



ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
ЕВРОФИНАНСЫ

WWW. EUFN. RU

КАК УПРАВЛЯЮТСЯ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКИХ КЛИЕНТОВ НА РОССИЙСКОМ И ЗАРУБЕЖНОМ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ



АВТОР:

Начальник отдела научных разработок ОАО «ИК «ЕВРОФИНАНСЫ»,
к.э.н. Кудинова М.М.

kudinova@eufn.ru



Wealth management (русс. – управление состояниями)

комплексное персональное (через персональных финансовых консультантов) обслуживание состоятельных клиентов – физических лиц финансовой организации (банк, инвестиционная компания, управляющая компания), включающее оказание им всего спектра услуг по управлению финансами

Банковские, инвестиционные,
консультационные, страховые услуги



Услуги, непосредственно не связанные с управлением финансами (в области организации быта и досуга, недвижимости, коллекционирования, образования, медицины и др.)

Wealth management – обслуживание стиля жизни клиента

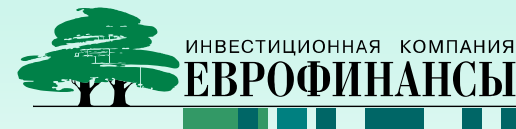
Градация финансовых услуг по степени их элитарности в мировой практике



Наименование клиента	Объем свободного капитала, млн. долл.	Обслуживающий сегмент сектора финансовых услуг
Обеспеченный клиент (Mass Affluent)*	0,15-0,2 – 1	Управление состояниями (Wealth Management)
«Хайнет» (High Net Worth Individual (HNWI))	1-30	Частное банковское дело (Private Banking)
Ультра хайнет (Ultra High Net Worth Individual (UHNWI))	➤30	Семейный офис (Family Office)

*Иногда выделяют подсегмент **Super Affluent** (0,5 – 1 млн. долл.)

Мировой рынок управления состояниями (2009 г.)



Количество «хайнетов» – 10 млн. чел.
(53,5% – США, Япония и Германия)

Объем капитала «хайнетов» – около 40 трлн. дол.,
из них в оффшорах – 16%*
[Оценка на 2012 г. – 75 трлн. дол.]

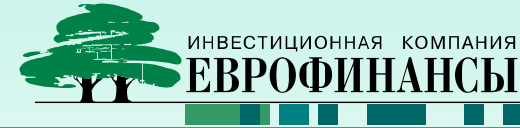
Объем рынка private banking – 16,5 трлн. дол. (42%)

Оценка потенциально возможной доли активов «хайнетов»,
передаваемой в профессиональное управление – 2/3 объема
их капитала, т.е. 26 трлн. дол.
(+ 10 трлн. дол. к текущим размерам рынка)

Наибольшие темпы развития private banking в ближайшие
годы прогнозируются в Азии (кроме Японии), Латинской
Америке, Среднем Востоке

* На 2007 г.

Факторы привлекательности сегмента управления состояниями для финансовых компаний



- 1. Высокая доходность (прибыль/затраты):**
2009 – 28%; 2008 – 38%
- 2. Довольно высокие темпы роста:**
в среднем 10% в 2003-2007 гг.
- 3. Ограниченные требования к уровню капитала**
- 4. Доступ к ликвидности**

Участники мирового рынка управления состояниями (1)



Банки

1. Частные банки
2. Розничные и универсальные банки
3. Direct banks (*дистанционное банковское обслуживание*)

Небанковские компании

4. Трасты
5. Семейные офисы
6. Инвестиционные банки
7. Финансовые советники (financial advisors)
8. Управляющие компании
9. Брокеры
10. Другие участники (страховые компании, аудиторы, юридические фирмы, компании, специализирующиеся на финансовом планировании)

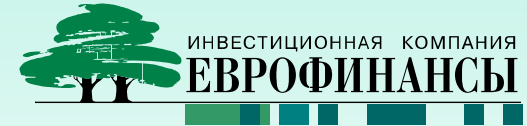
**Финансовые
конгломераты**

**Узкоспециализированные
финансовые бутики**

Преимущества специализированных участников

1. Соответствие требованиям «открытой архитектуры»
2. Совпадение интересов клиента и менеджера (независимость компании)
3. Привлечение высокопрофессиональных персональных wealth-менеджеров
4. Значительно более низкие уровни нагрузки wealth-менеджеров (количество клиентов, обслуживаемых одним менеджером)

