 | +21,9 |
| Всего 100+ млн руб. | 28,8 | +29,8 | 33,4 | +16,2 |
| Всего 60+ млн руб. | 66,1 | +22,0 | 79,0 | +19,4 |

Бизнес переживает трудные времена

Результаты опроса предпринимателей,
данные «Актион финансы» по итогу 4 мес. 2026 г.

43% отметили снижение выручки

27% столкнулись с кассовыми разрывами
в первый раз/ впервые за долгое время

34% обращались в банки за краткосрочными
кредитами

24% **собственников вложили в бизнес
собственные средства**

FRANK RG

Налоговая нагрузка состоятельных клиентов также растет

За 1 квартал 2026 г.
федеральный бюджет получил

52,4 млрд руб.

с «налога на богатых»

+38%

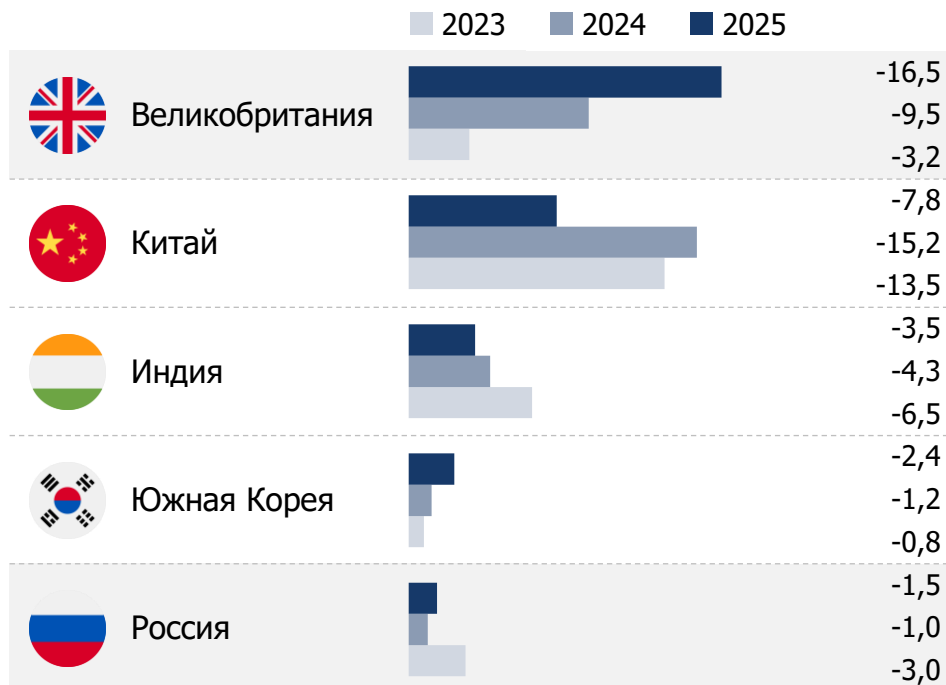
по сравнению с 1 кварталом 2025 г.

Источник: данные ФНС, Frank RG, 2026 г.



Но не всегда состоятельные элиты готовы мириться с изменениями

ТОП-5 стран по чистому оттоку HNWI, тыс. чел.



Источник: Henley&Partners, Private Wealth Migration Report 2022-2025, Frank RG, 2026 г.



Клиентам становится труднее поддерживать необходимые объемы капитала сразу в нескольких банках

