

Опыт взаимодействия банков и управляющих компаний.

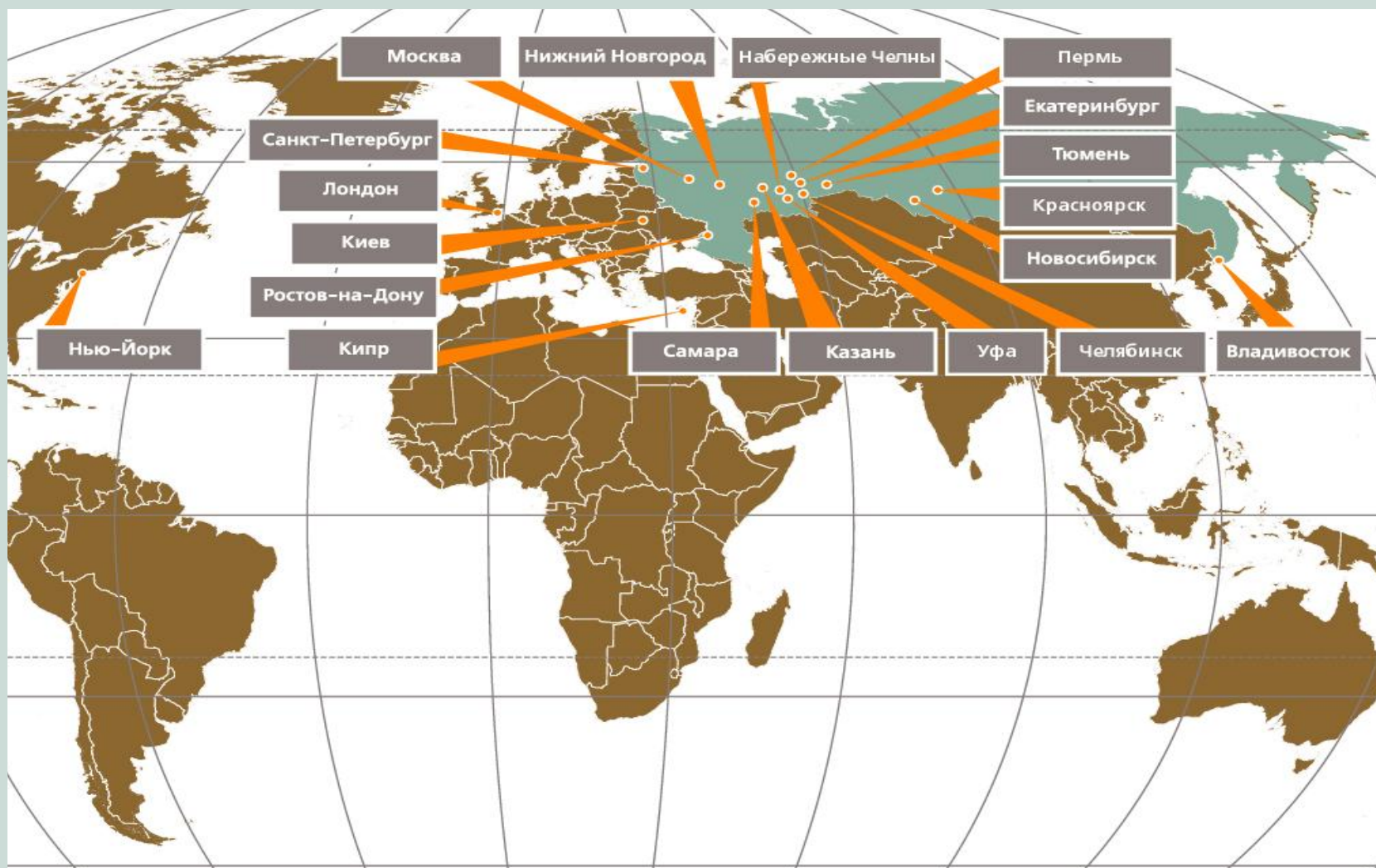
Построение системы дистрибуции инвестиционных продуктов.

