

Эволюция клиентского интереса и развитие нефинансовых услуг в Private banking

— Какую ценность несет банк клиентам и как трансформирует ее в бизнес

Сегодня мы обсудим:

1.

Нефинансовые
сервисы –
эволюция спроса
в Private banking

2.

Основные тренды
существующего
предложения
на рынке

3.

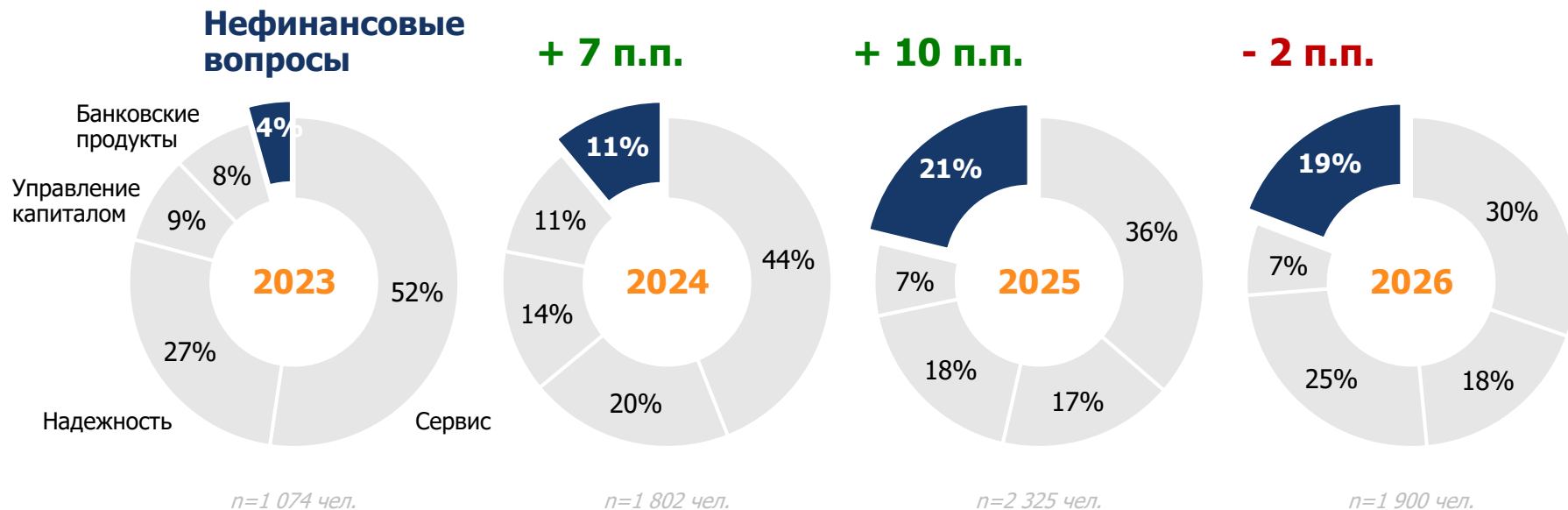
Планы развития
в будущем

Нефинансовые сервисы в Private banking – как это началось?



