



Центр управления благосостоянием и филантропии
Московской школы управления СКОЛКОВО

География богатства. Оценка численности миллионеров в России

2021

WTC СКОЛКОВО

Центр управления благосостоянием Московской школы управления СКОЛКОВО

Центр помогает владельцам капитала пройти через сложный период трансформации частной собственности и отношения к ней.

Наши клиенты — владельцы частных капиталов, предприниматели разных поколений и члены их семей. Через профессионализацию, лучшее понимание интересов и потребностей владельцев капиталов и их семей сотрудники Центра стремятся снизить риски турбулентности как в управлении частным капиталом и преемственностью, так и при построении социальных проектов частных доноров.

Центр был основан в 2013 году по инициативе Рубена Варданяна и при участии Phoenix Advisors. С помощью исследований, аналитики и образовательных программ наша команда стремится распространять лучшие практики управления активами, построения family governance и реализации проектов в сфере благотворительности.

Постоянные партнеры WTC СКОЛКОВО



Noôdome

Дисклеймер

Материалы исследования, текст, графические изображения, иллюстрации являются объектами исключительных прав авторов и Московской школы управления «СКОЛКОВО», все права на данные объекты исключительных прав защищены. При воспроизведении фрагментов текста, данных, графиков и иллюстраций из настоящей публикации просим соблюдать правила цитирования и приводить ссылки на первоисточник. Московская школа управления «СКОЛКОВО» уважает права третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности и принимает все необходимые меры, чтобы не нарушать их.

Благодарности

Мы выражаем благодарность основателям и постоянным партнерам Центра:

Рубену Варданяну, партнеру-учредителю, заместителю председателя Международного попечительского совета Московской школы управления СКОЛКОВО и председателю экспертного совета Центра управления благосостоянием и филантропии Московской школы управления СКОЛКОВО

Андрею Шаронову, президенту Московской школы управления СКОЛКОВО

Алексею Станкевичу, управляющему директору Phoenix Advisors

Представителям компаний, принимавшим участие в обсуждении результатов на ранних этапах нашей работы:

- Семейный фонд RVVZ
- Frank RG
- Credit Suisse
- Citigold
- АТОН
- Knight Frank
- ГПБ Private Banking
- Private Development

Клубу **Noodom**, предоставившему свои возможности для встреч и дискуссий,

А также персонально за уделенное время, консультации, ценные советы и критику:

- **Алексею Анищенко**, Phoenix Advisors
- **Денису Хадееву**, Московская биржа, ММБА
- **Станиславу Зайцеву**, Frank RG

Центр управления благосостоянием Московской школы управления СКОЛКОВО

2021

Авторы исследования

Виктор Вяткин	к.юр.н., CEO Бутика наследственных решений «3В Консалтинг»
Дмитрий Агеев	Исполнительный директор Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы СКОЛКОВО
Иван Климов	к.соц.н., директор по исследованиям Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы СКОЛКОВО; ст.н.сотр. Международной лаборатории прикладного сетевого анализа НИУ ВШЭ
Олег Шибанов	PhD, Директор Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики Сколково-РЭШ

Рецензенты

Симон Кордонский	к.филос.н., профессор, заведующий кафедрой местного самоуправления Факультета социальных наук НИУ ВШЭ
-------------------------	---

Центр управления благосостоянием Московской школы управления СКОЛКОВО

2021

Содержание

01. К читателям

02. Executive Summary

03. Что известно о числе миллионеров в России?

04. Задачи и методология анализа

05. Как мы считали

06. Как проверить количество HNWI. Оценка показателей

07. Какую информацию дает анализ?

08. Портреты регионов

К читателям



Виктор Вяткин

CEO Бутика наследственных решений «3В Консалтинг»

Руководитель исследования SWTC «География богатства.
Оценка численности миллионеров в России».

В 2011 году банк, где я был членом правления, вел активную региональную экспансию. Решения принимались строго на основе внутренней аналитики, работы с целым рядом показателей. За год мы открыли для себя более десяти регионов. Одной из новых точек должна была стать Вологодская область, которая показывала неплохой уровень по нескольким важным индикаторам. Однако несмотря на привлекательность региона правление не приняло решения о развитии в нем. Один из членов правления объяснил, что весь ВРП области делает корпорация «Северсталь».

Десять лет спустя мне выпал случай применить тот опыт. WTC Skolkovo взялся за исследование, которого еще не было в России. Мы решили узнать, где живут российские миллионеры. Иначе говоря, ответить на извечный вопрос: есть ли жизнь за МКАДом?

Подобно правилам авиационной безопасности, написанным кровью экипажей и пассажиров неудачных рейсов, нашему исследованию предшествовали десятки миллионов долларов, потраченных игроками премиального сегмента на тестирование российских регионов.

В основу исследования, которое вы держите в руках, легли оценки иностранных think tanks, доступная для анализа макростатистика, ускользающие данные российских рынков премиальных товаров и проверка гипотез в горячих дискуссиях с профессионалами private banking и элитной недвижимости. Испытывая каждый их этих «камней» на прочность, мы старались как можно точнее определить свою дорогу.

Такой комплексный подход позволил не только посчитать количество миллионеров в каждом регионе. В результате выкристаллизовались кластеры территорий, схожих по набору признаков. Это подсказывает путь для исследования деловой активности и паттернов поведения миллионеров в регионах, что будет полезно для более точной настройки региональных сетей.

Мы планируем сделать этот проект ежегодным навигатором для профессионалов, работающих с российскими HNWI, и будем рады помочь вам найти новые возможности и избежать повторения чужих ошибок.

02. Executive summary

1

Мы склонны согласиться с оценками Credit Suisse и Capgemini по количеству долларовых миллионеров для России (более 200 000 человек). Эта оценка может быть согласована и с подсчетами Frank RG — потому что в последней используются только ликвидные активы, а не все богатство человека. Вероятно, проникновение услуг private banking в регионах ниже, чем количество людей, которые могут к ним прибегать, что подразумевает скрытые возможности для развития.

2

Региональные особенности распределения миллионеров добавляют следующие детали. Во-первых, есть два естественных центра притяжения (Москва и Московская область; Санкт-Петербург и Ленинградская область), которые «собирают» примерно половину богатых клиентов.

Во-вторых, на основании сходства в распределении трех показателей (ВРП, число люксовых автомобилей, число юриц) некоторые регионы получается объединить в «кластеры». «Портрет» каждого из кластеров определяется экономико-географической спецификой, особенностями банковской системы, потребительскими стратегиями и привычками владельцев капитала и некоторыми другими факторами.

Особо выделяется кластер «Территории скрытого богатства»: Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская область. Специфичность можно объяснить нежеланием богатых людей — жителей этих регионов — держать свои финансовые активы в банковской системе.

3

Мы можем утверждать, что при всех ограничениях исследования и предположениях о сопоставимости числа люксовых автомобилей и числа миллионеров мы получаем разумные оценки для регионов. Характер оценок — скорее консервативный, нащупывающий нижнюю границу численности HNWI. Мы видим, за счет чего и по каким индикаторам возможна коррекция вверх. Например, за счет люксовых авто, принадлежащих юрицам, или за счет уточнений сегмента сверхдорогого жилья (от 70 млн рублей) в Москве и Петербурге. С каждым из них нужно разбираться особо, поскольку некритическое использование этих данных может привести в наш анализ существенные искажения.

03. Что известно о числе миллионеров в России?

Оценки числа миллионеров в России очень сильно разнятся. В частности, Credit Suisse (CS) публикует цифру 297 000, а Capgemini (Cg) — 218 000 человек. Несмотря на расхождения, эти цифры оказываются значительно выше, чем данные Frank RG. По их подсчетам, число HNWI составляет 41 000. При этом у первых двух есть только макроэкономические оценки без точных данных, а у последнего — результаты по данным private banking по крупным городам.

Каким из этих оценок мы можем доверять? Какова природа различий в данных, представленных тремя командами аналитиков?

И сюда же относятся вопросы, которые открывают дорогу нашему исследованию. Можно ли сделать выводы о распределении миллионеров по всем регионам страны (как это частично сделали во Frank RG)? И какие выводы можно сделать для будущего российских финансовых рынков?

41 000

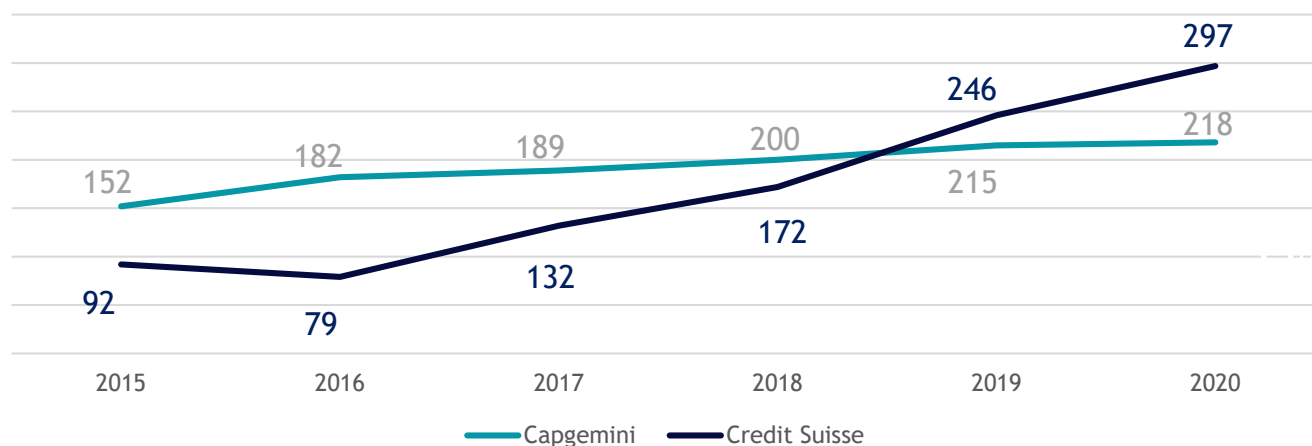
Frank RG, 2020 г.

37 000

Frank RG, 2019 г.

В нашем исследовании мы объясним, почему числа CS и Cg выглядят более верными, несмотря на применение «неточных» статистических показателей. «Неточные» не означают «неверные». Просто эти подсчеты строятся на использовании «регрессионных методов», которые позволяют оценить результаты для России на основании данных других стран без знания точного количества долларовых миллионеров у нас.

Рис. 1. Динамика численности HNWI
Данные Credit Suisse* и Capgemini за 2015–2020 годы



* Данные Credit Suisse, взятые в динамике, не очень согласуются год к году. По сравнению с данными Capgemini, они показывают более резкий прирост HNWI. Возможно, у Credit Suisse менялся подход или методика расчетов.