Среднее количество private банков на клиента

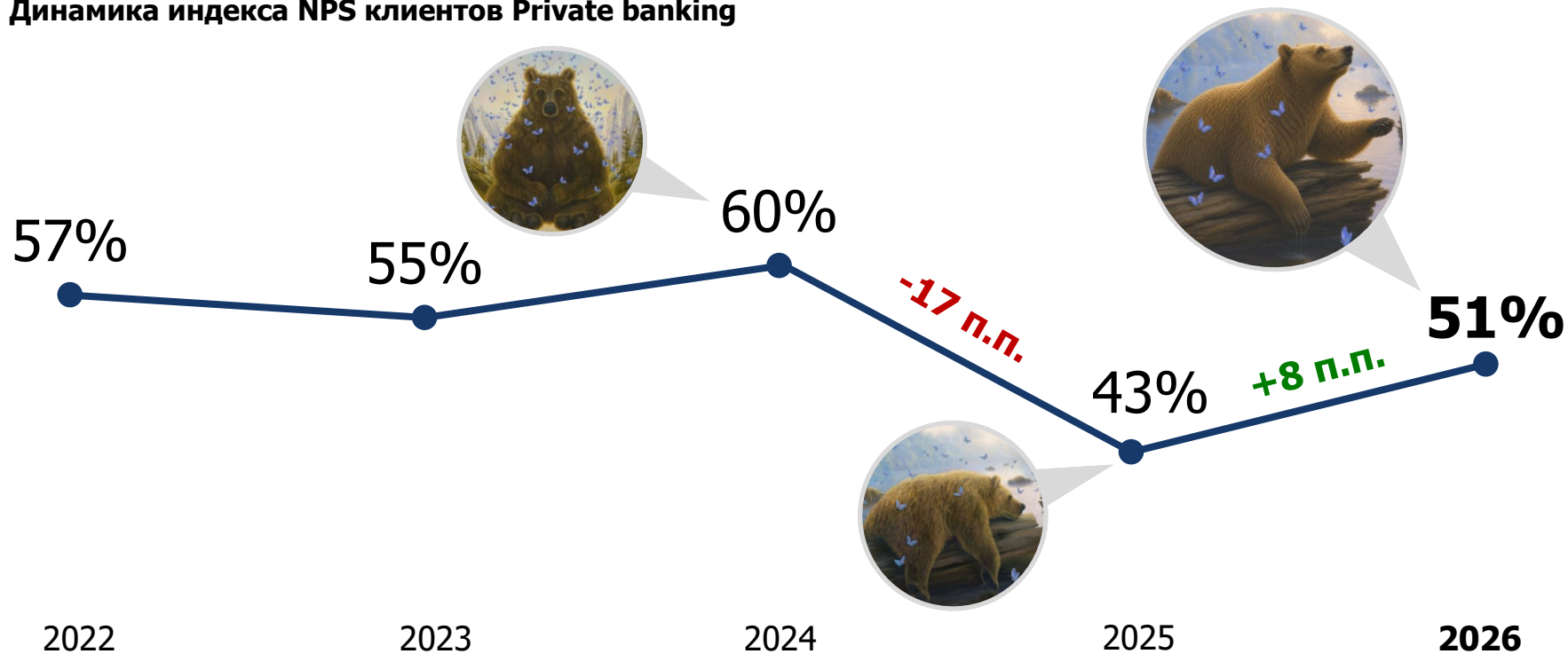
| | 2024 | 2025 | 2026 |
|----------------------------|------|-------|------|
| Все клиенты | 1,6 | 1,7 ▲ | ▼ |
| HNWI (100-500 млн руб.) | 1,5 | 1,6 ▲ | ▼ |
| VHNWI (500+ млн руб.) | 2,2 | 2,6 ▲ | ▼ |

«Прогулка» в 2026 году может быть не столь солнечной?



NPS вырос, но пока не вернулся к уровню 2024 года

Динамика индекса NPS клиентов Private banking



Главный вопрос клиентов, «испорченных» двузначными ставками по вкладам: где найти достойную альтернативу?

Важность параметров в Private banking

2025



2026



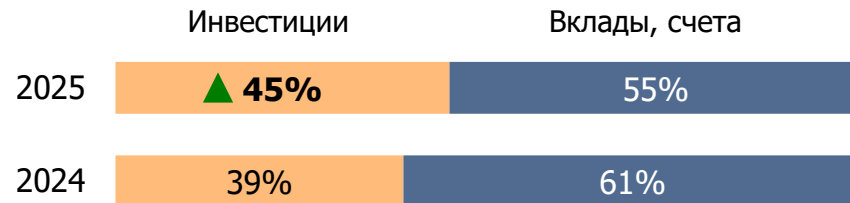
Альтернатив вкладам, на которые соглашаются клиенты, не так много, но инвестиционные портфели стали расти

Альтернативы вкладам для private клиентов

Для меня наиболее близкая, сопоставимая по риск-доходности альтернатива вкладам и накопительным счетам:



Структура совокупного AUM в Private banking



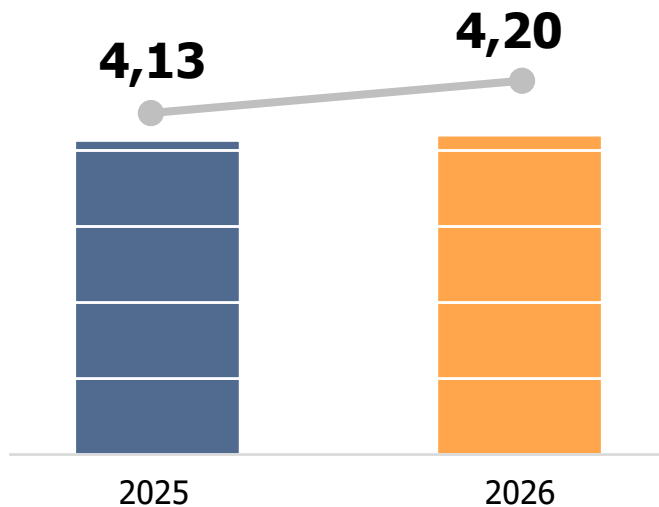
«Нашей задачей было научиться «переупаковывать ставку» в инвестиционный продукт – хоть тушкой, хоть чучелом».