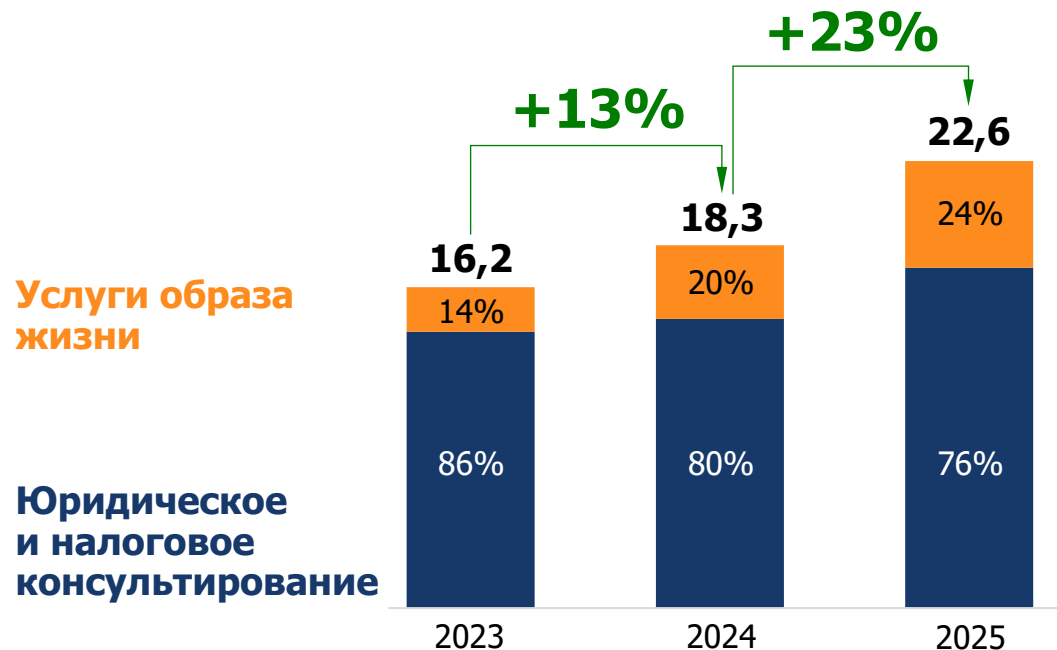
Решение нефинансовых вопросов в банке стало нормой рынка Private banking

Опрос клиентов. Важность параметров в Private banking



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.



Источник: данные 13 банков-участников исследования, Frank RG, 2026 г.

Экономика впечатлений



Руководители блока по нефинансовым сервисам высоко оценивают собственную значимость

Роль нефинансового блока в банке...

8/14

сопоставима по значимости с другими **продуктовыми** подразделениями

5/14

дополняет услуги РВ

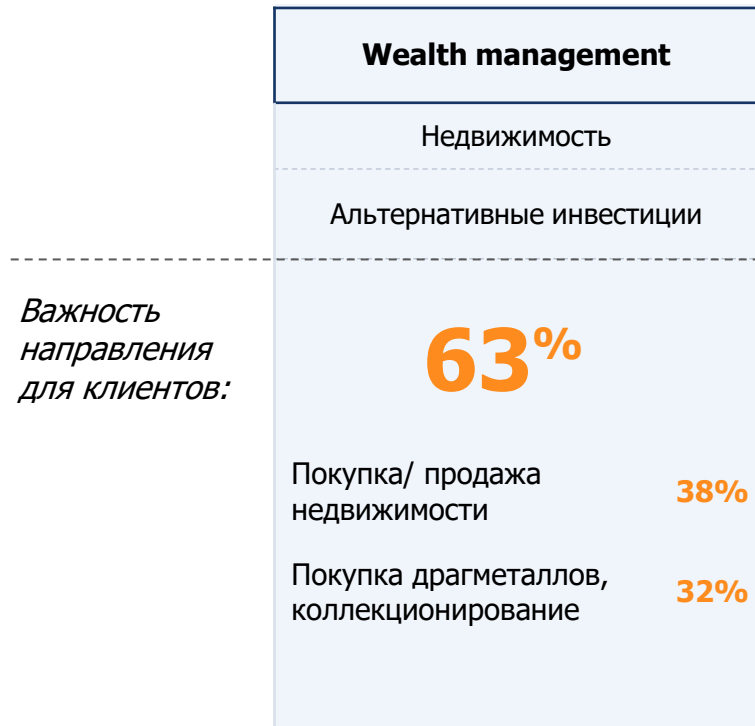
1/14

локомотив, формирующий основу РВ

Нефинансовый блок в Private banking может отвечать за три направления

Важность направления для клиентов:	Wealth management	Risk management	Lifestyle management
	Недвижимость	Налоговые и юридические консультации	Привилегии, включенные в пакет услуг
	Альтернативные инвестиции	Структурирование	Партнерские целевые интеграции
	63%	53%	69%
	Покупка/ продажа недвижимости 38%	Налоговое/ юридическое консультирование 50%	Медицина 48%
	Покупка драгметаллов, коллекционирование 32%	Работа с зарубежными юрисдикциями 21%	Билеты на мероприятия 41%
		Вопросы наследования 18%	Путешествие 35%