2 Группа компаний Тройка Диалог

- Торговый оборот за 9 мес 2007 г. – **420 млрд. долл.**
- **30%** доля на рынке рублевых облигаций
- **15%** доля рынка брокерских операций с российскими акциями
- Общий объем активов под управлением – **\$ 4.5 млрд.**

Паевые фонды:

- Общая сумма активов – **\$ 1.3 млрд.**
- **15** паевых инвестиционных фондов
- **101 000** счетов клиентов
- **17%** рынка открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов



4 Банки-партнеры УК Тройка Диалог



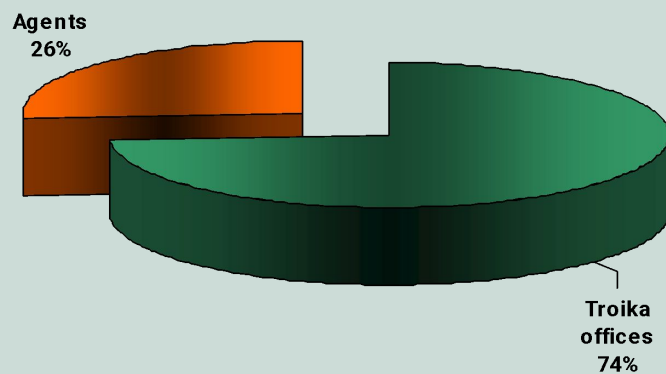
