



* **Как влияет открытая архитектура финансовых
продуктов и услуг на доходность бизнеса**

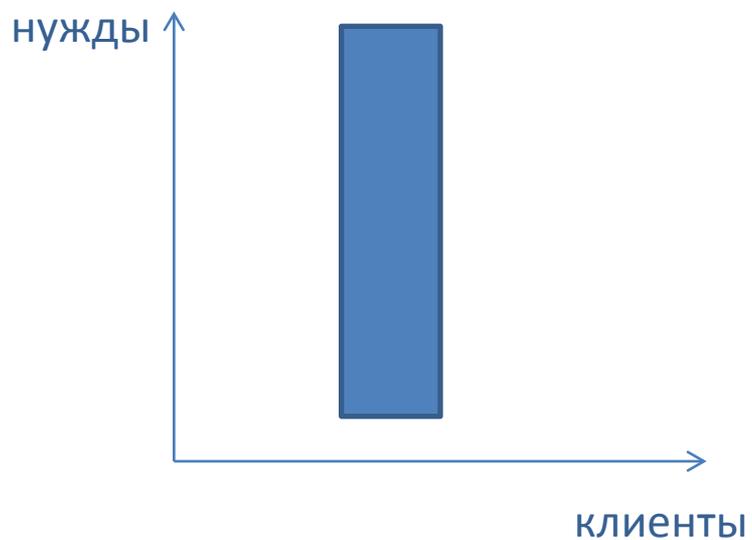
Мария Мурашова

21 июня 2012

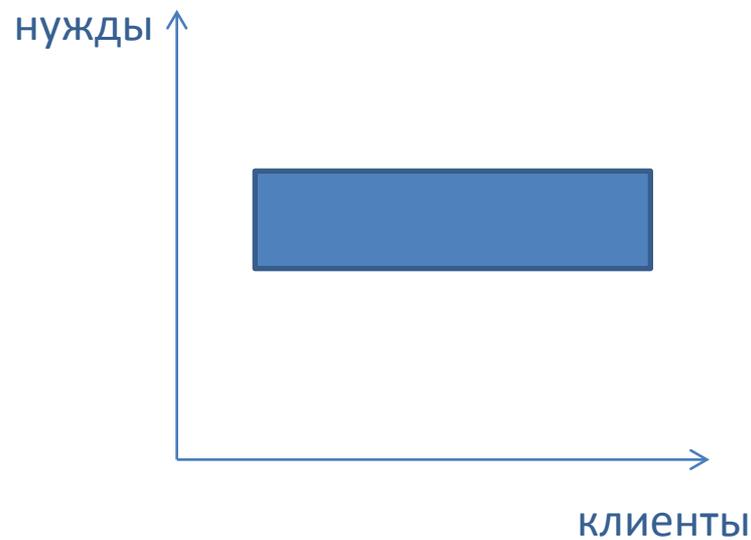
marketing.hse.ru

* Модели получения прибыли

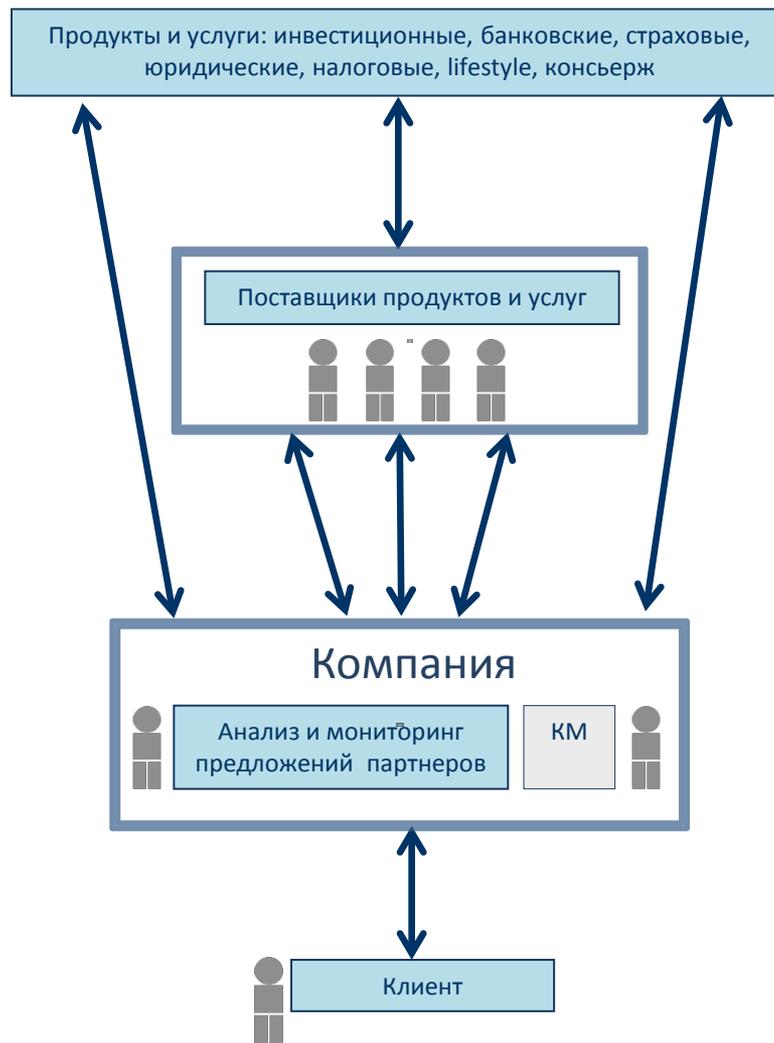
Фермерство



Охота



* Модель бизнеса в рамках «открытой архитектуры»



* Примеры. Private banking



Используемый нами принцип «открытой архитектуры» представляет собой новый подход к процессу оказания финансовых услуг. Благодаря этому принципу мы предлагаем нашим клиентам доступ к неограниченному спектру продуктов ведущих финансовых организаций мира. Это позволяет нам быть гибкими и независимыми при выборе верного финансового решения, которое будет принято со всей ответственностью и стремлением обеспечить лучший результат для клиентов.

Мы поставили перед собой цель предоставлять клиентам решения в области управления крупными состояниями, а не заниматься продажей отдельно взятых финансовых продуктов. Мы абсолютно уверены, что будущее — за глобальными решениями с «открытой архитектурой», учитывающими индивидуальные потребности клиента и открывающими перед ними весь имеющийся на рынке набор возможностей.