Прежде всего надо **разобраться с методиками подсчетов** Credit Suisse, Capgemini и Frank RG.

- Credit Suisse считает богатство домохозяйства. Capgemini из этого богатства вычитает главное жилище семьи, коллекции и потребляемые вещи. Frank RG исключает недвижимость и бизнес из рассмотрения.
- Оценки количества российских миллионеров от Credit Swiss и Capgemini не находят опровержения при сравнении с фиксируемыми статистикой дорогими объектами имущества.
- Методология Frank RG строится на опросе подразделений private banking примерно двух десятков банков и УК, а также на выборочном опросе клиентов. В таком подходе учитывается только ликвидность. Получается, что посчитанное таким образом число долларовых миллионеров не учитывает тех, кто не передаёт деньги в РВ (по разным причинам). Таких людей много.
- Аналитики Frank RG учитывают только клиентов с капиталом от 60 млн рублей (аналог \$1 млн до 2020 г.) — как в сегменте private, так и в рознице в целом. У банков и УК запрашиваются посегментная разбивка клиентской базы и оценка объема капитала под их управлением. Дополнительно оцениваются данные о пассивах и инвестициях, об инвестирующих клиентах.
- Методология Frank RG стремится учитывать тот факт, что большинство клиентов обслуживается в нескольких банках. Это позволяет оценить как эффект перетока из нижних сегментов (например, клиент держит в трех банках по 20 млн рублей, в совокупности он HNWI, хотя ни в одном из банков таким не числится), так и эффект «задвоения» клиентских баз в верхних сегментах. Вместе с тем, похоже, что при таком подходе не происходит агрегирования активов «маленьких» клиентов, которые пользуются услугами нескольких банков.

Различия в подходах предопределяют различия в цифрах. Однако возможно, что количество миллионеров в России несколько выше. Существует несколько десятков тысяч владельцев жилья стоимостью от \$1 млн, но со средним уровнем текущих доходов и потребления. Очевидно, этот сегмент нуждается в дополнительном изучении.

Также оценка может быть подвинута вверх за счет уточнений в сегменте сверхдорогого жилья в Московском регионе*. Объем сверхдорогого жилья в Москве остается плохо изученным и не имеет точной оценки. В «рынке», в обороте мы видим примерно десятую его часть (на ЦИАНе размещено не более 1/10 от количества фактического жилья в принципе и в Москве в частности). Например, наибольшее соотношение объявлений и жилья мы обнаружили в Тюмени: 8,6%.

* Мы не изучали этот сегмент досконально, лишь приблизительно установили нижнюю границу численности. Если в Московском регионе в этом сегменте рынка существуют какие-то специфические практики, которые делают «невидимым» его часть, это может существенно увеличить оценку численности HNWI — именно в силу фактора сверхконцентрации в Москве.

Задачи и методология анализа

Главная задача нашей работы — оценить надежность уже имеющейся информации о численности HNWI и построить распределение по регионам. Кроме того, мы хотим развивать методологию такой оценки и попытаться понять, через какие непрямые показатели можно проводить такой анализ.

Мы решили исследовать связь между числом миллионеров в российских регионах и несколькими макропеременными (см. ниже).

Целевая аудитория была определена нами как владельцы капитала с активами от \$1 млн.

Источником данных для нашего исследования стали:

- рейтинг регионов Frank RG, основанный на данных о численности клиентов РВ; данные Credit Swiss и Capgemini о численности миллионеров в России;
- государственная статистика (Росстата или ФНС):
 - распределение числа юрлиц по регионам;
 - распределение ВРП;
 - данные по числу люксовых автомобилей (дороже 3 млн рублей), принадлежащих физлицам;
 - данные о числе катеров с моторами от 100 л.с.;
- данные ЦИАН по сегменту дорогой и сверхдорогой недвижимости (более 10 млн рублей и более 70 млн рублей).

Наша основная гипотеза — что дорогие квартиры, автомобили или водные средства передвижения могут оказаться хорошим индикатором количества долларовых миллионеров.

Несколько исходных предположений позволили уточнить нашу стратегию:

- Оценки Credit Swiss и Capgemini вполне согласуются между собой за 2019 и 2020 годы. Разница объясняется различием в методологии: Credit Swiss учитывает в том числе и единственное жилье, Capgemini не берет его в расчет.
- Число долларовых миллионеров не может быть определено через отчеты государственных структур или через бюджетные показатели регионов.
- Автомобили класса люкс позволяют построить наиболее надежное распределение числа долларовых миллионеров, поскольку автомобили по большей части регистрируются в том же регионе, где и используются.
- Общее количество и распределение долларовых миллионеров может быть косвенно подтверждено через количество дорогого и сверхдорогого жилья в стране.
- Проникновение услуг private banking не является оптимальным и не распределено в одинаковой доле от численности HNWI в каждом из регионов.

Ограничения исследования

Мы видим несколько существенных ограничений нашего подхода. В этом отношении очень полезными оказались обсуждения с коллегами ранних версий исследования. Мы постарались суммировать все критические замечания и предложения.

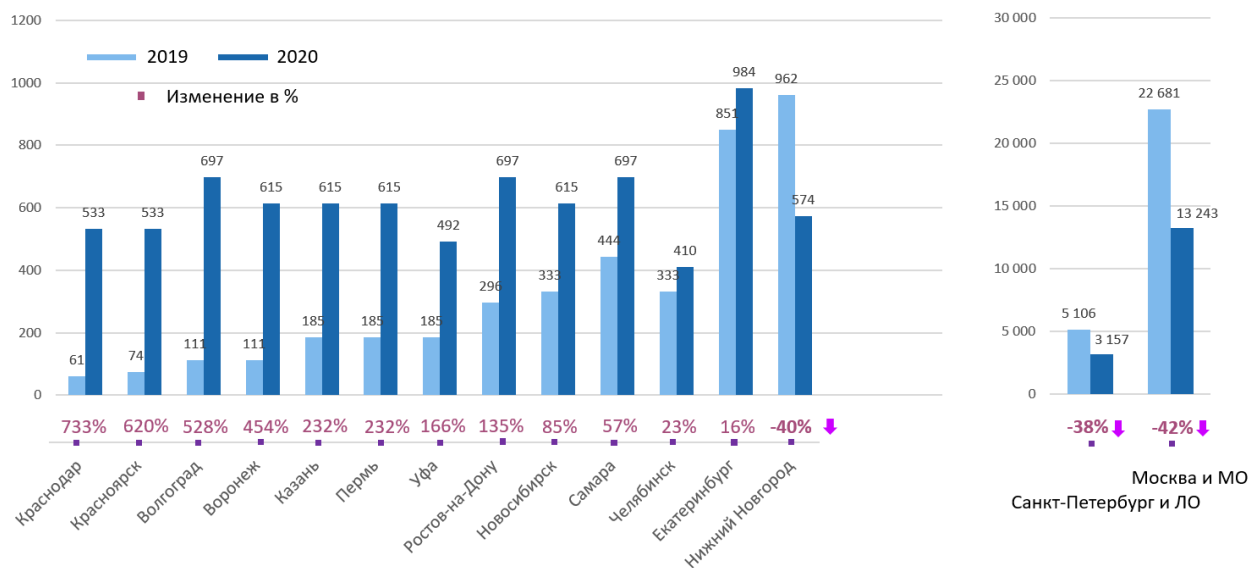
- Мы не считали сегмент private banking самостоятельно, а опирались на оценку Frank RG. Мы использовали ее как исходный показатель и пытаемся подвергнуть проверке. Различия в существующих данных о численности HNWI объясняются различиями в методологии подсчетов у Credit Suisse, Capgemini и Frank RG.
- Методология Credit Suisse учитывает BCE активы, а подход Frank RG подразумевает учет только финансовых активов. Для того, чтобы определить долю людей с финансовыми активами выше \$1 млн от общего числа клиентов, Frank RG опираются на данные Credit Suisse. Согласно им доля финансовых активов от всех активов клиентов в нижних сегментах (до \$10 млн) составляет 20 %. Исходя из этого, в анализ идет отсечка в \$5 млн совокупного капитала.
- Данные по депозитам, акциям и другим финансовым активам плохо доступны для исследования. Собрать их вместе почти невозможно из-за сочетания банковской и налоговой тайн.
- Нет данных о числе россиян в офшорах и иностранном РВ. Мы не знаем, как этот сегмент пересекается с российскими HNWI. Кроме того, у нас нет ответа, как можно выделить элитный уровень (UHNWI).
- Мы видим неодинаковую степень проникновения платформы ЦИАН в некоторых регионах. Показатель дорогого жилья — хорошее дополнение к анализу, но как на базовый показатель опираться на него нельзя.
- Анализируя разницу в методологии и в данных Credit Suisse и Capgemini, мы выделяем так называемых пенсионеров с «золотыми» квартирами ([см. стр. 20](#)). Такой подход вполне работает для данных Credit Suisse за 2019 и 2020 годы. Однако на данных за 2018 г. он даст отрицательные значения. С этим казусом нужно разбираться — не менялась ли методика? Почему данные показывают резкий рост от 2015 к 2019 году?

Есть еще одно обстоятельство, которое влияет на анализ и интерпретацию данных. Это динамика индикаторов в рейтинге Frank RG. Ниже приведено сравнение численности клиентов private banking за 2019 и 2020 годы по некоторым из российских регионов (Рис.2).

Из данных на графике видно, что в 2020 году сократилось количество клиентов private banking из топ-3 рейтинга 2019 года:

- в Москве и МО,
- Санкт-Петербурге и ЛО,
- Нижнем Новгороде.

Рис.2. Сравнение данных Frank RG о численности клиентов private banking за 2019 и 2020 годы



Дополнительные возможности

Во время обсуждений результатов работы участники сформулировали несколько идей, которые в будущем можно взять на вооружение.

- Со стороны банковского сектора взаимодействовать не только с блоками, обслуживающими физлиц, но и с корпоративным блоком — они должны быть лучше знакомы с региональной статистикой.
- Если получить доступ к тратам с карточек, то по ним можно отфильтровать траты на рестораны, перелеты и прочее больше 100 000 рублей. Одно из ограничений — тогда мы включим высокооплачиваемых профессионалов, которых мы не отличим от HNWI.
- ЦИАН — это доминирующий ресурс только на московском рынке. Мы планируем сделать по нескольким регионам сравнительный анализ баз ЦИАН, «Авито» и других распространенных именно в этих регионах ресурсов.
- Необходимо учитывать данные об аренде премиального жилья, то есть собственников и арендаторов в премиальном классе. Также необходимо понять, как можно учитывать данные об объемах введения премиальной и элитной недвижимости — она не выставляется на площадки.
- Стоит обратить дополнительное внимание на данные ФНС помимо транспортного налога. Надо разобраться, какая информация является открытой, насколько возможно воспользоваться региональной статистикой и насколько она будет полезна для анализа регионального распределения HNWI.

