

The logo consists of the letters 'Б.О' in a bold, white, sans-serif font, positioned above the word 'woman' in a smaller, white, lowercase sans-serif font. Both are contained within a red rounded square.

Б.О
woman

ИСТОРИИ ЖЕНЩИН

в финансах



«Каждый год в марте редакция «Б.О» выпускает номер про женщин в финансах. Однако мы поняли, что не укладываемся в рамки одного выпуска. Мир во многом сейчас женский: глава ЦБ – женщина, председатели правления в банках – женщины, есть и женщины – финансовые блогеры. Они все больше занимают лидирующие позиции, и при этом могут одновременно строить карьеру и успешно заниматься семьей, учебой, спортом и красотой. В спецпроекте **«Б.О Women»** мы хотим рассказать эти истории, чтобы женщины финансового мира понимали, что они есть друг у друга, и знали, где найти вдохновение и поддержку.»

***Яна Шишкина**, главный редактор журнала «Б.О»*



Спецпроект «**Б.О Women**» охватывает ключевые аспекты женского лидерства в финансах, карьере и культуре

ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

- Интервью с известными женщинами финсферы
- «Самый женский банк» — гендерный состав топ-30 банков
- Топ-5 финансовых блогеров-женщин
- Женщины-инвестконсультанты — обзор известных экспертов

КАРЬЕРА И РАЗВИТИЕ

- «Четыре баланса карьеры женщины» — исследовательская статья с экспертными комментариями:
 - Карьера vs. саморазвитие,
 - Карьера vs. семья/отношения,
 - Карьера vs. здоровье,
 - Карьера vs. хобби/отдых.
- Обзор образовательных программ для женщин

ЖЕНСКИЕ ИНДУСТРИИ

- HR и PR — «розовые» отрасли?
- Амбассадорки финансовых брендов — как бренды используют женские образы

КУЛЬТУРА И ИМИДЖ

- Образ деловой женщины в культуре — от классики до поп-культуры
- Тренды делового стиля — что можно/нельзя в корпоративной культуре

НЕОЧЕВИДНЫЕ АСПЕКТЫ

- Необычные хобби успешных женщин

Пакет «Эксклюзив»

ГЕЙТФОЛДЕР НА 3 ПОЛОСЫ

Высокая вовлеченность читателя благодаря уникальному формату внутреннего разворота

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ НА РАЗВОРОТ

Интервью с вашей героиней

УПОМИНАНИЕ В РЕДАКЦИОННОМ МАТЕРИАЛЕ

Например, в разделе «Амбассадорки финансовых брендов»

ФОТОСЕССИЯ

Мощный инструмент визуальной коммуникации

ПОСТ В СОЦСЕТЯХ

Значительное digital-присутствие и виральный эффект

ВО РЫНОК

Оксана Семененко (ВТБ): В рамках и за рамками private banking

В январе 2025 года у крупнейшего private banking в России, ВТБ Private Banking, появился новый руководитель — Оксана Семененко, вице-президент ВТБ. Новый, но совсем не новичок в развитии сегмента состоятельных клиентов: более 30 лет в банковском секторе и 24 года в wealth management, в том числе на позиции ключевого заместителя Private Banking и «Привилегии» ВТБ

— Оксана, прежде всего поздравляем с назначением на позицию руководителя объединенного сегмента состоятельных клиентов ВТБ. Чувствуете груз ответственности? — Чувствую «груз» развития. Сейчас у ВТБ в «состоятельном сегменте» более 1,2 млн клиентов и 8 триллионов рублей под управлением. Это беспрецедентные цифры на рынке, и динамика роста также замечательная: за 2024 год прирост по клиентам более 40% и более 45% — по АUM (активам под управлением). — Ред! Но ведь самое коварное другое — ответственность не от количества снижается, это внутренний рефлекс на работу с каждым. А понимание, что перед тобой не абстрактные цифры, а истории конкретных людей с их семьями, заботой о благополучии или мобилизует. Скорее дисциплинирует или мобилизует. Скорее оставляет право на ошибку. Мы обслуживаем уже треть поколения клиентов, к нам приходят внуки тех, с кем мы начинали работать больше 15 лет назад, когда направление Private Banking было в начале пути. И каждый кейс, каждая задача имеют для человека максимальное значение, как говорится: «В Private Banking нет неважных поручений». Да, мой ответ — чувствую.