PRIVATE BANKING

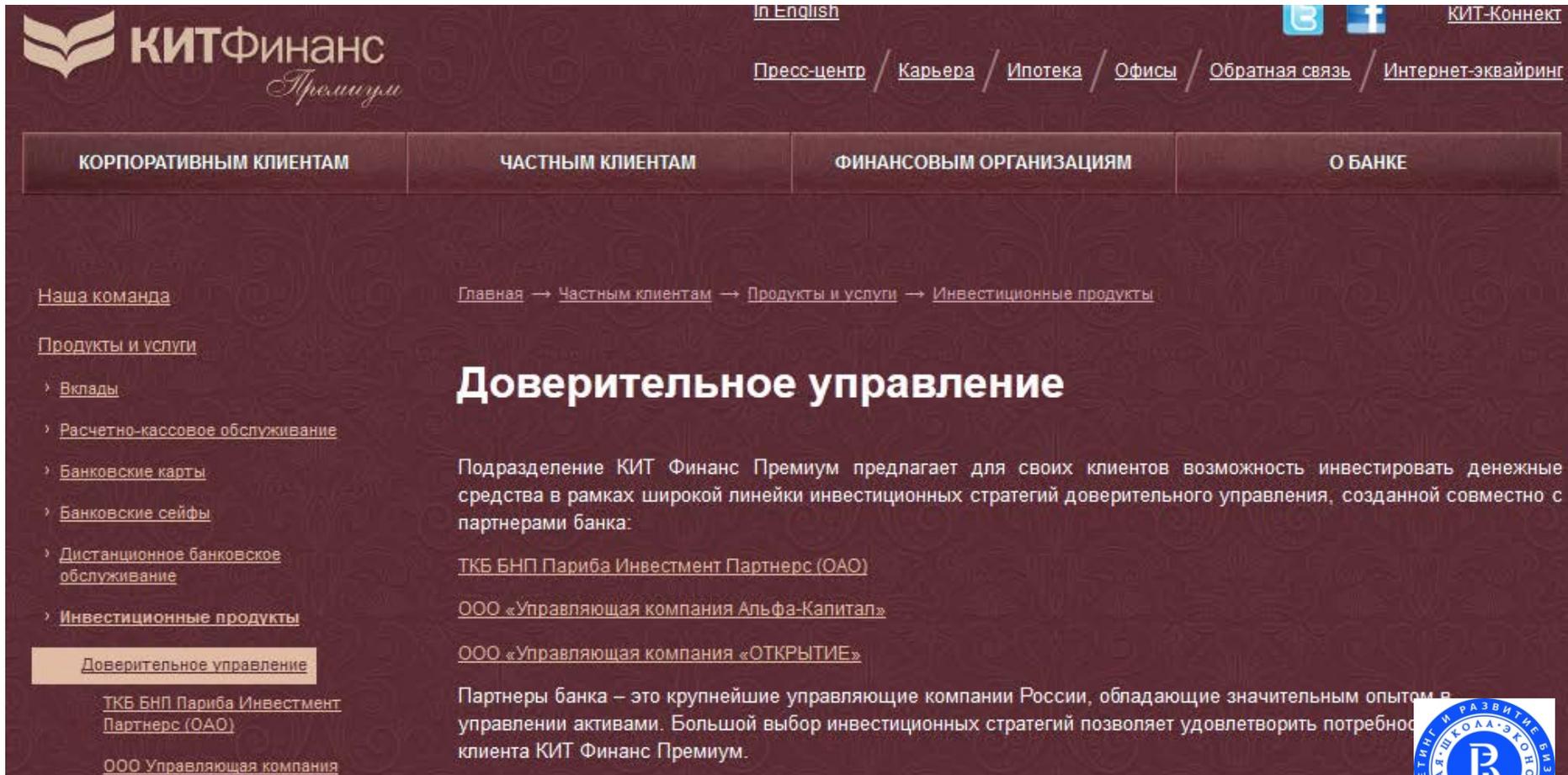
*Пертурбации на финансовых рынках, которые начались в августе, привели к тому, что состоятельные инвесторы из России стали проявлять неподдельный интерес к частным банкам, работающим по принципу открытой архитектуры. Об этом подходе в последнее время говорят немало, однако далеко не все осознают, что за ним стоит, считает **Андрей Веклов**.*

В нашем понимании открытая архитектура означает отказ от идеи продавать клиентам исключительно собственные финансовые продукты и решения. Вместо этого фокус смещается на финансовую экспертизу в области глобальных рынков, что позволяет банку значительно расширить свои возможности. Этот подход также подразумевает отсутствие ангажированности и полную свободу клиента в выборе инструментов инвестирования. Кроме того, такая организация банковского обслуживания позволяет существенно сократить издержки банка за счет оптимизации штата специалистов-"продуктовиков".

В свою очередь клиентов открытая архитектура привлекает по большей части тем, что способна предложить высшую степень независимости и контроля над собственными деньгами.

Вместо этого стараются максимально полно раскрыть особенности различных инвестиционных стратегии, предупредить о возможных рисках.