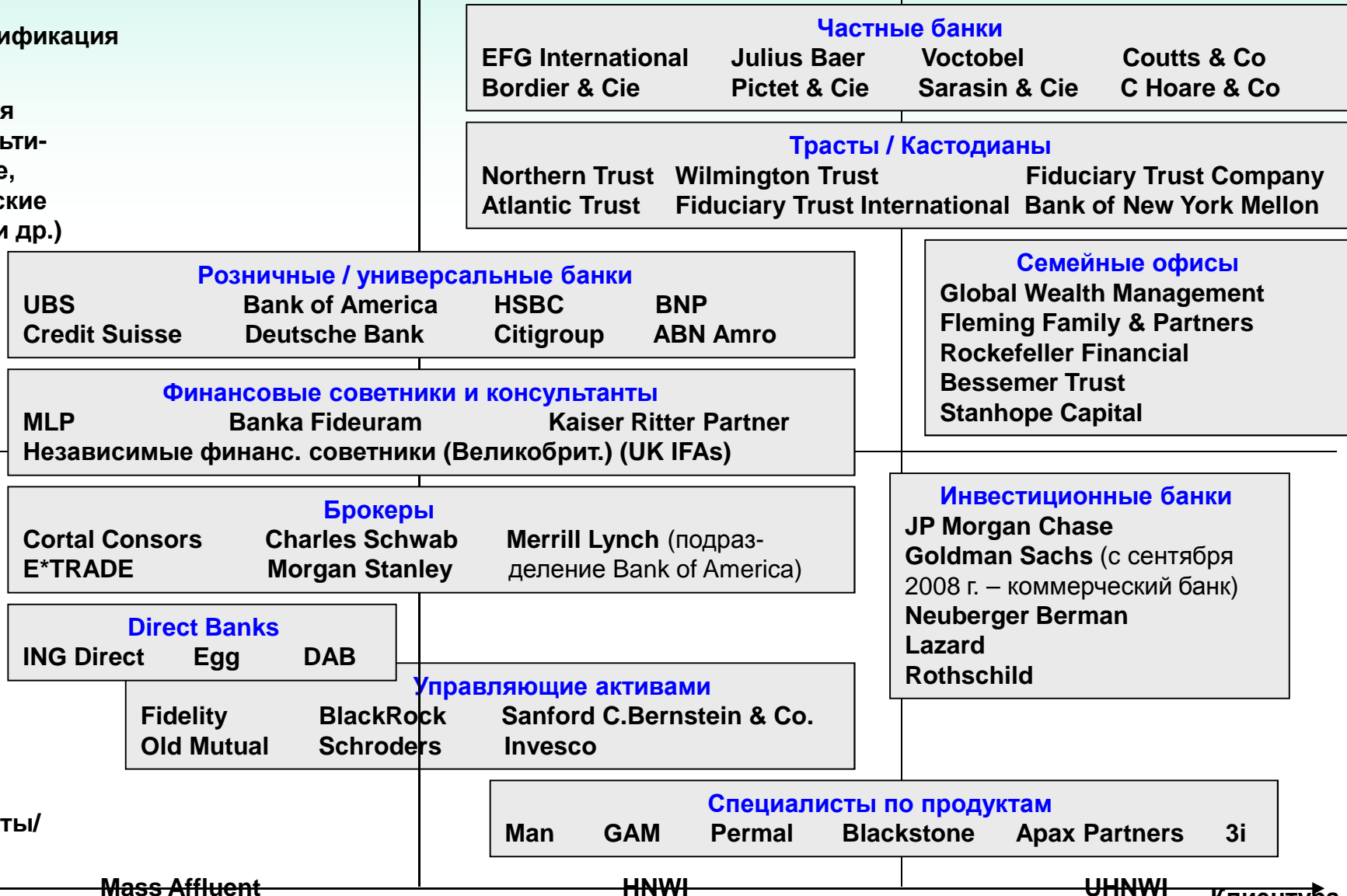
Участники мирового рынка управления состояниями (3)



Диверсификация услуг ↑

Высокая (консультирование, банковские услуги и др.)

Низкая (продукты/ сделки)



Крупнейшие участники мирового рынка управления состояниями



№ п/п	Наименование финансовой компании	Страна	Объем средств под управлением в 2009 г., млрд. дол.
1	Bank of America	США	1740,5
2	UBS	Швейцария	1593,7
3	Morgan Stanley	США	1508
4	Wells Fargo	США	1218
5	Credit Suisse	Швейцария	775,4
6	JP Morgan	США	636
7	Royal Bank of Canada	Канада	379
8	HSBC	Великобритания	367
9	Deutsche Bank	Германия	272,4
10	Pictet & Cie	Швейцария	243,2

Высокая концентрация рынка:

