

БИЗНЕС ДНЕВНИК

Петербургское деловое обозрение

АПРЕЛЬ-МАЙ 2022 | № 59 |

ДМИТРИЙ ФУФАЕВ

16+

РОСБАНК ПРОДОЛЖАЕТ ТРАДИЦИИ

ЗАНИМАТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ
С ГЕОГРАФИЕЙ ПЕТЕРБУРГСКИХ БАНКОВ

→ стр. 16

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАО РОСБАНК
РЕКЛАМА

БАНКИ
ВЫИГРАЛИ
ОТ ПАНДЕМИИ

→ стр. 4

ЧТО ТАКОЕ
ПРЕСТИЖНЫЙ
ВКЛАД

→ стр. 12

КОНСЬЕРЖ
ИДЕТ
НА ПОМОЩЬ

→ стр. 18

PREMIUM BANKING В НАДЕЖНОМ БАНКЕ

ТОП-3 рейтинга надежности
по версии журнала Forbes в 2021 году



РОСБАНК | ПРЕМИАЛЬНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

Premium banking – премиальное банковское обслуживание
Лицензия ЦБ РФ №2272 от 28.01.2015 г. ПАО РОСБАНК. Реклама.

СОДЕРЖАНИЕ:

МАКРО

ОКАЗАЛИСЬ В ВЫИГРЫШЕ

Двухлетний кризис, связанный с пандемией, не стал проблемой для банковского сектора.

4

УСЛУГИ

НЕ ОПУСКАЯ ПРОЦЕНТ

Расторопные вкладчики имеют возможность зафиксировать выгодный процент по депозитам.

6



ИНТЕРВЬЮ

ХОРОШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Директор территориального офиса Росбанка в Санкт-Петербурге **Денис Колов** рассказал чем еще, помимо выгодных ставок, может порадовать банк.

8



УСЛУГИ

БАНКИ ТОЖЕ СТРАХУЮТ

Большинство договоров страхования – типовые. Чтобы получить дополнительные возможности, надо правильно выбрать банк.

10



АКЦЕНТЫ

ПРЕСТИЖ В ПРОЦЕНТАХ

Премиальный вклад и премиальный пакет услуг: в чем отличие друг от друга и от стандартных банковских продуктов.

12

АКЦЕНТЫ

ПРЕМИУМ В СЕБЕ

Всякий повод объединиться со своими – близкими по духу, устремлениям и материальному положению – хорош сам по себе.

14



ИСТОРИЯ

РОСБАНК ПРОДОЛЖАЕТ ТРАДИЦИИ

Кредитно-финансовые учреждения не только внедрялись на рынок финансовых услуг, но и становились достопримечательностями Петербурга

16



ЦИФРА

АССИСТЕНТ ИДЕТ НА ПОМОЩЬ

Какой он сегодня – цифровой консьерж XXI века

18

БИЗНЕС ДНЕВНИК

пetersбургское деловое обозрение

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Западному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ТУ78-01454 выдано 13 ноября 2013 г. www.businessdnevnik.ru

Генеральный директор и главный редактор – К.И. Смирнов
Ответственные за выпуск – Владимир Герасимов, Марина Елецкая, шеф-редактор Максим Сю, выпускающий редактор Алла Колмакова.
Дизайн и верстка – Марина Каминская.

ТИРАЖ 5 000 ЭКЗ.

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО.

Учредитель, издатель и распространитель: АО «Информационно-издательский центр Правительства Санкт-Петербурга «Петроцентр». Адрес издателя и редакции: 197046, СПб, ул. Чапаева, 11/4, лит. А; тел./факс: +7 (812) 670-75-55. E-mail: reklama@petrocentr.ru

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Тел. +7 (812) 670-75-55

reklama@petrocentr.ru

Руководитель отдела рекламы: Александр Ласеев

Отдел рекламы: Татьяна Дьяченко, Татьяна Марченко

Отпечатано ИП Келлер Т.Ю. Адрес производства: 194044, Россия, Санкт-Петербург, Менделеевская ул., 9. Заказ № 21629

Перепечатка, использование материалов частично или полностью без разрешения редакции запрещены. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с мнением редакции. Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и материалах.

Дата выхода в свет: 29.04.2022

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

➔ В органах исполнительной власти Санкт-Петербурга:

- в администрации СПб,
- в комитетах правительства СПб,
- в администрациях районов СПб;

➔ В законодательном собрании СПб;

➔ В бизнес-центрах и офисах предприятий;

➔ В поездах «Сапсан»;

➔ В отелях Северной столицы;

➔ В конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»

- НАС ЧИТАЕТ ВЛАСТЬ
- НАС ЧИТАЕТ БИЗНЕС
- НАС ЧИТАЕТ ГОРОД

ДВУХЛЕТНИЙ КРИЗИС, СВЯЗАННЫЙ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА, КОТОРАЯ ЧУТЬ БЫЛО НЕ ПРИВЕЛА К НОВОЙ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И НАНЕСЛА СЕРЬЕЗНЫЙ УЩЕРБ МНОГИМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, НЕ СТАЛ ПРОБЛЕМОЙ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА.

ОКАЗАЛИСЬ В ВЫИГРЫШЕ

Банки торжествуют

Основной причиной этого стал, с одной стороны, тот факт, что хозяйственный спад 2020-го не был вызван системными экономическими проблемами, которые могли привести к разрывам финансовых цепочек, и, с другой стороны, то, что ответом на кризис стали масштабные меры правительств, сводившиеся в основном к закачке ликвидности в финансовую систему большинства развитых стран. Банки даже выиграли от кризиса: во-первых, они получили значительный прилив дешевых пассивов, который развязал банкирам руки для новых инвестиций; во-вторых, оказались гарантированно защищены от банкротства, так как власти не готовы сейчас столкнуться ни с какими проблемами в финансовой сфере; и в-третьих, открыли для себя дополнительные источники доходов, оперируя радикально возросшими по числу и объемам транзакциями, проходящими через платежные системы.

Все отмеченные обстоятельства подтверждаются сухой статистикой. Известный рейтинг Fortune 500 Global выделяет в мировой экономике 56 отраслей (industries), между которыми распределяются входящие в него компании. По итогам 2021 года рейтинг показывает максимальное присутствие банков (даже не финансовых или инвестиционных компаний [banks: commercial and savings]) в своем составе: из 500 крупнейших корпораций мира банки заняли 49 позиций – почти 10% от общего числа (для сравнения: энергетические компании получили 11 мест, коммунальные сети – 13, телекоммуникационные фирмы – 14).



СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ 100 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ МИРА В 2020-М ВЫРОСЛА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДШЕСТВУЮЩИМ ГОДОМ БОЛЕЕ ЧЕМ НА **19%**, ДО РЕКОРДНЫХ **\$ 492 МЛРД.**

ПРИ ЭТОМ СТОИТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО В РОССИИ ТРЕНДЫ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВОВАЛИ МИРОВЫМ: СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА СОСТАВИЛА 1,6 ТРЛН РУБЛЕЙ В 2020-М И 1,2 ТРЛН РУБЛЕЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА.

НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО КАПИТАЛИЗАЦИЯ ВСЕМИРНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НАХОДИТСЯ СЕЙЧАС НА ИСТОРИЧЕСКИХ МАКСИМУМАХ, ВПЛОТНУЮ ПРИБЛИЗИВШИСЬ К **\$ 9 ТРЛН.**

Смена мотивов

В последнее время можно было услышать много рассуждений о грядущем неизбежном упадке банковского сектора: говорилось о том, что инвестиционный бизнес уйдет от банков в инвесткомпания, в основном перемещающиеся в Интернет; что расчеты будут все чаще осуществляться через финансовые подразделения IT-компаний типа Google- или Apple pay или что традиционные деньги окажутся замещены криптовалютами. Да, Apple pay сегодня занимает около 5% глобального рынка карточных платежей и развивается настолько быстро, что может расширить долю до 10% к 2025 году (для сравнения – доля Visa составляет сейчас 50,1%, а MasterCard – 25,6%), но все эти платежи в конечном счете списываются и зачисляются на счета в банках, а не задерживаются в виртуальной реальности. Да, капитализация рынка криптовалют и токенов превышает \$2 трлн, но это соответствует среднему размеру активов каждого из десяти крупнейших банков мира. Поэтому слухи



о смерти банковской системы не столько исключительно преувеличены, сколько вообще несостоятельны.