05. Как мы считали?

Наш подход строится на изучении нескольких макропеременных, которые являются индикаторами наличия HNWI в регионах. В этих индикаторах нам важны не столько абсолютные значения, сколько доля региона в общей цифре по стране в целом.

Мы считаем, что общее богатство распределено в недвижимости, люксовых движимых объектах, в бизнесе, а также в финансовых средствах — как наблюдаемых, так и ненаблюдаемых. За основу того, что включать в капитал, мы взяли подход Credit Suisse.

На первом этапе мы выбрали пять показателей (изучали больше, но остановились на этих):

- валовый региональный продукт;
- количество юридических лиц;
- число люксовых автомобилей (стоимостью от 3 млн рублей), находящихся в личном владении;
- число объявлений о продаже дорогого и сверхдорогого жилья (дороже 10 млн рублей и дороже 70 млн рублей);
- число судов с мощностью двигателя от 100 л.с., зарегистрированных на физических лиц.

Мы считали, что эти показатели могут оказаться хорошим индикатором распределения числа долларовых миллионеров по регионам России. Поэтому мы разбирались с достоверностью и особенностями подсчета каждого из показателей. Более подробную характеристику каждого из них можно найти дальше в материалах отчета.

Как мы увидим дальше, результаты по всем показателям получаются довольно устойчивыми, а также хорошо сочетаются с оценкой международных компаний.

Количество люксовых авто (дороже 3 млн рублей) у физлиц, 2018 г.*



145 809

Консервативная оценка количества сверхдорогого жилья в России (свыше \$1 млн), 2020 г.



217 000

Численность юридических лиц



3,7 млн

Количество судов с мощностью мотора больше 100 л.с., владельцы — физические лица, 2018 г.



31 686

* На конец 2020 года это были единственные агрегированные данные. В дальнейшем мы планируем сделать пересчет по более свежим данным.

Существенное отличие нашего подхода от подходов Credit Suisse и Capgemini состоит в том, что они не дают распределения численности HNWI по регионам. А аналитики Frank RG не работали с оценкой всех активов, а оценивали только сегмент PB.

Преимущество выбранной стратегии в том, что мы изучаем клиентскую базу, а не разные виды активов. Ограничение — мы не считаем миллионеров «по головам», а производим оценку. Кроме того, подход зависит от качества исходной информации. Некоторые цифры достаточно точные, другие — «оценочные», третьи — непрозрачны в своем происхождении или методологии подсчета.

На втором этапе мы выбрали наилучший показатель — люксовые автомобили в личном владении.

Его достоинство в том, что место регистрации автомобиля с высокой точностью привязано к месту его использования. Очевидный недостаток показателя — практика регистрировать автомобиль на юридическое лицо ([подробнее см. стр. 19](#)).

Опираясь на сведения о дорогих автомобилях, мы можем рассчитать долю каждого региона в совокупном люксовом автопарке страны.

Следующий шаг: мы распространили оценку численности миллионеров от Credit Suisse (в масштабе всей страны) на каждый из регионов согласно доле каждого в люксовом автопарке страны (Табл. 1).

Следует предупредить некорректную интерпретацию полученного ряда данных. Будет ошибкой буквально воспринимать конкретные цифры. Это лишь примерная оценка, подверженная определенным смещениям и ограничениям.

	Люксовые автомобили		Credit Suisse
Общее число	145 809	100%	297000
Москва и МО	61 940	42,5%	126166
СПб и Ленобласть	16 545	11,3%	33701
Краснодар	7 056	4,8%	14372
Ростов-на-Дону	3 550	2,4%	7231
Казань	3 292	2,3%	6706
Екатеринбург	3 081	2,1%	6276
Самара	2 587	1,8%	5269
Нижний Новгород	2 308	1,6%	4701
Ставрополь	2 111	1,4%	4300
Челябинск	2 071	1,4%	4218
Красноярск	1 935	1,3%	3941
Уфа	1 774	1,2%	3613
Новосибирск	1 629	1,1%	3318
Воронеж	1 472	1,0%	2998
ХМАО	1 441	1,0%	2935
Владивосток	1 406	1,0%	2864
Иркутск	1 370	0,9%	2791
Саратов	1 186	0,8%	2416
Пермь	1 157	0,8%	2357
Волгоград	1 044	0,7%	2127
Кемерово	1 027	0,7%	2092
Крым и Севастополь	1 012	0,7%	2061
Тюмень	966	0,7%	1968
Калининград	871	0,6%	1774
Оренбург	775	0,5%	1579

Табл. 1. Данные Credit Suisse о числе HNWI в России (2020 г.) и распределение по регионам согласно доле люксовых авто в личном владении (2018 г.)

На третьем этапе мы обратились к рейтингу регионов Frank RG, построенному на основе данных о проникновении услуг РВ.

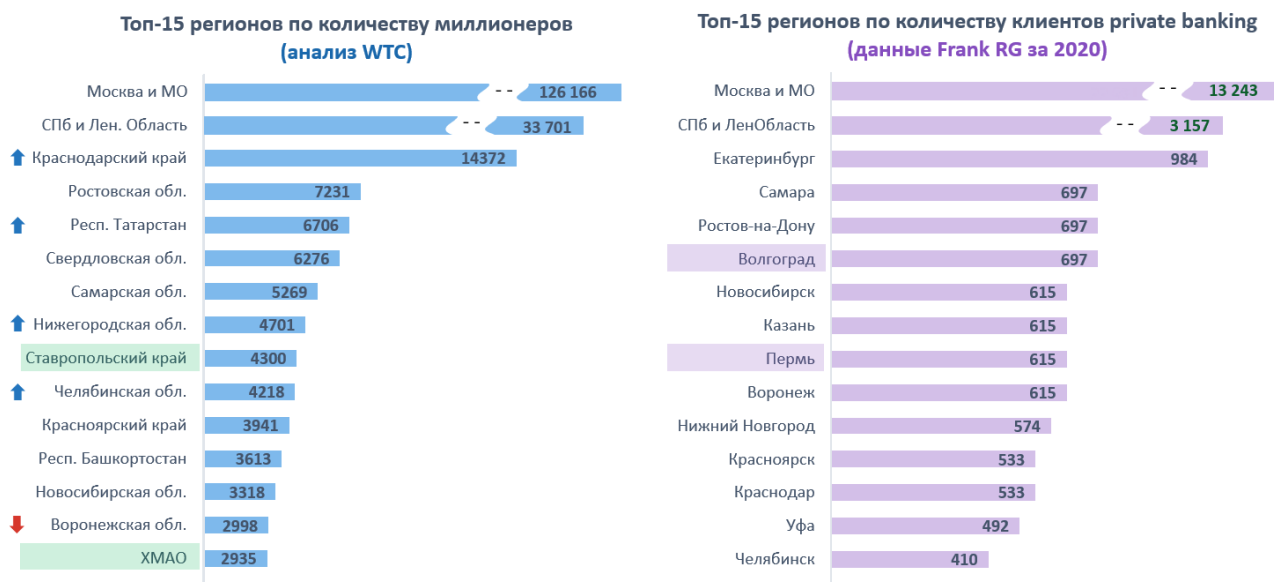
Из всех регионов мы отобрали Топ-15 позиций. Суммарно в них проживают 77,4 % миллионеров; в оставшихся насчитывается 22,6 %.

Сравнение двух рейтингов — рейтинга Frank RG и рейтинга WTC (Рис.3) — позволяет оценить проникновение услуг private banking.

Из сопоставления видно следующее:

- Из рейтинга Frank RG в рейтинг WTC не попали Пермская и Волгоградская области, однако появились два новых участника — Ставропольский край и ХМАО.
- В рейтинге WTC сильнее всего снизились значения у Воронежской области (-4).
- В рейтинге WTC поднялись Краснодарский край (+9) и Челябинская область (+5).

Рис.3. Распределение числа долларовых миллионеров по регионам России.



Четвертый этап нашей работы был связан с анализом корреляций некоторых показателей и изучением их сочетаемости по каждому из регионов.

На Рисунке 4 показано синхронное распределение по регионам таких индикаторов, как ВРП, численность зарегистрированных юридических лиц, а также число люксовых автомобилей, находящихся в личном владении.*

Регионы расставлены экспертным образом, но с соблюдением принципа: сначала идут территории, где показатель по люксовым автомобилям оказывается выше других, затем те регионы, где доминирует численность юрлиц, а после этого — с превалирующими значениями по ВРП.

Значения шкалы Y — это доля региона в суммарном общероссийском значении того или иного показателя (в процентах).

Несколько соображений, как читать и анализировать график

Если доля авто обгоняет доли других показателей, можно предположить, что не вся деловая активность отражается в ВРП.

- Если ВРП доминирует над другими показателями, возможны два правдоподобных объяснения:
 - регион не является бенефициаром деловой активности, капитал из него «вымывается»;
 - бенефициаром оказывается очень узкая «прослойка», небольшая группа людей — жителей региона.

- Если при высоком ВРП число юрлиц оказывается незначительным, бенефициаром деловой активности оказываются большие корпорации и/или федеральный центр — через систему налогообложения.
- Если доля юрлиц примерно равна ВРП или выше, это свидетельствует о существовании достаточно широкого круга экономически активных субъектов и о более равномерном их вкладе в создание ВРП.
- Низкое число люксовых автомобилей указывает на относительный недостаток денег в регионе, а также позволяет предполагать достаточно сильное социальное расслоение. Мы рассматриваем это как индикатор — достается ли существенная часть ВРП региону и какому числу экономически активных субъектов.

*Москва и Московская область, как и Санкт-Петербург и Ленинградская область на графике отсутствуют. Их значения настолько велики, что сделали бы нечитабельными значения по всем остальным регионам.

