

**О.Ю. Оношко,
А.М. Ильина,
О. Энхчимэг**

ЧАСТНЫЙ БАНКИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРОЯВЛЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

На современном этапе развития банковского дела в России сложились условия для работы отечественных банков с частными состояниями граждан. На это повлиял целый ряд возникших новых факторов. В связи с этим в российских банках появилось новое направление деятельности в бизнес-процессах коммерческих банков – частный банкинг (private banking). Однако известно, что частный банкинг давно существует в странах с развитыми рыночными отношениями и играет значимую роль как в банковском деле, так и в управлении делами состоятельных лиц в мире, поэтому важно определить содержание направления «частный банкинг» для современного этапа его развития в России, особенности его организации и проявления в России и за рубежом, проблемы и перспективы. Необходимо выявить специфику частного банкинга как банковской услуги и особенности частного банкинга в России.

Ключевые слова: частный банкинг, коммерческие банки, банковский бизнес.

**O.U. Onoshko,
A.M. Ilyina,
O. Enkhchimeg**

PRIVATE BANKING AND PECULIARITIES OF ITS APPEARANCE IN RUSSIA AND ABROAD

At the present stage of the development of banking in Russia, conditions have developed for the work of domestic banks with private citizens. This was influenced by a number of emerging new factors. In this regard, a new direction of activity in the business processes of commercial banks appeared in Russian banks – private banking. However, it is known that private banking has long existed in countries with developed market relations and plays an important role both in banking and in managing the affairs of the wealthy in the world, therefore it is important to determine the content of the «private banking» line for the current stage of its development in Russia, peculiarities of its organization and manifestation in Russia and abroad, problems and prospects. It is necessary to identify the specifics of private banking as a banking service, the peculiarities of private banking in Russia.

Keywords: private banking, commercial banks, banking business.

Современное банковское дело претерпевает изменения в связи с модификацией экономических связей, их масштабами, направлениями развития, сменной облика участников [4, с. 10].

Частный банкинг (private banking) – услуги по индивидуальному банковскому обслуживанию, заключенные в управлении личными средствами состоятельных клиентов и их семей. Одним из принципов private banking является знание клиента досконально, его привычек и образа жизни и полное его доверие. Поэтому к каждому клиенту подбирается персональный менеджер, личный банкир, который управляет средствами своего клиента, а может и всей его семьи, буквально в круглосуточном режиме.

Эта сфера банковского обслуживания получила широкое распространение сравнительно недавно, как результат расширения банками своей деятельности, набора предлагаемых продуктов и услуг и создания абсолютно новых предложений. Банки выходят на новые рынки и стремятся максимально стимулировать спрос на свои продукты и услуги, это заставляет их повышать эффективность своей деятельности, что в свою очередь вызывает необходимость тщательного изучения текущих тенденций рынка, предпочтений клиента и наиболее эффективных стратегий, используемых ведущими банками региона.

На современном этапе развития банковского дела в России ряд факторов способствовали появлению благоприятных условий для работы отечественных банков с частными состояниями граждан, а именно: 1) появление крупных частных семейных капиталов; 2) желание владельцев капиталов разместить их в России; 3) наличие большого зарубежного банковского опыта в области частного банкинга, который можно взять на вооружение отечественным банкирам.

Наибольшее развитие private banking получил в европейских государствах, США и Канаде. В частности, в Швейцарии работой с крупными частными капиталами занимаются 18 частных банкиров. Этот бизнес является семейным, ему присуща преемственность из поколения в поколение. При этом «семейный» характер отношений строится не только внутри банка, но и в его отношениях с клиентом. Примечательно, что семейства частных банкиров являются одними из самых состоятельных в мире. Считается, что нельзя наработать капитал кому бы то ни было, если не умеешь наработать его себе.