В то же время следует заметить, что суть банковского бизнеса существенно меняется. Традиционно задачей банков было сбережение денег вкладчиков и выдача коммерческих кредитов на развитие бизнеса. Сегодня роль этого направления бизнеса снижается. По мере того как денежное предложение становится практически неограниченным, исчезает мотив начисления процентов на остатки – и смысл помещения денег в банки становится простотой их использования. В структуре банковской выручки четырех крупнейших банков США, например, доля процентных платежей сократилась с 2002 по 2019 год с 72,2 до 54,8%, а доля комиссионных вознаграждений выросла с 27,8 до 45,2%, и недавний кризис может впервые сделать комиссионные платежи основным источником банковских доходов в Америке. Банки, по сути, превращаются в расчетные цен-

тры и инвестиционные бизнесы, которые они ведут в интересах клиентов (и за которые также взимают комиссии).

Важно также отметить, что банковский бизнес оказался одним из наиболее приспособленных к вызовам пандемии, так как уже не один год банкиры по всему миру стремительно вводили в оборот информационные технологии, привнося в свой бизнес то, что называется диджитализацией. Сейчас более 90% банковских операций в США и Европе осуществляется онлайн, а посещение отделений банков стало довольно экзотическим явлением (в России и Центральном банке, и многие крупные банки даже опережают зарубежных конкурентов – с запуском системы быстрых платежей стало возможным рассчитываться с контрагентами без участия международных платежных систем, а значительная часть переводов в России делается по номеру мобильного телефона). Однако, еще раз повторимся, все эти системы не являются конкурентами для бизнеса банков,

а лишь многократно расширяют границы такого бизнеса, соединяя его с другими нуждами потребителя.

Вне издержек

В заключение стоит отметить и еще один тренд: появление полностью сетевых банков, которые позволяют производить классический набор финансовых операций, но при этом не требуют осуществления обычно ассоциирующихся с банковским бизнесом издержек. Выручка от интернет-услуг многих банков за два последних года выросла на 50% и более, и поэтому те финансовые учреждения, которые ориентированы на полную «интернетизацию», заведомо оказываются в выигрыше.



НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ В БРАЗИЛИИ «ИСТОРИЕЙ УСПЕХА» СТАЛ **NU BANK**, КОТОРЫЙ БЫЛ СОЗДАН В 2013 ГОДУ И ЗАНИМАЕТСЯ РАССЫЛКОЙ И ОБСЛУЖИВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ.

ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ БАНК ПРИВЛЕК БОЛЕЕ МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ ОТ «ЯКОРНЫХ» ИНВЕСТОРОВ (В ЧИСЛО КОТОРЫХ ВХОДИТ ДАЖЕ У. БАФФЕТ), ПРОВЕЛ НЕСКОЛЬКО ЧАСТНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ АКЦИЙ И ПЕРЕД ПРЕДСТОЯЩИМ ВСКОРЕ ПРО ОЦЕНИВАЕТСЯ В **\$ 55 МЛРД**.

ЕГО МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЗАГРУЖАЕТСЯ ЧАЩЕ, ЧЕМ У ОСНОВНЫХ ТРЕХ ЕВРОПЕЙСКИХ НЕОБАНКОВ (REVOLUT, MONZO И N26), ВМЕСТЕ ВЗЯТЫХ, А КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ В ЭТОМ ГОДУ ПРИРАСТАЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА **40 ТЫС.** ЕЖЕДНЕВНО.

Представляется, что для «необанков», как сейчас называют финансовые учреждения широкого профиля, существующие только в виртуальной среде, все это далеко не предел.

Поэтому можно сделать вывод: никаких серьезных изменений в сфере организации финансов в ближайшее время в мире не предвидится. Как и во всех остальных сферах бизнеса, здесь возникают возможности для суперрискованных инвестиций, как в случае с криптовалютами; проявляется тренд к погружению в онлайн; идет стремительная экономия на издержках; заметны тренды к экологизации и демонстративная борьба за этническое равенство и инклюзивность, но очевидно, что банки будут существовать до тех пор, пока существует современная финансовая система, безотносительно к тому, какие валюты в ней циркулируют, положительная или отрицательная ставка ссудного процента и какие тенденции превалируют в области государственных финансов. Система, возникшая в ее нынешнем виде в Европе начала Нового времени, продолжает развиваться и не только не разрушается под влиянием изменяющихся обстоятельств, но и все активнее обращает их себе на пользу.



НЕ ОПУСКАЯ ПРОЦЕНТЫ

РАСТОРОПНЫЕ ВКЛАДЧИКИ БАНКОВ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАФИКСИРОВАТЬ ВЫГОДНЫЙ ПРОЦЕНТ ПО ДЕПОЗИТНЫМ ДОГОВОРАМ. ДЕЙСТВОВАТЬ НУЖНО РЕШИТЕЛЬНО, НО ПРИ ЭТОМ ОСМОТРИТЕЛЬНО: НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ДОХОДНОСТЬ, ВАЖНА НАДЕЖНОСТЬ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ. ПРЕМИАЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ **РОСБАНКА** ДОСТУПНЫ САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

✍ МАКСИМ САХНО / 📷 TASSPHOTO.COM

Меры сработали

Напомним, 8 апреля 2022 года Центральный банк принял решение (в силу оно вступило через три дня) снизить ключевую ставку до 17% годовых. Ранее, в конце февраля, ставка была повышена до 20%. Решение об увеличении ее более чем в два раза (с 9,5%) было принято на фоне антироссийских санкций, резкого снижения курса национальной валюты, а также противозаконной блокировки зарубежными государствами доступа к золотовалютным резервам Банка России.

Не секрет, что с конца февраля многие коммерческие банки столкнулись с нервной реакцией вкладчиков на негативный новостной фон. Ставки по депозитам взлетели. Теперь же, когда фактически чрезвычайные меры отечественного финансового мегарегулятора сработали, курс рубля стабилизировался, ставки на финансовом рынке пошли вниз, стали изменяться и условия размещения средств гражданами.

Важно, что российский закон защищает вкладчика. И если в депозитном договоре зафиксирован процент, то изменить его, уменьшив доход, который получит владелец, банк не имеет права, как бы сильно ни падали индикаторы доходности денежного рынка. Истекает срок действия договора, следующий будет

заклучаться уже на актуальных в новый момент условиях.

Итак, можно ли в конце апреля еще успеть получить повышенную доходность по вкладам?

Динамика очевидна

В конце февраля – начале марта наблюдался резкий скачок процентных ставок по депозитам. «Повышенные ставки, по мнению регулятора, должны были поддержать привлекательность вкладов, а также защитить сбережения граждан от обесценения. Вторая задача увеличенных ставок – привлечь денежные средства клиентов обратно на банковские счета, так как в конце февраля наблюдался высокий спрос на наличные», – пояснила аналитик консалтингового агентства Frank RG Екатерина Ермакова.

По данным агентства, с 1 марта 9 из 20 крупнейших банков России повысили максимальные ставки по своим продуктам. После 1 марта уже можно было говорить о тренде – повышение максимальных ставок затронуло краткосрочные вклады с размещением до 3 месяцев.

Но эта волна продержалась недолго: уже с третьей декады марта начала отмечаться тенденция на снижение ставок.



Пик максимальных ставок уже пройден, тенденция на снижение доходности по вкладам будет сохраняться. После решения ЦБ РФ снизить ключевую ставку до 17% с 11 апреля многие банки уже снизили ставки по своим флагманским депозитным продуктам. Снижение процентных ставок будет продолжаться».

Екатерина Ермакова

По данным индекса ставок по вкладам платформы «Финуслуги», снижение в среднем по рынку по депозитам на 3-12 месяцев составило 1,5-2% годовых. Во вторую декаду апреля средняя ставка по трехмесячным депозитам составляет 16,24%, на 6 месяцев – 14,3%, на год – 11,42%.

«В текущих условиях вкладчикам можно рекомендовать зафиксировать доступный уровень доходности и внимательно следить за изменениями, чтобы оперативно перераспределить портфель в случае изменения усло-

вий», – советует управляющий директор «Финуслуг» Игорь Алутин.

Перемены укрепляют стабильность

В непростое время, когда ряд западных компаний приняли решение уйти из РФ, Росбанк продолжил работать в штатном режиме с учетом усиленного операционного контроля. Одинадцатого апреля стало известно, что французская группа Societe Generale решила выйти из российского банковского бизнеса. «Рос-

банк и группу «Интеррос», которая была учредителем Росбанка в 1990-х годах, связывают давние партнерские отношения. По условиям сделки с Societe Generale, «Интеррос» обеспечивает преемственность управленческой команды Росбанка во главе с председателем правления Ильей Поляковым. Росбанк сохранит статус привилегированного партнера Societe Generale в России и продолжит следовать высоким международным стандартам корпоративного управления и управления рисками в своей работе», – подчеркнула пресс-служба банка.