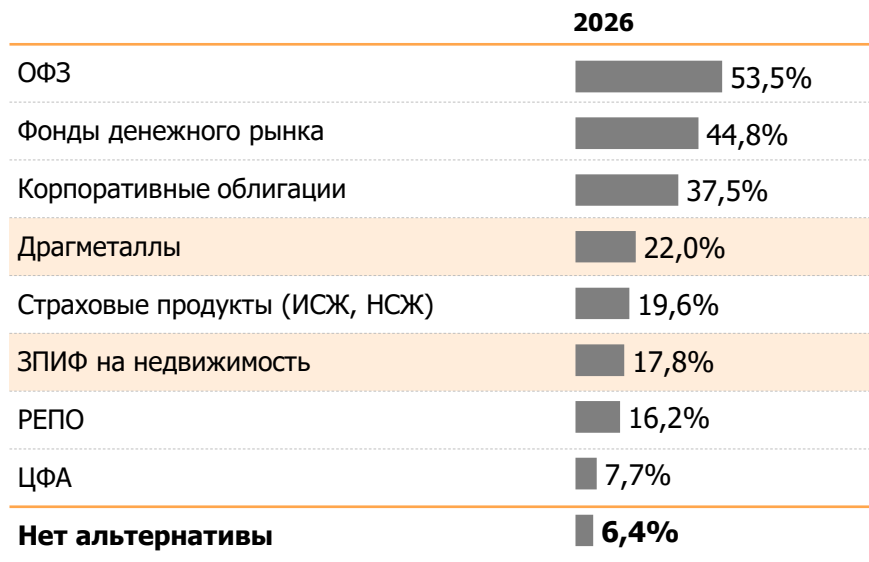
Нефинансовый блок в Private banking может отвечать за три направления



Альтернативные инвестиции превращаются в полноценный элемент портфельной стратегии

Опрос клиентов. Альтернатива депозитам

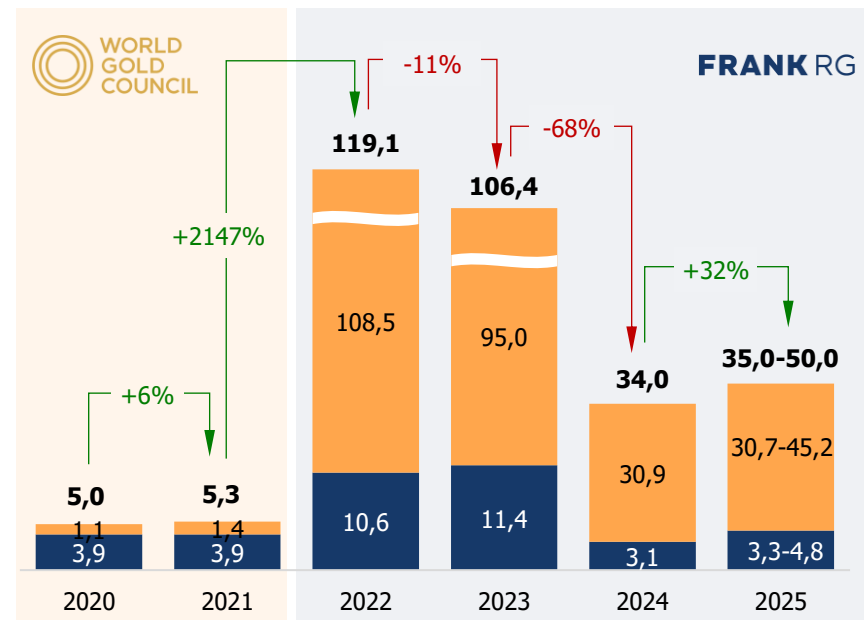
«Для меня наиболее близкая, сопоставимая по риск-доходности альтернатива вкладам и накопительным счетам – это вложения в...»



