

## **В ближайшие годы банки будут вести борьбу за богатых клиентов.**

**Готовится борьба за «беспризорные» миллиарды. Чешских миллионеров, которые доверили управлять своими активами в Чешской Республике не так уж и много. Тем не менее, на чешском рынке все еще около 370 млрд. крон, которые еще не находятся в управлении банков.**

В Чехии от десяти до семнадцати тысяч лиц, чьи активы, служащие для инвестиций превышают 10 млн. крон (410 тыс. 340 евро), это потенциальные клиенты банков. И согласно прогнозу их количество в дальнейшем возрастет. Наиболее быстро растущей группой, при этом будут не владельцы компаний, а высокопоставленные менеджеры. С каждым годом их количество возрастает на 20 процентов.

Вышеуказанную информацию опубликовал «Чехословацкий Торговый Банк», на основе проведенного анализа отделом управления менеджмента. «В соответствии с анализом чешского банковского рынка, есть еще около 370 млрд. крон (15млрд. 182 млн. 601 тыс. евро), которые не находятся в управлении банков», прокомментировал Петр Хутла, генеральный директор управления распределения активов банка. И, именно за эти активы, будут в дальнейшем вести битву местные банки.

Получить в управление вышеуказанную сумму денег будут пытаться такие банки, как «Чехословацкий Торговый Банк», «Чешский Сберегательный Банк», «Коммерческий Банк» и «UniCreditBank», новичок среди банков «J&T Bank» из группы Penta. Среди иностранных банков расположенные за рубежом, но имеющие местное представительство или филиал это – «UBS», «Lombard Odier Darier Hentsch», «DeutscheBank», частный банк «Gutmann». Кроме банков, свои услуги, сопоставимые с услугами частных банков предлагают и независимые компании, такие как «Glisco» и, очевидно, тоже будут заинтересованы в управлении этими активами.

Уровень инвестированных активов в «private banking» у всех банков разный. Местные банки не могут ясно вынести определение, кто для них является самым прибыльным клиентом. В мировой же практике существует правило, что тот, кто владеет свободным миллионом долларов США, уже входит в так называемую «high networking individuals» (сеть высоко оцениваемых клиентов) – и это открывает для них услуги и продукты «private banking», прокомментировал Мартин Кучера, директор «Erste Private Banking CZ». «Далее следует группа клиентов – ultra high networking individuals, в которую входят, лица, чьи инвестиционные активы составляют десять миллионов долларов США», дополнил его коллега Йиржи Зелинка, директор сектора «Premium» в «Чешском Сберегательном Банке».

В странах Западной Европы, обычно речь идет о лимитированной сумме миллион евро, в Чешской Республике, двери «private banking» могут быть открыты и для клиентов с миллионом крон. Например, в «Чешском Сберегательном Банке» для таких клиентов есть специальное отделение «Premium Banking». «Основным условием, является неснижаемый остаток в размере одного миллиона крон, или ежемесячный доход сто тысяч», уточняет Йиржи Зелинка.

Одинаковым условием оценки активов клиента в Чехии и в странах Западной Европы является то, что в инвестиционные активы не входят движимое и недвижимое имущество. По двум причинам, первое - это сложность исчисления неликвидного имущества и второе его невозможно инвестировать в продукты «private banking».

Что касается комиссии по обслуживанию вышеуказанных активов, то, во первых, она у всех банков разная, а во вторых, определяется индивидуально, исходя из суммы активов и продуктов инвестирования. Например, при правильном инвестировании требуется создать портфель для диверсификации рисков, в который войдут разные продукты – все это стоит денег. При инвестировании в паевые фонды, требуется заплатить вступительный взнос и, конечно же, комиссию за управление. Есть определение комиссионных - это «фиксинг», или по «итоговой прибыли».

«Фиксинг» покрывает долю издержек управляющего активами, комиссионные по «итоговой прибыли» в себя включают, как «фиксинг», так и долю с итоговой прибыли. Более точно, можно сказать на примере консервативных портфелей, комиссионные исчисляются в десятых процента с суммы инвестированных активов. Консервативные портфели пользуются успехом у чешских миллионеров, которые придерживаются гарантированной фиксированной прибыли, что им принесло немалую выгоду в момент финансового кризиса.

