

Проблемы развития услуг коммерческого банка в сегменте Private banking Сидорова Н. А.

*Сидорова Наталья Алексеевна / Sidorova Natalia Alekseevna – студент,
кафедра денежно-кредитных отношений и монетарной политики, кредитно-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье рассматриваются особенности развития услуг коммерческих банков в сегменте Private banking в России. В конце исследования делается вывод о существующих проблемах в данной области.

Ключевые слова: банк, услуги, private banking, банковское обслуживание, коммерческий банк.

В настоящий момент остается окончательно не разработанным ряд вопросов развития рынка банковских услуг в России, в частности: методология и практические новации банковского управления на рынках финансовых услуг в новых быстроменяющихся условиях, операционные особенности клиентоориентированного управления активами клиентов - владельцев крупных капиталов, оценка влияния финансовых ресурсов в сегменте Private Banking на развитие банковской системы и экономики государства в целом, адаптация возможностей банковского обслуживания с индивидуальными потребностями VIP-клиентов, учета социально-психологических аспектов развития банковских услуг, в том числе аспекта доверия. Отсутствие на сегодня целостной научной платформы формирования рынка банковских услуг Private Banking оставляет в этой части довольно фрагментарно изученным и важное направление исследований в области структурирования и легитимации частной собственности.

Банк в лице подразделения Private Banking выступает для клиента единым центром для решения финансовых и специализированных вопросов в рамках общего инвестиционного портфеля. Задача в данном случае заключается в обеспечении клиенту такого режима работы, по которому создаются максимальные условия для предотвращения рисков мошенничества или финансовых потерь. Для реализации подобных подходов применяются принципы аутсорсинга, когда для решения конкретных задач привлекаются внешние организации:

- 1) ведущие мировые специалисты - эксперты, с которыми заключаются договоры о сотрудничестве (при этом эксперты берут на себя реальную финансовую и юридическую ответственность);
- 2) аукционные дома и арт-дилеры;
- 3) страховые компании и страховые общества;
- 4) транспортные компании, организации ответственного хранения, организации, обеспечивающие сопровождение и безопасность перемещения предметов инвестиций;
- 5) адвокаты и специалисты по налоговому планированию;
- 6) реставраторы и консультанты в области искусств;
- 7) музеи, галереи, аукционы;

Проблема развития сегмента Private Banking напрямую связана с вопросом управления клиентской лояльностью банка. Успех финансовой организации сосредоточен на давлении трех основных параметров: выгоды ценового предложения на рынке услуг, инновационности и качества предлагаемых услуг.

Современный финансовый кризис делает невозможным использование как решающего фактора первых двух параметров: инновации предусматривают серьезные инвестиции в разработку новых решений, финансовые вливания в IT-технологии. Предложение выгодной цены (ценовые войны и сокращение маржи доходности) возможна с активного роста, когда есть вероятность компенсации расходов посредством увеличения объемов продаж, что также крайне проблематично в разгар кризиса. В итоге в качестве параметра остается лишь качество обслуживания клиентов. Именно качество предлагаемых услуг напрямую отражается на степени лояльности клиентов банка, а значит и на эффективности развития услуг Private Banking.

Услугами российского private banking по оценки экспертов, пользуются примерно 10–15 тыс. человек. В основном это владельцы, акционеры и топ-менеджеры крупнейших отечественных предприятий и компаний. Банковское сообщество в России так и не выработало единого стандарта входных барьеров в private banking. У одних банков минимальный входной порог составляет \$ 100 тыс., у других — \$ 1 млн. В целом, в России развитие данного сегмента банковского рынка пошло по пути стран Восточной Европы, где входные барьеры не столь высоки как в Швейцарии или США. Средний «входной билет» составляет \$ 200–500 тыс. Например, в Альфа-банке на обслуживание в формате private banking могут рассчитывать клиенты, располагающие вкладами от \$ 100 тыс., в банке УралСиб — от \$ 121–200 тыс., в Московском банке реконструкции и развития — \$ 300–500 тыс., в Росбанке — \$ 300 тыс. [3].

Российское решение Private Banking на уровне страны, свидетельствует о переносе подобного отношения со стороны клиента на представителей международного бизнеса по управлению крупным

частным капиталом. Отрицательные моменты заключаются в том, что подобная закрытость вызывает подозрение в нелегальном происхождении финансовых средств у его владельца, тем самым порождается конфликт, следствием которого является достаточно настороженное отношение к клиентам из бывшего СССР. Клиент же и дальше использует вариант фрагментарного получения услуг в различных консалтинговых и банковских учреждениях. Подобный подход достаточно громоздкий, менее эффективный и несет в себе риск ошибок, а значит, финансовых потерь для владельца крупного частного капитала.

Таким образом, стереотипный подход в сегменте Private Banking является отказом от использования и внедрения в режим управления и работы с собственным капиталом прогрессивных решений, которые потенциально могли бы предоставляться законодательством. Причинами этого является неосведомленность и сохранение предубеждений в поведении клиента.

В настоящий момент развитию сегмента Private Banking в России препятствует ряд проблем. Речь идет о несовершенстве законодательной и правовой базы в сфере финансово-кредитных операций, слабости судебной системы, дефиците средне- и долгосрочных финансовых ресурсов, неразвитости финансово-кредитной инфраструктуры и ограниченности использования современных банковских технологий в российских регионах. В числе проблем также недостаточная прозрачность и достоверность отчетности предприятий бизнеса, высокий уровень риска вложений средств, в реальный сектор экономики, низкая платежеспособность и финансовая грамотность населения.

Литература

1. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости. — СПб.: Питер, 2015. — 208 с.
2. Матюхин Г. Г. Тернистый путь ипотечного кредитования // Банковское дело. — 2015. — 13 — С. 34–36.
3. Международные исследования компании Knight Frank та Citi Bank «The Wealth Report – 2015» [www.knightfrank.com].