PRIVATE BANKING В РОССИИ

Перевод понятия "private banking" достаточно прост: "индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц". Однако в обиходе российские банки, предоставляющие данный вид услуг своим клиентам, предпочитают использовать английскую терминологию. Private banking чаще всего ассоциируется с банками Швейцарии или Люксембурга, но постепенно приходит и в Россию. Можно быть уверенным в том, что многим коммерческим банкам будет интересен опыт работы в России в данной области тех финансовых институтов, которые уже предлагают этот продукт своим клиентам.

Под термином "private banking" (индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц - владельцев крупных капиталов) как в России, так и за рубежом понимается комплексное управление личными средствами клиента.

Первые банки, ориентированные на частных лиц, были созданы более 500 лет назад в Италии. Однако в связи с их быстрой переориентацией на финансирование торговой и коммерческой предпринимательской деятельности они послужили лишь прототипом идеологии private banking (частного банкинга). Обслуживание же состоятельных клиентов как система индивидуального банковского сервиса появилась чуть более трех столетий назад.

Эталоном этого вида банковского обслуживания сегодня могут служить швейцарские банки. Классические частные банки в Швейцарии возникли в середине XVIII века. При этом само понятие "частный банк" появилось вовсе не потому, что такой банк обслуживал только частных клиентов, а потому, что он принадлежал частным лицам, и те несли полную солидарную ответственность, отвечая за деньги клиентов всем своим имуществом. Сегодня швейцарские частные банки, организованные, как правило, в виде клубных структур с ежегодными членскими взносами, конечно, не несут неограниченной ответственности по своим обязательствам, однако они по-прежнему занимаются семейными финансовыми делами лиц с крупным состоянием. При этом в большинстве своем подобные кредитные организации имеют богатейшие традиции, и порой в одном и том же банке могут обслуживаться несколько поколений семьи.

У разных банков свои критерии вхождения в private banking (PB). Банки, специализирующиеся на элитном управлении частным капиталом, по-разному смотрят на потенциальных клиентов. Есть такие, которые требуют открыть счет на сумму не менее чем 50 - 100 млн долл. Они сконцентрированы на обслуживании супербогатых людей. Яркий пример: NorthenTrast (Чикаго, США) - ведущий банк на рынке элитного обслуживания, сотрудничающий с несколькими сотнями богатейших в мировом масштабе семей. Сумма активов, размещенных под управлением NorthenTrast, примерно 500 млрд долл., а средства, полученные на хранение, превышают 2,3 трлн долл..

В России развитие этого сегмента банковского рынка пошло по пути стран Восточной Европы: российские коммерческие банки снижают требования минимального размера капитала до 50 - 100 тыс. долл.

В то же время большая часть российских бизнесменов - это еще неискушенные клиенты, заинтересованные прежде всего в легализации собственных доходов и в их сохранении. Впрочем, по мнению экспертов, любой банк, даже тот, который не заявляет обслуживание клиентов VIP-категории в качестве одного из своих приоритетов, конечно же заинтересован в привлечении таких клиентов. Это - узкий круг очень состоятельных людей, и такой клиент требует особого внимания.

Личный банкир

Private banking в классическом понимании включает в себя прежде всего несколько иной подход к предоставлению услуг. Банк в этом случае занимает место личного финансиста, распорядителя в интересах клиента. Хотя, безусловно, важны и такие составляющие, как обособленные условия обслуживания - вплоть до выезда топ-менеджера к клиентам для заключения сделки в любое место, удобное клиенту, предоставление небанковских услуг (заказ гостиниц, билетов, организация эксклюзивных туров и т.п.). Кроме того, следует отметить, что огромную роль здесь играют высокая оперативность и возможность особого графика обслуживания (в любое время суток). Хотя обычно клиенты приходят в банк для того, чтобы решать финансовые вопросы и редко просят о какой-либо экзотической услуге. Чаще менеджеры банков предлагают состоятельным клиентам помощь в различных сферах, не связанных с банковскими услугами напрямую. Однако бывают случаи, когда искушенные клиенты сами поручают банку выполнение различных небанковских услуг.