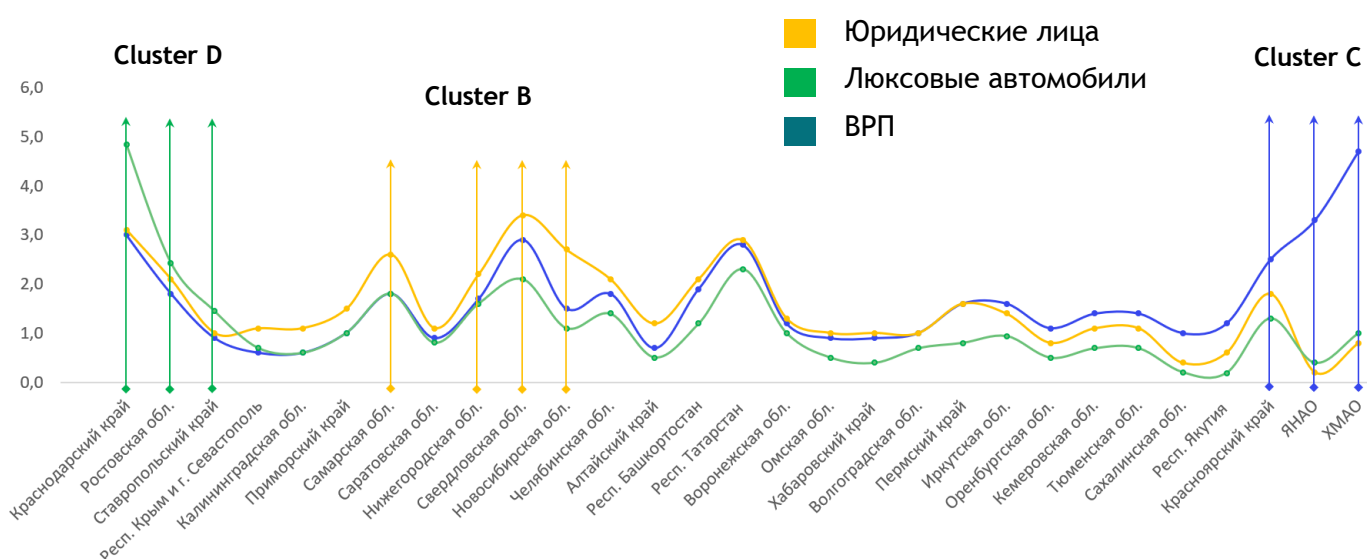
Кластеризация регионов — еще один аналитический прием. Он помогает систематизировать макроусловия, влияющие на перспективы появления и развития экономических элит в регионах.

Два из трех индикаторов непосредственно не связаны с активностью HNWI в регионах, и ни один из них не говорит о числе миллионеров. Тем не менее собранные вместе они позволяют делать предположения о характере макроконтекста для их деловой активности и жизни. Кластеризация строится не только на сочетании трех показателей, но и с учетом характеристик экономико-географического положения, которые роднят регионы друг с другом.

Описание кластеров и их характеристик можно посмотреть в [Разделе 8, стр. 27](#). Понятно, что каждый из регионов требует более сфокусированного изучения и исследования, чтобы убедиться в корректности его включения в тот или иной кластер.

- **Cluster A.** Две столицы
- **Cluster B.** Малые столицы России
- **Cluster C.** Регионы мегакорпораций
- **Cluster D.** Регионы скрытого богатства
- **Cluster E.** Территории опережающего развития
- **Cluster E.** Волжский гедонизм
- **Cluster F.** Регионы сверхдорогого жилья

Рис.4. Распределение ВРП, юридических лиц, люксовых автомобилей (принадлежащих физлицам) по регионам. Кластеры регионов.



Cluster A	Москва и Московская область	Санкт-Петербург и Ленобласть
	Люкс. авто — 42,5 % ВРП — 26,1 % Юрлица — 24,6 %	Люкс. Авто — 11,3 % Юрлица — 8,3 % ВРП — 6,4 %

06. Как проверить количество HNWI. Оценка показателей



Проникновение Private Banking

Наш анализ не сразу оформился в описанную выше стратегию. Мы разбирались с каждым параметром и соответствующими дата-сетам по-отдельности. Следующие несколько разделов посвящены разбору наиболее важных показателей.

Данные о проникновении РВ позволяют оценить, в какой мере благосостояние миллионеров, живущих в регионах, отображается в банковских услугах.

Уровень проникновения по регионам мы рассчитывали, поделив количество клиентов РВ в регионе (по данным Frank RG) на количество миллионеров в этом регионе, рассчитанное для рейтинга WTC ([Рис.3, стр.14](#)).

На графике ([Рис.6, 2020 год](#)) приведены Топ-15 регионов, где проникновение РВ составляет **больше 9 %** от численности HNWI. Для сравнения показаны данные по Краснодарскому краю, там — всего 4 %.

- Средний уровень проникновения услуг private banking в России составляет 14 %. Это доля клиентов РВ, по данным Frank RG (41 000), в общем количестве миллионеров согласно Credit Suisse (297 000).
- Неясно, каковы причины аномально высокого уровня проникновения РВ в Волгограде, Перми, Воронеже, Омске и Новосибирске и аномально низкого — в Краснодаре.
- Любопытно, что Москва (плюс Московская область) и Санкт-Петербург (плюс Ленобласть) не являются лидерами по проникновению услуг РВ.

Считаем важным привести также данные за 2019 год для тех регионов, где проникновение РВ составила больше 10 % ([Рис.5, стр.18](#)).

- В Нижнем Новгороде заметна аномально высокая доля клиентов РВ. Проверив эту аномалию вы выяснили: есть особенность учета клиентов РВ. Это организационная структура крупнейших банков, привязанная к территориальной структуре главных управлений ЦБ.*
- В 2020 году методика, вероятно, была несколько скорректирована. «Аномальность» Нижнего Новгорода исчезла.
- По данным 2020 года в Москве (и МО) и в Петербурге (и ЛО) доля клиентов существенно сократилась — в два раза. Одновременно появились несколько регионов, в которых этот показатель значительно превышает среднее значение в 15 % ([Рис.5](#)).

* Мы знаем, исходя из консультаций с банкирами, что в Нижнем Новгороде находится главное управление Центрального банка по Поволжскому региону. Поволжье в целом насыщено богатыми регионами. Однако регулирование таково, что филиалы многих банков находятся в Нижнем Новгороде, в частности, ВТБ. А в Самаре и других городах находятся их отделения. И, похоже, это скорее вопрос административного учета, нежели реального нахождения там такого количества людей.

Рис.5. Уровень проникновения услуг РВ в России (Frank RG, 2019).

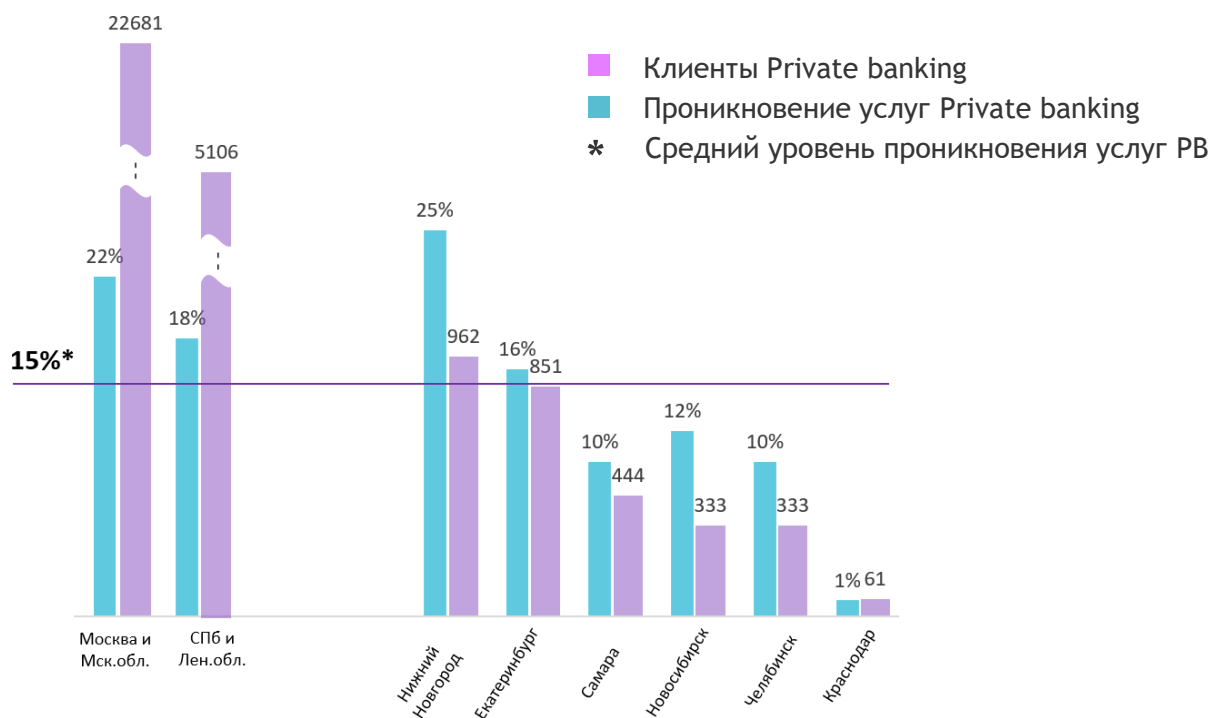
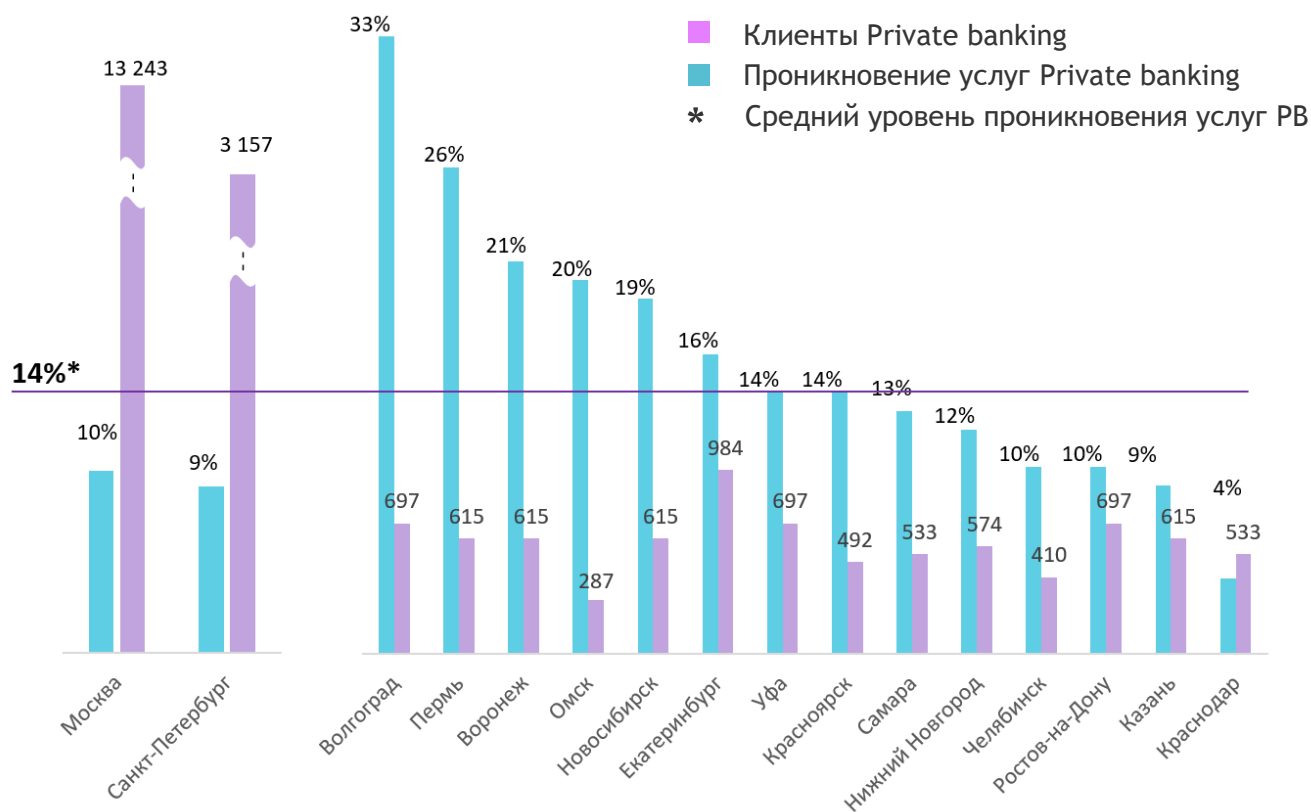


Рис.6. Уровень проникновения услуг РВ в России (Frank RG, 2020).





