



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

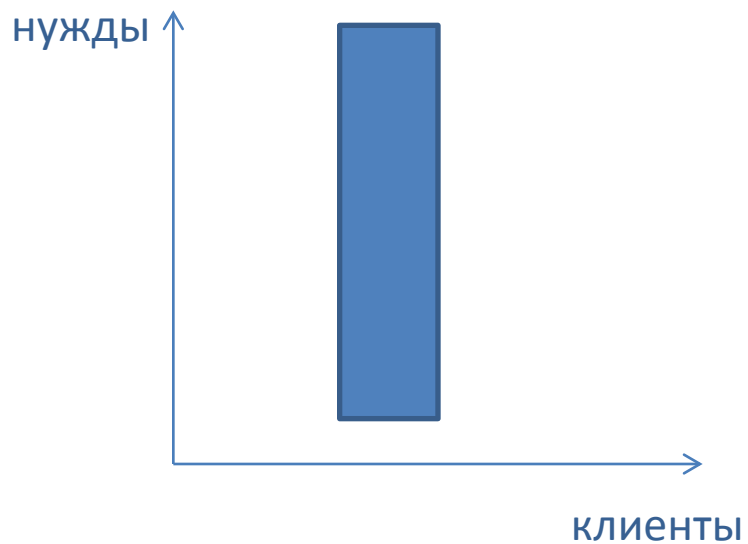
Мария Мурашова

21 июня 2012

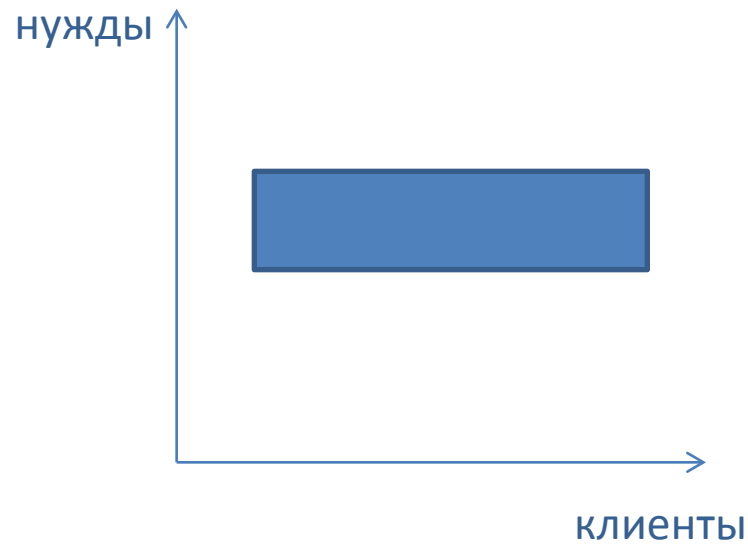
marketing.hse.ru

* 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.