Классическая схема работы частного банка предусматривает максимально широкий набор эксклюзивных услуг, основу которых составляют три направления банковского обслуживания частных лиц - управление активами клиента, депозитные операции и кредитование. В последнее время к ним также добавились страховые программы и консультационные услуги - помощь в управлении состоянием, налоговые консультации, помощь в формировании коллекций (art banking), а также вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью.

Специфика private banking в том, что каждая услуга должна быть сформирована индивидуально под потребности конкретного клиента. Основная задача банка, ориентированного на индивидуальное обслуживание, - стать для своих клиентов партнером в вопросах управления их личными средствами, организации обслуживания средств и расходов как самого клиента, так и членов его семьи. При этом клиент получает своего персонального менеджера, и тот, исходя из круга проблем, в решении которых нуждается клиент, предлагает ему ряд индивидуальных схем, из которых клиент выбирает наиболее подходящую для них.

Персональный менеджер не только информирует клиента обо всех изменениях в услугах банка и его тарифах или на финансовых рынках, но и помогает ему выработать стратегию инвестиционного поведения и предлагает варианты услуг, которые, на его взгляд, наиболее полно отвечают потребностям клиента. Именно от профессионализма личных банкиров (так еще называют этих специалистов в российских банках) зависит успех банка. Задача личного банкира - самому обработать всю информацию по рынку и сделать клиенту конкретное инвестиционное предложение, при этом обосновывая, почему та или иная стратегия является оптимальной для определенного срока инвестирования.

Личный банкир учитывает две основные потребности клиента: во-первых, управление его деньгами должно быть консервативно, а во-вторых, оно должно приносить доход. Банкир может либо привлекать клиентов, либо заниматься их сопровождением. В зависимости от этого различаются обязанности и характер задач, которые нужно выполнить. У одних менеджеров это - привлечение новой клиентуры, у других - развитие отношений с существующими клиентами. Такие банки, как "НИКойл", продают одну услугу, в которую включено абсолютно все. Это - глобальное управление капиталом клиента и его семьи или финансовое планирование.

Среди финансовых инструментов, предлагаемых клиентам: депозитные операции; инвестирование на фондовом рынке через ПИФы либо индивидуально (доверительное управление); инвестирование в недвижимость, в том числе на основе договоров о долевой собственности; участие в фондах прямых инвестиций и венчурных проектах; приобретение драгоценных металлов; производные продукты, например опционные или фьючерсные контракты по различным видам продуктов; операции, связанные с расчетно-кассовым обслуживанием: конвертация, ведение счетов до востребования, открытие и закрытие текущих счетов; операции по валютному контролю; межбанковские переводы; открытие счетов в иностранных банках; выпуск кредитных и иных банковских карт; страхование имущества, здоровья, рисков и т.д.; тезаврация в предметы искусства и антиквариата.

Дополнительно клиенты могут воспользоваться широким спектром консультаций, в их числе адвокатская поддержка, налоговое планирование, консультации по зарубежным рынкам, управление архивом семьи; консультации по вопросам строительства или покупки недвижимости (включая организацию юридической экспертизы), решение проблем наследования, помощь в организации образования детей, управление благотворительностью; тест-драйвы на автомобилях последнего поколения и помощь в их приобретении; различные дисконтные программы, связанные с приобретением товаров и услуг класса deluxe; консультации в области life-style; а также вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью: помощь в получении патента или приобретении защищенных патентом технологий.

Private banking в России

Обслуживание состоятельных клиентов для российских банков становится все более привлекательным направлением бизнеса. Однако владельцев крупных состояний (более 1 млн долл.) в России не так много - всего около 84 тыс. человек. За 2004 г. их количество выросло на 5,4%, активы с 544 млрд долл. до 573 млрд долл. К 2010 г. число таких состояний, по прогнозам западных аналитиков, должно удвоиться.

Перспективными считаются еще около 100 тыс. россиян (2% работоспособного населения), имеющих ежемесячный доход свыше 10 тыс. долл. По оценкам специалистов, каждый из них располагает в год 40 - 60 тыс. долл. свободных средств, которые для российских банкиров в отличие от их западных коллег представляют определенный интерес. Еще одним преимуществом именно российских кредитных институтов является то, что банки сами занимаются поиском состоятельных клиентов и должны доказать, что могут профессионально и без риска управлять их личными капиталами.