Из интервью с руководителем инвестиционной команды Private banking

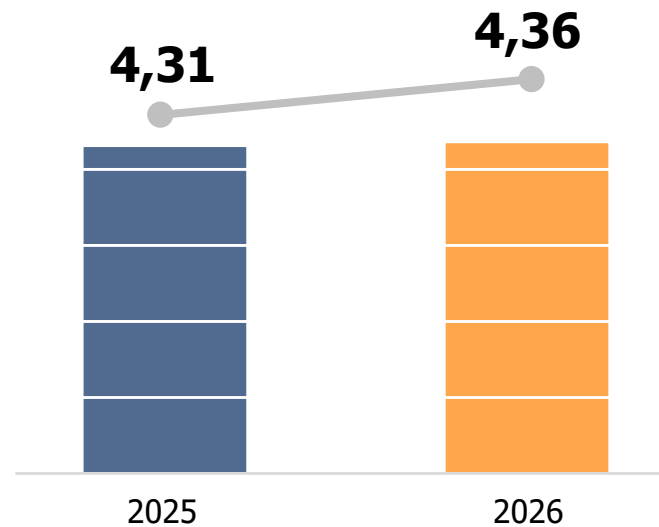
Private клиенты высоко оценивают инвестиционный сервис, даже выше, чем финансовый результат

Результаты замера CSI, оценка от 1 до 5

Финансовый результат по портфелю



Качество инвестиционного консультирования

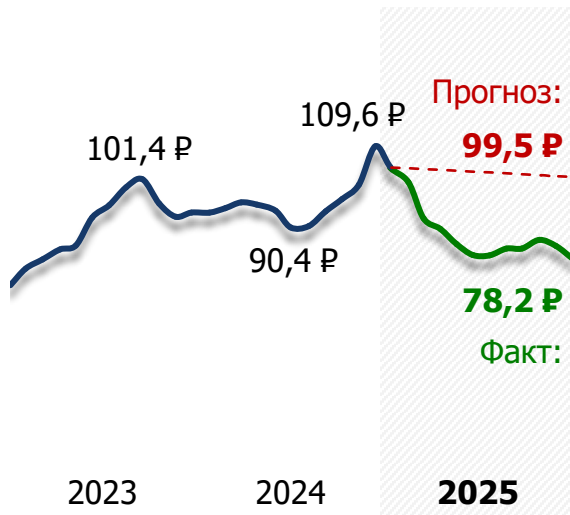


В 2025 году аналитики в своих прогнозах «нигде не попали»

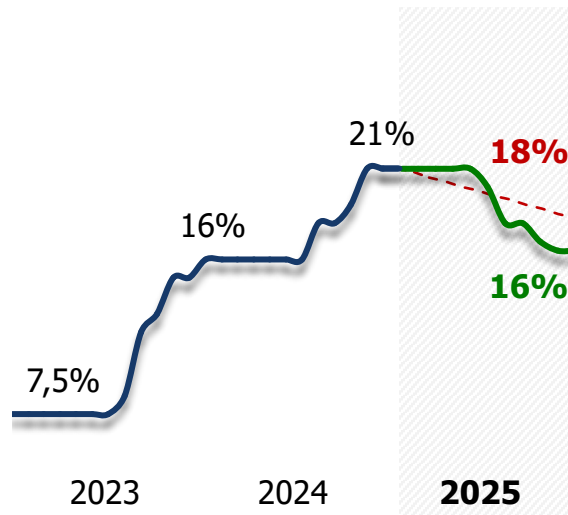
«В наше сложное время эксперты постоянно строят прогнозы «мимо кассы»: говорили, рубль ослабеет, а это не так, ЦБ ставку не снизит – а она снизилась, акции вырастут – они упали, золото больше расти не будет – а оно выросло еще, ФРС ставку сбросит, американский пузырь сдуется, а S&P как рос, так и растет, будто по линейке. Сплошные парадоксы!»