ВО ВТОРУЮ НЕДЕЛЮ АПРЕЛЯ РОСБАНК ПРЕДЛАГАЕТ ПРЕМИАЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ РЯД ВЫГОДНЫХ ПРОДУКТОВ



В банке подчеркивают, что создают особую экосистему для клиентов. Цель – сделать так, чтобы в долгосрочной перспективе и самому финансовому учреждению, и его клиенту было удобно и комфортно сотрудничать.



Рублевый вклад «Аукционный» – на срок до 6 месяцев по ставке **13% годовых**.



Рублевый вклад «150 лет надежности» – на период от 3 до 36 месяцев по ставке от **15 до 7,75%** (в этом случае максимальная доходность предлагается по депозитам на минимальный срок).



Карточная программа #МожноВСЁ – среди других продуктов для премиальных клиентов в банке выделяют карточную программу **#МожноВСЁ**.



Базовый кешбэк
С 18 апреля в карточной программе **#МожноВСЁ** появились две базовые категории кешбэка на все: **0,5%** – на отдельные категории товаров, **1%** – на все остальные покупки.



Повышенный кешбэк
По пожеланиям клиентов в Росбанке оптимизировали категории повышенного кешбэка – теперь их будет **18 позиций**.



Спецпредложения от партнеров
Оформив в Росбанке ипотеку, клиент дополнительно получает **спецпредложения от партнеров** по ремонту, дизайну, регистрации собственности, товарам и услугам для дома. Поддержка гарантирована и тем, кто задумывается об инвестициях.



За прошлый год количество клиентов, перешедших на премиальное обслуживание в Росбанк, выросло на **18%**, а их совокупный капитал увеличился на **16%**.

ДИРЕКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОФИСА РОСБАНКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ **ДЕНИС КОЛОВ** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ «БИЗНЕС ДНЕВНИКА» О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ И ЧЕМ ЕЩЕ, ПОМИМО ВЫГОДНЫХ СТАВОК, МОЖЕТ ПОРАДОВАТЬ БАНК.



ХОРОШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

✎ КСЕНИЯ СБОРОВА / 🏢 КОМПАНИЯ ПАО «РОСБАНК»

За прошлый, 2021 год количество клиентов, перешедших на премиальное обслуживание в Росбанк, выросло на 18%, а их совокупный капитал увеличился на 16%. Ожидаете ли вы еще большего притока именно этой категории клиентов? Как завоевываете доверие премиум-клиента в период меняющейся экономической ситуации в стране?

– В новых реалиях надежность и бесперебойное обслуживание оказались жизненно важны как для бизнеса, так и для обычных граждан. Особенно для премиальных клиентов. Росбанк, со своей стороны, продолжает работать в штатном режиме, осуществляет всесторонний мониторинг ситуации и адаптируется к изменениям, если это необходимо, чтобы клиенты имели полномасштабный доступ ко всем финансовым продуктам и сервисам.

Росбанк на протяжении многих лет является одним из самых надежных банков России – мы входим в число системно значимых банков, на протяжении последних пяти лет стабильно входим в высшую группу надежности кредитных организаций, по версии журнала Forbes, и обладаем одним из самых высоких показателей норматива достаточности капитала среди российских банков. Мы считаем, что все эти факторы позволяют продолжать оказывать максимально качественные услуги. Клиенты и раньше обращали больше внимания на надежность, а сейчас, с учетом новых вводных, это один из важнейших критериев, которым руководствуются, выбирая финансового партнера.

Как изменился портрет самого премиального клиента за последние 5 лет или какой-то другой временной промежуток, который выделяют в банке?

– Я работаю в банке седьмой год. За это время премиальное обслуживание существенно преобразилось: были внедрены стандарты по оформлению выделенных зон в офисах, качества работы премиальных менеджеров, расширена линейка инвестиционных предложений и нефинансовых привилегий. И, конечно, портрет клиента за эти годы серьезно изменился. Если брать период последних двух-трех лет, то этот сегмент очень сильно помолодел: появились молодые клиенты цифровых специальностей, которых раньше не было. Конечно, они сами по себе более требовательны, их ритм жизни динамичен, и они быстро принимают решения. Такие клиенты активно используют маркетплейсы и сравнивают предложения, хорошо ориентируются в рыночной ситуации и считают свои деньги. К слову, и нам приходится соответствовать их требованиям.

Почему клиенты выбирают пакет услуг «Премиальный»?

– Несмотря на то что в целом портрет премиального клиента изменился, по-прежнему многие ценят личное общение с менеджером, который помогает в решении любых финансовых задач. Им важно прийти в банк, воспользоваться привилегиями премиального клиента и получить консультацию в специальной приватной зоне. Для таких клиентов как раз и существует пакет услуг «Премиальный», который подразумевает полноценную поддержку финансового консультанта и расширенный доступ ко всем сервисам. Также у нас есть пакет «Премиальный Online», который имеет другие преимущества, в частности упрощенный вход для клиентов. Например, ежемесячное поступление заработной платы по этому пакету начинается от 125 тысяч рублей.

На какие продукты советуете обратить внимание премиальным клиентам в первую очередь, если речь о сбережении средств?

– В марте мы увидели рекордный спрос на депозиты – на 35% вырос объем средств, размещенных на премиальных вкладах в Росбанке, потому что клиенты старались успеть воспользоваться выгодным предложением и зафиксировать для себя максимальные ставки. Сейчас ставки все еще сохраняются на высоком уровне, и мы предлагаем нашим клиентам по вкладу «Премиум 150 лет надежности» высокий процент доходности при размещении средств на 3 или 6 месяцев. Это хорошее предложение, которое точно имеет смысл рассмотреть.

Кроме того, в последнее время стали очень популярны накопительные счета, поскольку в условиях постоянно меняющейся реальности важно иметь ликвидный запас денежных средств, чтобы оперативно ими воспользоваться, если подворачивается интересное предложение. Одно из важнейших преимуществ Росбанка – инвестиционная экспертиза. Мы помогаем клиентам сформировать портфель с использованием разных инструментов, учитывая задачи и склонность к риску.

Насколько однородно распределение сберегательных и накопительных счетов среди премиальных клиентов?

– Вопрос не в сегменте, вопрос в целях. Премиальный клиент – это человек, который имеет максимально сбалансированный портфель. Все зависит от того, когда деньги понадобятся. Если в планах через месяц покупка машины, то нет смысла открывать депозит на полгода. Мы для каждого клиента формируем индивидуальное предложение, помогаем грамотно распределить средства между вкладами, накопительными счетами и инвестиционными инструментами, страховыми продуктами.

Современный клиент современного банка предпочитает комбинированные карточные продукты. Расскажите подробнее о преимуществах премиальной дебетовой карты #МожноВСЁ.

– Теперь программу лояльности #МожноВСЁ можно подключить и к картам платёжной системы «Мир». #МожноВСЁ позволяет премиальным клиентам получить максимум дохода от своих транзакционных операций: повышенный кешбэк 3% на 5 выбранных категорий. Их можно менять раз в месяц, что очень удобно при планировании конкретной покупки. На все остальные категории клиент получает кешбэк от 0,5% до 1%.

Банк не только предлагает своим премиум-клиентам выгодные условия и комфортное обслуживание, но также стремится создать экосистему, в том числе с точки зрения общения для своих премиум-клиентов. Действует, например, «Клуб Премиум». В чем преимущества? Как это работает?

Мы считаем, что этот клуб является важной частью экосистемы Premium banking. Он обеспечивает нетворкинг, позволяет находить полезные решения, расширять знакомства, развивать свой бизнес. В период пандемии было сложнее с организацией мероприятий, тем не менее мы нашли выход и успешно проводили их онлайн. В целом клуб подразумевает встречи различных форматов: от деловых мероприятий до кулинарных мастер-классов, от тренингов по ораторскому мастерству до винных дегустаций. Мы организуем ивенты для наших клиентов, которые помогают стать ближе. В прошлом году мы провели на территории пространства «Севкабель Порт» мероприятие, посвященное цифровому искусству. Было несколько экспозиций. Сейчас все становится цифровым: сначала оператор такси «переехал» в смартфон, потом туда же перебрался супермаркет. А теперь можно навести смартфон на объект и увидеть AR-инсталляцию на экране. Мы поддержали мероприятие как партнеры, и нашим гостям очень понравилось.

Также банк помогает своим премиум-клиентам, развивая систему консьерж-сервиса. Стали ли премиальные клиенты вашего банка чаще обращаться к консьерж-сервису? И можно ли утверждать, что для премиального клиента услуга консьерж-сервиса стала уже не просто приятным бонусом, но и дополнительным критерием для выбора банка?