Клерк у частного банкира имеет в своем ведении более широкий перечень обязанностей в более узкой направленности, нежели в других швейцарских банках. Он должен быть всегда готов выполнить любое поручение своего клиента, даже если оно не имеет отношения к банковским делам (устроить ребенка в садик или свозить тещу в клинику), он обязан знать о своем клиенте все, начиная с текущего остатка денежных средств на его счете, заканчивая кличкой его собаки.

Существует мнение, что если, помимо основной своей работы, «ты ни разу не припарковал «Ролс Ройс» своего клиента или не выгулял его собаку – ты не клерк частного банкира». Клерков частных банкиров обучают по первому взгляду на клиента сразу определять уровень его финансового состояния. То есть он в состоянии визуально определять брэнд, а, следовательно, и стоимость

одежды и обуви, которую носит его клиент; духов и ювелирных украшений, если его клиент – дама; конечно же, их автомобиля.

Клерк частного банкира анализирует каждый шаг клиента, поскольку любое его действие может быть сигналом о снижении его платежеспособности, что не преминет сказаться на финансовом состоянии его частного банкира. Для этого он должен бывать в тех же заведениях, которые посещает его клиент, отмечать изменения в его предпочтениях: не поменял ли он марку вина на более дешевую? Но за таким надзором клиент частного индивидуального обслуживания получает и абсолютное качество оказываемых ему услуг, так как за результаты своей работы частный банкир, по законодательству, отвечает всем своим личным имуществом и состоянием. Его цель – планировать наследование между поколениями, сохраняя созданное богатство и преумножая его.

Справедливости ради надо отметить, что современные частные банкиры Великобритании – страны, в которую за последние 15 лет утекли многие российские крупные капиталы, – особое внимание уделяют изучению специфики клиентов СНГ и их отличиям от других клиентов. Они оценивают восточные рынки как растущие и перспективные, поэтому рассматривают их в качестве дальнейших вложений. И за счет выявления преимуществ Лондона для клиентов из СНГ, предлагают свои услуги, еще более расширив спектр своих доходных клиентов. В частности, выяснением вопроса о том, что собой являет *private banking* на современном этапе долгие годы занималась компания Merrill Lynch. Она искала подходы в определении *private banking* и пыталась определить его особенности для СНГ. Вопросами же выяснения специфики юрисдикции и изучением уклада жизни занимается YSBC Private banking (UK).

Российская практика несколько отлична от зарубежной в силу своего меньшего развития в данном направлении. Частный банкинг в России направлен более на массового потребителя, то есть к совокупному состоянию клиентов предъявляется меньше требований, при этом и услуги являются стандартизированными. То есть получается некий переход от стандартных банковских услуг к классическому *private banking*. Поэтому отечественные банки в первую очередь нацелены на изучение основных продуктов, сервиса и технологии работы частных банкиров всего мира, а также на обзор и анализ европейской практики в этой сфере. А уже после необходимо очертить перспективы на ключевых вопросах, стоящих перед зарубежными частными банками сегодня, обучившись наиболее выгодным стратегиям продвижения и продаж продуктов *private banking* и уверенно занять нишу на рынке банковского дела России.

Экспертом в области продуктов и услуг в индивидуальном банковском обслуживании выступает EFG Private Bank – бывший шотландский, а ныне швейцарский банк. Многогранность продуктов и услуг *private banking* включает:

- управление наличностью;
- кредитные решения;
- казначейские решения;
- налоговое и трастовое планирование;
- изучение клиента;

- риски и размещение активов;
- стратегию определенного расположения активов;
- стратегию фиксированного дохода;
- стратегию альтернативного инвестирования;
- структурированные продукты.

Особое внимание в private banking уделяется трасту. Следовательно, особенно важным является знание этого продукта, его назначения, уметь работать с произвольным трастом, знать специфику своих клиентов. Также в поле зрения частных банкиров лежат различные инвестиционные фонды и инструменты их использования. Они изучают инвестиционные процессы и инвестиционные стратегии и эффективно применяют их в своей деятельности. Так как это является основой дальнейшего эффективного управления средствами клиентов, их преумножения.