Из интервью с клиентом Private banking

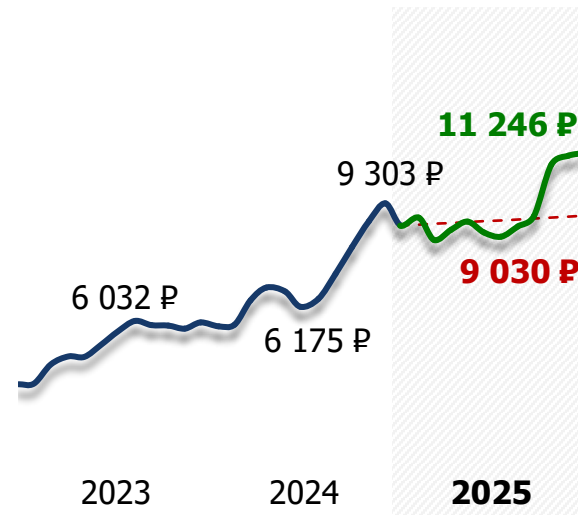
Курс валюты



Ключевая ставка ЦБ РФ

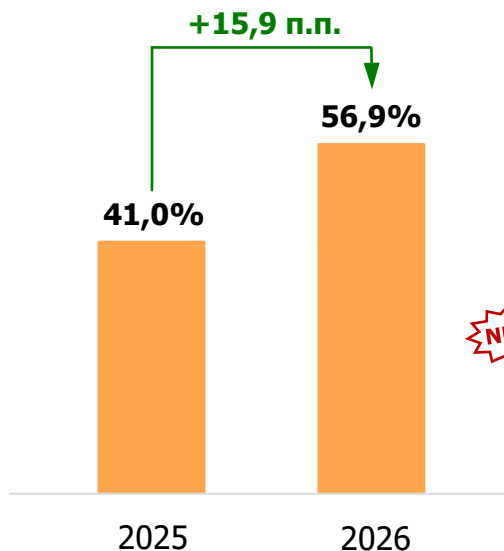


Золото



Клиенты обращаются не только в банки, но и советуются с независимыми консультантами

Доля private клиентов, обращающихся к внешним консультантам



Внешние консультанты, к которым обращаются private клиенты

За дополнительной поддержкой для принятия решения по управлению капиталом (кроме банка/ финансовой компании) я обращаюсь:

| | 2025 | 2026 | Δ, п.п. |
|--|-------|-------|---------|
| Личный независимый советник | 13,4% | 22,3% | +8,8 |
| Доверенное лицо | 16,9% | 20,7% | +3,8 |
| NEW Независимые эксперты рынка, инвестблогеры | — | 17,0% | — |
| Собственный семейный офис | 6,1% | 8,1% | +2,0 |
| Мультисемейный офис | 2,5% | 2,2% | ~ |

2/24

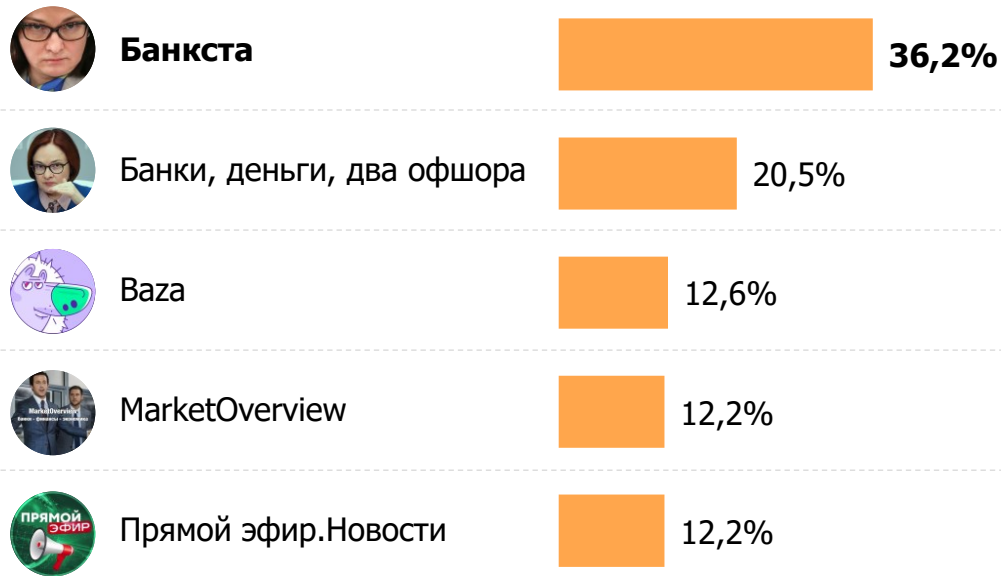
эксперты рынка отметили данный тренд



Telegram-каналы становятся одним из ключевых источников информации

ТОП-5 читаемых независимых каналов, авторов, 2026 г.