– Консьерж-сервис давно существует. Вопрос больше в его качестве. Уровень этого сервиса разный, и со временем сарафанное радио среди клиентов помогает выявить лучшее предложение. Он не является главным критерием при выборе финансового партнера, потому что клиенты все-таки в первую очередь

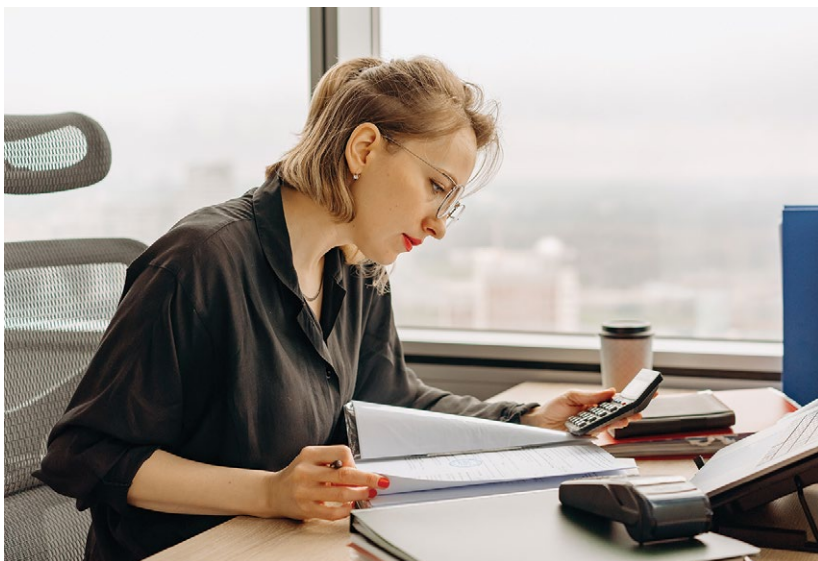
Несмотря на то что тема путешествий сейчас менее актуальна, все равно остаются клиенты, которые совершают частые поездки, в том числе по России. Вместо кешбэка программа лояльности #МожноВСЁ позволяет копить travel-бонусы, которые впоследствии можно потратить на приобретение билетов и оплату проживания в гостинице. Например, недавно моя коллега бронировала отель в Челябинске по карте «Мир» и получила кешбэк еще до совершения самой поездки. Кстати, карта «Мир» пригодится и для поездок за границу, с учетом того, что в ближайшем будущем география этой платежной системы будет только расширяться.

оценивают банковские услуги и продуктовое предложение. Однако эта опция очень важная и может стать причиной расставания, если что-то не так пойдет.

Рынок изменился в плане запросов. Раньше всех интересовали путешествия: где забронировать, что сходить посмотреть и так далее. То есть раньше были больше востребованы travel-опции, а сейчас это перешло больше в плоскость быта: отправить подарок партнеру, подобрать няню. Консьерж-сервис под это подстраивается, что очень удобно, потому что не всегда свои личные вопросы можно доверить секретарю. Приходится заниматься ими самостоятельно, но на это уходит время, а консьерж позволяет оперативно все решить и высвободить время на общение с семьей или работу.



РАЗМЕР КЕШБЭКА ЗА ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ – 0,5–1% (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ОПЕРАЦИЙ, ВХОДЯЩИХ В СПИСОК ИСКЛЮЧЕНИЙ. ПЕРЕЧЕНЬ ИСКЛЮЧЕНИЙ ДОСТУПЕН НА САЙТЕ WWW.ROSBANK.RU, РАЗМЕР ПОВЫШЕННОГО КЕШБЭКА ЗА ПОКУПКИ ПО ВЫБРАННЫМ КАТЕГОРИЯМ 3%. РАЗМЕР TRAVEL – БОНУСОВ С ПОДКЛЮЧЕННОЙ ОПЦИЕЙ ЗА КАЖДЫЕ 100 РУБ. ЗАВИСИТ ОТ СУММЫ ПОКУПОК: 0 – 40 000 РУБ. – 1 БОНУС, 40 000 – 100 000 РУБ. – 2 БОНУСА, 100 000 – 300 000 РУБ. – 5 БОНУСОВ, ОТ 300 000 РУБ. – 1 БОНУС. ЗА 1 МЕСЯЦ МОЖЕТ БЫТЬ НАЧИСЛЕНО НЕ БОЛЕЕ 10 000 РУБ./5000 TRAVEL – БОНУСОВ ПО ОДНОЙ КАРТЕ.



БАНКИ ТОЖЕ СТРАХУЮТ

БОЛЬШИНСТВО ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ТИПОВЫЕ. ВКЛАДЧИКИ МОГУТ ЗАКЛЮЧАТЬ ИХ САМИ, НЕ ПРИБЕГАЯ К УСЛУГАМ ЮРИСТОВ. ПРЕМИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ РОСБАНКА ЧУВСТВУЮТ ПОДДЕРЖКУ И В ЭТОЙ СФЕРЕ.

В ЧИСЛЕ основных видов страхования, актуальных, например, для банковского заемщика, руководитель практики в «Скиф Консалтинг» **Игорь Ланин** выделяет страхование жизни и здоровья, титула, залогового имущества и от потери работы: «Каждый из них имеет свои особенности. В настоящее время, приобретая тот или иной продукт в банке, люди оформляют и страхование, так как это позволяет снять определенные риски. Это выгодно и клиентам, и кредитным учреждениям».

Адвокат юридической компании «Иммунитет» **Александр Белов** отмечает, что в последнее время банки все чаще предлагают своим клиентам получение более выгодных условий по кредитным продуктам в случае заключения ими договора страхования с аккредитованной организацией, предоставляя взамен снижение процентной ставки. Это особенно распространено при выдаче ипотечных кредитов.

Однако ведущие банки этим не ограничиваются и разрабатывают комплексные страховые продукты для различных жизненных ситуаций, которые помогают премиальным клиентам. «Например, одна из программ «Росбанк Страхование» может оплатить ремонт квартиры и дома, компенсировать стоимость поврежденной техники и другого имущества

при непредвиденных ситуациях», – рассказали в Росбанке. Эта программа не только привлекла внимание профессионалов, но и заслужила их высокую оценку – стала победителем всероссийского независимого конкурса Best Fincot 2022, итоги которого были подведены во время VII всероссийского банковского форума «Fincot. Непроцентные доходы 2022».

Крысы виноваты

Однако даже поддержка такого сильного партнера, как банк, не освобождает клиентов от необходимости все-таки вчитываться в документы и выполнять прописанные в них требования. Вот примеры, которые, по мнению опрошенных «БД» юристов, могут быть интересны читателям.

Наиболее ожесточенные споры чаще всего возникают при рассмотрении дел по договорам страхования транспортных средств от риска утраты в результате совершения преступления, если квалификация действий злоумышленников не совпадает с перечнем указанных в договоре страховых случаев. Александр Белов приводит в пример определение Верховного суда РФ от 25 августа 2016 года. «Рассматривалась ситуация, в которой страховая компания (СК) отказала в выплате, поскольку предметом были риски утраты в результате хищения в форме кражи или грабежа, а правоохранительные органы квалифицировали действия злоумышленников как мошенничество. Верховный суд признал подобный подход недопустимым, указав, что застрахованная техника была утрачена в результате неправомерных действий третьих лиц, что, в свою очередь, представляет собой хищение (утрату), а квалификация правоохранительных органов не имеет правового значения», – рассказал юрист.



Адвокат, руководитель Saunin Law Practice **Андрей Саунин** привел пример необходимости следования требованиям СК. Например, автомобилист ставил машину у мусорной площадки, а утром машина не завелась. В ходе ремонта выяснилось, что проводку перекусили крысы. «В некоторых СК есть запреты на парковку в определенных местах. В случае нарушения запрета страховая вправе отказать в выплате возмещения ущерба», – пояснил юрист.

В «Иммунитете» полагают, что юридическое сопровождение заключения договора страхования по своей сути существенно не отличается от аналогичной помощи в случае с иными видами договоров – отсутствие у доверителя правового консультанта не всегда приводит к катастрофическим последствиям при согласовании условий, однако существенно увеличивает подобные риски. Однако юрист отмечает: необходимо учитывать, что страховая организация – профессиональный участник, имеющий существенный арсенал весьма специфических знаний и навыков. «Все виды страхования слож-

ны для восприятия неподготовленного человека», – вторит коллеге Андрей Саунин.

