



# Новые ВОЗМОЖНОСТИ

**Елена Колосветова**, руководитель бизнес-линий Private Banking и Premium Banking АО «ОТП Банк», о том, как отличаются отечественные пользователи услуги private banking от европейских и о возможностях, которые дает кризис

**Как и чем отличается состоятельный топ-менеджер или бизнесмен, который пользуется услугами private banking, в Европе и в Украине?**

Клиенты в Европе и в Украине очень разные. Начнем с того, что для Украины это достаточно молодое направление бизнеса, тогда как в Европе клиенты не одну сотню лет получают привилегированный сервис. В private banking есть такие понятия, как «новые деньги» и «старые деньги». Новые — это заработанные непосредственно клиентом, старые — переданные по наследству. Психология клиентов первой и второй групп значительно отличается, и поэтому разнятся их требования к сервису и продуктам. В Украине еще нет как таковых клиентов со «старыми деньгами». Если говорить конкретно, то украинский клиент более требователен к уровню сервиса, элементам престижа в продуктах и уровню услуг лайф-стайл. Тогда как европейские

клиенты значительно меньше внимания обращают на «мрамор на полу офиса», но больше интересуются инвестиционными продуктами, сложными решениями по защите активов и передаче наследства. Для украинских же клиентов любимым продуктом остается валютный депозит.

**Используете ли вы опыт группы, предлагая продукты private banking?**

Конечно, ОТП Банк в Украине предоставляет услуги private banking, базируясь на европейском опыте OTP Group. Это позволяет нам предложить консультации по открытию счетов и приобретению недвижимости в Европе. Мы также предлагаем клиентам комплексное обслуживание в специальных офисах с персональным менеджером. Линейка продуктов ОТП Банка private banking — одна из наиболее широких в Украине и включает, помимо классических банковских продук-

тов (депозитов, элитных карт), различные инвестиционные решения, лайф-стайл-сервисы (консьерж-сервис, программы подготовки наследников, подбора персонала, обучения и т. д.).

**Как трансформировалось направление private banking в Украине?**

За последние несколько лет произошло становление и активное развитие этого направления банковского бизнеса. По количеству клиентов и росту портфеля активов пользователей private banking ОТП Банк в последние годы показывал 20-30%-ный ежегодный прирост, по части показателей — 50%-ный. Приблизительно такие же цифры роста бизнеса и у остальных лидеров этого рынка. При этом потенциал еще достаточно большой. По данным исследования KPMG, в этом сегменте в Украине обслуживаются не более 60% потенциальных клиентов.

**Этот год будет нелегким для бизнесменов и топ-менеджеров, роста точно не будет. Чего вы ожидаете от рынка? От вкладчиков? И что вы особенного готовы предложить клиентам в таких условиях?**

Кризис — это как проблемы, так и возможности. Да, действительно, не все наши клиенты увеличивают прибыль, есть и такие, которые продают бизнес и принимают решение уехать за границу. Но много и тех, кто, наоборот, приобретает подешевевшие активы. Последние месяцы мы наблюдаем повышенный спрос на услуги private banking. В любом случае вопрос хранения свободных средств стоит перед всеми. Из актуальных предложений остаются депозиты как в иностранной, так и в национальной валюте, консультации по открытию счетов за границей, приобретение недвижимости с возможностью вида на жительство, налоговое резидентство.