* Примеры. Mass affluent



The screenshot shows the website for KIT Finance Premium. The header includes the logo, navigation links (In English, Press-center, Career, Mortgage, Offices, Feedback, Internet-banking), and social media icons. The main navigation bar has four categories: Corporate Clients, Private Clients, Financial Organizations, and About the Bank. The left sidebar lists various services, with 'Trust Management' highlighted. The main content area features the title 'Trust Management' and a detailed description of the service, listing partner companies like TKB BNP Paribas Investment Partners and Alfa Capital.

КИТ Финанс
Премиум

[In English](#) [Пресс-центр](#) / [Карьера](#) / [Ипотека](#) / [Офисы](#) / [Обратная связь](#) / [Интернет-эквайринг](#) [КИТ-Коннект](#)

[КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ](#) [ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ](#) [ФИНАНСОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ](#) [О БАНКЕ](#)

[Наша команда](#) [Главная](#) → [Частным клиентам](#) → [Продукты и услуги](#) → [Инвестиционные продукты](#)

[Продукты и услуги](#)

- › [Вклады](#)
- › [Расчетно-кассовое обслуживание](#)
- › [Банковские карты](#)
- › [Банковские сейфы](#)
- › [Дистанционное банковское обслуживание](#)
- › [Инвестиционные продукты](#)

Доверительное управление

[ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс \(ОАО\)](#)

[ООО «Управляющая компания Альфа-Капитал»](#)

[ООО «Управляющая компания «ОТКРЫТИЕ»](#)

Партнеры банка – это крупнейшие управляющие компании России, обладающие значительным опытом в управлении активами. Большой выбор инвестиционных стратегий позволяет удовлетворить потребности клиента КИТ Финанс Премиум.

* Примеры. Mass affluent

Citigold

200 ЛЕТ citi

Что такое Citigold?

Преимущества

Информационный центр

Специальные предложения

Тарифы и условия обслуживания

- › Вход в Citibank Online
- › Подключить услугу
- › Стать клиентом

Что такое Citigold?

- › Текущие счета в различных валютах
- › Сберегательные счета в различных валютах

› Инвестирование с Citigold

Паевые инвестиционные фонды российских управляющих компаний

Главная / Что такое Citigold? / Инвестирование с Citigold / Паевые инвестиционные фонды российских управляющих компаний

Паевые инвестиционные фонды российских управляющих компаний

Паевый инвестиционный фонд (ПИФ) — один из самых популярных инструментов фондового рынка среди частных инвесторов.

ПИФы объединяют деньги многих людей для вложения в различные ценные бумаги и подразделяются на фонды акций, облигаций, смешанные, отраслевые, индексные и фонды денежного рынка. Инвестированием средств фонда

ЗАО КБ «Ситибанк» действует в качестве агента инвестиционных фондов следующих российских управляющих компаний:

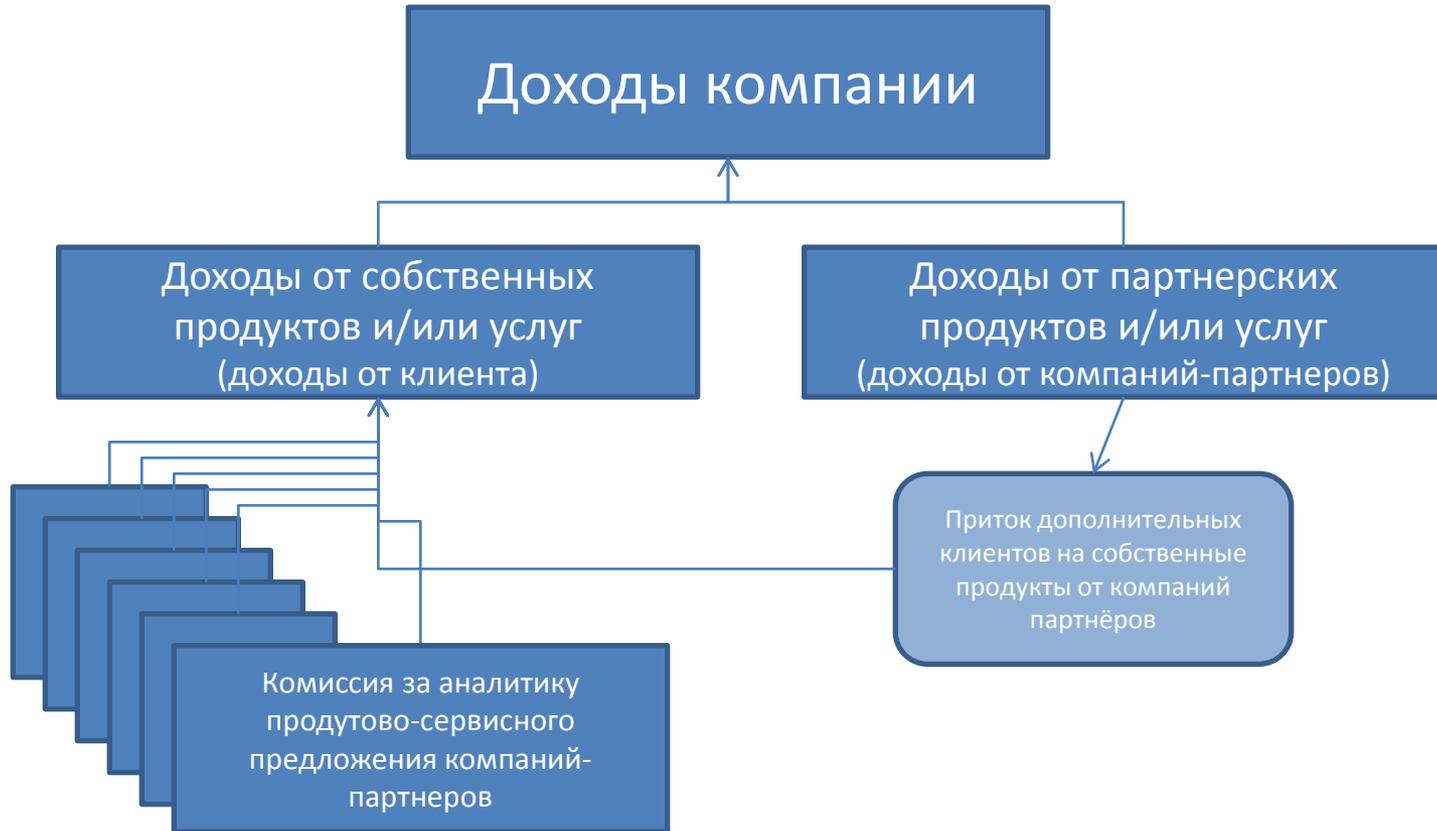
- ЗАО «Управляющая компания «Тройка Диалог», Лицензия ФСФР РФ № 21-000-1-00010
- ЗАО «Объединенная Финансовая Группа ИНВЕСТ» (ЗАО «ОФГ ИНВЕСТ»),
- ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс (ОАО),
- ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами»,
- ООО «Пионер Инвестмент Менеджмент»,