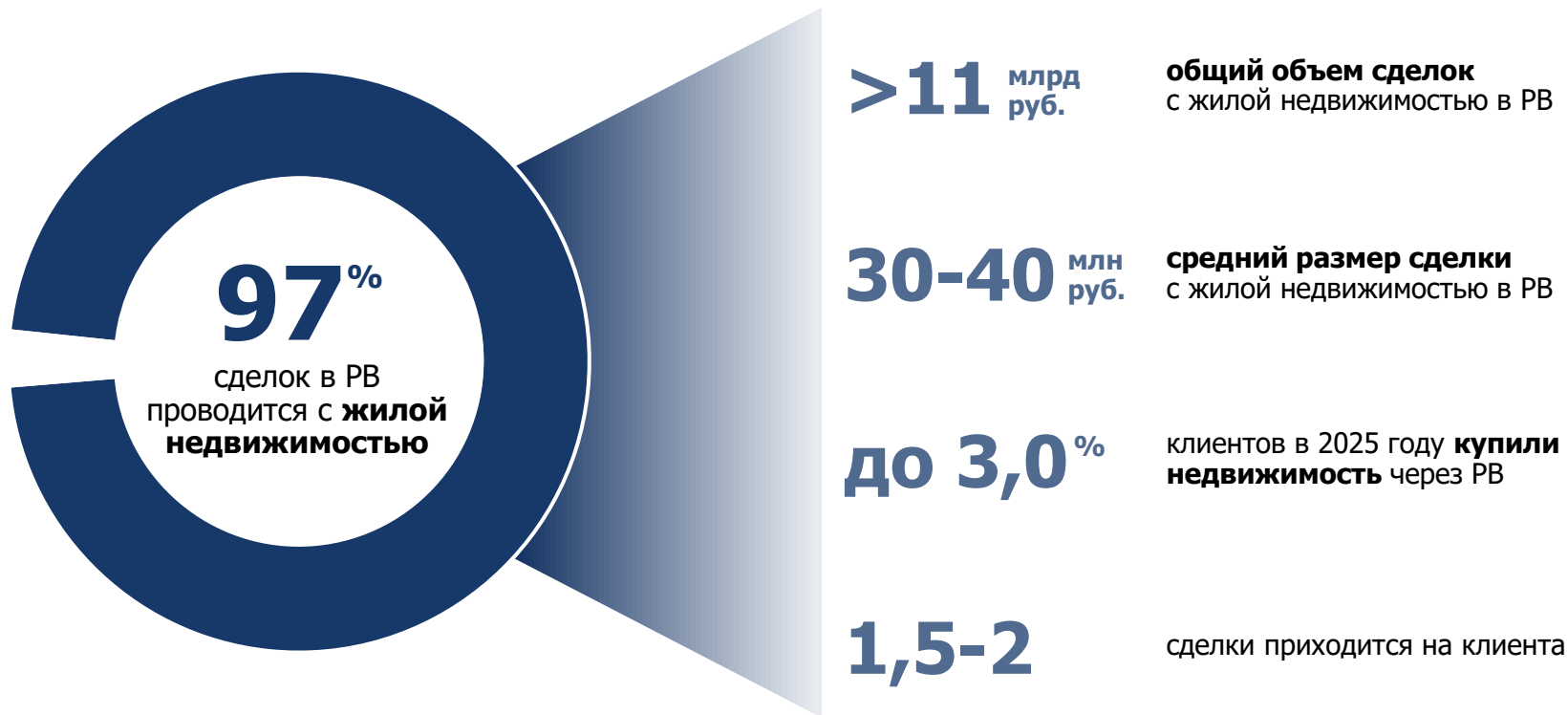
n=1 908 чел.

Динамика спроса на слитки и монеты, тонны

Слитки Инвестиционные монеты



Жилье остается главным классом недвижимости, которую предлагают клиентам в Private banking