Новикомбанк



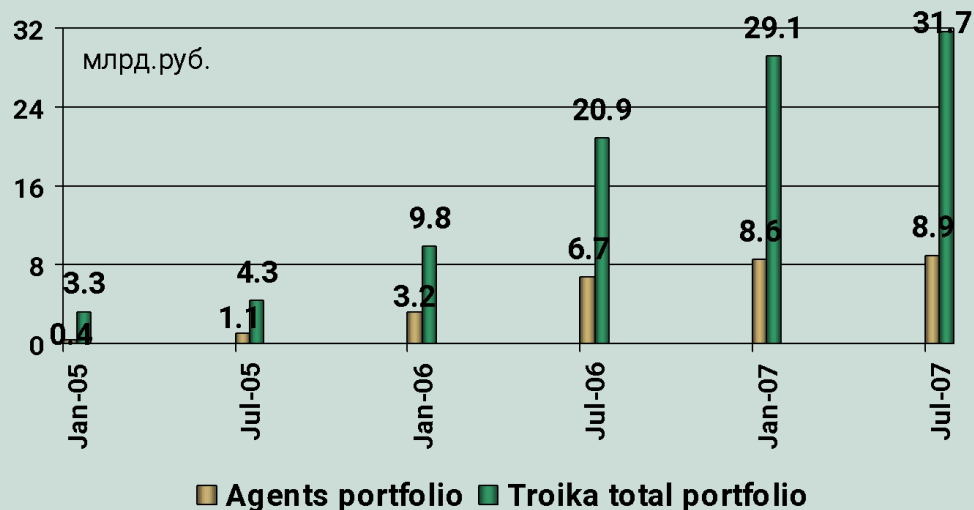
ПЕРВЫЙ
ЧЕШСКО-
РОССИЙСКИЙ
БАНК



Структура продаж ПИФ



Портфель активов ПИФ УК Тройка Диалог



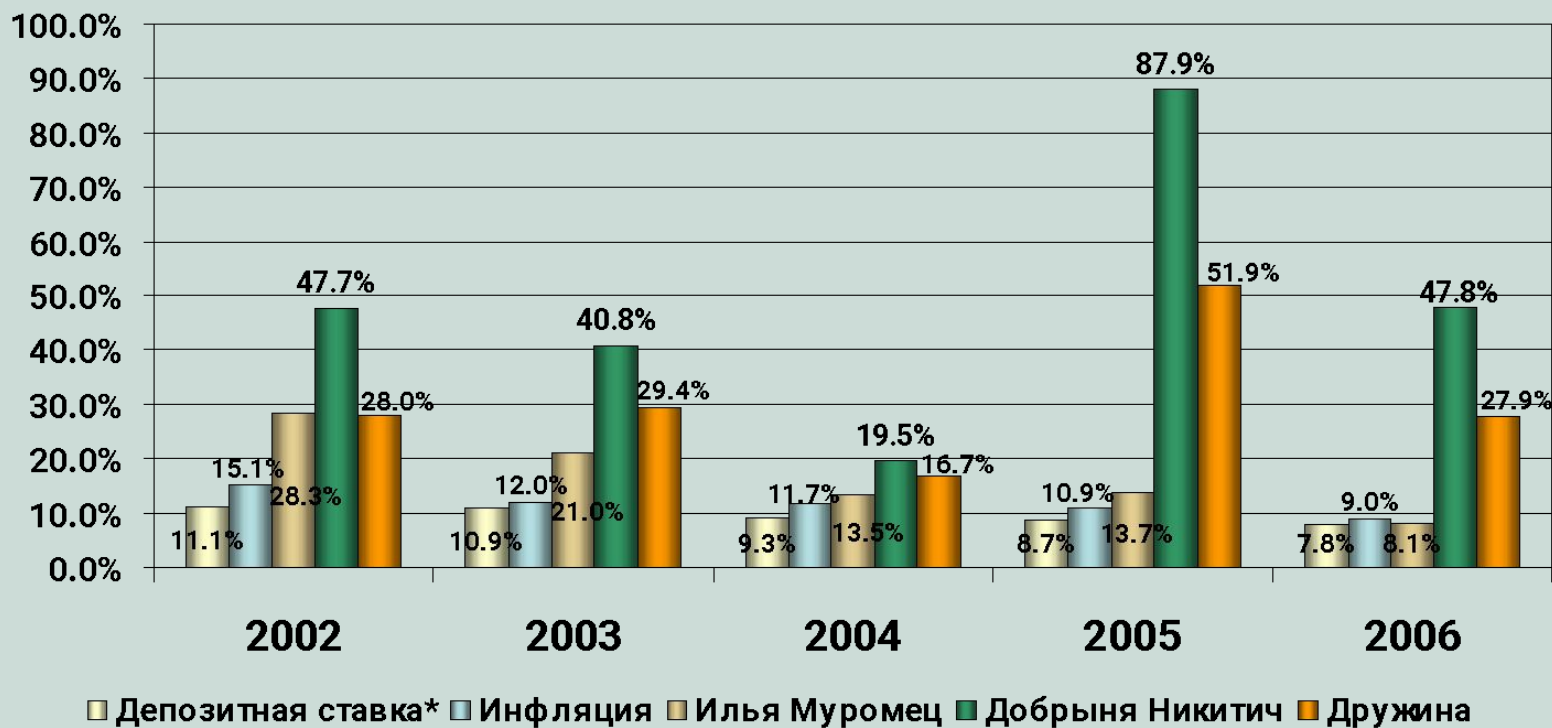
- Объем продаж фондов Тройки банками в 2006 году составил 250 млн. долларов
- Банки-агенты в 2007г. обеспечивают 26% продаж фондов Тройки Диалог
- По состоянию на 01.07.07. доля банков-агентов в общем портфеле фондов Тройки Диалог составляла 28%



*средневзвешенная ставка по рублевым депозитам населения в кредитных организациях сроком до 1 года