Российский private banking зарождался как особая категория услуг некоторых универсальных банков для VIP-клиентов. Однако буквально за последние два года эта практика развилась в обособленное направление банковской деятельности. Среди российских банков, предлагающих услуги элитного банковского обслуживания, - ОАО Банк "Зенит" и ИБГ "НИКойл", ОАО "МДМ-Банк", АКБ "Росбанк", ОАО "Сбербанк России", ЗАО "Номос-Банк", ОАО "Банк Москвы", ЗАО Конверсбанк, ОАО АКБ "Союз", ОАО Банк "Петрокоммерц", ОАО "Внешторгбанк", ОАО "БАНК УРАЛСИБ" и некоторые другие финансовые структуры. Подобные услуги начали оказывать отдельные филиалы Ситибанка, Райффайзенбанка, Дойче-банка, HSBS.

Услуги частного банкинга подразделяются на три составляющие: банковские, консультативные и дополнительные продукты. К первым относятся расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, "металлические" счета, пластиковые карты, аренда индивидуальных сейфовых ячеек, ответственное хранение драгоценных металлов, доверительное управление. Консультационная поддержка оказывается клиентам как до осуществления той или иной финансовой операции, так и в процессе ее, а также после завершения. Клиент может получить и квалифицированную консультацию в области валютного и налогового законодательства, организации всех видов страхования, купли-продажи и аренды имущества. К дополнительным продуктам относятся те услуги, которые не имеют никакого отношения непосредственно к банковской деятельности. Например, можно арендовать на необходимый срок не только какой-либо старинный замок, но и коллекцию живописи, скульптур и антиквариата. К этой же группе услуг можно отнести содействие в планировании семейного бюджета. По мнению экспертов, обеспеченный, но занятой человек зачастую просто не имеет времени для планирования собственного семейного бюджета - аккуратного соотношения доходов и расходов.

Специалисты банков помогают клиентам сформировать портфель российских или иностранных ценных бумаг и эффективно управлять им с учетом индивидуальных предпочтений клиентов. По информации банкиров, клиентами особо востребованы высокотехнологичные продукты и финансовые услуги, предоставляемые через Интернет, элитные пластиковые карты, депозиты с расширенными сервисными возможностями, инструменты фондового рынка с повышенной доходностью. Все большую популярность приобретает доверительное управление портфелями ценных бумаг.

Клиентам, желающим минимизировать риски, специалисты по доверительному управлению рекомендуют следующую структуру инвестиционного портфеля: 70% - облигации эмитентов РФ (федеральные, муниципальные и корпоративные), 30% - акции российских эмитентов. Правда, чтобы это правило можно было выполнить, стартовая сумма должна быть не менее 200 тыс. долл. Если же речь идет о сумме примерно в 100 тыс. долл., то, например, Банк Москвы может предложить следующее: 50 тыс. долл. - депозиты, 15 тыс. долл. - ПИФы со сбалансированной стратегией, 35 тыс. долл. - ПИФы акций. По мнению консалтинговой группы "Личный капитал" <2>, сумму 100 тыс. долл. стоит распределить приблизительно так: 60 тыс. долл. вложить в облигации (например, казначейские обязательства США) с различными сроками погашения, но не более 3 лет, 20 тыс. долл. - в инвестиционные фонды, а еще 20 тыс. долл. положить на банковский депозит.

В качестве альтернативы предлагается еще одна инвестиционная стратегия. Из гипотетических 100 тыс. долл. большую часть (70 тыс. долл.) предлагается разместить на депозитах: в долларах, евро и рублях с доходностью 6,5 - 7,5% годовых в зависимости от валюты (в твердой валюте - сроком на год, рублевую часть - на три месяца), 20 тыс. долл. - в ОФБУ сроком на год и ожидаемой доходностью 20% годовых в валюте и 10 тыс. долл. - в покупку паев закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости сроком на 5 лет и ожидаемой доходностью 29% годовых в валюте. Через год доход клиента за вычетом комиссий и налогов составит 10,77 тыс. долл., а среднегодовая доходность - 10,77% в валюте.