в управлении 5 крупнейших участников – 6,8 трлн. дол. (41% рынка); 10

крупнейших участников – 8,7 трлн. дол. (53% рынка);

20 крупнейших участников – 10,5 трлн. дол. (64% рынка)

Источник: Scorpio Partnership

Лучшие компании в области управления состояниями



Номер в рейтинге в 2010 г.	Наименование финансовой компании	Страна
1	Credit Suisse	Швейцария
2	HSBC	Великобритания
3	UBS	Швейцария
4	Citi	США
5	JP Morgan	США
6	BNP Paribas	Франция
7	Julius Baer	Швейцария
8	Deutsche Bank	Германия
9	Bank of America Merrill Lynch	США
10	Pictet & Cie	Швейцария

* Источник: Рейтинг лучших банков в области управления состояниями (Private Bank and Wealth Management Ranking) журнала Euromoney

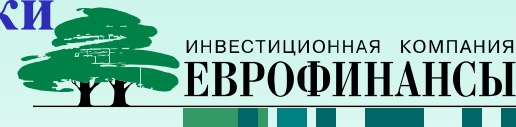
Лучшие компании в области управления состояниями для UHNWI



Номер в рейтинге в 2010 г.	Наименование финансовой компании	Страна	Номер в рейтинге в 2009 г.
1	JPMorgan*	США	3
2	Goldman Sachs	США	2
3	UBS	Швейцария	1
4	Credit Suisse	Швейцария	6
5	HSBC	Великобритания	4
6	Citigroup	США	5
7	Pictet & Cie	Швейцария	8
8	Deutsche Bank	Германия	7
9	Rothschild	Швейцария	11
10	BNP Paribas	Франция	10

* Источник: Рейтинг лучших банков в области управления состояниями (Private Bank and Wealth Management Ranking) журнала Euromoney

Некоторые старейшие швейцарские банки / Лучшие небольшие компании



в области управления состояниями

Швейцарские банки
Bordier & Cie (1844)
Lombard Odier Darier Hentsch & Cie (1796)
Mirabaud & Cie (1819)
Pictet & Cie (1805)
Sarasin & Cie (1841)
Rothchild (нач. 1880-х гг.)
Julius Baer (1890)

Номинанты в 2009-10 гг.	Лучшие компании-бутики в области управления состояниями (SPEAR'S)
1	Helvetia Wealth
2	Investment Quorum
3 (победитель)	London and Capital
4	SCM Private
5	Signia Wealth
6	Spearpoint
7	Thurleigh Investment Managers

* Источник: Рейтинг лучших компаний-бутиков (с активами в управлении до 1,5 млрд. дол.) в области управления состояниями (Boutique Wealth Management Firm of the Year) английского журнала SPEAR'S

Факторы, определяющие схему управления:

1. Сумма вложений

**Стандартный
портфель**

**Индивидуальный
портфель**

2. Степень делегирования полномочий

**Дискреционный
мандат
(Discretionary mandate)**

Передача финансовой компании права принятия инвестиционных решений по управлению портфелем клиента

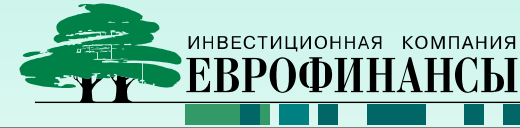
**Рекомендательный
мандат
(Advisory mandate)**

Консультирование финансовой компанией клиента по вопросам инвестирования при принятии клиентом окончательных инвестиционных решений самостоятельно

**Мандат на
исполнение
(Execution mandate)**

Совершение финансовой компанией операций по управлению портфелем клиента по поручению клиента (при принятии клиентом инвестиционных решений самостоятельно)

Стандартный портфель



1. Широкая диверсификация (40-60 инструментов) с долей каждого инструмента – 1-2% в объеме портфеля
2. Обеспечение присутствия на всех сегментах финансового рынка – операции с валютой, ценными бумагами, деривативами, недвижимостью, товарами
3. Включение вложений в инструменты, деноминированные в разных валютах, для снижения валютного риска
4. Сбалансированность
5. Допущение возможности незначительной корректировки стандартных параметров исходя из индивидуальных предпочтений инвестора:
 - ✓ исключение «нежелательных» с позиций инвестора компаний или регионов вложений
 - ✓ требования по валюте
 - ✓ требования к ликвидности портфеля и срокам инвестиций

Российский рынок управления состояниями



Объем рынка (оценка на 2008 год) – около 20 млрд. дол.
(10-15% от объема размещенных россиянами средств в зарубежных активах)

Клиенты – 10-20 тыс. человек

Докризисные темпы развития – 30-50% в год; рост доли молодых состоятельных людей в структуре клиентов (ок. 20% клиентов моложе 30 лет в подразделениях premier российских банков; в private banking – 3-10%)

Потенциал развития

Количество клиентов mass affluent – ок. 950 тыс. чел., контролирующих 120-140 млрд. дол.