Правильный выбор

Юрист Amulex.ru **Жанна Гринева** обращает внимание на страхование жизни и здоровья. «Страхователи часто не обращают внимания на расшифровку понятий. Например, в договоре указано, что страховым случаем является временная нетрудоспособность в результате несчастного случая (НС). В правилах дается понятие НС – событие, в результате которого застрахованный получил увечье. То есть если временная нетрудоспособность наступит в результате заболевания (например, ОРВИ), то данное событие не будет являться страховым случаем». Более того, иногда, по словам юриста, в договорах страхования страховые события описаны как «временная нетрудоспособность в результате НС», и только в правилах есть указания, что несчастный случай – событие, в результате которого застрахованный получил увечье.



Дать однозначный ответ на вопрос о том, в каких видах страхования нужно правовое сопровождение, невозможно. В зависимости от конкретного случая справедливым будет как ответ «во всех», так и «ни в каких». В зависимости от видов страхования различаются типы юридической работы, которая может потребоваться. При этом такая работа вполне может оказаться необходимой на любой стадии страхования, однако на начальных этапах она нужна реже».

Илья Бахилин,
адвокат коллегии «Юков и партнеры»



По словам юриста, заключить договор добровольного страхования граждане обычно могут самостоятельно, поскольку он, как правило, является типовым. А чтобы получить дополнительные возможности, надо правильно выбрать банк. Для премиальных клиентов лучший выбор – **Росбанк**. С точки зрения страхования – тоже.

ПРЕСТИЖ В ПРОЦЕНТАХ



ПРЕМИАЛЬНЫЙ ВКЛАД И ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ УСЛУГ: В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ – КАК ДРУГ ОТ ДРУГА, ТАК И ОТ СТАНДАРТНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ? «БД» РАЗОБРАЛСЯ, КАК СТАТЬ ПРЕМИУМ-КЛИЕНТОМ.

Ставка на миллион

Получить статус и привилегии премиального клиента банка можно как минимум двумя способами – открыв соответствующий вклад или подписавшись на определенный пакет обслуживания. Между вариантами есть различия, и у каждого пути свои преимущества.

«Коммерческий банк стремится привлечь и удержать клиентов, предлагая им премиальные продукты и услуги, в том числе специальные дебетовые и кредитные карты, индивидуальные кредитные программы и премиальные депозиты. Привлекательность таких вкладов – в повышенном проценте, с рефинансированием или без, а также в возможности пополнения или изъятия процентов или части суммы вклада до неснижаемого остатка», – объясняет **Ксения Архипова**, старший партнер и исполнительный директор группы «Деловой профиль».

Должен ли порог входа в премиум-сегмент банковского обслуживания измеряться исключительно миллионами? Не всегда. И здесь речь не только и не столько о единовременном срочном вкладе, сколько о возможности доступа к премиальному пакету услуг.

«Далеко не всегда порог входа «коммерческий»: часто статус «премиум» – впрос ежемесячного выполнения клиентом одного или нескольких условий», – говорит независимый инвестиционный советник **Наталья Смирнова** и добавляет, что среди таких условий обычно – определенный остаток на счетах (в среднем 3,5–4 млн рублей), регулярное поступление зарплат на карту банка (обыкновенно от 200 тыс. рублей) и объем оборота по карте (сформировавшаяся планка – от 100 тыс. рублей). И здесь возможны комбинации: иногда банки предлагают выполнить лишь одно из вышеописанных условий, но порой – сразу несколько. В обратном случае обслуживание становится платным.

Надежда на надежность

Если же сконцентрироваться на вкладах, очевидна тенденция: в конце февраля и в марте 2022 года банковские вклады заинтересовали статусную аудиторию.

«Всплеск интереса к вкладам в период с конца февраля до начала марта не удивителен, если принять во внимание

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ?

ВО-ПЕРВЫХ, ПОЧТИ ВСЕГДА В ЧИСЛЕ ПРЕИМУЩЕСТВ – **ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО ВКЛАДАМ**, ПОВЫШЕННАЯ ПО СРАВНЕНИЮ С МАССОВЫМ СЕГМЕНТОМ. ВО-ВТОРЫХ, БАНКИ ГОТОВЫ ОКАЗАТЬ ТАКИМ КЛИЕНТАМ **ЭКСПЕРТНЫЕ УСЛУГИ** – ФИНАНСОВЫЙ, ЮРИДИЧЕСКИЙ, НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ). В-ТРЕТЬИХ, РАЗНЫЕ БАНКИ МОГУТ ПРЕДЛАГАТЬ **УНИКАЛЬНЫЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ**: ОТ КЛУБНЫХ ПРИВИЛЕГИЙ ДО БОНУСНЫХ ПРОГРАММ КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ.

ТЕЗИС О ТОМ, ЧТО СТАТУС ПРЕМИУМ-КЛИЕНТА МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ДВУМЯ ОСНОВНЫМИ СПОСОБАМИ, ПОДТВЕРЖДАЮТ И В РОСБАНКЕ. ДЛЯ НАГЛЯДНОСТИ В БАНКЕ ПРИВОДЯТ ПРИМЕР: ПРЕДЛОЖЕНИЕ «**ПРЕМИУМ 150 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ**» ПОЗВОЛЯЕТ ЗАФИКСИРОВАТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СТАВКУ ПРИ СУММЕ ВКЛАДА ОТ **1,5 МЛН РУБЛЕЙ** (15,5% ГОДОВЫХ ПРИ СРОКЕ НА 3 МЕСЯЦА, 15% – ПРИ 6 МЕСЯЦАХ).

В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ РАСШИРЕННЫЙ НАБОР ПРИВИЛЕГИЙ (ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ, УСЛУГИ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА, ВЫДЕЛЕННЫЕ ЗОНЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОТДЕЛЕНИИ) ДАЕТ ПАКЕТ УСЛУГ «**ПРЕМИАЛЬНЫЙ**». И ЕСЛИ КЛИЕНТ ВЫБЕРЕТ ИМЕННО ЭТУ ОПЦИЮ, БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ДЛЯ НЕГО БУДЕТ БЕСПЛАТНЫМ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ОДНОГО УСЛОВИЯ НА ВЫБОР.

СРЕДИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ДОСТИЧЬ, – ЛИБО ОСТАТОК НА СЧЕТАХ (БОЛЕЕ 3 МЛН РУБЛЕЙ), ЛИБО ПОСТУПЛЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ (БОЛЕЕ 250 ТЫС. РУБЛЕЙ), ЛИБО СУММА ПОКУПОК ПО КАРТАМ (ОТ 150 ТЫС. РУБЛЕЙ), ЛИБО СОВОКУПНАЯ СУММА ПЛАТЕЖЕЙ ПО КРЕДИТАМ БАНКА (ОТ 120 ТЫС. РУБЛЕЙ), ЛИБО КОМБИНАЦИЯ (ОСТАТОК НА СЧЕТАХ 1,5 МЛН РУБЛЕЙ В СОЧЕТАНИИ С ПОКУПКАМИ ПО КАРТАМ НА 75 ТЫС. РУБЛЕЙ).

два обстоятельства – резкое повышение ключевой ставки ЦБ до 20%, которое привело к взлету доходности депозитов, а также месячную паузу в работе Московской биржи, из-за чего инвесторы временно не могли размещать средства в российских ценных бумагах. В этих условиях многие посчитали разумным «припарковать» на несколько месяцев свободные сбережения на вкладах с высокой ставкой. Тем более что темпы роста инфляции на рубеже зимы и весны ускорились, и, соответственно, риски хранения денег в наличной форме выросли», – объясняет инвестиционный стратег «БКС Мир инвестиций» **Александр Бахтин**.

«Наличные – история с нулевой доходностью, а банковский вклад – всегда с положительной. В случае с вкладами нет колебаний цен, которые есть при работе с акциями и облигациями. В отличие от брокерских счетов, вклад до 1,4 млн рублей застрахован АСВ. В конце концов, этот путь попросту легче и понятнее», – добавляет **Наталья Смирнова** и советует обратить внимание на вклады сроком на 3–6 месяцев: за это время, по словам эксперта, будет ясно, как внутренние и внешние факторы повлияют на дальнейшее развитие национальной экономики. При благоприятном сценарии уже через это время держатели капитала смогут вернуться к более агрессивным – инвестиционным – инструментам. Либо, наоборот, решат оставить деньги на новых вкладах – снова на 3–6 месяцев.

Что касается притока премиальных клиентов в краткосрочной перспективе, в «Деловом профиле» выдвигают следующую гипотезу: «В увеличении числа таких клиентов могло бы помочь проведение очередной амнистии капиталов, запланированной на период с 14 марта 2022 года по 28 февраля 2023-го. Закон позволяет состоятельным гражданам без налоговых последствий вернуть из-за рубежа денежные средства, финансовые и другие активы», – говорит Ксения Архипова. Напомним, это уже четвертый этап амнистии капиталов (первый начался еще весной 2018 года).