Стоимость услуг банков зависит от размера передаваемых активов, сроков вложений и видов операций. Оформляя отношения в рамках PB, банк и клиент заключают общий договор на VIP-обслуживание. Информацию о том, в какую сумму в среднем обходится VIP-сервис, большинство банковских структур не раскрывают. По словам представителей ИБГ "НИКойл", с 2004 г. банк ввел фиксированную плату за персональное обслуживание: в зависимости от размера счета клиента в банке она составляет 1 - 2,5 тыс. долл. в год.

В структуре расходов существенную часть составляют комиссии, получаемые банком за различные операции, включая дополнительные небанковские услуги. При доверительном управлении в рамках PB комиссия банка складывается из двух частей. Первая - это вознаграждение за управление (1 - 2% от суммы активов в год). Вторая - 10 - 20% от полученного клиентом дохода. В группе "Личный капитал" один час консультирования стоит 50 долл., а разработка инвестиционного плана - 500 долл. После согласования с клиентом плана приступают к его реализации. Консультанты помогают начать инвестирование, то есть открыть необходимые счета в компаниях и фондах, а дальше клиент получает напрямую всю информацию об изменении стоимости активов, при необходимости высказывает свои пожелания.

Private banking или VIP-обслуживание

Private banking - это не просто VIP-обслуживание. Следует понимать разницу между таким видом банковского обслуживания, как private banking, и VIP-обслуживанием. VIP-клиентом банка может стать любой из топ-менеджеров компаний, обслуживающихся в нем. Такому клиенту, естественно, доступны все продукты и услуги банка, но этот сервис все равно не сравним с услугой private banking. Private banking - это право клиента иметь своего личного банкира и доступ к лучшим технологиям российского финансового рынка, одновременное получение в одном месте и из одних рук банковских, инвестиционных и страховых услуг, программ обучения детей и накопительных пенсионных программ для родителей и многого другого.

Указанный уровень способны обеспечить далеко не все банки, объявляющие о развитии направления частного банковского обслуживания. Довольно часто VIP-обслуживание заключается всего лишь в более высоком должностном уровне сотрудника банка, общающегося с клиентом. Большинство же российских банков в области private banking пока не имеют штата профессиональных персональных менеджеров и устоявшихся традиций частного обслуживания, сравнимых с западными. Кроме того, качество услуг определяется разнообразием банковских продуктов, предлагаемых клиенту, и далеко не в каждом банке подразделение элитного обслуживания готово помочь клиенту в инвестировании средств в нетрадиционные инструменты, обеспечить оплату обучения детей в школе или недвижимости либо страхование нетрадиционных рисков.

Не в последнюю очередь соответствие банка мировым стандартам элитного банковского обслуживания определяется обособленностью подразделения private banking от других служб банка, и частный банк должен иметь свое помещение, свои бэк-офисные структуры и технические службы. Фактически эти требования - одна из главных составляющих обеспечения конфиденциальности, что является основным критерием частного банкинга.

Свои услуги по инвестированию средств российских состоятельных лиц готовы взять на себя не только банки, но и различные посредники, зарабатывающие на комиссии. Недавно международная компания FCP (Financial Management) Ltd., занимающаяся консультированием частных лиц в области инвестирования средств, начала рекламную кампанию в России. Консультанты предлагают вкладывать средства в ценные бумаги правительства США, зарубежные паевые фонды инвестиций в недвижимость, банковские векселя. Подобные услуги существуют и у отечественных консультантов, которые обещают помощь в открытии счетов в устойчивых западных банках. Однако не стоит полностью полагаться на советы сограждан. По мнению экспертов, независимые консультанты зачастую предлагают моноуслуги либо весьма ограниченный спектр услуг, не обременяя себя обязанностями налогового планирования.

Инвестиционные стратегии

В настоящее время российские банки предлагают набор элитных банковских услуг и продуктов, не уступающий по разнообразию и качеству предоставляемым швейцарскими частными банками. Но только немногие отечественные банки оказывают услугу финансового планирования, которая объединяет в единый комплекс все банковские продукты, предоставляемые элитному клиенту.

