



# 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 AUM (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 близких. — Это не просто 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 вице-президент ВТБ, руководитель розничного блока «Фондирование» 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 ₽



ВО РЫНОК

## Управление банком в экономике трансформаций

Председатель правления банка «Центр-инвест» Лидия Симонова — о фокусе на клиентах, ESG-принципах и южном менталитете

Экст. Александр Садчиков. [ОБЗЕРВАТЬ](#)

— Лидия, вы стали руководителем одного из крупнейших региональных банков три года назад. Это было сложное время не только для банковской отрасли, но и в целом для экономики России. Что лично для вас стало главным вызовом?

— Я была назначена на должность руководителя банка в ноябре 2019 года, передо мной стояли амбициозные планы и задачи по реализации новой Стратегии банка по цифровизации и инновационному развитию.

— Кризисные явления заставили вас пересмотреть подход к ESG-принципам?

— В сложившихся экономических условиях многие эксперты заявляли о том, что перспектив у ESG-банкинга нет, но наша модель ответственного ведения бизнеса была сформирована задолго до появления этого всемирного тренда. Мы продолжаем развивать нашу ESG-модель через собственные ESG-продукты, каждый из которых работает на достижение целей национальных проектов и целей устойчивого развития. Финансируя женские предпринимательские проекты в рамках программы «Женский бизнес», мы помогаем женщинам стать счастливей, трансформируем бизнес, под

нашего бесплатного предпринимателя в новых условиях. Мы свободились после пандемии. Невероятно высокий курс беспрецедентный курс реализации курса. Мы получили благодарность благодарностей по его окончании кредит нашего примеров того, наших реалиях.

явля, чтобы по-разному адаптироваться потребности адаптировали комплексные ставки всегда конкурентными на принципах грамотности от того, каких в это потребует нам придется на поддержку низкие ставки по населению, по всем действующим

потенциала Юга России с правительством оперативно разработкой ипотеки для Г-председателей программа филиал с максимально

ДЕ ОБЗЕРЕНИЕ 14

13 | БАНКОВСКОЕ ОБЗЕРЕНИЕ | март 2024

Наталья Капинос  
Глава дирекции частного капитала

ПСБ | Private Banking

# 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 диспетчерских каналах обслуживания клиентов, тестируем новые продукты и услуги.

Слово остается неизменным — потребность в высококлассном сервисе. Здесь, на наш взгляд, заложены основы принципов отбора клиентов Private банка и рыночная отраслевая конкуренция.

— На какие дополнительные сервисы сейчас чаще всего обращают внимание клиенты?

— 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, «Смарт-жизнь»), 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 актуальными 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 удовлетворять 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, интегрируем их продукты в свою продуктовую экосистему и предлагаем партнерские соглашения. При отборе партнеров мы проводим комплексную оценку соответствия продукта репутации компании и уровня профессиональной экспертизы ее специалистов Private и открытость управленцев активам, ожиданиям клиентов Private и открытость управленцев активам. Важную роль играют также техническая интеграция 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 каналы коммуникации. Что касается стратегии уже сложилось, а наши клиенты активно используют в части коммуникации.

Прогнозы по сегменту увеличиваются, начался текущий этап инфляции — для «Уралсиба» ключевой компетенцией является информация. В этой связи мы фиксируем пока высокие темпы роста привлекательности перетекания в рынок. 2025

ОБОЗРЕНИЕ. 67

*Alrosa Diamond Exclusive*



### ИНВЕСТИЦИИ В БРИЛЛИАНТЫ

от компании №1 в мире\*  
по добыче алмазов  
АЛРОСА

## FLIGHTWAY

Business Aviation

### YOUR EXECUTIVE PRIVATE AVIATION BOUTIQUE

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



\* Всемирный репутационный институт

# 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 справедливости**

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

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

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

**Коммерческий директор SafeTech программирования, эмоциональности и великие открытия про обучение**

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

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

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 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 РАД Lot-online № 1 в сегменте регулируемых аукционных продаж с аудиторией 1 млн в месяц.
- Полный спектр услуг для эффективной реализации. Брошюрная деятельность, маркетинг, реклама, юридическое сопровождение.
- Топ-площадка по банкротству, солидно данным Федресурса.

**Мы делим читателям «Банковского обозрения» две бесплатные торговые сессии.**

Для получения подарка, пожалуйста, отзовитесь

**Елена Кандорова**  
директор по развитию продаж  
Ольга Журилова,  
директор по развитию продаж

### 50 ТЕХНОЛОГИИ

**О сбалансированности соблюдения режима и личного ритмичности для досрочной уплаты в бизнесе**

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

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 50 УПРАВЛЕНИЕ

**Лиdia Симонova («Центр-инвест»): 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» Лиdia Симонova**

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

### 50 СТИЛЬ ЖИЗНИ

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

**Последние два года Dubai стал центром внимания для бизнесменов, и для многих компаний, которые обслуживают их запросы. Многие бизнесмены развивают новые направления своего бизнеса в O2O и либо полностью мигрируют в Dubai, либо решают то, как комфортно адаптироваться в эмиратах и куда можно сменить офис работы.**

**Что является вашей целью в жизни?**  
Получить достойную зарплату и обеспечить достойную жизнь своим близким. Я люблю свою работу и хочу развиваться в ней.

**Какие ценности для вас наиболее важны?**  
Справедливость, честность, ответственность, умение работать в команде.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Коммуникативные навыки, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.

**Какие навыки вы считаете наиболее важными для своей профессии?**  
Умение работать в команде, умение слушать, умение договариваться.





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