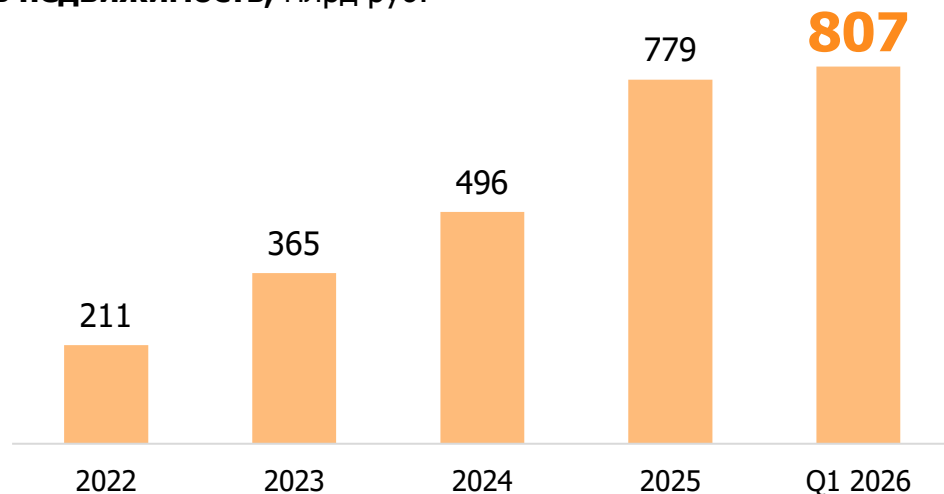


ЗПИФ на недвижимость становится популярным инструментом среди состоятельных инвесторов

17,8%

клиентов Private banking считают ЗПИФ на недвижимость **альтернативой** по риск-доходности **вкладам и НС**

Динамика СЧА розничных ЗПИФ, инвестирующих в недвижимость, млрд руб.



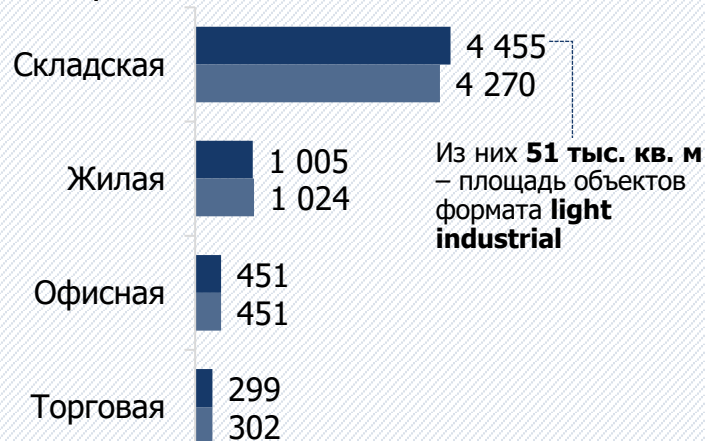
Источник: IBC Real Estate, результаты анкетирования клиентов, Frank RG, 2026 г.

6,2

млн кв. м

совокупно недвижимости в розничных ЗПИФ

Недвижимость в структуре розничных ЗПИФ, тыс. кв. м



Нефинансовый блок в Private banking может отвечать за три направления

Важность
направления
для клиентов:



Настало ли, наконец, то самое время передачи капитала наследникам в России?



Тема наследования некомфортна всем состоятельным людям в мире

По данным международного опроса состоятельные люди (Affluent/HNWI):

85%

не делятся/ делятся частично
информацией с наследниками

68%

испытывают стресс от вопросов по передаче информации семье об активах/ капитале

36%

откладывают подготовку трансфера:
«Подумаю об этом завтра»

6%

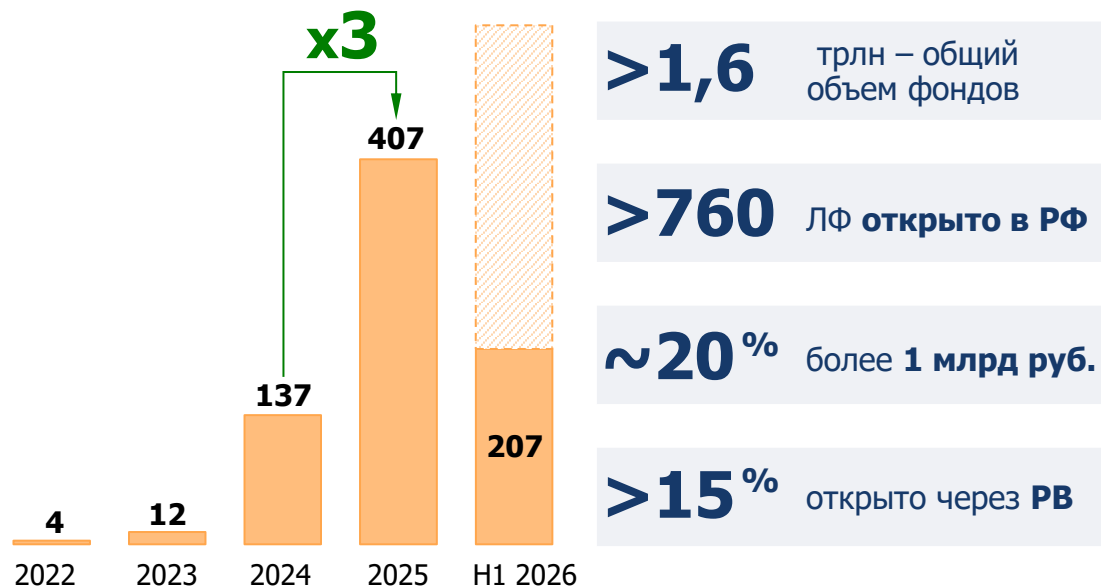
имеют/ в процессе создания стратегии
трансфера капитала