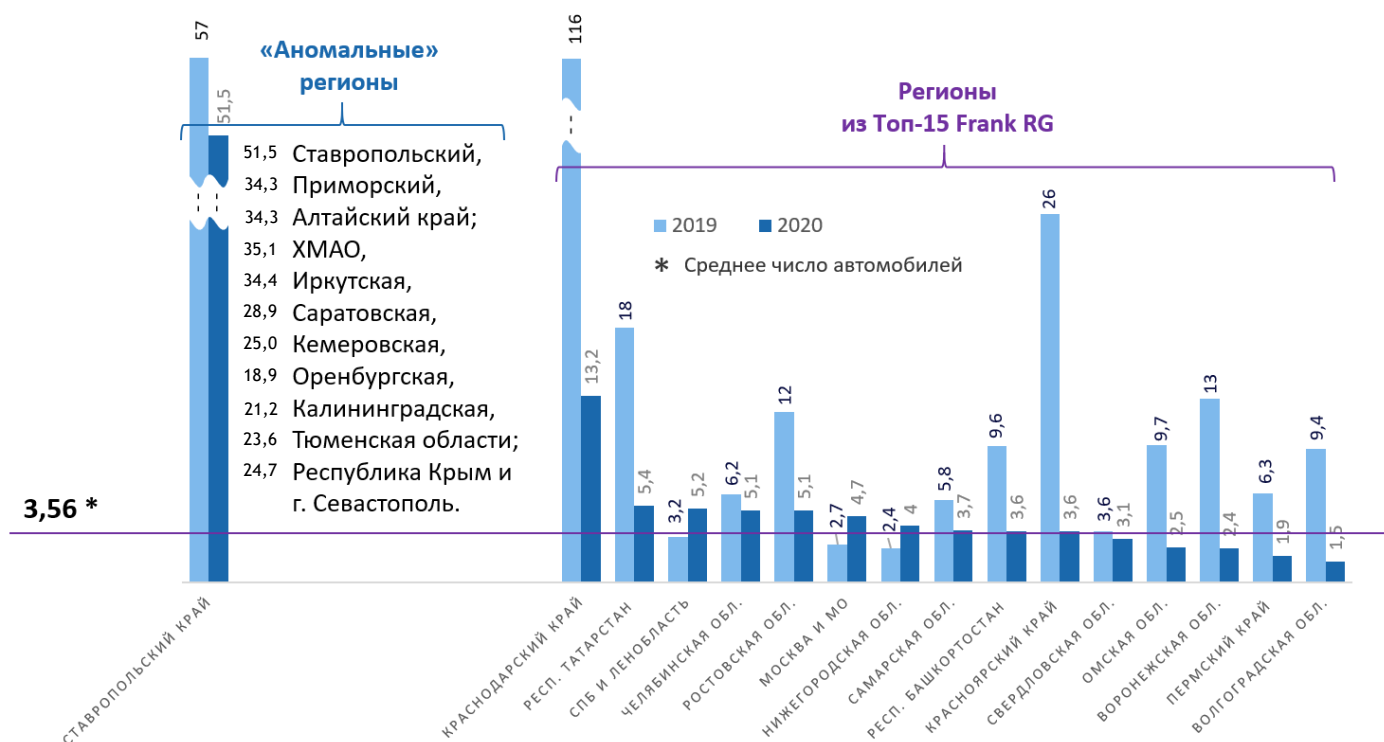
Люксовые автомобили

Среднее количество люксовых авто на клиента PB (авто/PB) по всей стране составляет 3,56 штуки (согласно данным Frank RG о клиентах PB за 2020 г). Ниже на графике представлены данные о численности люксовых автомобилей, находящихся в *личном владении*, в пересчете на одного клиента PB (Рис.6). Иллюстрация интересна тем, что выделяется целый ряд «аномальных регионов». Здесь показатель «авто/PB» в разы превосходит среднее значение по стране. К их числу относятся и несколько регионов из рейтинга Топ-15 Frank RG. В первую очередь это Краснодарский край.

Объяснить «аномалии» можно тем, что в этих регионах далеко не все владельцы капиталов пользуются услугами PB. Они предпочитают держать средства в каких-то иных активах или же пользуются банковскими услугами в других регионах страны или офшорах.

Мы знаем о практике оформлять дорогие машины на юрлицо, но не используем эти данные. Это бы сильно ухудшило возможности анализа: сюда вошли бы автомобили госструктур, менеджмента компаний и прочих, у кого нет активов на \$1 млн. Кроме того, у нас нет данных, которые позволили бы оценить распространенность такой практики среди HNWI. Возможно (это гипотеза), есть корреляция с числом юрлиц в регионе.

Рис.7. Количество люксовых автомобилей, находящихся в личном владении, в расчете на одного клиента private banking. Сравнение 2019 и 2020 гг.



* Динамика показателя авто/PB по некоторым регионам вызвана изменениями в данных Frank RG за 2019-2020 годы. Природа подобной динамики нам неизвестна.



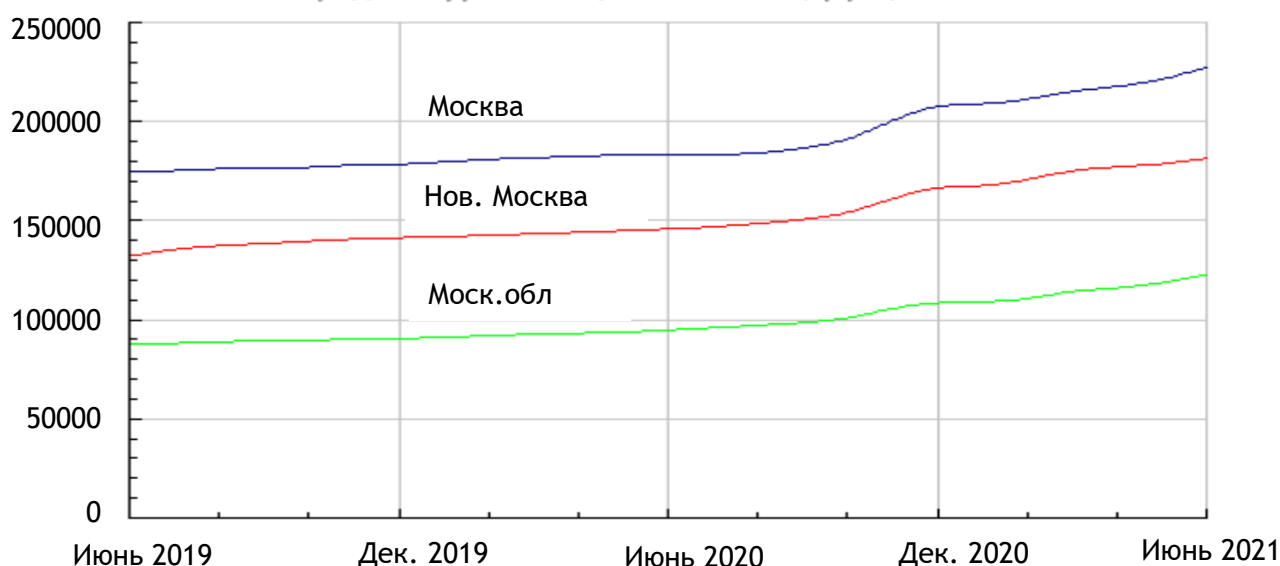
Дорогое и сверхдорогое жилье

Если учесть разницу методологии Credit Suisse и Cargemini, можно выделить специфическую группу. Ее условно можно назвать пенсионерами с «золотыми» квартирами. Это владельцы жилья стоимостью от \$1 млн, но со средним уровнем текущих доходов и потребления, не являющиеся, соответственно, клиентами РВ. Их численность на 2020 г. составляет 79 000 человек (26 % от числа миллионеров).

Если применить этот же подход к цифрам за 2019 г., увидим, что в этот период их численность составляла 31 000 человек. Возможно, одним из факторов, которым объясняется рост численности «пенсионеров с золотыми квартирами», является рост стоимости элитного жилья, а также в принципе развитие и рост этого рынка.

- Сегмент дорогого жилья стоимостью более 10 млн рублей сконцентрирован в Москве и МО (более 87 тысяч объявлений на ноябрь 2020 г.). При этом более 50 % таких объектов находится вне этого региона (Табл.2).
- В столице сосредоточено 85 % сверхдорогого жилья (185 тысяч из 218 тысяч единиц жилья стоимостью 70+ млн рублей). Следовательно, в Москве живут 67 тысяч «пенсионеров» (из 79 тысяч по стране).
- В Питере и Ленобласти 5 % сверхдорогого жилья (10 300 единиц жилья 70+ млн). Значит, в этом регионе насчитывается примерно 4 тысячи «пенсионеров».
- По данным ФНС за 2019 год, общее количество жилых помещений и домов около 62 млн, а выставленных на ЦИАН объектов — более 1,4 млн, то есть годовые «обороты» жилья по этому сайту — около 2,3 %.