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**.*

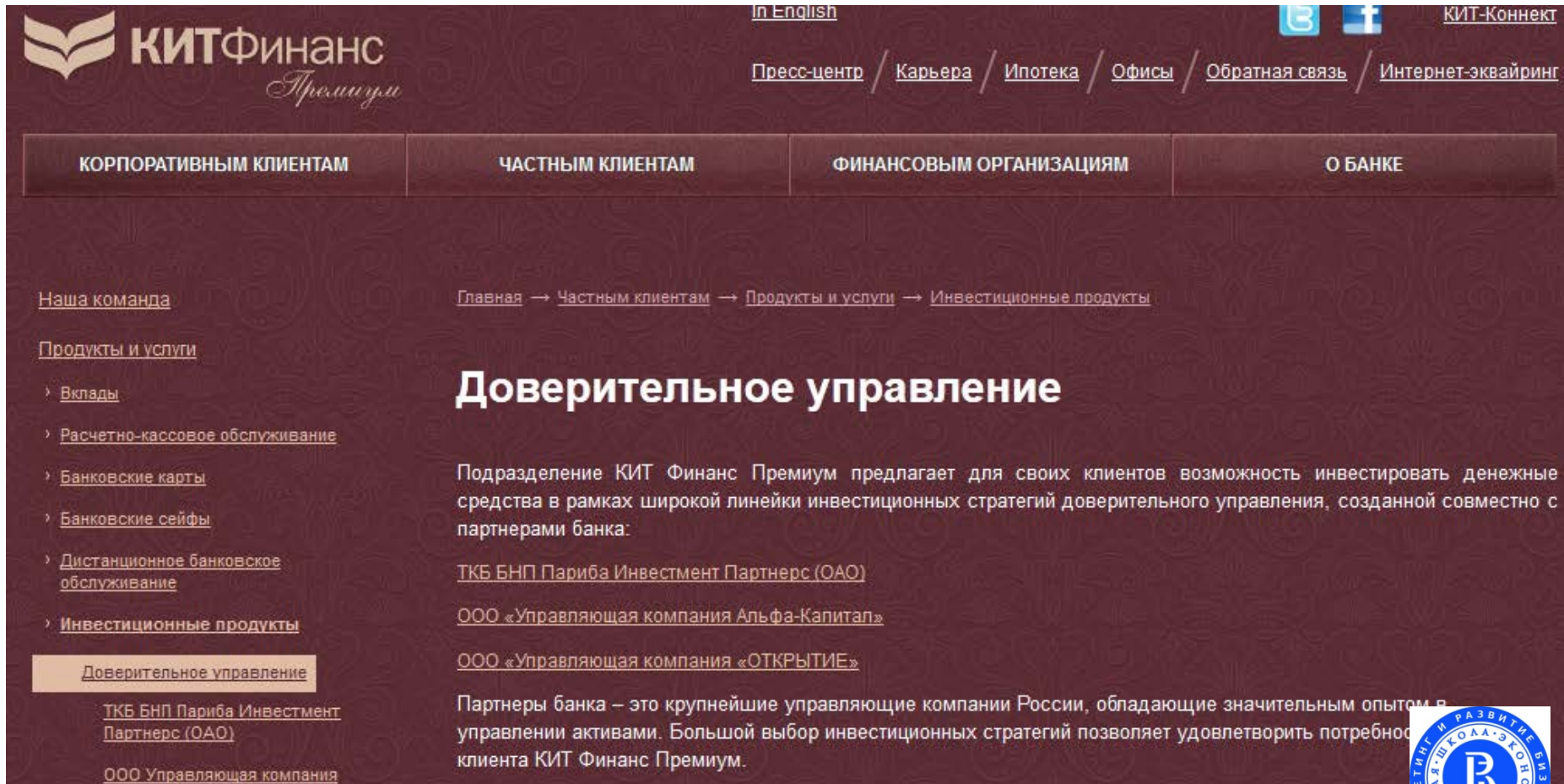
В нашем понимании открытая архитектура означает отказ от идеи продавать клиентам исключительно собственные финансовые продукты и решения. Вместо этого фокус смещается на финансовую экспертизу в области глобальных рынков, что позволяет банку значительно расширить свои возможности. Этот подход также подразумевает 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 KИТФинанс Премиум. The header includes the logo, navigation links for 'In English', 'Пресс-центр', 'Карьера', 'Ипотека', 'Офисы', 'Обратная связь', and 'Интернет-эквайринг', and social media icons for Twitter and Facebook. A top navigation bar contains buttons for 'КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ', 'ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ', 'ФИНАНСОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ', and 'О БАНКЕ'. The main content area is titled 'Доверительное управление' (Trust Management) and includes a breadcrumb trail: 'Главная → Частным клиентам → Продукты и услуги → Инвестиционные продукты'. The text describes the investment services offered by the bank's trust management department, listing partner companies like ТKB БНП Париба Инвестмент Партнерс (ОАО) and ООО «Управляющая компания Альфа-Капитал».

КИТФинанс Премиум

[In English](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [КИТ-Коннект](#)

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

[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](#)

Доверительное управление

Подразделение КИТ Финанс Премиум предлагает для своих клиентов возможность инвестировать денежные средства в рамках широкой линейки инвестиционных стратегий доверительного управления, созданной совместно с партнерами банка:

[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»,



Советы экспертов
Что делать с деньгами?

