

Мишина Л. А.

*кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Московский университет им. С. Ю. Витте (МИЭМП)
e-mail: lara.mishina.64@bk.ru*

Власов А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: a.vlasov@suomi24.fi*

Проблемы и перспективы развития Private banking в России в современных условиях

В статье рассматривается современное состояние private banking«а в России в условиях снижения темпов роста экономики страны, а также массового отзыва лицензий у коммерческих банков. В статье анализируется опыт российского private banking«а, его плюсы и недостатки.

Ключевые слова: *private banking, банк, центральный банк, кредит, заемщики, банковский счет, депозит, кредитные карты.*

Mishina L. A.

*PhD (Jurisprudence), Associate Professor,
associate Professor of «Civil Law and Procedure»
Moscow University named after Sergei Witte (MIEMP)*

Vlasov A. V.

*PhD (Economics), associate Professor of «Finance, credit and insurance»
Russian academy of entrepreneurship*

Problems and prospects of development of Private banking in Russia in modern conditions

This article describes the current status of private banking in Russia in terms of the slowdown of the economy, and mass withdrawal of licenses from commercial banks. The article analyzes the experience of the Russian private banking, its advantages and disadvantages.

Keywords: *private banking, Bank, Central Bank, credit, borrowers, Bank account, Deposit, credit card.*

Privat banking — это индивидуальное банковское обслуживание, предлагаемое для состоятельных или ключевых клиентов. В России, несмотря на обилие состоятельных людей, рынок privat banking находится в начальной стадии своего развития. Борьба за него развернулась между крупными государственными банками и финансовыми корпорациями.

В России private banking — относительно новое направление. И в целом индустрия российского private banking стоит еще на развивающемся уровне.

Если банковская система зарубежных государств уже на протяжении многих лет знакома с такой моделью взаимоотношений «банк-VIP клиент», то в России становление института private banking началось примерно в середине 90-х годов прошлого века. Российские банки активно начинали работу в этом направлении, пытались скопировать западные образцы и модели обслуживания частных клиентов, при этом следует отметить удавалось это сделать не всегда успешно.

Для банка формат private banking — это управление благосостоянием, которое включает в себя как финансовые, так и нефинансовые (lifestyle) инструменты и (или) услуги. Главная задача private banking — консультирование по вопросу сохранения и приумножения капитала клиента финансового учреждения. В этом широком толковании термин private banking совпадает с wealth management.

На данный момент к некоторому сожалению в российской банковской среде под private banking понимается исключительно обслуживание в формате «VIP-отдел» при этом, не развивая данный сервис в более широком формате по сравнению с зарубежными кредитными учреждениями.

Однако с учетом финансового кризиса 2014–2015 года по нашему мнению российские банки достаточно за короткий период времени устранят данный недостаток и смогут предложить более широкий набор услуг в данном формате, так как «война» за платежеспособного (состоятельного) клиента в России только начинается.

В настоящее время большинство средних да и крупных банков в Российской Федерации, которые объявляют об открытии у себя направления private banking, на самом деле предлагают клиентам несколько более привлекательные по сравнению с розничными отделениями условия по кредиту, вкладу, а также более высокий класс пластиковых кредитных карт. Персональный менеджер, закрепленный за клиентом готов проконсультировать по интересующим вопросам клиента, а так-

же достаточно любезно предложит чашку кофе в отделение банка в специальной выделенной зоне ¹.

Российский формат private banking включает в себя, следующий набор услуг ²:

- вклады с повышенной процентной ставкой;
- кредитование на индивидуальных условиях;
- финансовое и налоговое планирование;
- специальные условия проведения Forex-операций;
- комфортные условия организации и финансирования персональных инвестиций;
- обслуживание в премиальных офисах банка;
- вопросы структурирования, защиты и наследования капитала;
- дополнительные бонусы в виде дополнительных карт (или карт с услугой «Priority Pass»).

Конкуренция среди кредитных организаций на рынке private banking в России с каждым годом набирает обороты. Все больше финансовых институтов хотели бы иметь элитное подразделение, где можно обслуживать особых привилегированных клиентов. Данные банки приходят к пониманию, что состоятельные и привилегированные клиенты — это отдельный клиентский сегмент и что на целевой работе с ним можно не только получить прибыль, но и повысить имидж компании.