Пока же о ситуации с премиум-аудиторией банков можно судить по результатам первого прошедшего весеннего месяца. Вкратце: держатели капиталов активизировались.



Предложения по вкладам популярны среди премиальных клиентов, и объем средств по их вкладам увеличился на 35% по итогам марта».

Росбанк

✎ МАРИЯ ГОРДИЕНКО

📷 OLYA ADAMOVICH / PIXABAY.COM

ПРЕМИУМ В СЕБЕ

ВСЯКИЙ ПОВОД
ОБЪЕДИНИТЬСЯ
СО СВОИМИ – БЛИЗ-
КИМИ ПО ДУХУ,
УСТРЕМЛЕНИЯМ
И МАТЕРИАЛЬНОМУ
ПОЛОЖЕНИЮ –
ХОРОШ САМ ПО СЕБЕ.
РОСБАНК МНОГО ЛЕТ
ПОДДЕРЖИВАЕТ
СВОИХ ПРЕМИУМ-
КЛИЕНТОВ В ЭТОМ
СТРЕМЛЕНИИ.

КАК В СТАРОЙ ДОБРОЙ АНГЛИИ

Объединиться? Допустим. Но, как говорится, «чтобы что?». Отвечая, начнем издалека и вспомним английские джентльменские клубы. Представители аристократии исключительно мужского пола (увы, не знала тогда Англия эмансипации) собирались вместе, чтобы испить благородных напитков, раскурить сигары, сыграть в карты и, конечно, обсудить дела. И все это в особой атмосфере – только среди своих. Правила клубов нередко строжайше запрещали участникам и работникам распространяться о том, что происходило во время встреч. Даже намек на нарушение нередко приводил к исключению без возможности восстановления.

В России джентльменские клубы по английскому образцу скорее исключение, чем правило, а вот запрос на об-

щение в спокойной обстановке – сплошь и рядом. Причем не только у мужчин – женское предпринимательство бурно развивается и имеет те же потребности. Это и есть почва для объединения предпринимателей, и не только в закрытые сообщества. Что, помимо этого, еще может дать бизнес-клуб? Как отмечают участники, такие сообщества – это не только возможность отдохнуть среди понятной аудитории, но и получить немалую пользу для развития бизнеса.

КЛУБ ЗНАТOKOв

Некоторые гости, посетив пару-тройку подобного рода мероприятий, начинают относиться к дальнейшим встречам скептически, считая бизнес-клубы тусовкой без цели и смысла. Действительно, сходиться ради «печенок и чая» и гордо именовать себя «клубом» модно. Но как желающим не тратить время зря? Зри в корень, а именно в правила вступления. Уважающие себя сообщества тщательно отбирают участни-

ков и не спешат принимать в свои ряды всех, кто подал заявку и готов перечислить требуемую за членство сумму.

Порой даже соответствие всем минимальным критериям (обороту, возрасту компании и численности команды) – не повод быть избранным. Иные клубы наотрез отказываются иметь отношения с собственниками предприятий, чья деятельность основана на торговле алкоголем, табачными изделиями, азартных играх, финансовых спекуляциях и сетевом маркетинге. Кандидаты проходят проверку службы безопасности, затем следует несколько этапов собеседований: телефонное, после этого – очное с руководством клуба. Во время них обе стороны хотят понять, насколько им вместе будет комфортно и полезно.

При грамотной организации гостями встреч могут быть эксперты в области лидерства, психологии, маркетинга, топ-менеджеры и основатели крупных компаний – одним словом, знатоки, которые поделятся недюжинным опытом в ведении дел.





РАЗОРВАТЬ ПУЗЫРЬ

А что, если можно проще? Реноме подтверждается не просто собраниями по бизнес-сообществу, а банком, который знает своих клиентов не только с точки зрения кредитной истории. Такой подход используют в Росбанке: обладателям премиальной дебетовой карты **#МожноВСЁ** действительно всё можно – в том числе быть частью закрытого сообщества единомышленников «Клуб Премиум».

Для них проводят самые разные мероприятия: lifestyle-вечера, кулинарные мастер-классы и онлайн-дегустации с сомелье, public talks с известными спикерами и бизнес-конференциями. Отличная возможность разорвать информационный пузырь и взглянуть на свою сферу под другим углом.

Связи, связи, и еще раз связи – переопределяя известный постулат, нетворкинг – то же обучение, только не по книжкам, а по опыту «коллег по цеху».



Встречи с зарплатными клиентами, такие как предпремьерные показы фильмов и спектаклей, выставки, другие интересные проекты, всегда были доброй традицией в Росбанке».

Юлия Алексашина, заместитель директора департамента развития нецифровых каналов продаж и обслуживания Росбанка

Однако же в чем смысл? Для премиальных клиентов банка недостаточно получить просто некий банковский продукт и красивую карту. Куда важнее построить длительные и доверительные отношения. Состоятельные граждане имеют длительный горизонт планирования своей жизни. Это касается и бизнеса, и намерений по приобретению личных активов, и планов, связанных с образованием, путешествиями, отдыхом.

Объединение с единомышленниками под эгидой надежного банка – прочная почва для планирования всего вышеперечисленного. Судите сами: премиальный статус подтвержден и проверен, возможностей для отдыха и получения новых полезных знакомств – масса. И все это без утомительных собеседований и ожидания одобрения других участников. Когда вы хороши сами по себе, зачем думать дважды?

НЕ БЫЛО, НАВЕРНОЕ, ДЛЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ВРЕМЕНИ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВТОРАЯ ТРЕТЬ ПОЗАПРОШЛОГО, XIX ВЕКА. КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ПОЯВЛЯЛИСЬ КАК ГРИБЫ ПОСЛЕ ДОЖДЯ. И, РАЗУМЕЕТСЯ, ГДЕ БЫ НИ БЫЛ ОСНОВАН БАНК, НА ОПРЕДЕЛЕННОМ ЭТАПЕ СВОЕГО РАЗВИТИЯ ОН ПРОСТО ОБЯЗАН БЫЛ ОТКРЫТЬ ОФИС И ВНЕДРИТЬСЯ НА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ, А ЕГО ОФИС – СТАТЬ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬЮ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ. ИМЕННО ТАК ПРОИЗОШЛО С АЗОВСКО-ДОНСКИМ И РУССКО-АЗИАТСКИМ БАНКАМИ. ОБА ПОСЛЕ РЕВОЛЮЦИИ ПРЕКРАТИЛИ РАБОТУ.

✍ ПЕТР СЕРЕБРЯКОВ / 🖼 PUBLIC DOMAIN

РОСБАНК ПРОДОЛЖАЕТ ТРАДИЦИИ

ОДНАКО история группы Societe Generale возобновилась уже в 1970-е в СССР, когда открылось представительство в Москве. А в современный период нашей страны **РОСБАНК**, ставший частью группы Societe Generale, деликатно и со всей ответственностью способствовал восстановлению архитектурного облика особняка на набережной канала Грибоедова, 13, – здания с банковской «родословной».

Представляем вниманию читателей эти занимательные истории.

Начнем нашу прогулку по центру Петербурга с резиденции тех, кто оставил после себя только архитектурное наследие. А завершим у здания петербургского офиса Росбанка. И результатом похода могут стать не только новые знания о банковской истории дореволюционного Петербурга, но и выгодное распоряжение средствами в настоящий момент. Ведь Росбанк предлагает особые условия для премиальных клиентов. Чем не повод не только полюбоваться красотой архитектуры, но и с пользой зайти внутрь.

Очень инициативный банк

Итак, стартуем из окрестностей Дворцовой площади от здания на Большой Морской улице, 3-5.

Основанный в 1871 году, до намерения перебазировать центральный офис в столицу Азовско-Донской банк дорос к началу XX века. Максимум внимания уделялся кредитованию и перекредитованию внешнеторговых сделок, подтоварным ссудам и финансированию, как сказали бы сегодня, производственных стартапов, то есть новых фирм, выходящих на рынок с необычными товарами и технологиями. А когда должность директора-распорядителя и председателя правления занял финансист Борис Абрамович Каменка, банк обратился еще и к спасению промышленных предприятий, пострадавших от экономического кризиса рубежа веков. Кризис был по-на-

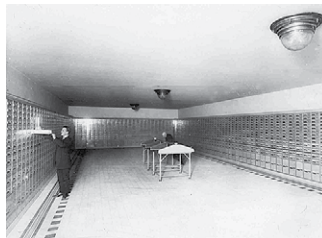
НА СОЗДАНИЕ СТОЛИЧНОГО ФИЛИАЛА АЗОВСКО-ДОНСКОГО БАНКА БЫЛО ПОТРАЧЕНО **658 ТЫСЯЧ 558 РУБЛЕЙ 50 КОПЕЕК** – СУММА ОГРОМНАЯ ДЛЯ ТОЙ ПОРЫ, КОГДА РУБЛЬ БЫЛ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ И ХОРОШО ОБЕСПЕЧЕННОЙ ЗОЛОТОМ МИРОВОЙ ВАЛЮТОЙ. И ЭТО ЕЩЕ НЕ СЧИТАЯ СТОИМОСТИ УЧАСТКА ПОД ЗАСТРОЙКУ.



