

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

# «Работать профессионально – значит уметь работать в любых условиях»

*Руководитель направлений  
Private Banking & Premium Banking ОТП Банка Елена Колосветова  
рассказала об особенностях и актуальных тенденциях  
на украинском рынке Private Banking*



## Как бы вы описали клиентов ОТП Private Banking?

— Основа нашей клиентской базы — топ-менеджеры иностранных компаний и владельцы бизнеса, разместившие в банке от 100 тысяч долларов и больше в любой валюте. Это, как правило, непубличные особы. И, как следствие, они хотят от банка быстрого и качественного выполнения своих запросов — профессиональной финансовой консультации и хорошего сервиса. Эти базовые потребности наших клиентов легли в основу концепции ОТП Private Banking. И она работает.

А отличаются ли украинские состоятельные клиенты от своих «визави» на Западе? Или никакой локальной специфики нет?

— Безусловно, клиенты в Европе и в Украине отличаются. Начнём с того, что для нашей страны Private Banking является достаточно молодым направлением бизнеса, тогда как в Европе клиенты не одну сотню лет получают привилегированный сервис. Последние, зачастую обладающие «старыми деньгами», больше интересуются сложными инвестиционными решениями, большой выбор которых представлен в развитых странах. Состоятельные клиенты в Украине самостоятельно заработали свой капитал (так как «старых» денег в нашей стране нет априори), поэтому более требовательны к уровню сервиса, а в управлении капиталом пока предпочитают более консервативные продукты.

## Какие тенденции в этом году наблюдались на рынке Private Banking?

— Рынок Private Banking в Украине, несмотря на изменения в экономике страны, претерпел значительно меньшие изменения, чем банковский рынок в целом. Что касается потребностей клиентов, то тут фокус сместился с инвестиционных инструментов, предназначенных для увеличения их дохода, на сберегательные программы для сохранения капитала. Поэтому наиболее востребованными сейчас являются такие консервативные инструменты, как банковские депозиты. В то же время мы в ОТП Банке придерживаемся следующего принципа: работать профессионально — значит уметь работать в любых условиях. Поэтому мы продолжаем стабильно выполнять свои обязательства, стараемся разрабатывать и предлагать нашим клиентам интересные решения. Так, совместно с ОТП Капитал — компанией по управлению активами, входящей в группу ОТП Group, мы внедрили

«гибридный» вклад. Он объединил в себе банковский депозит и инвестиционный фонд, что позволяет клиенту получить доходность выше, чем по обычным депозитам, и воспользоваться возможностями фондового рынка при низком уровне риска. Нам очень приятно, что это предложение из года в год привлекает всё большее число клиентов.

## Последние события в стране как-то повлияли на размер клиентской базы ОТП Private Banking?

— Как я уже сказала, ОТП Банк обладает ресурсами для стабильной работы и максимально эффективного решения вопросов наших клиентов. Устойчивое финансовое положение и хорошая репутация работают на нас — к нам часто переходят клиенты из других банков. Как результат, сегодня под управлением ОТП Private Banking находится более 4 млрд грн. И за последний календарный год наша клиентская база увеличилась на 60%.

## Как вам удалось в условиях, когда многие банки идут на сворачивание сетей, открывать новые отделения Private Banking?

— Мы считаем наличие отдельных специализированных офисов необходимым элементом Private Banking, поскольку это даёт возможность обеспечить нужный уровень обслуживания. Поэтому в ноябре мы открыли ещё одно новое РВ-отделение рядом с нашим головным офисом. Здесь всё организовано с максимальным удобством для клиентов — от современных роскошных интерьеров до уже хорошо знакомых нашим клиентам персональных менеджеров.

Беседовала  
Наталья Кириянова