В будущем конкуренция в данном бизнесе будет только расти, при условии отсутствия достаточно серьезных потрясений на рынке банковских организаций, хотя, безусловно, стоит учитывать тот факт, что в 2014 году количество лицензий, отзыванных у российских банков, выросло по сравнению с прошлыми годами в несколько раз — Центральный Банк РФ активно действует по очищению рынка. Если составить данные по закрытым кредитным организациям, то получится, что общий объем активов составил больше 17 миллиардов рублей, а сумма вкладов населения — почти 8 миллиардов.

По мнению Президента России Владимира Путина, количество банков в России слишком велико для масштабов экономики страны, и они нуждаются в укрупнении и повышении устойчивости. «Сейчас у нас около тысячи банков, чуть поменьше. Для нашей экономики, конечно, это большое количество финансовых учреждений». Также Президент добавил, что в сравнимой с Россией по размеру экономике Гер-

¹ Как правило, только несколько банков в России открывают особые отделения для привилегированных клиентов, на практике большинство таких отделов просто отгорожены перегородкой.

² Например, в рамках пакета ВТБ24 Private Banking. Источник: <http://www.vtb24.ru>.

мании насчитывается около 250 банков. По его мнению, «это говорит о том, что часть финансовых учреждений должна увеличивать уставной капитал и свои активы для того, чтобы чувствовать себя уверенно и бороться за качество кредитного портфеля»³.

Массовая «зачистка» банковского сектора началась во второй половине 2013 года — лицензии лишились порядка 30 банков. Основные причины отзыва лицензий у данных кредитных организаций — это трудности в расчетах с клиентами, недостоверность данных в отчетности, падение объема капитала и проведение рискованной кредитной политики. Многие «упавшие» банки были уличены в проведении неких «сомнительных операций».

За 2014 год в России отозваны лицензии у 75 коммерческих банков, что составляет абсолютный рекорд за всю современную банковскую систему РФ⁴.

16 февраля 2015 года Центробанк отозвал лицензию у кредитной организации Коммерческий банк «Судостроительный банк» (общество с ограниченной ответственностью) СБ Банк (ООО) (г. Москва) по причине неисполнения кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, по количеству отозванных лицензий в 2015 году, это был уже 6 банк. По мнению ряда специалистов, в 2015 году, при сохранении действия санкций и снижении роста экономики РФ, в России ожидается банкротство около 200 российских банков.

Внедрение российскими банками более привычного на Западе личностного подхода к каждому конкретному клиенту почти сразу же позволяет им получить вполне ощутимое конкурентное преимущество перед своими конкурентами.

Такая модель обслуживания уже давно сформировалась во многих странах Западной Европы и активно развивается в странах Центральной и Восточной Европы. Западные банки стали развивать данный сервис, более расширенно повсеместно внедряя — личное финансовое консультирование, когда у розничных клиентов возникла необходимость грамотного выбора среди многообразия пенсионных планов, инвестиционных инструментов и т.п.

Данный подход позволяет комплексно оценивать финансовую ситуацию и потребности клиента, реализуемые не «сверху вниз», от

³ См.: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/21671091/putin-rossijskie-banki-nuzhdayutsya-v-ukrupnenii-i>

⁴ См.: <http://www.currencyhistory.ru/news/119/banki-lishivshiesya-licenzii-v-2014-godu>

privat'a к наиболее обеспеченной рознице, а, наоборот, «снизу-вверх», когда к каждому конкретному клиенту подбирается наиболее удобная система его взаимоотношения с данной кредитной организацией.

Такую практику уже имеют многие европейские банки: KBC Group, ING Groep N.V., UniCredit Group, а также Sberbank Europe AG (до 1 ноября 2012 года Volksbank International AG).

Следует отметить, что в условиях медленного насыщения рынка по отдельным видам банковских услуг, а также снижение покупательской способности населения, несколько затруднена ценовая конкуренция на рынке.