Из независимых каналов в Telegram, MAX я читаю/ смотрю:



53%

HNWI

58%

VHNWI

private клиентов следят за **независимыми авторами, каналами в Telegram, MAX**

«Я не брокер, который сидит по 10 часов за двумя экранами и смотрит на котировки. Вся моя информация из Telegram-каналов. Она там просто проскакивает, можно сказать, витает в воздухе».

Из интервью с клиентом
Private banking

Нефинансовые услуги и привилегии остаются важной составляющей сервиса Private banking

Важность параметров в Private banking

2025

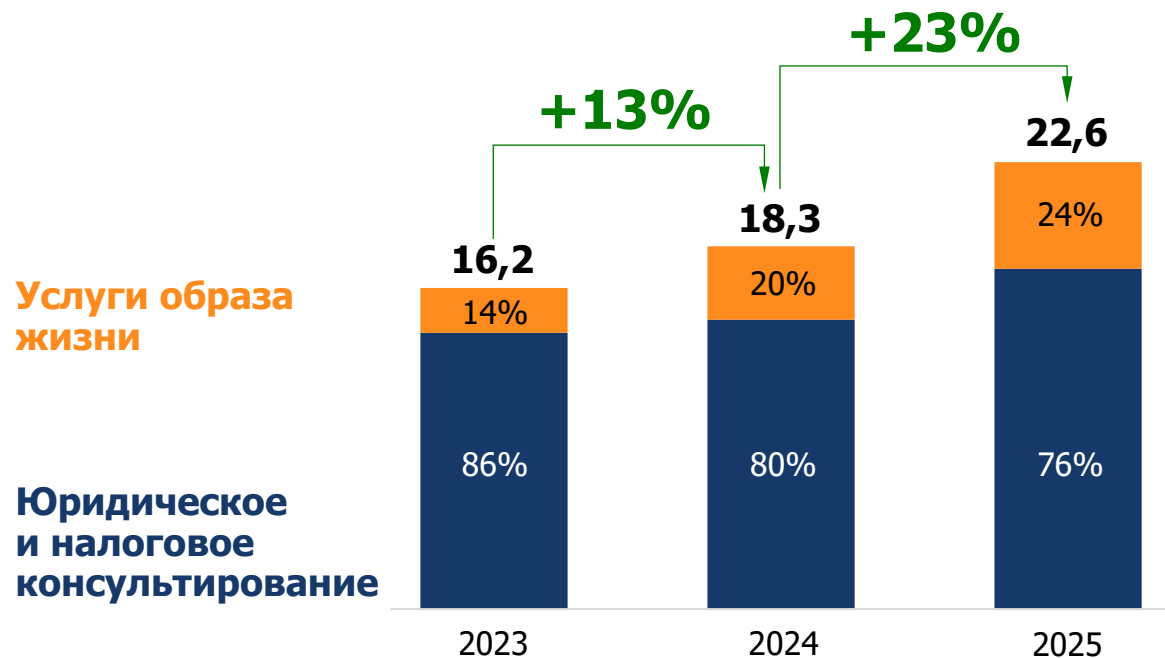


2026



Услуги, связанные с образом жизни, продолжают наращивать свою долю

Количество оказанных нефинансовых услуг разного типа в Private banking (кроме оказанных через консьерж-сервис), тыс. шт.



Экономика впечатлений



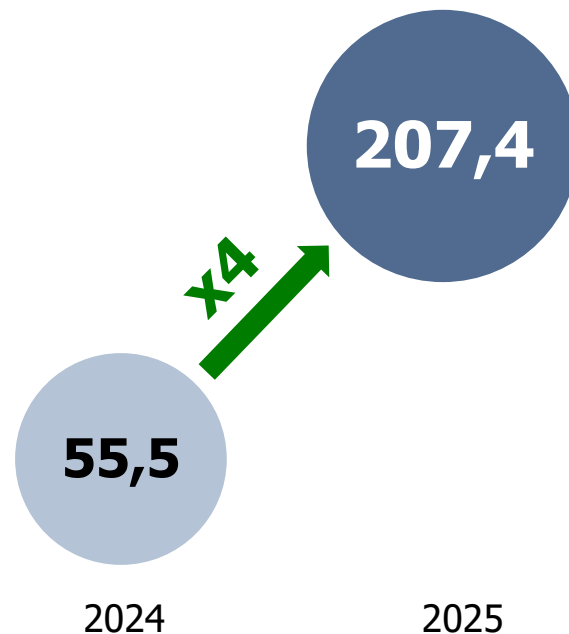
Консьерж-сервис переживает свою «прайм эру»

Наиболее важные для private клиентов направления нефинансовых услуг/ привилегий, 2026 г.