— Хорошие показатели. Простите, не могу не задать вопрос, почему же вы не в рейтинге? — В вашем ежегодном рейтинге — руководители банков для крупного частного капитала?

— Да, ВТБ у нас регулярно — «нестандартный» участник. В рейтинге за 2022 год Дмитрий Брейтенбург, на тот момент руководитель Private Banking и «Привилегии» ВТБ, выступил как единый механизм, спасающий капиталы клиентов, причем часто в ручном режиме. Стали партнерами конкуренты неуступчиво. В 2023 году победу с Аллой Назаровой, главой «А-Клуба», делал Дмитрий Титов. Назаровой, президент ВТБ, руководитель VIP-сети, по иронии судьбы, что Дмитрий Брейтенбург возглавлял стратегические инициативы розничного блока «Фондирования и «Лояльность», в развитии VIP-сети в Private Banking было лейтмотивом... В 2024 году что не так?

— Почему вы считаете, что, если что-то выходит за рамки, это «не так»? Наоборот, в нашем перемещаемом мире мы как

Мы уделяем большое внимание персональному развитию: «растим» сотрудников внутри компании, даем им наставников, предлагаем четко выстроенные индивидуальные карьерные маршруты и постоянное повышение квалификации



500 000 ₹

Пакет «Оптимальный»

МОДУЛЬ НА 2-Й ОБЛОЖКЕ

Имиджевая реклама, создающая сильное первое впечатление

ИНТЕРВЬЮ НА РАЗВОРОТ

Возможность представить представительницу вашей компании и её ценности

ИНТЕГРАЦИЯ В СТАТЬЮ

Например, «Самый женский банк» или «HR-доминирование» для нативного продвижения

350 000 ₽



Пакет «Минимальный»

МОДУЛЬ НА 4-Й ОБЛОЖКЕ

Завершает спецпроект, обеспечивая высокую запоминаемость вашего бренда

ИНТЕРВЬЮ НА РАЗВОРОТ

Идеальная возможность рассказать о социальных инициативах вашей компании, особенно о женских проектах.

250 000 ₽

ВО РЫНОК

Анастасия Агафонова («Уралсиб»): Опираемся на потребности клиентов при отборе партнеров в Private Banking

В интервью Анастасия Агафонова, руководитель Департамента по работе с состоятельными семьями банка «Уралсиб», рассказала Наталье Васекиной, заместителю генерального директора по аналитическим проектам АЦ «БизнесДром», о специфике работы с состоятельными клиентами и поделилась прогнозами по сегменту на 2025 год



— Анастасия, меняется структура клиентской базы Private: средний возраст, формы занятости клиентов и их социальный статус. Как банк адаптируется к этим изменениям?

— С одной стороны, смена поколений — источник капитала и способов накопления — общий рыночный тренд. При этом сегмент Private по большей части остается консервативным, даже представители молодого поколения придерживаются такого подхода.

С другой стороны, технологии в банковской сфере меняются в соответствии с потребностями клиентов и новыми вызовами на рынке. Мы стремимся не отставать от происходящих изменений: регулярно проводим доработки в дисциплинах каналов обслуживания клиентов, расширяем наполнение пакета услуг.

Слово остается неизменным — потребность в высококлассном сервисе. Здесь, на наш взгляд, заложены основы философии выбора клиентом Private банка и рыночная отраслевая конкуренция.

— На какие дополнительные сервисы сейчас чаще всего обращает внимание клиент?

— В части классического daily banking — это удобство, простота и скорость. Клиенты сегмента Private ожидают также, что они будут получать в ежедневном банке дополнительные преимущества по сравнению с розничными услугами (например «Служба жизни»), то в последний год можно отметить возросший интерес к покупке инвестиционных бриллиантов и бриллиантовых корзин, а также к редким монетам, вложенным в искусство.