Иногда private banking определяют как право состоятельных лиц иметь своего личного банкира и высокий уровень сервиса. Состоятельными лицами называют тех, чьи финансовые активы оцениваются в сумме от миллиона долларов и выше без учета инвестиций в недвижимость. Это так называемые High Net-Wealth Individuals, или HNWI.

На 1 июля 2011 г. HNWI насчитывалось 12,5 млн чел. [2]. Это составляло 0,16 % населения Земли. То есть миллионером на нашей планете являлся каждый пятисотый человек на ней, а их суммарный капитал составлял больше 42,3 трлн долл. Примерно 41,6 % от этого количества физических лиц проживали в США и Канаде (5,2 млн чел. – это лидер в абсолютном выражении, в том числе 3,1 млн чел. – в США), 32 % лиц – в Европе (10,2 трлн долл.). Все больший вес стал набирать Азиатско-Тихоокеанский регион, количество состоятельных лиц в котором с 2001 по 2011 гг. ежегодно увеличивалось примерно на 10 % (3,3 млн чел. на 1 июля 2011 г., которые владеют 10,8 трлн долл.) и в 2011 г. составили 26,4 % миллионеров. По данным Boston Consulting Group наибольшее количество состоятельных людей проживает в Сингапуре (15 %) и Швейцарии (около 10 %). Если же рассматривать абсолютные цифры, лидером по количеству проживающих в стране миллионеров является Америка – 5,2 млн чел.; на втором месте находится Япония – 1,5 млн чел.; на третьем месте – Китай – 1,1 млн чел. [4].

В 2016 г. по анализу, проведенному Capgemini – население HNWI составило уже 15,36 млн чел. [6]. И на их долю приходилось совокупное состояние в размере 58,7 трлн долл. Таким образом, число долларовых миллионеров во всем мире планомерно растет со среднегодовым темпом прироста около 4 %, несмотря на колебания в экономике большинства ключевых стран. Также в сравнении с предыдущим периодом усилилось внимания инвесторов к европейскому рынку в связи с проводимой монетарной политикой Европейским Центральным Банком. Как результат повышенного внимания – во всех регионах мира за исключением Северной Америки доля европейских активов в структуре финансовых вложений HNWI выросла в 2016 г. в среднем на 1–2 % от прошлого года. Однако нельзя говорить о столь же положительном прогнозе,

так как данная динамика в дальнейшем может не сохраниться из-за запуска в 2016 г. процесса выхода Великобритании из состава ЕС и наметившегося спада в банковском секторе региона [7]. Таким образом, глобальное направление инвестиций существенно зависит от политики, проводимой крупнейшими мировыми финансовыми регуляторами, и данная зависимость только усиливается.

По данным Wealth Report 2015–2016 гг., есть 212,615 UHNW – ультрабогатых физических лиц по всему миру, в руках которых находится состояние совокупной стоимостью в 30 трлн долл. США. В Европе, на Ближнем Востоке и в Африке при этом наблюдалось снижение числа UHNW на 2,4 % от прошлого года, так как фондовые рынки, местные валюты и ВВП в совокупности имели отрицательные тенденции. Но в противоположность этому, Азиатско-Тихоокеанский регион показывает 3,9 % роста ультрабогатых людей.

Аналитики отмечают, что число ультрабогатых людей с доходами свыше 100 млрд долларов растет более высокими темпами по сравнению с числом обычных миллионеров. Особо высокие темпы роста наблюдались в 2009 г. – самый пик финансового кризиса. Россия находится на пятом месте по числу ультрабогатых домохозяйств (561 семья). Исследователи насчитали в США, лидере рейтинга, 2692 ультрасостоятельных семьи, в Германии – 839, в Саудовской Аравии – 826, в Великобритании – 738.