**«Человек ...
иногда внезапно смертен,
вот в чем фокус!»**

Интерес к вопросу наследования формируется, личные фонды – подходящее решение для сложных кейсов

Кол-во открытых личных фондов,
шт.



9%

клиентов хотели бы
обращаться в банк
за структурированием
ЛФ и ЗПИФ с целью
передачи наследства

Личные фонды – инструмент не только для передачи наследства

Цель создания Личных фондов

2025

2026

Наследование	100%	25% ▼
Форс-мажор, экономическая/ политическая нестабильность	38%	42% ▲
Конфиденциальность/ защита бизнеса	38%	42% ▲
Налоговые льготы	25%	17% ▼



Нефинансовый блок в Private banking может отвечать за три направления

*Важность
направления
для клиентов:*

Lifestyle management

Привилегии, включенные в пакет услуг

Партнерские целевые интеграции

69%

Медицина 48%

Билеты на мероприятия 41%

Путешествие 35%

Биохакинг – новый люкс среди миллионеров

48% клиентов private banking хотели бы обращаться в банк по вопросам, связанным с **медициной**

Кол-во банков, с привилегией в ПУ, 2026 г.

Медицинский консьерж

5/12

Телемедицина

3/12

Чекап

3/12

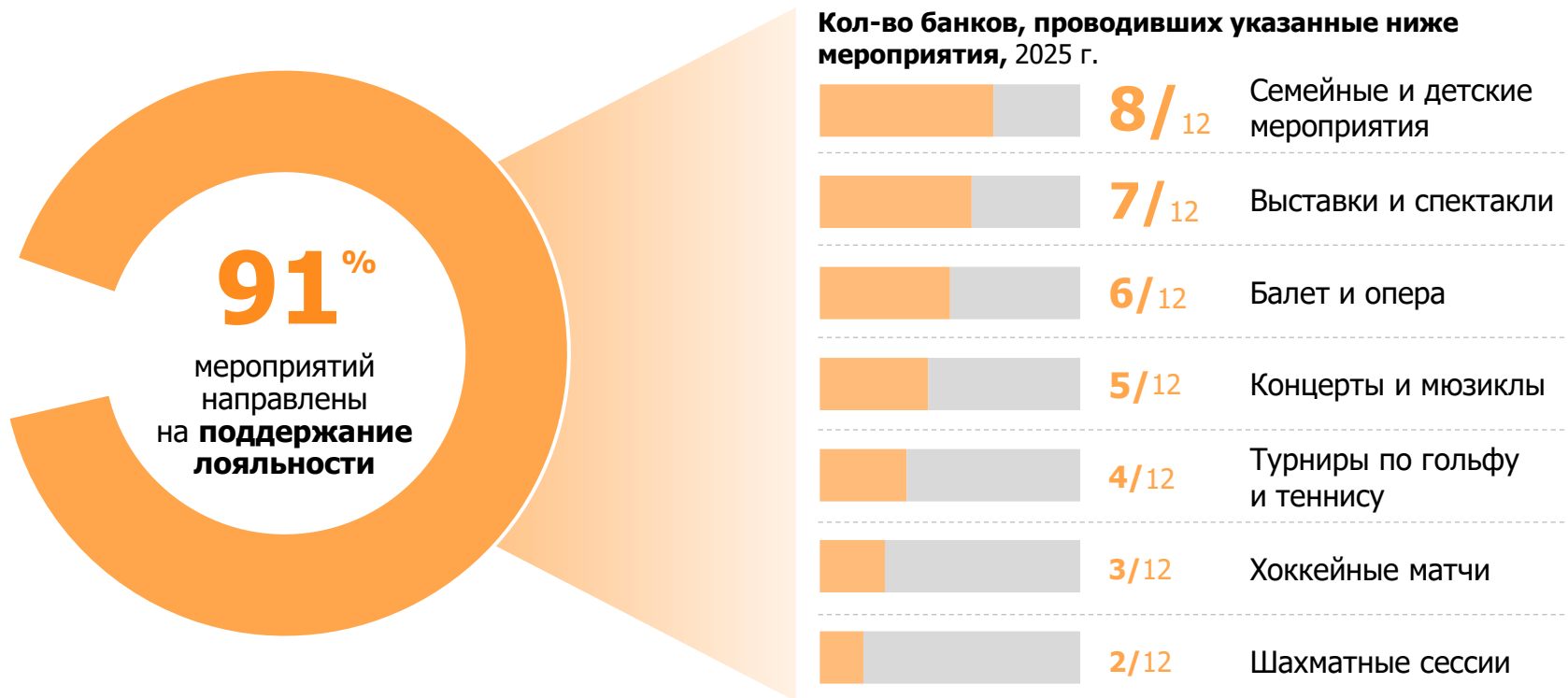
ДМС

1/12

По данным Global Wellness Institute, в 2025 г. **мировая индустрия здоровья достигла 6,8 трлн долл.** – это двукратное увеличение с 2013 г. Отдельный подсегмент, связанный с возможностью управлять своим биологическим возрастом, – **биохакинг** – по итогам 2025 г. составил **20-45 млрд долл.**, а к 2034 г. **может вырасти до 200 млрд долл.**



Мероприятия, ориентированные на лояльность клиентов стали значительно преобладать



Сообщества клиентов по интересам – новый тренд Private banking

3/12

Сообщества владельцев капитала:
«приятно когда твои хобби разделяют»

2/12

Сообщества жен: *«счастье жены – мое счастье»*

4/12

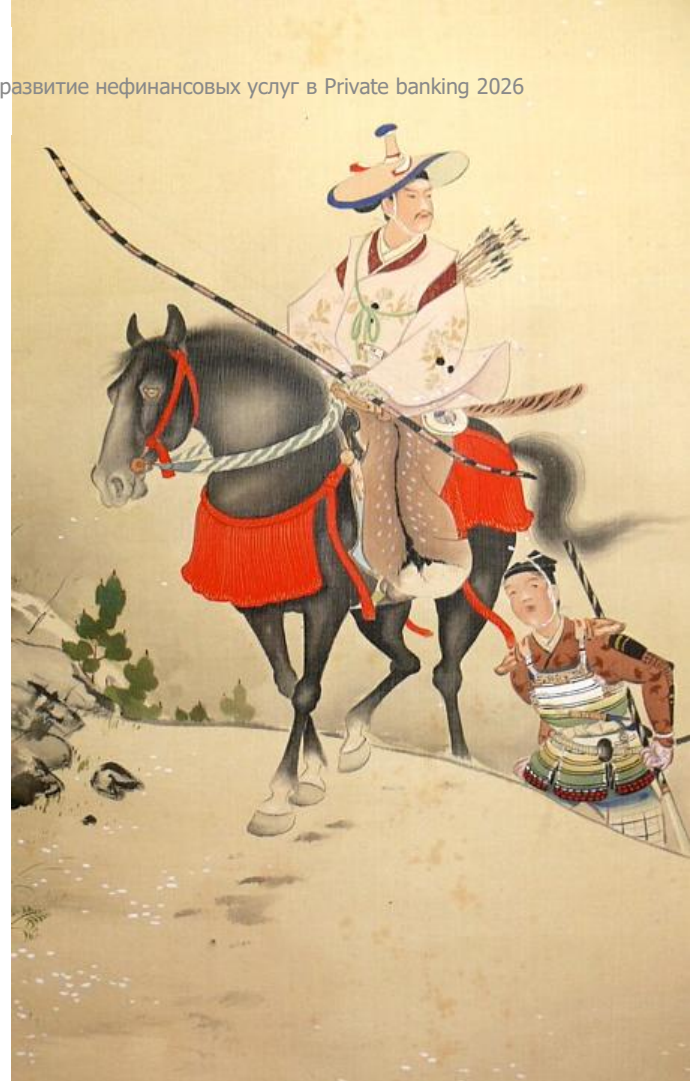
Сообщества детей: *«позаботьтесь о моих детях, и я почувствую себя хорошим родителем»*