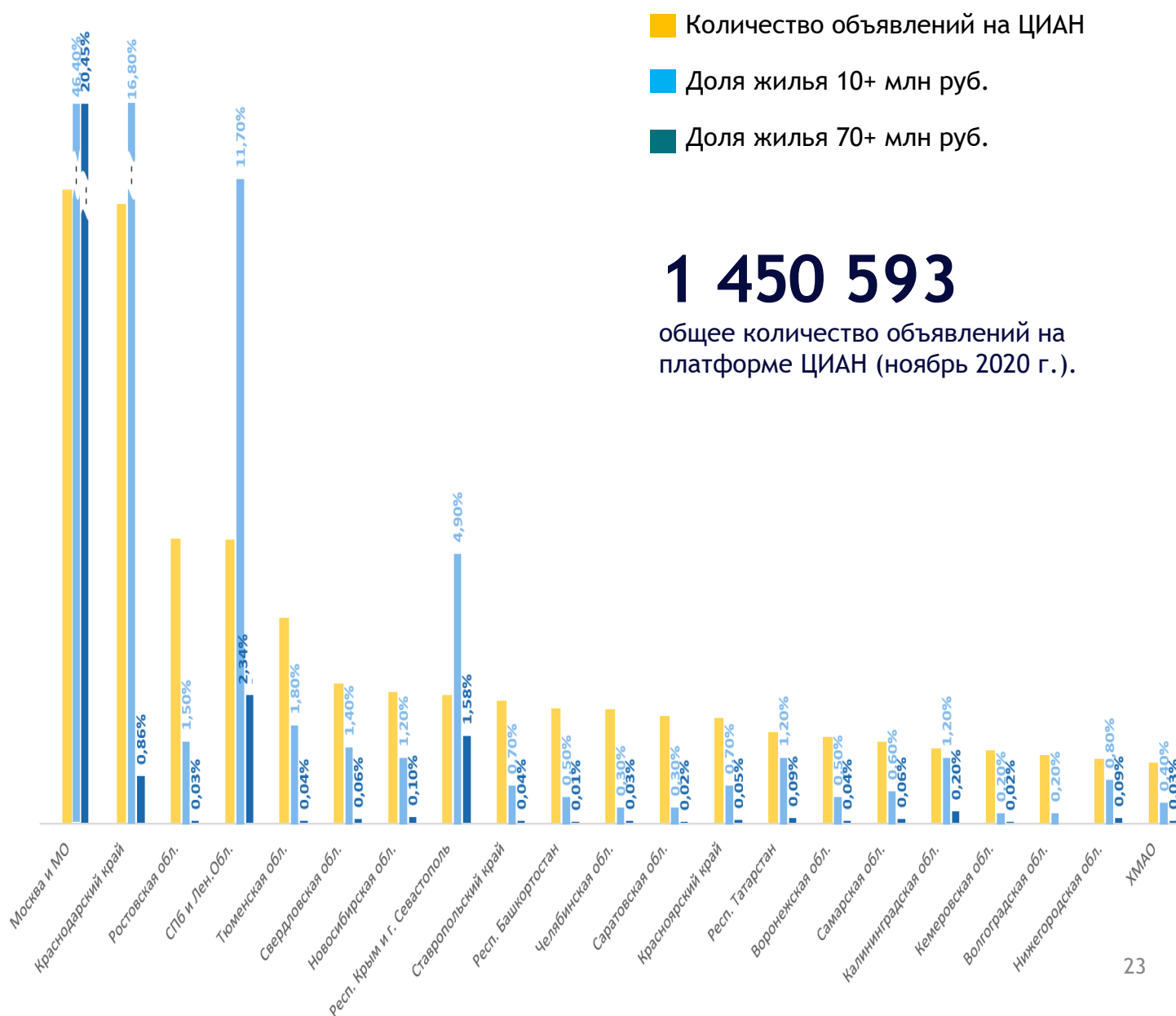
Рис.8. Динамика стоимости жилья в Москве и Московской области (в рублях) по данным портала «Индикаторы рынка недвижимости», июнь 2019 — июнь 2020 гг.



Ясно, что владение недвижимостью может быть существенно сконцентрированным в двух столицах, поэтому отсюда тоже нельзя сделать окончательные выводы про количество миллионеров. При этом показатели недвижимости и автомобилей скоррелированы между собой более чем на 96 % (даже с учетом погрешностей, вызванных большим удельным весом Москвы и МО).

Да и в целом корреляция с показателями Frank RG составляет более 90 %. Это означает, что пропорции для распределения данных между регионами по индикаторам жилья и автомобилей схожи. То, что индикатор Frank RG (число клиентов РВ) может недооценивать число миллионеров, принципиальной роли не играет: доли регионов демонстрируют достаточно высокую сопоставимость.

Рис.9. Доли дорогого и сверхдорогого жилья от общего количества объявлений ЦИАН.





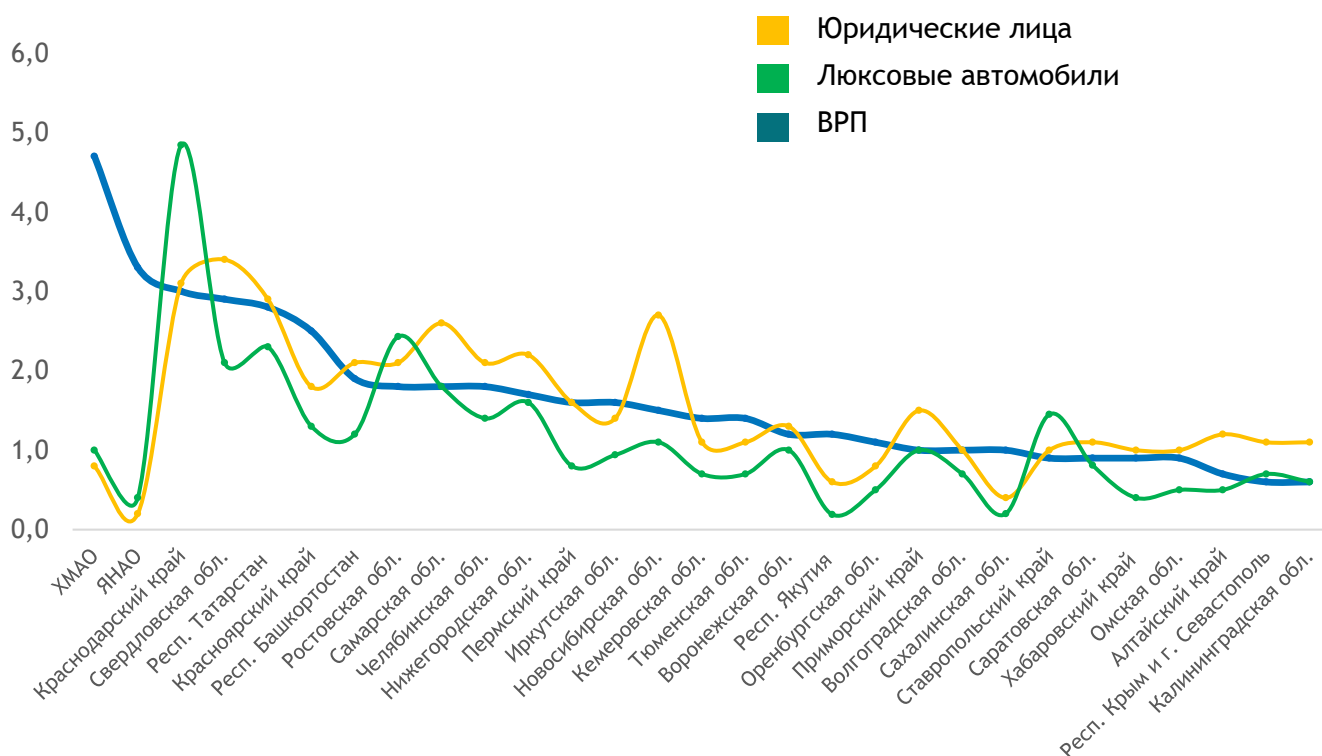
Юридические лица и ВРП

Еще один параметр, теоретически имеющий пользу для решения нашей задачи, — это **число компаний** в регионах; их около 3,7 млн на всю Россию. Поскольку обороты «малых» компаний — до 800 млн рублей, а «средних» — до 2 млрд рублей, их собственники и менеджеры крупного бизнеса вполне могут оказаться в числе миллионеров. Судя по высокой корреляции двух показателей с количеством компаний (более 90 %), этот параметр также оказывается вполне точен и подтверждает верность оценок CS и CG.

Напротив, ВРП имеет наименьшую корреляцию с остальными исследуемыми показателями. На графике видно (Рис.10), что вариации двух параметров — число юридических лиц и число люксовых авто — имеют высокую согласованность. Третий же набор данных, ВРП, демонстрирует несколько большую независимость от первых двух.

Мы можем сделать вывод, что ВРП оказывается менее надежным индикатором распределения HNWI по регионам. В этом качестве он несколько проигрывает количеству люксовых автомобилей или юрлиц.

Рис.10. Корреляция ВРП, юридических лиц, люксовых автомобилей (принадлежащих физлицам)





Мощные катера

Дополнительный шаг проверки — работа с данными о количестве катеров, мощностью мотора свыше 100 л.с. Их в России более 31 тысячи. Однако ясно, что ими владеют не все богатые семьи.

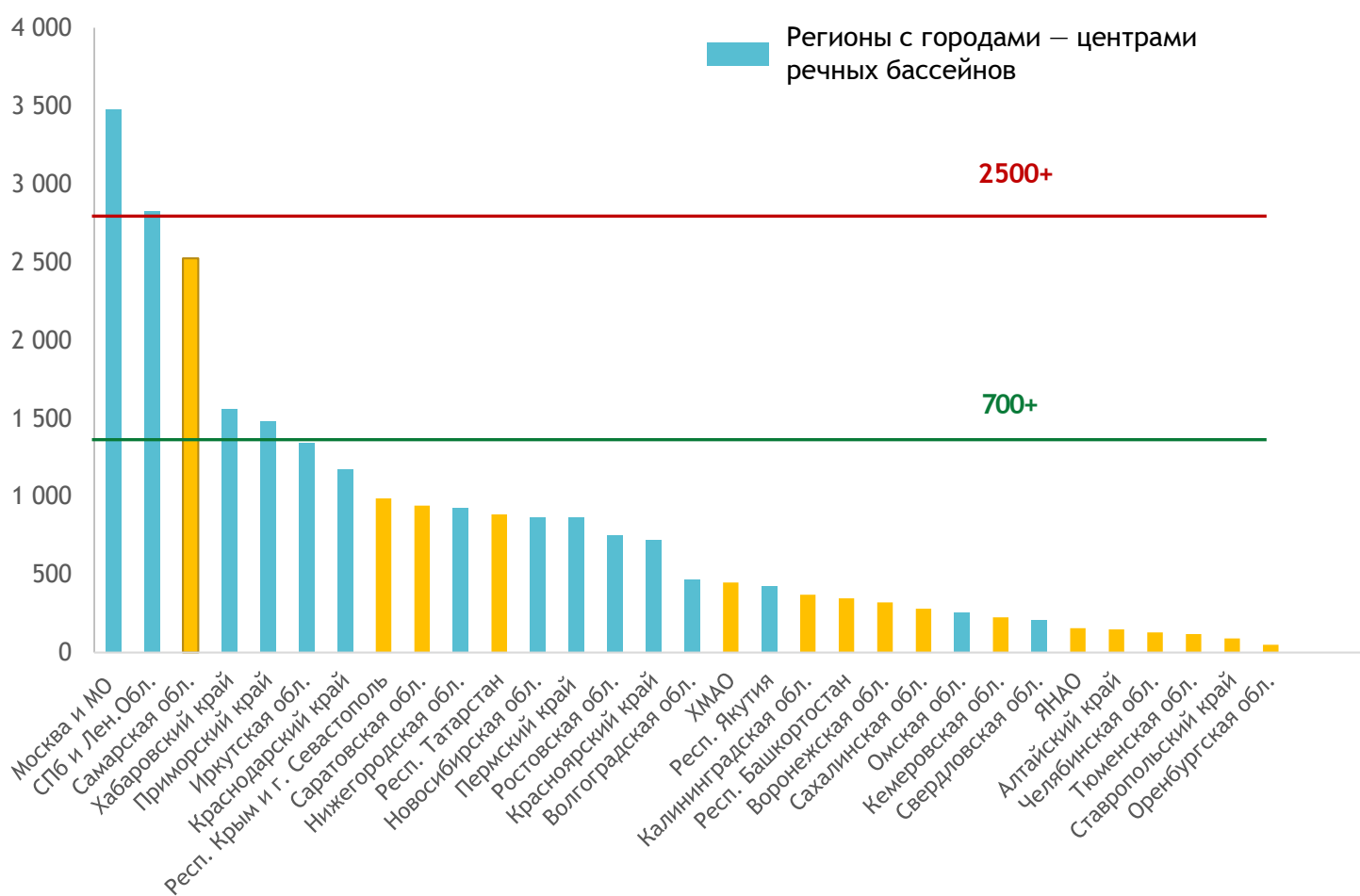
В сравнении с люксовыми авто, распределение мощных катеров более неравномерно в силу специфики регионов — в плане как наличия подходящих водоемов, так и климата.