Коммерческим банкам приходится использовать различные неценовые преимущества, например, внедрение и развитие сегментированного клиентского предложения, разработанного специально для молодежи, пенсионеров, молодых семей, путешественников, или специально разработанный комплекс банковских услуг для зарплатных проектов.

В различные комплекты банковских услуг могут включаться дополнительные бесплатные опции и услуги (платежная карта в подарок, партнерские скидочные программы с нефинансовыми организациями (например с туристскими компаниями), специальные подарки по усмотрению банка (ручки, блокноты с символикой организацией), так же билетами на футбольные матчи, концерты и т.д.

Внедрение услуги private banking практически сразу предоставляет банку следующие конкурентные преимущества:

- Увеличение клиентской базы. Понимание возможностей и потребностей клиента позволяет банку выстроить с ним долгосрочные отношения, а с учетом закона, принятого Госдумой 24 октября и одобренным Советом Федерации 29 октября 2014 года это становится более просто. Данный закон вносит изменения в ч. 3 ст. 136 Трудового кодекса РФ. «Заработная плата выплачивается работнику, как правило, в месте выполнения им работы либо переводится в кредитную организацию, указанную в заявлении работника, на условиях, определенных коллективным договором или трудовым договором», — говорится в новой редакции статьи. Работник отныне теперь вправе заменить банк, в который должна быть переведена зарплата, в письменной форме сообщив работодателю об изменении реквизитов для перевода средств не позднее чем за пять рабочих дней до дня получения зарплаты, тем самым банк может предложить клиенту перевести все его финансы в одну организацию, клиент в свою очередь получается

возможность обслуживать все свои кредиты, вклады, иные доходы в одном банке и даже сэкономить на банковском обслуживании отказавшись от услуг иных банков.

- Привлечение новых партнёров – активный кросс-селлинг. Использование индивидуального подхода к клиенту по мере выявления его новых потребностей, при этом они не обязательно могут быть финансовые, способствует дополнительной продаже продуктового ряда контрагентов банка. К тому же банк может стимулировать покупку клиентом востребованных им продуктов и услуг, предлагая дополнительные скидки или бонусы в виде cash back или миль для приобретения авиабилетов в рамках совместных кобрендинговых карт с авиакомпаниями.
- Снижение рисков. Понимание целей конкретного клиента, а также заинтересованность клиента в долгосрочном сотрудничестве с банком способствует выработке наиболее оптимальной, по возможности безрисковой стратегии для обеих сторон. В процессе построения личного финансового плана риски клиента заранее минимизируются банком, что, например, не может не сказываться на сокращении просроченной задолженности по кредитам.
- Статус привилегированного (VIP) клиента. Не только понимая, а иногда и стимулируя возникновение финансовых целей у клиента, банк может из финансового консультанта превратиться в его стратегического партнера, тем самым в перспективе обслуживать не одно поколение семьи клиента, что выгодно будет не только клиенту, но и банку.

В заключение стоит отметить, что отечественный рынок private'a находится еще в стадии своего развития и достаточно сильно подвержен тем событиям, которые происходят на рынке кредитных организаций, в свою очередь чистка банковского рынка страны приведет к серьезным изменениям на рынке private banking в России.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 21.07.2014) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 29.12.2014).
3. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2008. — № XIII. — С. 6–18.

4. Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации. Путеводитель предпринимателя. — 2012. — № 13. — С. 083—091.
5. Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Теория и практика общественного развития. — 2011. — № 1. — С. 219—222.
6. Репкина О.Б., Брыксин А.Ю. Проблемы классификаций рисков. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2012. — № 33. — С. 125—132.
7. Коровяковский Д.Г. Развитие private banking в России в условиях финансового кризиса. Финансы и кредит. — 2009. — № 4. — С. 9—18.
8. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2012. — № 1 (1). — С. 65—71.
9. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике. Путеводитель предпринимателя. — 2014. — № 22. — С. 167—176.
10. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Межфирменная кооперация как механизм формирования и развития предпринимательских сетей в России. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2013 г.: в 34-х частях. — 2013. — С. 152—160.