данные ЦБ РФ

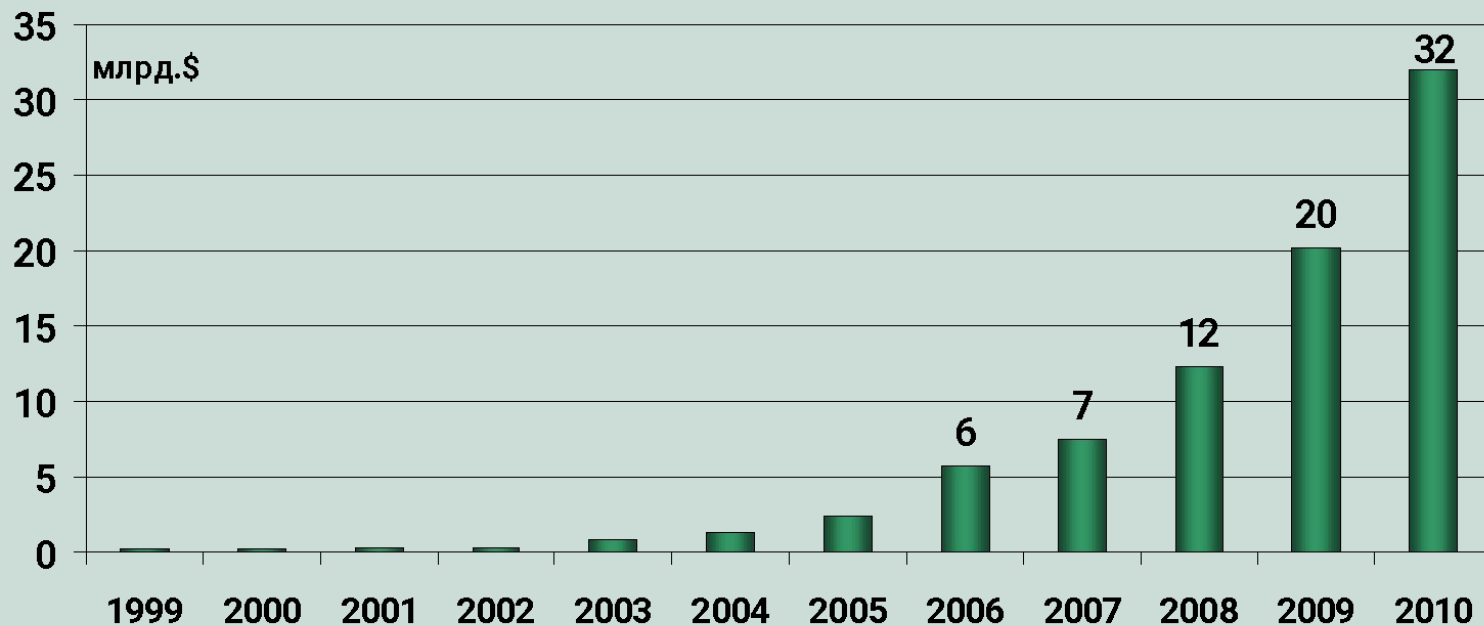
Предложить продукты, которые позволяют клиентам сохранить и преумножить свои сбережения



*средневзвешенная ставка по рублевым депозитам населения в кредитных организациях сроком до 1 года

данные ЦБ РФ, УК «Тройка Диалог»

Оценка рынка открытых и интервальных ПИФ до 2010 г.



* - прогноз УК «Тройка Диалог»

- Значительные агентские комиссионные доходы. За последние 12 месяцев Тройка заплатила 6.5 млн. долларов комиссионных банкам-партнерам
- Инвестиционные продукты не связаны с риском для банков
- Отсутствие больших первоначальных инвестиций

- Назначение менеджера проекта
- Выделение специализированных финансовых консультантов
- Проактивные продажи отдельным клиентским сегментам
- Зависимость вознаграждения консультантов от результатов продаж
- Система обучения сотрудников

- В настоящее время потребности клиентов в сохранении и преумножении своих активов не удовлетворены
- Рынок инвестиций частных клиентов находится в стадии активного роста. В 2010 г. Банки и УК заработают на управлении активами розничных клиентов 800 млн. долларов.
- Банки могут использовать ситуацию для развития своего бизнеса за счет внедрения инвестиционных услуг
- Системный подход к организации продаж гарантирует результат