На первый взгляд в топ пробрались неочевидные города, особенно в сравнении с иными индикаторами.

Статистика искажается системой регистрации судов. Самые крупные катера регистрируются в администрациях речных бассейнов. Места их дислокации: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Хабаровск, Иркутск, Красноярск.

Из участников нашего рейтинга Топ-15 административно заниженными являются главным образом показатели поволжских регионов: Самарской области, Республики Татарстан и Саратовской области. Таким образом, главным бенефициаром приписки получается Нижегородская обл.

Рис.11. Распределение катеров с мощностью мотора свыше 100 л.с. Всего 31 686 штук (физлица), 2018 г.



07. Какую информацию дает анализ?



Из всех исследованных показателей максимальную концентрацию в Москве показывают количество объявлений о продаже сверхдорогих квартир и число клиентов private banking. Итак, мы увидели, что три показателя — люксовые автомобили, дорогое жилье и ВРП — дают довольно согласованные результаты. Это означает, что мы можем принять общие оценки числа миллионеров CS и CG как относительно точные.



Данные о мощных катерах не подходят для нашей задачи. Во-первых, их распределение по стране сильно зависит от наличия водных пространств, а кроме того, сильно искажено особенностями административного учета. Получается, что только лишь по двум показателям можно делать определенные выводы о распределении численности миллионеров: дорогая недвижимость и люксовые автомобили. ВРП лишь отчасти подходит для этой задачи.



Довольно непросто оценить надежность показателя проникновение услуг PB. Да и в целом в девяти регионах из Топ-15 Frank RG доли миллионеров выглядят слишком низкими (Табл.1, стр.13). Возможно, это связано с большой концентрацией богатства в Москве и Московской области, в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

Однако может оказаться, что данные Frank RG не вполне точны. Например, Нижний Новгород в 2019 году оказывается в рейтинге третьим ([Рис.5, стр.18](#)), при этом его позиция, скорее всего, связана со структурой обслуживания со стороны крупных банков — иногда оно сосредоточено в центральных офисах макрорегиона, коим и является Н. Новгород.



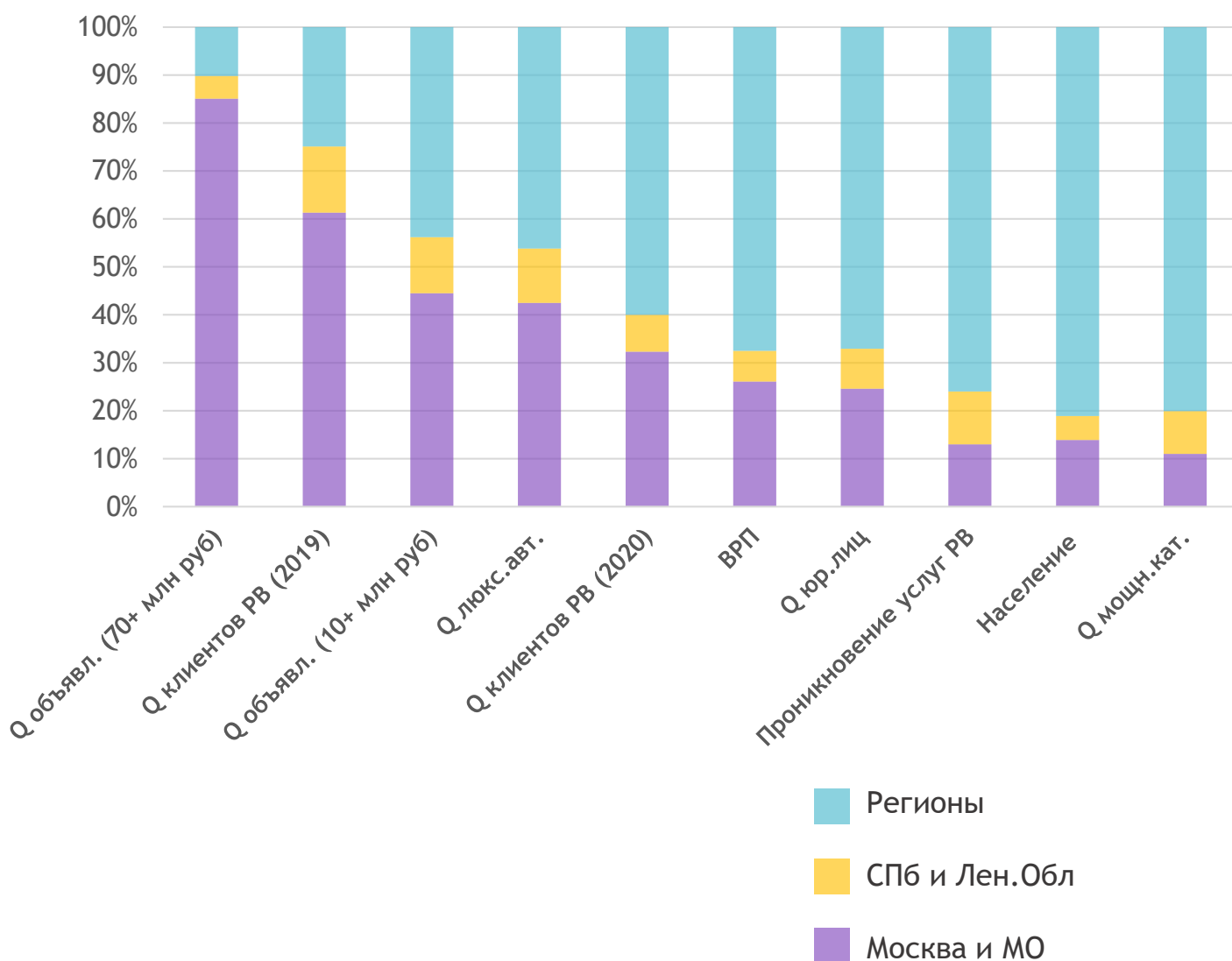
Второй результат — это проникновение услуг private banking. Если взять отношение числа Frank RG к числу миллионеров по CS/CG, то может получиться 15-17 % клиентов, которые получают эти услуги. Интерпретация этого числа может быть разной. Возможны три объяснения:

- ограниченное сотрудничество богатых людей с банками;
- потенциально более высокая концентрация богатства в руках меньшего количества людей;
- сосредоточение активов у большого числа миллионеров не в депозитах или акциях, а в активах другого рода — недвижимость, бизнес и так далее.

Из всех исследованных показателей максимальную концентрацию в Москве показывают количество объявлений о продаже сверхдорогих квартир и число клиентов private banking.

Высокая доля столиц ухудшает дескриптивные возможности показателей. Это еще один довод в пользу вывода: распределение по регионам люксовых автомобилей и дорогого жилья более точно отражает распределение HNWI.

Рис.12. Концентрация исследуемых показателей в трех сегментах: Москва и МО, Санкт-Петербург и ЛО, остальные российские регионы.



План дальнейшей работы

Важно зафиксировать некоторые **выводы и гипотезы** для дальнейшей работы.