Дом Азовско-Донского коммерческого банка



Служащие в одном из залов банка



Сейфохранилище банка

стоящему жестким, мировым, а банк помогал заводам и фабрикам остаться на плаву, реорганизовать производство и управление. Но руку с горла, то есть, простите, с пульса спасенной компании уже не убирал. В итоге к середине второго десятилетия XX века он, как тогда говорилось, патронировал целые промышленные груп-

пы в разных отраслях промышленности – от текстильной до добывающей. Вкладывались средства и в строительство железных дорог, по протяженности которых наша страна уступала в ту пору, пожалуй, только Америке.

Разумеется, банку такого масштаба без офиса в столице было не обойтись. И Борис Каменка, задействовав

все свои петербургские связи, приобрел для него самое роскошное место, какое только можно было найти, – неподалеку от Дворцовой. А проектировать здание пригласили молодого петербургского архитектора Федора Лидваля. То есть, разумеется, для соблюдения всех приличий был объявлен конкурс проектов, в котором приняли участие многие знаменитые зодчие, но в правлении все знали, что победит именно Лидваль. Дело в том, что Борис Каменка жил в доме, буквально только что построенном этим архитектором, и в самых восторженных выражениях отзывался о таланте проектировщика.

Справедливости ради отметим, что из всех участников конкурса только Федору Лидвалю удалось решить задачу, перед которой спасовали его коллеги. По условиям задачи операционный зал банка должен был находиться на первом этаже и при этом быть «двухсветным», то есть иметь окна в двух стенах напротив друг друга, дающие максимум естественного дневного освещения. Варианты со стеклянным куполом, витринными окнами и так далее были отклонены как не соответствующие требованиям безопасности. Лидваль же включил в проект две стеклянные стены, выходящие в узкие световые колодцы, перекрытые стеклянной же кровлей, выстроенной под большим уклоном. Азовско-Донской был возведен в модном в ту пору стиле северного модерна – много пространства, света, отсутствие громоздких элементов, повсюду стекло, зеркала, металл.

Надо отметить, что условия конкурса были довольно жесткими. Во-первых, делался очень серьезный акцент на пожарную безопасность, так что все строительные материалы должны были непременно быть огнеупорными. А во-вторых, Борис Каменка заранее продумал, что должно включать в себя банковское здание, и отступить от его списка было ни в ко-

ем случае нельзя. Помимо операционного зала площадью порядка 400 квадратных метров на первом этаже располагались четыре директорских кабинета, приемная и, разумеется, вестибюль, гардеробные и уборные. Подвал отводился под архив, кладовую и, собственно, банковское хранилище на 300 сейфов, а на втором этаже и выше размещались зал заседаний, кабинеты членов правления, секретариат, экспедиция, почта и даже столовая с буфетом. Помимо этого, в здании должны были находиться квартира управляющего домом, три квартиры для дворников, швейцарская, котельная, склад угля и прачечная. В процессе проектирования и строительства выяснилось, что все это в одном здании явно не поместится, и пришлось прикупить соседний участок, так что адрес банка стал таким, каким мы его знаем сегодня, – Большая Морская, 3-5. К чести Федора Лидваля, ему удалось объединить два корпуса настолько естественно, что они даже внешне смотрятся единым ансамблем.

На создание столичного филиала было потрачено 658 тысяч 558 рублей 50 копеек – сумма огромная для той поры, когда рубль был самостоятельной и хорошо обеспеченной золотом мировой валютой. И это еще не считая стоимости участка под застройку.

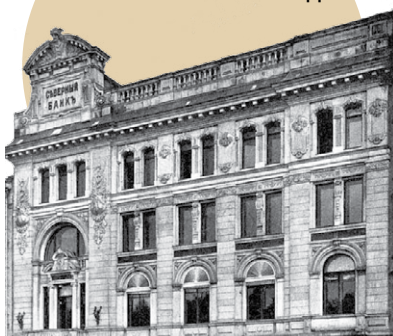
Консолидация активов

Азовско-Донской был пятым в стране по объему активов и вторым по размеру акционерного капитала (после Русского для внешней торговли банка). Ну а первым к 1917 году по основным активам, кредитам, вкладам и счетам стал Русско-Азиатский банк.

В начале XX века Societe Generale стремилась расширить свое присутствие в нашей стране. В 1901 году в Петербурге открылось дочернее предприятие – Северный банк. Поэтому свернем с Большой Морской на Невский и прогуляемся по его четной стороне до дома 62. Но по ходу взглянем в Дом книги – работу архитектора Павла Сюзора. Чтобы потом сравнить с его «банковской работой».

Предшественником Северного банка в здании на Невском, 62, тоже было кредитное учреждение – Азовский коммерческий банк, открытый банкиром Поляковым. Яков Соломонович был одним из трех братьев Поляковых, чья фамилия на рубеже веков была известна в России в финансово-промышленных кругах не меньше, чем имена Путиловых или Рябушинских. В 1896-1898 годах специально для банка было возведено существующее здание в стиле эклекти-

ЗА КОРОТКОЕ ВРЕМЯ РУССКО-АЗИАТСКИЙ БАНК ОФОРМИЛСЯ В САМОЕ КРУПНОЕ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ КРЕДИТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОГО ТИПА.



Здание Русско-Азиатского банка



Одно из помещений банка



Лестница в здании банка



Безопасные ящики вкладчиков банка

ки по проекту архитектора Бориса Гиршовича (он, к слову, отметил и в другой банковской постройке на Невском проспекте – совместно с архитектором Марианом Лялевицем построил и неоклассическое здание Сибирского торгового банка в доме 58).

Однако буквально через несколько лет банк был закрыт, и здание перешло к Русско-Азиатскому банку, который образовался путем слияния находящихся под контролем французских акционеров Русско-Китайского и Северного банков. В 1909-1910 годах операционный зал был расширен по проекту Альфреда Шпигеля.

Главой Русско-Азиатского банка стал Алексей Иванович Путилов, дальний родственник Николая Ивановича Путилова, основавшего в 1870-х «Общество путиловских заводов». Банк повел дела с размахом, за короткое время оформившись в самое крупное в Российской империи кредитное учреждение универсального типа. Участвовал, в частности, в финансировании развития отечественной нефтяной отрасли. К 1913 году годовой баланс российского подразделения Societe Generale составлял 84% баланса всей группы.

Революция 1917 года внесла свои коррективы. Но речь, как мы уже зна-

ем, шла лишь о временной приостановке деятельности.

В 1970-х группа Societe Generale вернулась – уже в СССР. А в начале 1990-х в России заработал банк «Сосьете Женераль Восток». Он одним из первых иностранных кредитных учреждений получил в 1993 году генеральную лицензию Центрального банка. В следующие годы группа расширяла свое присутствие за счет откры-

тия новых и приобретения существующих банков. И в 2010-м было объявлено о консолидации активов на базе Росбанка.

Петербургский офис разместился на набережной канала Грибоедова, 13. Здание до революции занимал Дом первого общества взаимного кредита, оно было построено в конце XIX века по проекту упоминавшегося выше Павла Сюзора. Но если Дом книги – образец модерна, то здание банка более строгое, выполнено в духе неоренессанса. Чтобы соответствовать всем актуальным тенденциям возведения банковских зданий, архитектор в компании с одним из членов правления банка совершил путешествие по крупнейшим финансовым центрам Европы того времени – Бельгии и Нидерландам, чтобы ознакомиться с современной практикой. Торжественное открытие состоялось в 1890 году. Здание получилось масштабным, роскошным и хорошо оснащенным. Павел Сюзор предусмотрел в доме электростанцию, паровое отопление, вентиляцию, водопровод, канализацию, сигнализацию, телефонную связь. Операционный зал радовал глаз колоннами из белого каррарского мрамора. Стройка обошлась недешево – в 686 тысяч 818 рублей 23 копейки, но цена была сопоставима с Азовско-Донским банком, о котором мы рассказали в первой главе.

ЗДАНИЕ ДОМА ПЕРВОГО ОБЩЕСТВА ВЗАИМНОГО КРЕДИТА ПОЛУЧИЛОСЬ МАСШТАБНЫМ, РОСКОШНЫМ И ХОРОШО ОСНАЩЕННЫМ.