Какие планы на развитие?



Ключевые цели подразделения нефинансовых услуг

Цель	Кол-во банков, шт.
Привлечение партнеров и расширение продуктовой полки	6/12
Проникновение услуг в клиентскую базу	5/12
Комиссионный доход	4/12
Цифровизация	3/12
Развитие внутренних компетенций	2/12



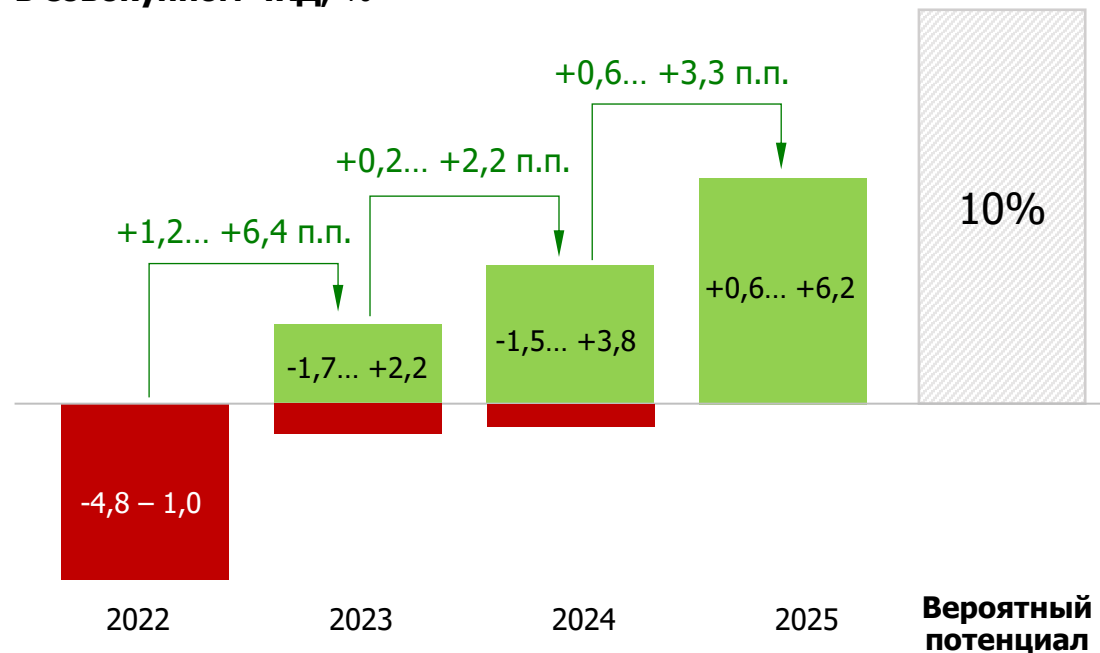
Приоритетные направления развития: недвижимость, структурирование и медицина

«В 2026 г. мы планируем развивать/улучшать нефинансовые услуги для клиентов Private banking по следующим направлениям...», кол-во банков



Объем ЧКД от продажи небанковских услуг движется к своей цели

Benchmark. Доля ЧКД от продажи небанковских услуг в совокупном ЧКД, %





*Чтобы преодолеть волну –
возможно, не нужно придумывать
ничего нового, нужно каждому
делать отлично свое дело*



Любовь Прокопова

Проектный директор Frank RG
prokopova@frankrg.com