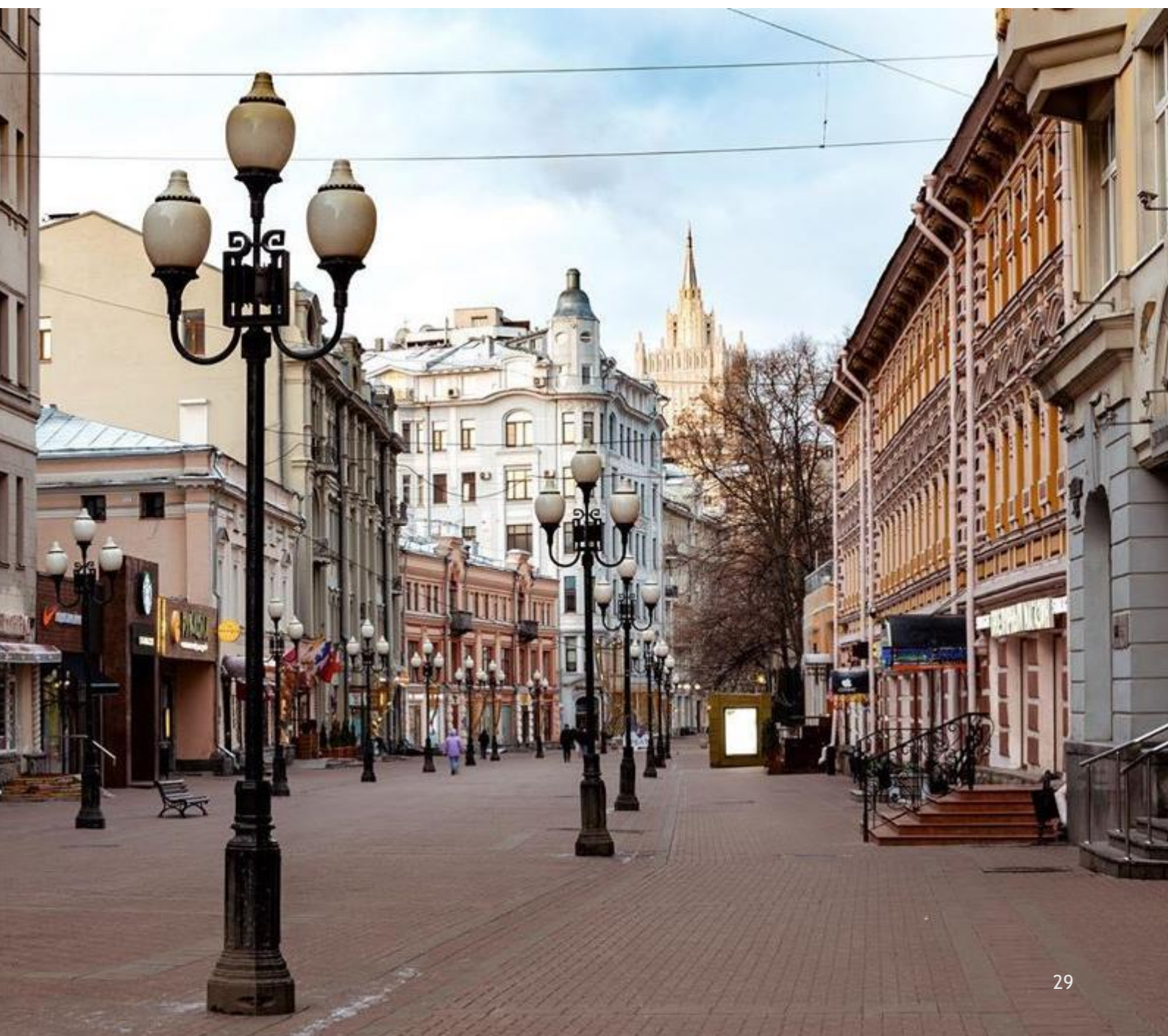
- Мы строим распределение HNWI, основываясь на их количестве по России по оценке Credit Suisse и количестве люксовых автомобилей по регионам.
- Именно индикатор автомобилей дает хорошее прокси распределения, в отличие от деловой активности (количество фирм или ВРП), и хорошо отслеживается официальной статистикой — в отличие от дорогого жилья.
- Private banking пока достигает около 15 % HNWI и имеет возможности для развития в некоторых особенно «недообслуженных» регионах.
- Анализ выявил целый кластер регионов, в которых доля люксовых автомобилей у физлиц выше, чем доля региона в ВРП и количестве юрлиц. Очевидно, что уровень богатства их жителей недоучтен официальной статистикой.
- Существенная часть местных HNWI не обслуживаются private banking.

Мы планируем развивать методологию оценки, чтобы понять, через какие не прямые показатели можно проводить такой анализ. На следующем этапе мы намерены:

- сделать пилотный кейс в Самаре (серия интервью как с ЦА, так и с экспертами, натурное обследование инфраструктуры, анализ данных о потреблении и так далее);
- реализовать проект «Пять городов» — практическое изучение ситуации в пяти городах, наиболее недооцененных private banking, затем распространить отработанную методику на Топ-15 из рейтинга WTC;
- разработать стандарт ежегодного отчета «География богатства» и регулярно собирать заинтересованных коллег для обсуждения как методологии, так и результатов аналитической работы.

08. Портреты регионов

В этом разделе приведены характеристики нескольких «наборов» регионов (кластеров), собранных на основании сходных сочетаний трех показателей — ВРП, люксовые автомобили и количество юридических лиц. Мы понимаем, что только лишь этих данных недостаточно для уверенного выделения кластеров. В дальнейшем мы планируем провести серию исследований, задача которых — проверить корректность нашего подхода и описать как особенности экономической активности в регионах, так и специфические черты HNWI, проживающих в них.



Две столицы

Москва и за ней с большим отрывом Санкт-Петербург являются крупнейшими бенефициарами административного и бюджетного устройства России.

В Москве сосредоточено 45 % дорогого и 85 % сверхдорогого жилья.

При доле люксовых автомобилей 42 % в Москве живет 32 % клиентов private banking.

На Московский регион приходится четвертая часть ВРП и зарегистрированных юрлиц.

Доля Северной столицы в люксовых автомобилях (11 %) и клиентах private banking (8 %) опережает долю в юрлицах (8 %) и ВРП (6 %).

«Малые столицы» России

Выделяется группа «малых столиц» России. К ним мы относим столицы Уральского, Сибирского, Приволжского федеральных округов — то есть Свердловскую и Новосибирскую области (в меньшей степени можно было бы добавлять Челябинскую область).

В этих регионах доля юридических лиц по отношению к российским показателям выше доли в ВВП России, а доля в ВВП выше, чем доля в люксовых автомобилях. При этом макрорегионы занимают высокие позиции в рейтинге Frank RG (3, 4 и 6 соответственно).

Получается, что статус столицы макрорегиона генерирует деловую активность. Столицы федеральных округов являются бенефициарами административного деления России. Однако это не трансформируется в соразмерное доле юрлиц (или хотя бы ВРП) количество HNWI в регионе.

Регионы скрытого богатства

К кластеру «регионы скрытого богатства» мы отнесли Краснодарский и Ставропольский край, а также Ростовскую область.

Доля этих регионов в люксовых автомобилях заметно выше доли в ВВП России и юридических лиц. При этом Краснодар и Ставрополь не попали в рейтинг Frank RG в 2019 году (в 2020 году они вошли в этот рейтинг).

Тем не менее в Ставрополе наблюдается самое высокое в стране соотношение люксовых автомобилей на одного клиента private banking — 51 штука (57 штук — в 2019 году).

Важно отметить, что данные по Краснодару существенно изменились от 2019 к 2020 году — со 116 люксовых авто на одного клиента РВ до 13 штук. Это произошло в связи с тем, что число клиентов РВ в этом регионе увеличилось в четыре раза (по версии Frank RG).



Регионы мегакорпораций

В отдельный кластер выделены регионы крупных российских компаний, в основном добывающих — это ЯНАО, ХМАО, Красноярский край, Якутия и Сахалинская область. Они характеризуются тем, что доля региона в ВВП России значительно (иногда на порядок) выше доли в юридических лицах, и еще меньше доля люксовых автомобилей. Из регионов этой группы лишь Красноярск попал в рейтинг Frank RG (на последнее, 15-е, место).

Территории опережающего развития

К кластеру «территории опережающего развития» мы отнесли Крым, Калининградскую область и Приморский край.

Регионы получили преференциальный режим на Тихом океане, Балтийском и Черном морях и демонстрируют высокий уровень деловой активности. Бенефициарами налоговых льгот в данных регионах является широкий круг лиц, а создаваемый благодаря им ВРП остается в регионе.

Их доля в юридических лицах заметно опережает вес в остальных показателях, при этом доля регионов в ВВП России примерно равна их доле в люксовых автомобилях. Данные территории наблюдают примерно пропорциональный рост числа миллионеров в параллель росту экономики.



Волжский гедонизм

Еще одна группа с условным названием «волжский гедонизм» — Самарская и Саратовская области. По внешним признакам поволжские области похожи на территории опережающего развития: количество юридических лиц велико, но доли в ВВП России и люксовых автомобилях примерно одинаковы и заметно ниже доли юрлиц.

Специфика кластера — в профиле потребления: в Самарской области на каждый люксовый автомобиль приходится один мощный катер, а в Саратовской — восемь мощных катеров на десять люксовых автомобилей.

В развитие методологии нашей работы мы решили сфокусироваться на одном из регионов (Самарская область) и изучить его подробнее. Цель — понять, как исследовать региональную специфику с точки зрения выбранных нами показателей, как изучать особенности жизни и деловой активности HNWI. Эта работа еще не закончена, но некоторые выводы уже можно сделать.

- Руководители самарских отделений российских банков и сотрудники их подразделений РВ склонны согласиться с оценкой количества HNWI в Самаре.
- По модели портфеля активов отмечена миграция за последние годы из консервативных вкладов в более диверсифицированные портфели, включающие ценные бумаги.
- Среди клиентов РВ подтверждается высокая доля владельцев водного транспорта.
- Самарские HNWI отмечают замедление жизни в городе летом, часть деятельности переносится «за Волгу».

Регионы сверхдорогого жилья

Мы решили выделить еще одну, не самостоятельную, категорию регионов — Московский регион, Санкт-Петербург и ЛО, Краснодарский край и Крым.

В этих четырех регионах сосредоточено 80 % дорогого и 98 % сверхдорогого жилья (70+ млн).

Только в этих регионах доля дорогого жилья превышает 5 %, и только в этих регионах доля сверхдорогого жилья превышает 1 %.

Возможно, именно в данных регионах фиксируемое иными показателями количество миллионеров может быть занижено, поскольку в них имеется прослойка номинально богатых владельцев сверхдорогой недвижимости, имеющих при этом низкий уровень потребления и ликвидных активов.



09. Литература и источники

1. Исследование Frank RG "Private banking в России 2018"
<https://frankrg.com/awards/1055>
2. Исследование Frank RG "Private banking в России 2019"
<https://frankrg.com/awards/11205>
3. Credit Suisse "Global wealth report" 2021.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2021-en.pdf>
4. Credit Suisse "Global wealth report" 2020.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2020-en.pdf>
5. Credit Suisse "Global wealth report" 2019.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2019-en.pdf>
6. Credit Suisse "Global wealth report" 2018.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2018-en.pdf>
7. Credit Suisse "Global wealth report" 2017.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2017-en.pdf>
8. Credit Suisse "Global wealth report" 2016.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/csri-global-wealth-report-2016-en.pdf>
9. Credit Suisse "Global wealth report" 2015.
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2015.pdf>
10. Capgemini "World wealth report" 2021.
<https://worldwealthreport.com/resources/world-wealth-report-2021/>
11. Capgemini "World wealth report" 2020.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2020.pdf>
12. Capgemini "World wealth report" 2019.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2019.pdf>
13. Capgemini "World wealth report" 2018.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2018.pdf>
14. Capgemini "World wealth report" 2017.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2017.pdf>
15. Capgemini "World wealth report" 2016.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2016.pdf>
16. Capgemini "World wealth report" 2015.
<https://worldwealthreport.com/wp-content/uploads/sites/7/2021/06/World-Wealth-Report-2015.pdf>
17. Росстат и ТАСС, количество компаний малого и среднего бизнеса (без микрокомпаний):
<https://tass.ru/ekonomika/8819341>;
сайт ФНС: <https://www.nalog.ru/>
18. Росстат, количество малых и средних компаний по регионам, и их оборот
<https://rosstat.gov.ru/folder/14036>