Количество «хайнетов» – ок. 80 тыс. чел.

Количество малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (потенциальные клиенты) – 3 млн.

Потенциальный объем рынка – 0,3-1 трлн. дол.

* Экспертные мнения участников рынка, опубликованные в деловой прессе и в сети Интернет

Банковские участники российского рынка управления состояниями



Российские банки

- ✓ Альфа-банк
- ✓ Банк Москвы
- ✓ ВТБ 24
- ✓ Газпромбанк
- ✓ МДМ-Банк
- ✓ Номос-Банк
- ✓ Росбанк
- ✓ Сбербанк России
- ✓ Уралсиб
- и др.

Иностранные банки

- ✓ Дойче Банк (Германия)
- ✓ Кредит Свисс (Швейцария)
- ✓ РайффайзенБанк (Австрия)
- ✓ Ситибанк (США)
- ✓ Эйч-эс-би-си Банк (РР)
(Великобритания)
- ✓ Ю Би Эс Банк (Швейцария)
- ✓ ЮниКредит Банк (Италия)
- и др.

Специализированные банки

- ✓ М2М Прайвет Банк
- ✓ Банкхаус Эрбе
- и др.

Небанковские участники российского рынка управления состояниями



Инвестиционные и управляющие компании

- ✓ Атон-менеджмент
 - ✓ ЕВРОФИНАНСЫ
 - ✓ Ренессанс Групп / Da Vinci Capital Management Ltd.
 - ✓ Третий Рим
 - ✓ Тройка Диалог
 - ✓ Флеминг Фэмили энд Партнерс
 - ✓ Merrill Lynch Securities
 - ✓ UFG Wealth Management
- и др.

Российская специфика рынка управления состояниями (1)



1. Присутствие на всех сегментах рынка wealth management; формальное соответствие спектра услуг мировой практике при фактической слабой востребованности значительной части услуг (синоним доверительного управления)
2. Спрос на такие специфические услуги, как обеспечение прозрачности капитала, организация передачи активов по наследству, подготовка наследников к вступлению в права наследования
3. Важная роль сопутствующих услуг wealth management (luxury-услуги)

Российская специфика рынка управления состояниями (2)



4. Отсутствие четкого разграничения понятий private banking и wealth management, сегментации услуг состоятельным клиентам
5. Более низкие «входные» пороги
 - Wealth management – от 50 тыс. дол.
 - Private banking – 0,1 – 1 млн. дол.

Причины низкого уровня использования потенциала рынка



1. Слабая востребованность услуг wealth management в экономиках, находящихся на этапах начального накопления капитала, с малым количеством «пассивных» состояний
2. Организационная и функциональная неготовность финансового сектора к оказанию полноценных услуг wealth management:
 - Wealth management в России – сервис (поздравления, подарки) с элементом инвестиционных рекомендаций, касающихся преимущественно российского рынка
 - Нарушение принципа «открытой архитектуры»
 - Отсутствие возможности предложения полноценной структуры инвестиций, включающей разнообразные инструменты зарубежных рынков (в том числе из-за отсутствия необходимой инфраструктуры, опыта)



КОНКУРЕНЦИЯ С ЗАПАДНЫМИ УЧАСТНИКАМИ

1. Преимущественное предложение собственных продуктов управляющих
2. Ограниченный перечень услуг
3. Рекомендуемая структура вложений (посткризис)*:
 - 75% - депозиты или инструменты с гарантированным сохранением капитала (облигации, инвестиционные продукты, инструменты с возможной конвертацией в другую валюту или в золото и др.)
 - 25% - инвестиционные инструменты, включая облигации, акции, инструменты срочного рынка

* Источник: Private banking государственного образца: интервью с председателем правления ВТБ 24 М. Задорновым. - 02.12.2010
(<http://www.pbwm.ru/articles/private-banking-gosudarstvennogo-obraztsa>)

1. Cap Gemini / Merrill Lynch:

World Wealth Report (annually)

2. The Scorpio Partnership:

Global Private Banking KPI Benchmark (annually)

3. Euromoney:

Private Banking and Wealth Management Survey (annually)

4. Ежегодные отчеты консалтинговых компаний:

- **Boston Consulting Group** (Global Wealth Reports)
- **McKinsey & Company** (Private Banking Surveys)
- **PricewaterhouseCoopers** (Private Banking and Wealth Management Surveys)