Я могу выделить 4 наиболее важных для меня направления привилегий/ дополнительных сервисов в Private banking:

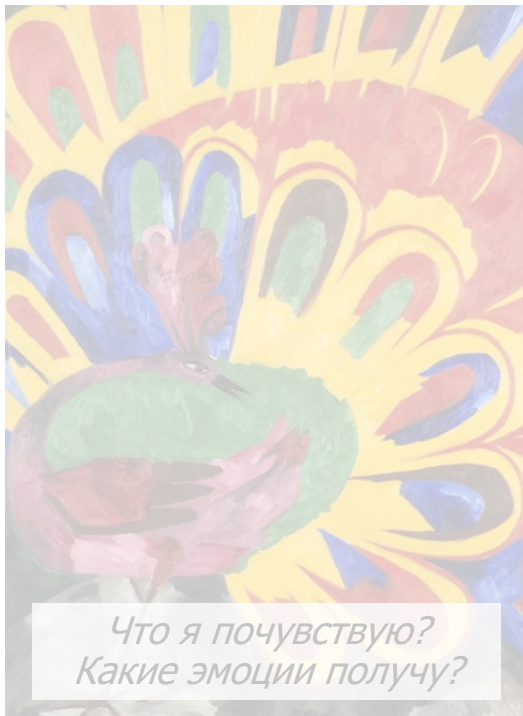


Кол-во услуг, оказанных private клиентам через консьерж, тыс. шт.



Когда все «бегут» в одну сторону, стоит осмотреться и по другим сторонам

Экономика впечатлений



Экономика внимания

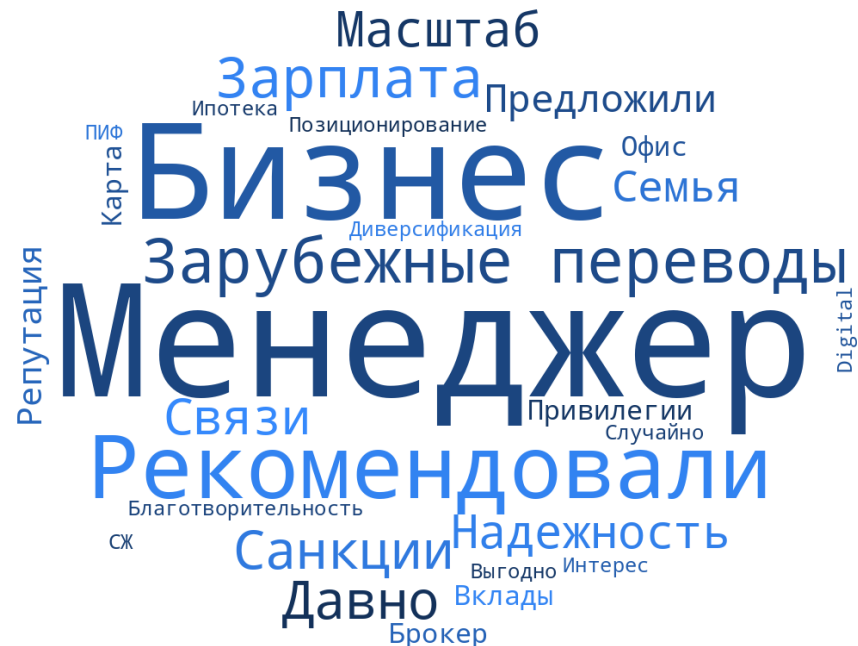


В ценностных обещаниях Private banking мало отличий, а причины выбора банка – банальны

Ключевые ценности банка –
мнение менеджеров



Причины выбора private банка –
мнение клиентов

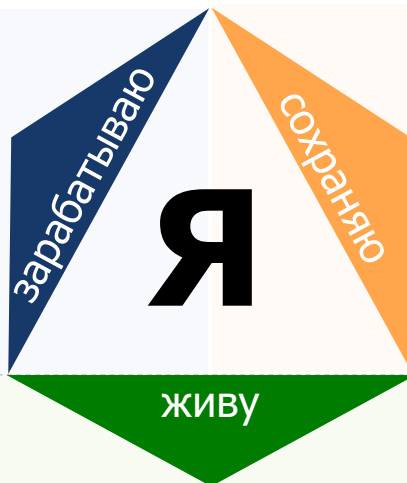


Давая обещания, важно быть способным их выполнить

Может ли банк предложить:

- единый подход с корпоративным обслуживанием
- сложное кредитование
- льготные условия по расчетам

«Я понимаю, что банк должен зарабатывать, но оценивайте меня, как клиента целиком. Дайте поторговаться в бизнесе – заработайте на мне, как на физике, и наоборот».