Интерес чешских клиентов, чьи активы составляют 25 млн. крон (1 млн. 25 тыс. 851 евро) состоит не в гонке за высокой прибылью, а в том, чтобы удержать активы от потерь в виде инфляции. Для чешского банковского рынка характерно то, что клиенты больше доверяют банкам, которые расположены в Чешской Республике. Местные банки управляют две трети чешских активов. Незаменимым фактом является и то, что существует языковой барьер для пожилых клиентов, которым удалось разбогатеть, но так и не смогли выучить иностранный язык. Чешские миллионеры не заинтересованы в хранении активов в иностранной валюте, что положительно сказывается на прибылях чешских банков, но это одновременно, сужает возможности в инвестировании. Как пример, можно привести то, что в евро деноминациях есть намного выгоднее портфели, чем в кронах.

Местные клиенты иногда интересуются в консультации или посредничестве инвестирования в альтернативные инвестиции, картины живописи, или редкие ценные вина. Некоторые банки – в том числе «UniCredit Bank» – создают отделения «Art Banking». В последнее время вырос интерес к золоту. «Купить для клиента золото с рынка для нас не проблема», уточняет Мартин Кособуд, исполнительный директор отделения «private banking» «Чехословацкого Торгового Банка», однако его выкупом мы не занимаемся. Иногда, более активные клиенты частных банков заинтересованы в посредничестве банка в нестандартных инвестиционных возможностях. «В прошлом году - это был бум инвестиции в солнечную энергию, когда наши клиенты нуждались в нашей профессиональной помощи», комментирует Мартин Кучера.

«В опциях иностранных частных банков, таких, как напр. юридические или налоговые консультации, семейный бизнес, наши клиенты не нуждаются. Они сами имеют свой собственный круг специалистов по этим вопросам», прокомментировал Мартин Кучера из «Чешского Сберегательного Банка». Из исследований, которые провела «Экономическая газета», исходит, что такие услуги клиенты запрашивают у местных адвокатов. «В последнее время наших клиентов интересуют вопросы трансфертов наследственного капитала, в рамках семейного бизнеса», прокомментировал адвокат Ярослав Гавел, партнер адвокатского офиса «Havel&Holasek».

Среди многих клиентов существует мнение, что в зарубежных банках хранение активов может быть выгоднее и прибыльнее, однако чешские банкиры уверяют, что все банки пользуются теми же инструментами, анализом, методами и принципами. В условиях доверительного управления капитала не существует разницы между местными и иностранными банками.

## **Чешский рынок «private banking» в процентах.**

**17000 лиц, чье имущество предназначено для инвестиций и превышает 10 млн. крон**

1. Владельцы компаний	35,3%
2. Частные предприниматели	23,5%
3. Бывшие владельцы компаний	15,3%
4. Менеджеры	14,1%
5. Наследники	7,0%
6. Члены семьи	3,5%
7. Спортсмены	1,1%

## Ожидаемый рост клиентов с имуществом свыше 10 млн. крон.

	Ожидаемый ежегодный рост в %	
Итого	17000	4,4
Владельцы компаний	6000	5
Менеджеры	2400	20
Частные предприниматели	4000	5

### Распределение местного рынка «private banking».

1. Активы населения Чехии в местных банках (200 млрд. крон = 8 млрд. 206 млн. 811 тыс. 654 евро).

Частные банки с юридическим адресом в Чешской Республике.

**1.1 «Чехословацкий Торговый Банк»**

**1.2 «Чешский Сберегательный Банк»**

**1.3 «Коммерческий Банк»**

**1.4 «UniCredit Bank»**

2. Активы населения Чехии в заграничных банках с Представительством в Чешской Республике.

Частные банки с юридическим адресом за рубежом, (100 млрд. крон = 4 млрд. 103 млн. 405 тыс. 827 евро).

**2.1 «UBS»**

**2.2 «Lombard Odier Darier Hentsch & Cie»**

**2.3 «Deutsche Bank Osterreich»**

Директор Представительства  
ОАО Ханты-Мансийский банк  
в Чешской Республике,  
Представитель Международного  
Банковского Совета банковских ассоциаций стран СНГ,  
Центральной и Восточной Европы в Праге

*И.В.Барисов*