

PRIVATE EQUITY КАК ПРОДУКТ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КРУПНОГО КАПИТАЛА.

Спикер: ЮЛИЯ КНУНЯНЦ, Советник управления инвестиционного консультирования.

- Владельцы крупного капитала – клиенты УРАЛСИБ | Private Bank.
- Объем активов – от 1 млн. USD (HNWI и UHNWI).
- Основа для анализа продукта – данные анкетирования клиентов 2014 года.
- Выборка: 109 человек (текущая численность клиентской базы – 137 семей).
- Профиль клиента: 60+, 70% - мужчины, 30% - женщины, владельцы собственного бизнеса.
- Цель: проанализировать восприятие клиентами частных капиталовложений, оценить перспективы продукта.



Хотели бы Вы включить
инструмент private equity в Ваш
инвестиционный портфель?

18% респондентов: «Инструмент мне не
знаком».

Если нет, то почему?

8% респондентов: «Мне важно наличие
реального контроля над моими
инвестициями».
7% респондентов: «Мне сложно доверять
финансовым посредникам».

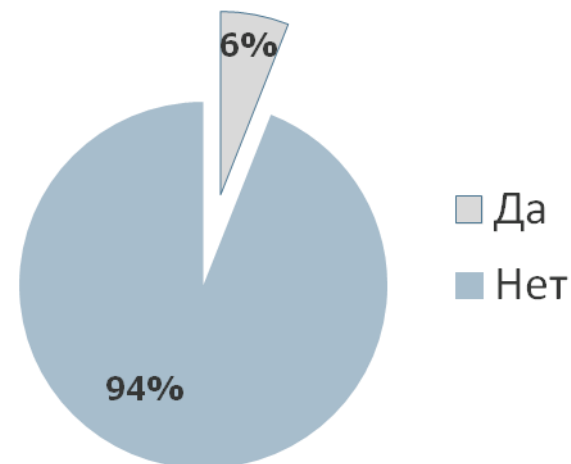
Владельцы капитала **30-50 млн. USD** отдают предпочтение семейным
офисам.

Владельцы капитала **10-30 млн. USD** кредитуют друзей/партнеров ,
сохраняя таким образом уверенность в сохранности средств.

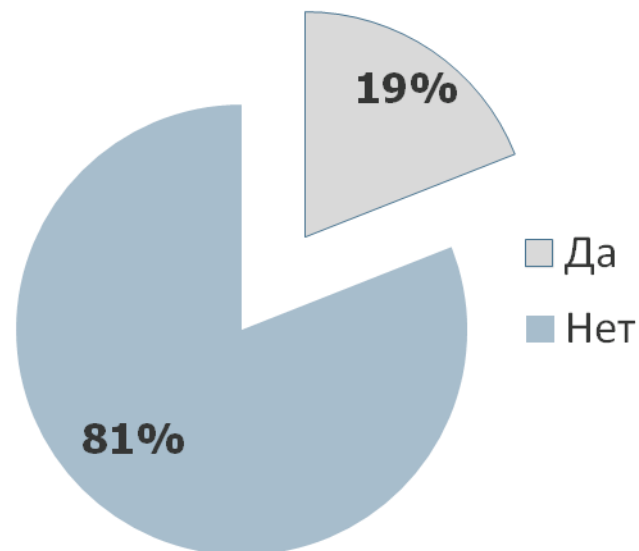
- Снижение объема избыточной ликвидности.
- Потребность в дополнительном финансировании частных проектов.
- Предстоящее повышение ставок в США создает предпосылки для увеличения волатильности.
- Вырос спрос на продукты с защитой капитала (топ-3 продукта для клиентов-инвесторов: облигации, депозиты, структурные ноты).

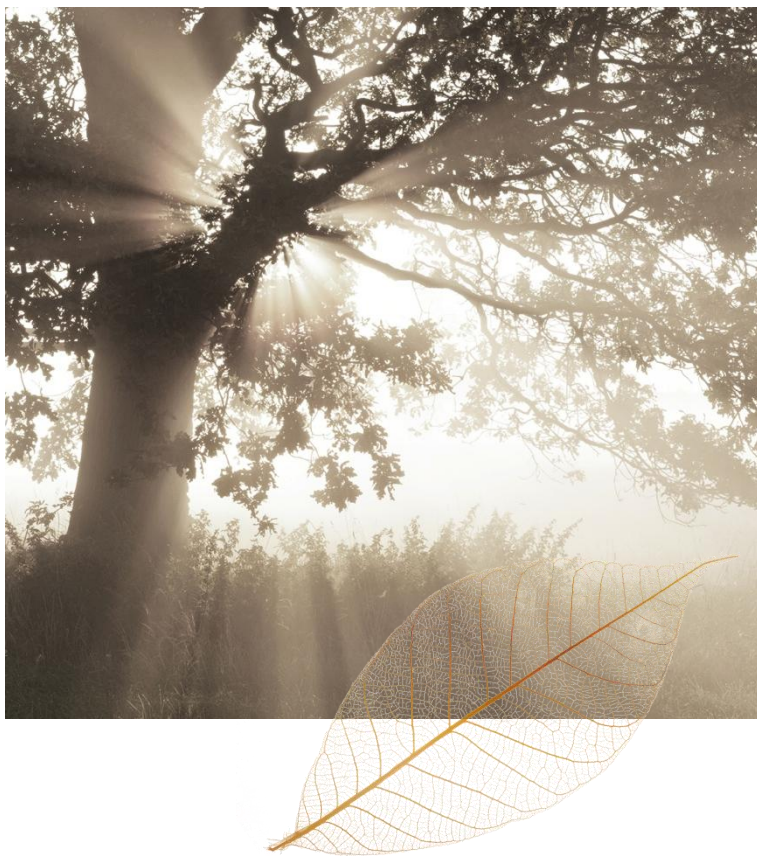
- Размер среднего чека достаточно велик для большинства клиентов.
- Инвестиционный горизонт 5-8 лет сложен для восприятия российским инвестором.
- Издержки - краеугольный камень при формировании инвестиционного портфеля.
- 5 лет назад издержки хеджевых фондов составляли 2/20, сейчас показатель близок к среднему и составляет 1/10.

Включает ли Ваш портфель прямые инвестиции?



Планируете ли Вы в будущем увеличить долю данного класса активов?





УРАЛСИБ | Private Bank

119002, г. Москва, ул. Арбат,
д. 36/2, стр. 6

+7 (495) 785 19 48
info@private-bank.ru
www.private-bank.ru