Дом первого общества взаимного кредита



Операционный зал



Главный вход

В XXI ВЕКЕ ПОД РУКОВОДСТВОМ **РОСБАНКА** БЫЛА ПРОВЕДЕНА ПОЛНАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ С СОХРАНЕНИЕМ ИСТОРИЧЕСКИХ ИНТЕРЬЕРОВ. А ВСПОМНИТЬ ИСТОРИЮ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ КОШЕЛЬКА МОЖНО, ЗАГЛЯНУВ ВНУТРЬ. ЧТОБЫ ОФОРМИТЬ, НАПРИМЕР, ВКЛАД С МАКСИМАЛЬНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ **«ПРЕМИУМ 150 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ»** – СО СТАВКОЙ **15,5% НА СРОК 3 МЕСЯЦА** ИЛИ **15% НА 6 МЕСЯЦЕВ**. ЭТО МОЖЕТ СТАТЬ ОТЛИЧНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ЗАФИКСИРОВАТЬ ВЫСОКУЮ СТАВКУ В НАДЕЖНОМ БАНКЕ.

АССИСТЕНТ ИДЕТ НА ПОМОЩЬ

ЕСЛИ РАНЬШЕ ПОЧТИ ЕДИНСТВЕННОЙ АССОЦИАЦИЕЙ С КОНСЬЕРЖЕМ БЫЛ НЕКИЙ ГОСТИНИЧНЫЙ ПОРТЬЕ, ТО СЕЙЧАС ГРАНИЦЫ УСЛУГИ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИЛИСЬ. КЛИЕНТЫ РОСБАНКА ПОЛУЧАЮТ РАЗНООБРАЗНУЮ ПОДДЕРЖКУ ЭТОГО СЕРВИСА. СВОЕ СЛОВО СКАЗАЛИ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

✍ МАРИНА ПЕТРОВА / 📷 COTTONBRO / PEXELS.COM

С ПЕРСОНАЛЬНЫМ ассистентом, который может оказать медицинскую, юридическую помощь и даже содействовать в решении бытовых вопросов, можно связаться в чате в выделенном мобильном приложении «РОСБАНК Lifestyle».

Все больше функций

Профессия консьержа имеет долгую историю. В Средневековье они обслуживали семьи королей – хранили свечи, а также ключи от замковых комнат и следили за тем, чтобы у гостей было все необходимое. Консьерж был доверенным лицом двора и занимал высокое положение, так как имел доступ ко всем уголкам замка и знал все о его навигации и секретах. Позже, в XVIII веке, некоторые функции даже расширились – от присмотра за домашним персоналом до поддержания порядка и взаимодействия с полицией.

В современных домах можно выделить три группы консьержей. Первый – самый простой вариант, когда консьерж выполняет обычные функции: следит, чтобы в дом не входили посторонние, принимает корреспонденцию, может сдать вещи в химчистку и так далее. Второй – консьерж-служба с расширенными функциями. Жильцы могут пользоваться специальным мобильным приложением,

через которое получают самые разные услуги – заказ еды из ресторана, кофе в лобби, где проходит встреча, уборка и прочее. Третий вариант – это когда помимо всего прочего в доме работает doorman (мажордом) – человек в белых перчатках, который галантно открывает дверь, забирает у таксиста сумки, помогает выйти из автомобиля и держит зонт.

Современный личный консьерж не из сферы недвижимости выполняет любые задачи, которые клиент не может выполнить сам. Еще не так давно услугами этих специалистов могли пользоваться исключительно VIP-персоны. Сейчас они становятся более доступными – все больше людей обращается к разным типам помощников для аутсорсинга трудоемких и сложных задач. Как и консьержи средневековой Франции, профессионалы сегодняшнего дня готовы снять часть забот с плеч клиентов. Теперь можно ставить задачи и в виртуальном режиме. Все чаще эта услуга предоставляется и в банках.

Добавить в избранное

Персональный ассистент консьерж-службы Росбанка позволяет решать большой круг вопросов: от помощи по дому и медицинских услуг до юридического и налогового консалтинга.



ВСЕ ЗАДАЧИ МОЖНО КРУГЛОСУТОЧНО ОСТАВЛЯТЬ В ВИДЕ ЗАПРОСОВ В ЧАТЕ В ВЫДЕЛЕННОМ МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ «РОСБАНК LIFESTYLE». ТАМ ЖЕ МОЖНО ДОБАВЛЯТЬ СОБЫТИЯ В ИЗБРАННОЕ, СЛЕДИТЬ ЗА АКТУАЛЬНЫМИ ПРИВИЛЕГИЯМИ И СКИДКАМИ ОТ ПАРТНЕРОВ БАНКА ПО ЗАДАНЫМ ФИЛЬТРАМ. ПРИ ЭТОМ ТОТ САМЫЙ КОНСЬЕРЖ ОТВЕЧАЕТ ПРЕМИАЛЬНОМУ КЛИЕНТУ В РЕЖИМЕ 24/7. ОДНИМ СЛОВОМ, ПРЕМИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ РОСБАНКА МОГУТ ПОЛУЧИТЬ КРУГЛОСУТОЧНУЮ ПОДДЕРЖКУ.

Несмотря на изменения, произошедшие за последние 400 лет, цель консьержа сегодня остается той же, что и раньше: облегчать жизнь клиентам, выполняя задачи, которые съедают свободное время.

На самом деле переход услуги консьерж-сервиса в сторону digital отвечает общемировому тренду на цифровизацию. И в этом вопросе преимущество остается за теми игроками, которые первыми адаптировались под новые запросы клиентов и при этом имеют достаточную инфраструктуру, чтобы максимально оперативно перенести свои сервисы в онлайн. К слову, вкладчики Росбанка могут даже оформить онлайн-ипотеку, а в случае

с консьерж-сервисом премиальные клиенты смогут забыть про самостоятельное решение рутинных вопросов и полностью сконцентрироваться на достижении целей своего бизнеса.

Представить, что элитная услуга станет доступна остальным клиентам банка, еще каких-то десять лет назад было непросто. Впрочем, как и то, что любую услугу для премиальных клиентов Росбанка можно оформить онлайн, не посещая банк.

Цифровые консьерж-сервисы действительно наступают на пятки привычным галантным людям в белых перчатках – и как раз это уже неудивительно для digital-трендов последних лет.

15,5% ГОДОВЫХ В РОСБАНК PREMIUM BANKING

Зафиксируйте ставку по вкладу
в надежном банке



РОСБАНК | ПРЕМИАЛЬНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

Premium banking – премиальное банковское обслуживание

Вклад «Премиум 150 лет надёжности»: ставка 15,5% годовых в рублях, сумма – от 1 500 000 Р, срок размещения – 3 месяца. Максимальная сумма вклада 300 000 000 рублей, выплата процентов в конце срока. Генеральная лицензия №2272 от 28.01.15. ПАО РОСБАНК. Реклама.



ПРЕМИАЛЬНАЯ КАРТА #МОЖНОВСЁ

Совершайте выгодные покупки
с Росбанк Premium banking

НА ОДНОЙ КАРТЕ 2 ОПЦИИ НА ВЫБОР:
КЕШБЭК ИЛИ TRAVEL-БОНУСЫ



до **10 000** ₽/мес.
КЕШБЭК

3% кешбэка за покупки
в пяти выбранных
категориях

до **1%** кешбэка за покупки
в остальных категориях



до **5 TRAVEL-БОНУСОВ**

Начисление бонусов за оплату товаров
и услуг по карте

За каждые **100** ₽ → до **5 бонусов!**

Накопленными бонусами можете
полностью или частично оплатить
путешествия на портале
«Росбанк OneTwoTrip»:

1 Travel-бонус = 1 ₽



РОСБАНК | ПРЕМИАЛЬНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

Premium banking – премиальное банковское обслуживание

Размер кешбэка за любые покупки — 0,5-1% (за исключением операций, входящих в список исключений. Перечень исключений доступен на сайте www.rosbank.ru, размер повышенного кешбэка за покупки по выбранным категориям 3%. Размер travel-бонусов с подключенной опцией за каждые 100 ₽ зависит от суммы покупок: 0 - 40 000 ₽ – 1 бонус, 40 000 – 100 000 ₽ – 2 бонуса, 100 000 – 300 000 ₽ – 5 бонусов, от 300 000 ₽ – 1 бонус. За 1 месяц может быть начислено не более 10 000 ₽/5000 travel-бонусов по одной карте. Генеральная лицензия №2272 от 28.01.15. ПАО РОСБАНК. Реклама.