Во что предпочитают вкладывать свои капиталы ультрабогатые люди в кризисный период времени? К концу 2010 г. владельцы больших капиталов довели долю инвестиций в акции до докризисного уровня в 33 % – против 29 % на конец 2009 г. Накопления в виде наличных или депозитов предпочитают меньше состоятельных людей – 14 % против 17 % годом ранее, а доля инвестиций в инструменты с фиксированной доходностью немного сократилась до 29 % от всего капитала с 31 %.

В виду последних кризисных потрясений, связанных с Украиной и дестабилизации валютных курсов, структура вложений обеспеченного населения в сравнении с 2009–2010 гг. претерпела существенные изменения. По итогам 2015 г. общемировая доля инвестиций в фондовые рынки среди HNWI составила 26,8 %, в то время как доля денежных активов 25,6 %, далее порядка 17,7 % – вложения в недвижимость, 15,9 % – инструменты с фиксированной доходностью. Во многом это произошло за счет Азии и в частности Китая на фоне стремительного роста фондового рынка КНР и активной пропаганды рынка акций Пекином, отмечает аналитическое агентство Invest-Rating [7].

В качестве альтернативных инвестиций многие состоятельные персоны в 2010 г. предпочли сырье – на него приходилось около 22 % всей альтернативных вложений против 16 % годом ранее.

Инвестиции в сырье большинство состоятельных людей делает все же не напрямую, а через частные фонды по совету их управляющих, поэтому считать, что есть какая-то идея «богатые выбирают нефть», не стоит, считает председатель совета директоров УК «Столичная финансовая корпорация» Павел Геннель: «Завтра сырье может упасть и частные фонды из него выйдут. К тому же судьба сырья в этом и будущем году неоднозначна, так что делать выводы о

росте завтрашнего числа миллионеров, отталкиваясь от динамики сырьевых цен, сложно».

Спрос на предметы искусства, часы, коллекционные вина, ретроавтомобили и другие нетрадиционные направления инвестиций также продолжил расти, во многом благодаря Азии. В Азиатско-Тихоокеанском регионе, России и на Ближнем Востоке отмечен повышенный спрос на дорогие автомобили. Новые богатые китайские покупатели стремятся участвовать в торгах и аукционах, совершают покупки в галереях. Также в 2010 г. отмечались многочисленные сделки в сфере футбола со стороны частных клиентов из развивающихся регионов, в том числе из России, Индии и Ближнего Востока. А в последние 2–3 года популярность получили благотворительные акции от частных клиентов, в пределах 10 % от общих инвестиций, по данным Forbes [12].

Российские инвесторы, как правило, любят недвижимость и все, что с ней связано, – и в этом они похожи на представителей Ближнего Востока. Предметы искусства неизменно пользуются большим спросом, хотя если раньше рекорды били работы Фаберже, то сейчас – китайские вазы, отмечает Дмитрий Кленов, партнер UFG Wealth Management [5].

Однако, по словам Саймон Фентам-Флетчер, директора по глобальному распределению активов «Ренессанс Управление активами», в остальных направлениях инвестиций российские состоятельные люди традиционно имеют совершенно иное распределение активов, чем у других состоятельных людей в мире. Традиционно у россиян намного выше доля вложений в рынок акций, в том числе – это доли в российских компаниях, чьи акции размещены на биржах. По его словам, в кризис мы увидели значительное падение, до 70 % в 2008 г., российского рынка акций, в который вкладывались многие состоятельные россияне. После этого обвала многие ушли в инструменты с фиксированной доходностью на 2009–2010 гг. В 2009 г. рынок акций начал восстановление, и многие состоятельные россияне пропустили это ралли и вошли в бумаги только в 2009–2010 гг.

В конце 2009 г. россияне, как и многие в мире, вложили довольно большую долю своего капитала в сырьевой рынок, в золото. Но в отличие от остального мира, в отличие от Азии, Америки и Европы, они оставили позиции в местных акциях, и многие выиграли от укрепления рубля. Сейчас доля вложений в сырье несколько снизилась и составляет не 20 %, а 10–15 %, на вложения в инструменты с фиксированной доходностью приходится 35–45 % портфеля. «У россиян сильна тяга к структурированным продуктам, в которых – до 10 % портфеля, и остальные примерно 30 % вложено в акции», – отмечает Саймон Фентам-Флетчер [5].