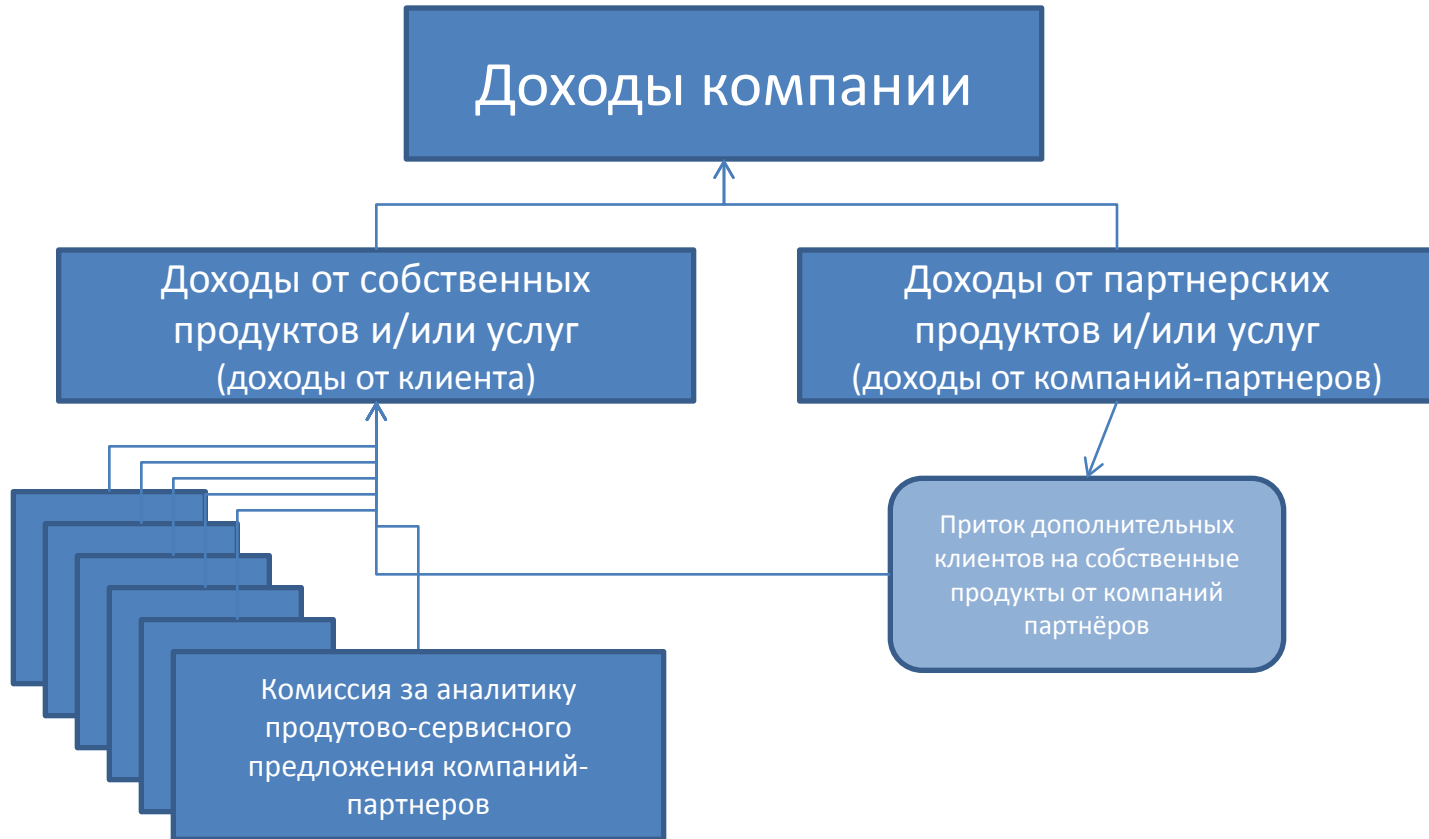


» Подробнее

marketing.hse.ru



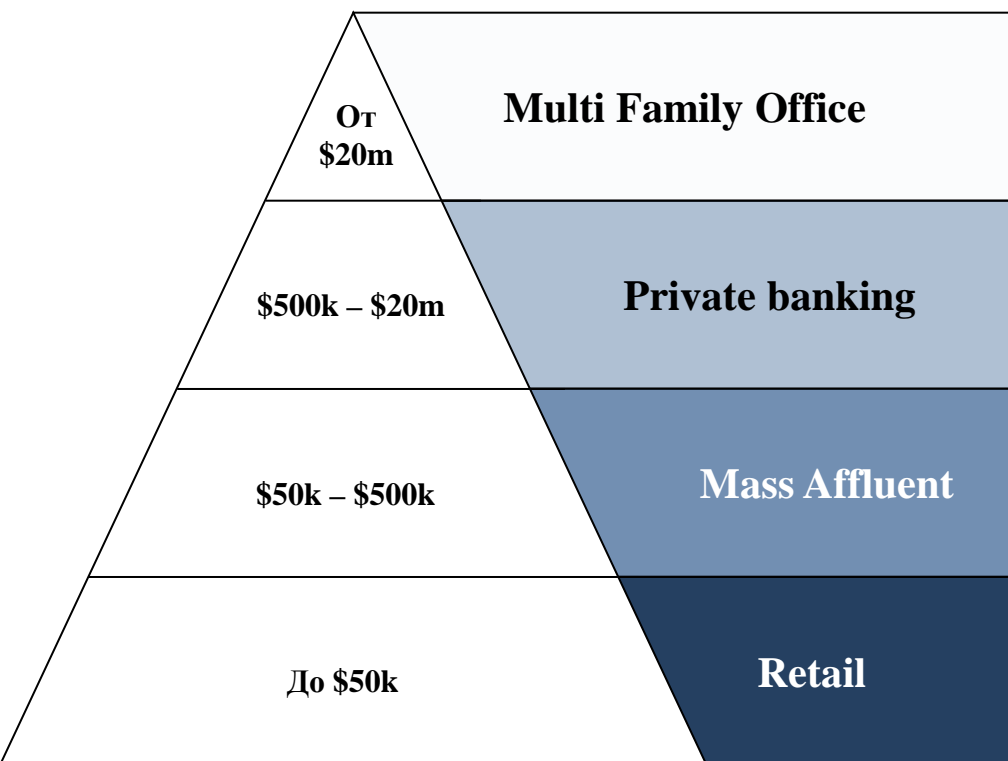
* Структура доходов компании



* 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