В последнее время для клиентов Private актуальны запросы на подбор и разработку инвестиционных портфелей.

Первыми шагами в подборе партнеров является глубокое понимание потребностей клиента, анализ его предпочтений, а также отслеживание актуальных трендов на рынке.

Второй шаг — сама оценка партнеров. Каждый потенциальный партнер должен соответствовать определенным критериям: иметь безупречную репутацию и высокие стандарты качества. Для нас важно предоставлять актуальные для клиентов услуги на специальных условиях, а также удовлетворить клиентские запросы любой сложности.

Мы регулярно анализируем рынок, расширяем сеть партнеров и ищем новые возможности на основе изменяющихся интересов и рыночных трендов.

Кроме того, особое внимание уделяется выбору партнеров для инвестиционного направления. Эта сфера является ключевой для предоставления клиентам Private широкого спектра качественных инвестиционных решений. Мы активно сотрудничаем с ведущими финансовыми институтами — банками, управляющими инвестиционными компаниями как в России, так и за рубежом, интегрируя их продукты в свою продуктовую экосистему и инвестируя в партнерские соглашения. При отборе партнеров мы проводим комплексную оценку соответствия продукта репутации компании и уровня профессиональной экспертизы ее специалистов Private и открытость управленческой команды ожиданиям клиентов Private и открытость управленческой команды ожиданиям клиентов Private.

Важную роль играют также технические интеграции и способность оперативно реагировать на запросы клиента, что обеспечивает оперативное взаимодействие всех участников процесса и дает эффективные партнерства регулярной обслуживания и предоставления стратегических целей с приоритетными Private Banking». Благодаря такому комплексному подходу мы своевременно предоставляем инновационные инвестиционные инструменты даже в условиях динамично развивающегося рынка.

— Какие инновации в части каналов и форм коммуникации в работе с сегментом Private?

— Традиционный формат коммуникации в Private — это персонализированный формат коммуникации в Private — это персонализированный формат коммуникации в Private. При этом мы стараемся использовать все доступные каналы информации. Что касается цифровых каналов, то в последние годы уже сложилось понимание, что наши клиенты активно используют цифровые каналы. Речь идет о росте привлекательности перетекания клиентов в цифровой рынок. Это

Alrosa Diamond Exclusive

**ИНВЕСТИЦИИ
В БРИЛЛИАНТЫ**

от компании №1 в мире*
по добыче алмазов
АЛРОСА

Алросинский филиал ООО «Алроса» (ИНН 2707083893) является участником рынка ценных бумаг в соответствии с Федеральным законом от 07.02.2002 № 6-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

FLIGHTWAY
Business Aviation

**YOUR EXECUTIVE
PRIVATE AVIATION
BOUTIQUE**

Москва, 3-я Хорошевская,
18к2, офис 111
БЦ «Капитал Флигт»
charter@flight-way.com
+7 (495) 369-12-04

Модуль/Статья/Интервью

Полоса
100 000 ₽

Разворот
150 000 ₽

Два разворота
250 000 ₽

50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

Директор дирекции развития привлекательных сегментов Банка «Санкт-Петербург» Юлия Васильева — про бизнес-результаты, ценности и чувство несправедливости

Что вам ближе: уют или успех?
Юлия Васильева: «Успех — это результат, а уют — это процесс. Мне нравится видеть, как команда работает над проектами, как мы достигаем целей вместе».

Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?
Юлия Васильева: «Для меня баланс — это не про то, чтобы разделить время, а про то, чтобы быть эффективной в то время, которое у тебя есть».

Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?
Юлия Васильева: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

Какие планы на будущее?
Юлия Васильева: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

Директор направления «Малый и средний бизнес» ДЮМ ДЮМ Анна Корнелиус — про успех, бизнес-расширение, расширение закроя и векторы развития

Что вам ближе: уют или успех?
Анна Корнелиус: «Успех — это когда ты видишь, как твой бизнес растет, как ты расширяешь закроя, как ты находишь новых клиентов».

Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?
Анна Корнелиус: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?
Анна Корнелиус: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

Какие планы на будущее?
Анна Корнелиус: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

Коммерческий директор SafeTech программирования, эмоциональности и великие открытия про обучение

Что вам ближе: уют или успех?
Коммерческий директор SafeTech: «Успех — это когда ты видишь, как твой бизнес растет, как ты расширяешь закроя, как ты находишь новых клиентов».

Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?
Коммерческий директор SafeTech: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?
Коммерческий директор SafeTech: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

Какие планы на будущее?
Коммерческий директор SafeTech: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

Руководитель пресс-службы Сбера Полина Трифонова и интервью к 8 Марта — про первую любовь, стрессоустойчивость и охоту

Что вам ближе: уют или успех?
Полина Трифонова: «Успех — это когда ты видишь, как твой бизнес растет, как ты расширяешь закроя, как ты находишь новых клиентов».

Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?
Полина Трифонова: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?
Полина Трифонова: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

Какие планы на будущее?
Полина Трифонова: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

Успех в одной формуле

Синергия двух инструментов: экспертный продавец + крупнейшая электронная торговая площадка = максимальный результат.

- 15 лет успешно продаем активы в интересах банков.
- Электронная торговая площадка РЖД Lot-online № 1 в сегменте регулируемых аукционных продаж с аудиторией 1 млн в месяц.
- Полный спектр услуг для эффективной реализации. Брошюры, деятельность, маркетинг, реклама, юридическое сопровождение.
- Топ-площадка по банкротству, солидно данным Федресурса.

Мы делимся читателям «Банковского обозрения» две бесплатные торговые сессии.

Для получения подарка, пожалуйста, отзовитесь

Елена Кандорова — директор, специалист по продаже активов в интересах банков.
Ольга Журилова — директор, специалист по продаже активов в интересах банков.

Анна Лоевская (Сбер): Общий уровень IT-грамотности растет и становится «гигиеной»

О сбалансированности соблюдения режима и личного ритма жизни для успешной работы и результата в бизнесе рассказала Анна Лоевская, директор по развитию цифровой корпоративной культуры Сбербанка.

«Анна, вы работаете и в Москве, и в регионах. Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?»
Анна Лоевская: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

«Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?»
Анна Лоевская: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

«Какие планы на будущее?»
Анна Лоевская: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

Честность — лучший актив

О принципах женского лидерства, о том, почему честность — лучший актив для банка, и о том, как ответственное ведение бизнеса помогает сохранить устойчивую динамику роста в любых кризисных ситуациях, рассказала председатель правления банка «Центр-инвест» Лидия Симонova.

Лидия Симонova («Центр-инвест»): Честность — лучший актив

«Лидия, вы работаете в банке. Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?»
Лидия Симонova: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

«Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?»
Лидия Симонova: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

«Какие планы на будущее?»
Лидия Симонova: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».

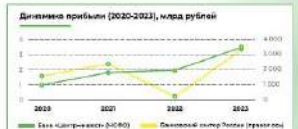
Ольга Куренкова (Premium Dubai): Мы ориентированы на тех, кто ценит свое время

Последние два года Dubai стал центром внимания для опытных людей, а значит, и для наших компаний, которые обслуживают их запросы. Многие бизнесмены развивают новые направления своего бизнеса в O2O и либо полностью уходят в Dubai, либо существенно его расширяют. Решения того, как комфортно адаптироваться в эмиратах и жить можно озвучить от жены на лето, с Д.С. Подручные, успешный партнер Premium Dubai Ольга Куренкова.

«Ольга, вы работаете в Dubai. Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?»
Ольга Куренкова: «Для меня баланс — это когда ты успеваешь и на работе, и дома, и с семьей».

«Какие ценности вы считаете самыми важными в бизнесе?»
Ольга Куренкова: «Честность, ответственность, умение слушать и слышать друг друга».

«Какие планы на будущее?»
Ольга Куренкова: «Хочу продолжать развиваться, учиться новому, делиться опытом с коллегами».





Присоединяйтесь к нам, чтобы
открыть для себя мир женщин,
меняющих финансовую
индустрию в России