Председатель совета директоров УК «Столичная финансовая корпорация» Павел Геннель отмечает, что предпочтения состоятельных россиян несколько отличаются от мирового тренда тем, что инвестиции они стремятся делать вне России. При этом сами они пока остаются в нашей стране и не могут управлять купленными активами, а потому выбирают покупки попроще – недвижимость, землю, предметы искусства» [5].

Таким образом, частный банкинг сегодня – интересная и ответственная сфера приложения сил банкиров. В России частный банкинг становится все более востребованным. В случае сохранения имеющихся тенденций квалифицированные специалисты в области частного банкинга будут очень востребованы в столицах СНГ. Безусловно, в регионах население беднее. Однако в региональных банках есть опыт работы «домашних банкиров», «корпоративных банкиров», способных направлять, консультировать, предлагать семьям, корпорациям оптимально и гармонично структурировать финансовые портфели. К тому же, с выходом из финансового кризиса, с развитием регионов благосостояние семей и фирм будет повышаться, и вовремя данный правильный совет высокопрофессионального частного банкира придется как нельзя кстати.

Список использованной литературы

1. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 800 с.
2. Гусев А.И. Управление капиталом: состояние и перспективы российского private banking / А.И. Гусев, А.В. Куликов, Д.В. Парамонов, М.К. Ионова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 196 с.
3. Исламские банки: бизнес по шариату [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=56313> (02.12.2016).
4. Новые модели банковской деятельности в современной экономике : моно-графия / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2015. – 168 с.
5. Официальный сайт Московской бизнес школы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbs-seminar.ru/seminars/print.php?seminar=4139> (23.10.2011)
6. Официальный сайт газеты «Финансы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gazeta.ru (23.10.2016).
7. Официальный сайт Банка Траст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bfm.ru/articles/2011/06/23/ochen-sostojatelnye-bogatejut-bystreesostojatelnyh.html> (23.10.2016)
8. Официальный сайт зарубежной консалтинговой компании «Cargemini» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldwealthreport.com/reports/wealth> (21.04.2017)
9. Private Banking по-русски?! : сборник / коллектив авторов ; под ред. А.И. Гусева. – М. : КНОРУС, 2013. – 304 с.
10. Финансовый сектор в эпоху изменений: мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-rating.ru/financial-encyclopedia/?id=5480> (21.04.2017).
11. Citi провел ревизию мировых мультимиллионеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/sobytiya/lyudi/80576-citi-provel-reviziyu-mirovyh-multimillionerov> (21.04.2017).

Информация об авторах

Оношко Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела и ценных бумаг, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: olga_onoshko@mail.ru.

Ильина Алена Михайловна – бакалавр, кафедра банковского дела и ценных бумаг, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: ilina-alyona0710@yandex.ru.

Энхчигэз Оросоо – кассир, Банк торговли и развития, 14210, Монголия, г. Улаан-Батор, ул. Мира, 19, e-mail: enkhchimeg1226@gmail.com.

Authors

Onoshko Olga Urievna – PhD of Economics, associate professor of Baikal State University, 664003, Lenin street – 11, Irkutsk, Russia, e-mail – olga_onoshko@mail.ru.

Ilyina Alyona Michailovna – bachelor's degree, Department of Banking and Securities, Baikal State University, 664003, Lenin street – 11, Irkutsk, Russia, e-mail – ilina-alyona0710@yandex.ru.

Enkhchimeg Orosoo – teller of Trade & Development Bank, 14210 Peace avenue 19, Sukhbaatar district 1st khoroo, Ulaanbaatar, Mongolia, e-mail: enkhchimeg1226@gmail.com.