Готов ли банк:

- предлагать релевантные решения
- снабжать понятной отчетностью
- говорить со мной на «одном языке»

«Я не люблю встречи с инвестиционными консультантами, они слишком высокомерные. За рубежом, возможно, тоже о себе много думают, но так открыто не показывают».

Было бы хорошим дополнением:

- бизнес-залы, такси
- скидки в ресторанах
- помощь в путешествиях

«Учитывая возраст, медицинские возможности – фактор немаловажный. Дело не только в деньгах, и в возможности получить дополнительную информацию».

Я бы оценил заботу по вопросам:

- здоровья
- образования детей
- интересного, эксклюзивного досуга

«Банк часто устраивает мероприятия – походы в картинные галереи, показы. Это точно плюс 100 к рейтингу банка».

Private banking – сервис, который пытается увидеть за клиентом человека, а все люди разные



Простодушный



Сирота



Опекун

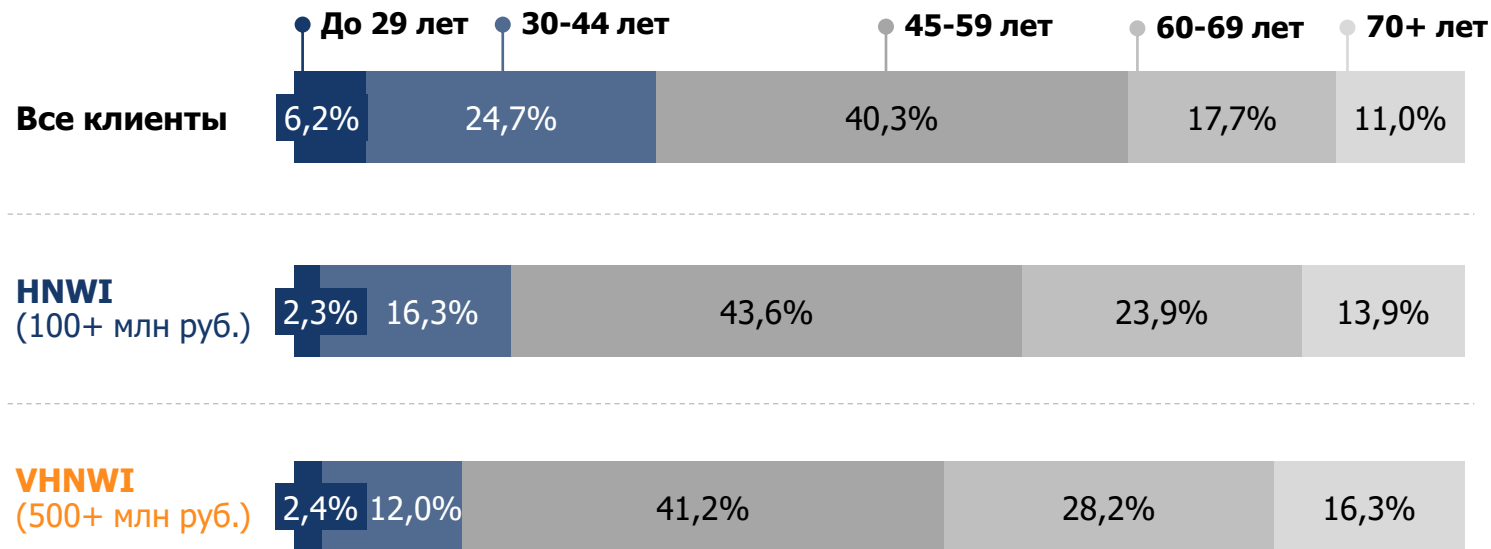


Воин

| | | | | |
|-----------------------|--|---|---------------------------------------|--|
| Талант | Оптимизм, доверчивость | Реализм, практичность | Щедкость, сочувствие | Решительность, дисциплина |
| Число private банков | 1 | 1-2 | 2-3 | 3+ |
| Причина выбора | Наполнение привилегиями | Перешел за менеджером | Надежность и безопасность | Выгода |
| Управление капиталом | Доверяю и не вникаю, профессионалы разбираются лучше | Отдаю в управление, потому что это удобно | Жертвую доходностью ради стабильности | Несколько портфелей в разных банках/ брокерах, смотрю, кто лучше |
| Отношение к менеджеру | Родной человек | Проверенный человек | «Болеет» за меня душой | Показывает результат |
| Ключевая ценность | Внимание, подарки, привилегии | Отсутствие лишнего беспокойства | Забота, глубокое понимание проблем | Эффективность |

Клиентская база молодеет, но 45% крупного капитала сконцентрировано в руках «зрелых» владельцев

Распределение клиентов Private banking по возрасту, 2025 г.



