

Посткризисные изменения в продуктовой линейке. Плюсы и опасности открытой архитектуры

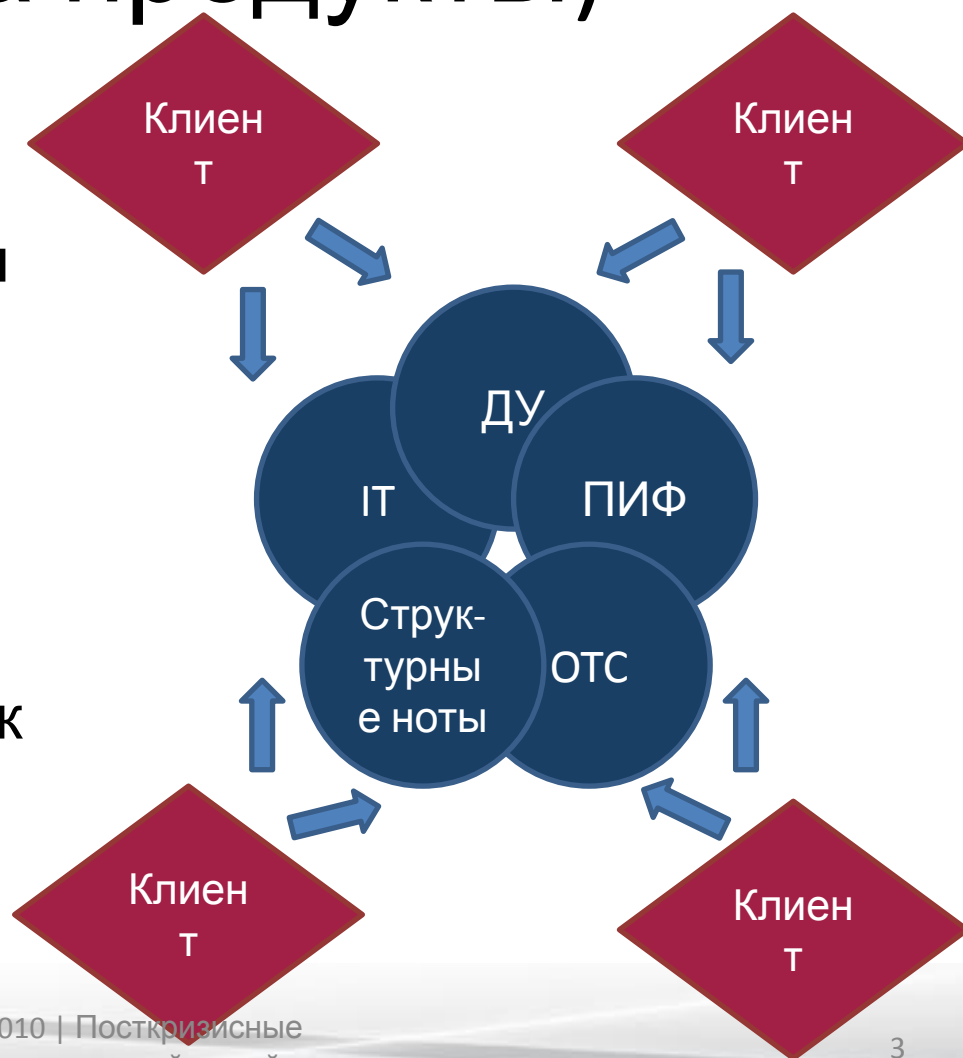
Москва, 19 октября 2010
А. Голубых

Проблемы индустрии Private Banking

- Кризис доверия и надежности
- Усиление регулирования
- Ужесточение конкуренции
- Необходимость изменения традиционной модели Private Banking
- Изменение продуктовой линейки

Продукты до 2009 г (фокус на продукты)

- Продукты Asset Management: классические продукты доверительного управления и коллективные инвестиции
- Отсутствие комплексного подхода к потребностям клиента



Изменение подхода в Тройке Диалог

- Тройка Диалог – старейшая компания на рынке финансовых услуг России
- 2007 год – принято решение об изменении модели работы с частными клиентами
- Кризис – катализатор процесса
- Новые подходы к Wealth Management: эволюция от Sales к финансовому советнику

Фокус на клиента



Advisory для VIP-клиентов

Индивидуальный подход к каждому VIP-клиенту:

- Формирование стратегии
- Аллокация активов
- Фидуциарные услуги
- Внешнее управление
- Консьерж-сервис

Открытая архитектура

Плюсы

- Расширение продуктовой линейки
- Доступ к новым финансовым рынкам

Минусы:

- Сокращение удельной доходности компании
- Торможение развития внутренней продуктовой линейки

Конкуренция – стимул повышения эффективности

**Спасибо за
внимание!**