marketing.hse.ru



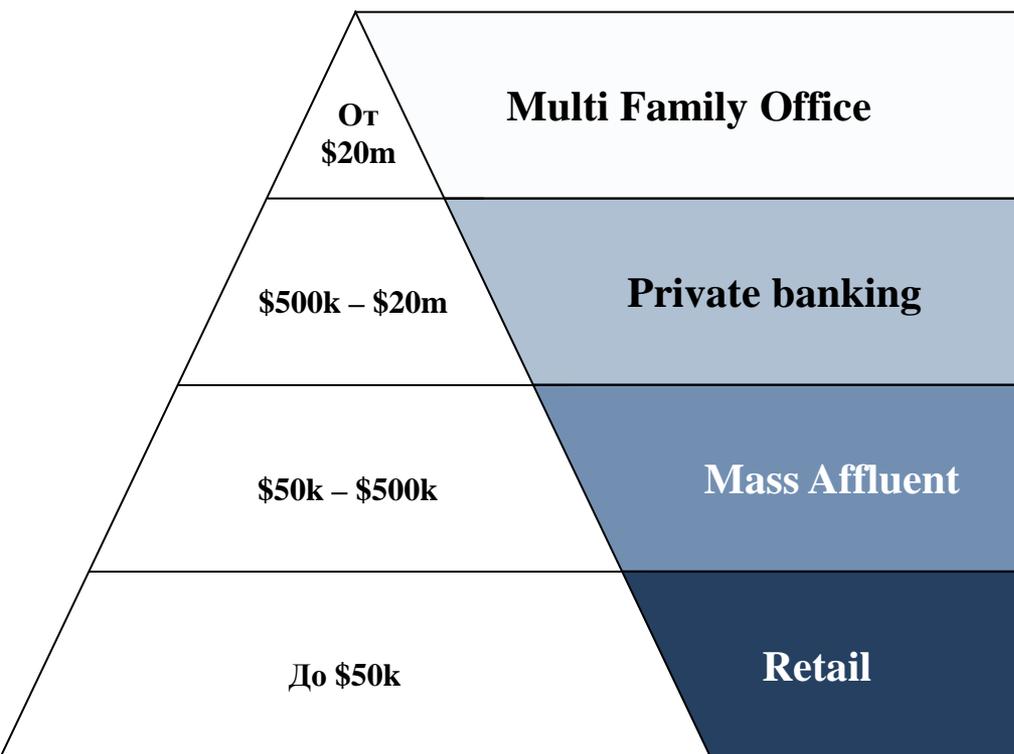
* Структура доходов компании



* Вопросы к обсуждению

- 1. Потребность в подобной услуге. Клиенты.** Какова ценность для потребителей финансовых услуг в «открытой архитектуре»? Кто тот клиент, кому важен доступ к продуктам и услугам в рамках «открытой архитектуры»?
- 2. Мотивация к развитию открытой архитектуры.** Какие предпосылки во внешней, внутренней среде могут стимулировать компанию перейти на модель бизнеса в рамках «открытой архитектуры»? Каковы цели (основные и дополнительные) поставщика финансовых решений в продаже продуктов третьих лиц?
- 3. Продуктово-сервисное предложение.** Какие нефинансовые продукты и услуги могут быть востребованы клиентами в рамках «открытой архитектуры» (юридические, налоговые, lifestyle, др.)?
- 4. Факторы риска.** Какие существуют риски у данной бизнес модели? Кому и как брать на себя риски по продуктам внешних провайдеров? Как избежать конфликт интересов?

* Сегментация по располагаемому объему денежных средств



Название банка	Пакет услуг для клиентов сегмента mass affluent	Минимальный порог входа для продуктов и услуг mass affluent
Юникредит Банк	«Prime club»	700 000 рублей
Промсвязьбанк	«PSB-Приоритет»	1 000 000 рублей
Сбербанк	«Сбербанк Премиер»	1 000 000 рублей
Банк Восточный Экспресс	Персональный банковский сервис	1 000 000 рублей
Альфа Банк	«Максимум»	50 тыс.долл.
Банк Траст	«Траст-club»	1 500 000 рублей
УРАЛСИБ	Премиальное банковское обслуживание	1 500 000 рублей
АбсолютБанк	Платинум	1 500 000 рублей
Райффайзен Банк	«Premium Banking»	2 000 000 рублей
Номос Банк	Премиальное банковское обслуживание	2 500 000 рублей
Ситибанк	«CitiGold»	2 500 000 рублей
СвязнойБанк	«Премиум»	3 000 000 рублей
ВТБ 24	«Привилегия»	3 500 000 рублей
БИНБАНК	B&N Exclusive	

Источник: Ситибанк, Исследование сегмента обеспеченных россиян (Mass Affluent) в контексте глобального финансово-экономического кризиса, 2009