Private banking - это разнообразные операции с банковскими счетами и пластиковыми картами, услуги по индивидуальному налоговому планированию и финансовому консалтингу, инвестиционно-банковские услуги, управление активами клиента и частной недвижимостью, и клиент, конечно, может приобретать все эти услуги раздельно. Однако гораздо эффективнее объединять их в рамках услуг финансового планирования.

Финансовый план, если говорить схематично, - это детальный перечень доходов и расходов клиента на несколько лет вперед. В нем также учитываются налоговые обязательства клиента, сохранение наследства, управление передачей наследуемого имущества и управление активами. Финансовое планирование означает составление личного баланса активов и пассивов клиента, и финансовый план дает картину наиболее рационального распределения во времени положительных и отрицательных денежных потоков, позволяет спрогнозировать, когда клиенту стоит взять кредит, а когда вложить свои свободные деньги. При этом финансовый план периодически корректируется в соответствии с изменением ситуации.

Частный банкинг - очень рентабельный бизнес. Привлечь на депозит одного клиента с суммой, например, в 1 млн долл. банку выгоднее, чем обслуживать тысячи мелких вкладчиков. Поэтому развитие нового направления и стало насущной необходимостью любого банка. В ИБГ "НИКойл" услуги частного банкинга приносят порядка 2% годовых. Но банкам не столь важна прибыльность работы с VIP-клиентом, сколько его средства, полученные в оборот. Плата за услуги private banking всегда индивидуальная, она может составлять как 1%, так и 0,1% от суммы операции. Все зависит и от статуса клиента, и от сложности работы, которую выполняет банк. Иногда банк вообще не берет никакой комиссии, ведь добрые отношения с клиентом - это тоже очень важный капитал. Спрос на услуги частного банкинга постоянно растет. Например, за последний год в ЛОКО-Банке и "Зените" количество VIP-клиентов увеличилось примерно в 1,5 раза.

Преимущества услуг private banking российских банков

Как известно, к средствам, "принадлежащим бизнесу", и личному капиталу нужен совершенно разный подход (кстати, отделить одно от другого для состоятельного российского предпринимателя психологически очень непросто). В отличие от средств, принадлежащих бизнесу, личные сбережения требуют прежде всего особой сохранности. При этом классическая (европейская) стратегия private banking заключается в том, чтобы просто сохранять капитал клиента, а если преумножать его, то только консервативно. Но обеспечить финансовый комфорт и безопасность личного капитала - это сегодня по силам и российскому частному банку, в котором, кстати, в отличие от его западных коллег платы за членство пока еще нет. Помимо более высокой доходности вложений есть и другие плюсы обслуживания именно в российских банках. Так, крупные универсальные банки в Швейцарии в сравнении с классическими частными банками предлагают более широкий набор услуг - например, кредитуют своих клиентов. Но российские банки пошли еще дальше: расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, управление активами, финансовый инжиниринг, налоговое планирование - таков далеко не полный перечень их услуг для состоятельной клиентуры.

Кроме того, российские банки предлагают клиентам инвестировать в нетрадиционные инструменты, например в винные коллекции или коллекции картин. Среди других "экзотических" услуг российского частного банковского обслуживания можно упомянуть реализуемый в ИБГ "НИКойл" такой банковский продукт, как прокат ювелирных украшений на небольшой срок.

Более полно о наборе услуг в рамках private banking, предлагаемых российскими банками, можно узнать из таблицы, представленной в приложении.

Современное состояние и перспективы private banking

в российских банках

Банк индивидуального обслуживания в глазах своих клиентов в настоящее время играет несколько ролей - это и коммерческий, и инвестиционный банк, и юрист, и налоговый консультант, и бухгалтер, и менеджер по управлению активами. И главное для банкира - тщательно и точно выбрать то, что отвечает нуждам и приоритетам его клиента. А они могут меняться. Так, например, уже сегодня идет процесс постепенного перехода капиталов от первого поколения новых российских бизнесменов к их детям. Эта проблема станет весьма острой довольно скоро - в 2006 - 2008 гг., и тогда потребуются учет, фиксация всех накопленных бизнесменом активов и юридически грамотная их передача в другие руки с оптимизацией финансовых условий такой процедуры. Поскольку состоятельным клиентам потребуется помощь в данном вопросе, российские частные банки готовятся к этому уже сегодня. Они должны своевременно разработать все необходимые юридические и финансовые инструменты, с тем чтобы процесс прошел с минимальными для клиента затратами.