54%

менеджеров отметили **рост доли более молодых держателей капитала** за последние 3-5 лет

FRANK RG

57%

менеджеров
видят отличия
в поведении
более молодых
клиентов

НОМО CONEXUS

опора на связи

*«Ты пришел
и говоришь:
мне нужна
справедливость.
Но ты просишь
без уважения...»*



Я зарабатываю

Хочу разговаривать с нужными людьми,
с теми, кто решает вопросы

Я сохраняю

Объясните, почему мне это нужно –
обстоятельно и подробно

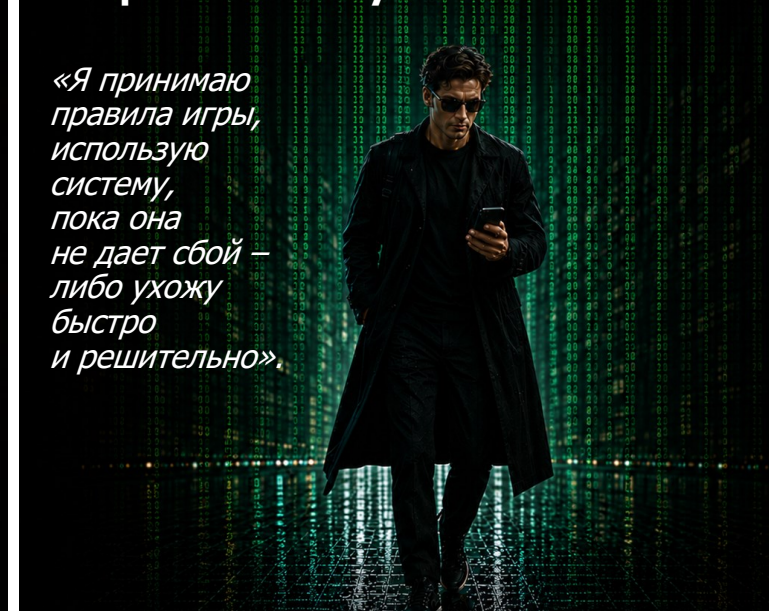
Я живу

Известите, пригласите, дайте понять,
что я важен

НОМО SYSTEMATUM

опора на систему

*«Я принимаю
правила игры,
использую
систему,
пока она
не дает сбой –
либо ухожу
быстро
и решительно».*



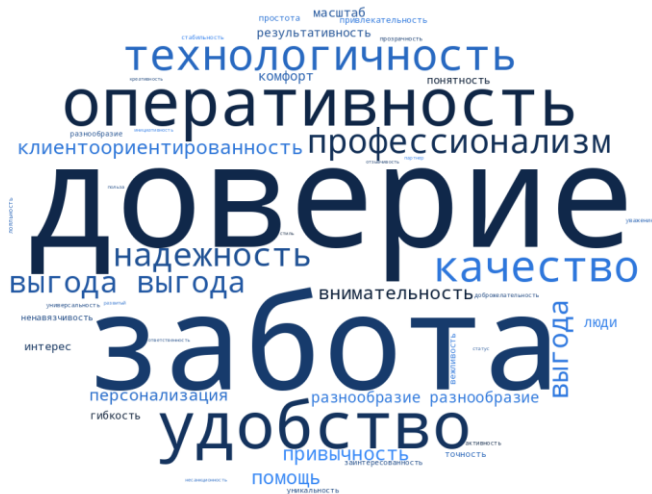
Хочу понимать, как устроен процесс,
пусть он будет простым

Дайте информацию, отчетность –
быстро и понятно

Предоставьте все возможности, я сам ими
воспользуюсь, если это будет удобно

Успех private банка при работе с любыми клиентами:

Причины готовности рекомендовать private банк



С банкиром обсуждается много совершенно разных вопросов, разумеется, часть из них – личные.

Банкир, как доктор, много про тебя знает, ему неизбежно приходится раскрывать свои секреты.

**Из интервью с клиентом
Private banking**

В мире, перегруженном информацией и впечатлениями, на первое место выходит доверие

Экономика впечатлений



Экономика внимания



Экономика доверия



Увидимся в 2027 году!





Любовь Прокопова

Проектный директор
Wealth management
руководитель проекта

prokopova@frankrg.com