В большинстве российских банков состоятельную клиентуру обслуживает отдельный офис. Это западный принцип - если вы пойдете по центральным улицам Женевы или Цюриха, то встретите там множество отделений крупных международных банков. Как правило, клиентом становится сначала один член семьи и затем, если его все устраивает, обслуживание становится семейным. Сейчас услуги частного банкинга весьма востребованы, и, по мнению представителей российских банков, этот рынок будет развиваться быстрыми темпами. Если конкуренция в других направлениях банковской деятельности высока, то здесь кредитные организации пока чувствуют себя спокойно. Поэтому впереди, думаю, еще возможно перераспределение клиентов и появление новых игроков. Со временем банки начнут диверсифицировать предлагаемые клиентам услуги. Скажем, на сумму в 1 млн долл. будет предлагаться финансовое планирование, на меньшую сумму - уже несложные продукты, на 100 тыс. долл. - совсем простые продукты без предоставления услуг клиентского менеджера.

О важности данного направления бизнеса для кредитно-финансовых учреждений свидетельствует создание в конце марта 2004 г. Комитета по частному банковскому обслуживанию Ассоциации российских банков (АРБ). Минувшие 2 - 3 года стали переломными с точки зрения отношения ведущих российских банков к перспективному и для России финансовому сектору private banking. Именно тогда банки стали создавать отдельные подразделения и даже выделять целые направления бизнеса, специализирующиеся на обслуживании частных состоятельных клиентов.

Многие банки к сегодняшнему дню уже наработали необходимый опыт, чтобы стать локомотивами и подвижниками цивилизованного и организованного развития перспективного направления финансового бизнеса. В последнее время отмечается рост конкуренции за крупные частные капиталы со стороны иностранных финансовых институтов на российских рынках. Через несколько лет будут сняты последние ограничения на операции иностранных банков в России. И к этому времени, чтобы на равных конкурировать с ведущими международными финансовыми институтами, российский сектор частного банковского обслуживания должен успеть завоевать прочные позиции на своем рынке, в том числе через консолидацию знаний, опыта и лучших стандартов и идей в рамках такой авторитетной организации, как АРБ.

Общее собрание членов Комитета уже на своем первом заседании определило перспективные направления работы и избрало исполнительные органы Комитета по частному банковскому обслуживанию (помимо председателя работу Комитета координируют два зампреда - Л. Маслиева от ОАО Банк "Зенит" и А. Куликов от ИБГ "НИКойл"). На сегодняшний день в Комитет входят 11 московских банков.

Текущие объемы рынка, по различным оценкам, составляют от 3 до 5 млрд долл. На ближайшее время емкость рынка оценивается в 10 - 15 млрд долл. А если учесть, что число состоятельных граждан, по различным статистическим оценкам, приближается к 1% населения России, можно сказать, что потенциал рынка private banking значителен.

Литература

1. Бухгалтеры и аудиторы в России ждут перемен
"Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 5
2. Новости кредитно-финансового рынка
"Расчеты и операционная работа в коммерческом банке", 2006, N 6
3. Получение отсрочек, рассрочек, налоговых кредитов
"Финансовая газета. Региональный выпуск", 2006, N 25
4. "Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 4
5. Мониторинг законодательства
"Банковское кредитование", 2006, N 3
6. План реагирования в условиях кризиса ликвидности
"Управление в кредитной организации", 2006, N 3
7. <Судебно-арбитражная практика от 27.04.2006>
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 2
8. Кредит под залог товаров в обороте
"Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ", 2006, N 5
9. Инвестиции в ассоциированные организации
"Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 3
10. Состояние и перспективы развития микрофинансирования в России
"Банковское кредитование", 2006, N 2