

Premium Banking service: causes and impact factors
Adamyan A.¹, Schastnaya T.² (Russian Federation)
Премиальное банковское обслуживание:
причины возникновения и факторы влияния
Адамян А. Т.¹, Счастливая Т. В.² (Российская Федерация)

¹Адамян Авет Тигранович / Adamyan Avet - магистр,
направление: финансы и учёт в организациях;

²Счастливая Татьяна Владимировна / Schastnaya Tatyana - кандидат экономических наук,
кафедра финансов и учёта, экономический факультет,
Национальный исследовательский Томский государственный университет г. Томск

Аннотация: статья посвящена проблеме эксклюзивного банковского обслуживания (Частный банкинг). В настоящее время исследование включает в себя происхождение и историю данных финансовых структур, предоставляемых различными банками. Представлены в работе мнения экспертов о факторах, повлиявших на эту финансовую структуру в настоящее время. Появление частных банковских услуг в России и препятствия, с которыми они столкнулись, также пути их ликвидации, являются весьма интересной темой для исследования.

Abstract: the article is devoted to the problem of the exclusive banking service (private banking). Current research comprises the origins and history of such financial structures provided by different banks. The expert's opinion on factors put an influence on that financial system is being also highlighted in this report. The appearance of private banking services in Russia and both the obstacles which it faced in Russia and its elimination to be an interesting side of the research.

Ключевые слова: премиальное банковское обслуживание, Эксклюзивное банковское обслуживание, банковское дело, сегментация клиентов.

Keywords: private banking, banking, customer segmentation.

В настоящее время банки испытывают недостаток в средствах, привлеченных от частных лиц по стандартным программам, таким как пенсионные, социальные или зарплатные проекты, которые предусматривают зачисление средств различных групп населения на счета. Во времена высокой конкуренции между банками особую ценность приобретают нестандартные, более гибкие, методы обслуживания клиентов. Все большее количество банков предоставляют привилегированным клиентам особые услуги, которые называются private banking.

Премиальное банковское обслуживание (Private banking) –это комплексное предложение по управлению личными средствами состоятельных клиентов и членов семей. Основной услугой private banking является защита личного состояния, сохранение и передача по наследству, разработка индивидуальной стратегии по сохранению и приумножению доверенного банку капитала VIP-клиентов за счет надежных и доходных инвестиций, а также обеспечение необходимым комплексом услуг и сервиса семьи клиента [1].

Далее в работе хотелось бы рассмотреть мнения различных авторов по поводу истории образования и развития эксклюзивного банковского обслуживания. Рассмотрим несколько из них. Например, И. Е. Швейкин в статье: «Банки индивидуального обслуживания и перспективы их развития в России» выделяет, что Швейцарским банкам удалось завоевать главенствующее положение как в области международных финансов, так и в сфере индивидуального банковского обслуживания благодаря ряду обстоятельств, среди которых можно назвать: политическую стабильность, денежную стабильность, сильную национальную валюту, банковскую секретность, нейтралитет (делающий невозможным закрытие банковских счетов по политическим причинам и не допускающий мер, как исполнение «Закона о вражеской собственности»), географически выгодное расположение в центре Европы, правовую систему (более простую, чем в США) и хорошо подготовленных работников, владеющих несколькими языками [2].

Проанализировав мнение автора, можно увидеть, что в работах подчеркивается ряд преимуществ, которые позволили Швейцарии стать исторической родиной данного вида обслуживания, также в дальнейшем развивать ее и становиться эталоном для других банков, предоставляющих данные услуги. Нужно подчеркнуть, что основой было бурное развитие мировых финансовых рынков во второй половине XX, и как следствие уже развитие Швейцарии в области финансовых услуг данного направления.

В России развитие услуг премиального банковского обслуживания, по мнению многих специалистов, пришлось на 1997-2000 гг. Данный процесс был связан с одной стороны с формированием

личных капиталов, а с другой – с возникновением необходимости передачи средств в управлении профессионалами. Финансовый кризис конца 1990-х гг. подтвердил необходимость следовать проверенным временем концепциям управления частным капиталом.

По мнению Ахмадиевой Л. Ю. – российским банкам придется столкнуться со следующими барьерами:

1. Неспособность обеспечить клиентам полный спектр услуг на высоком уровне;
2. Дефицит квалифицированных специалистов;
3. Низкий уровень доверия к российской банковской системе;
4. Несоблюдение принципа конфиденциальности [3].

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, российские банки показывают устойчивые темпы роста с 2009 по 2014 года и продолжают совершенствоваться в данном направлении.

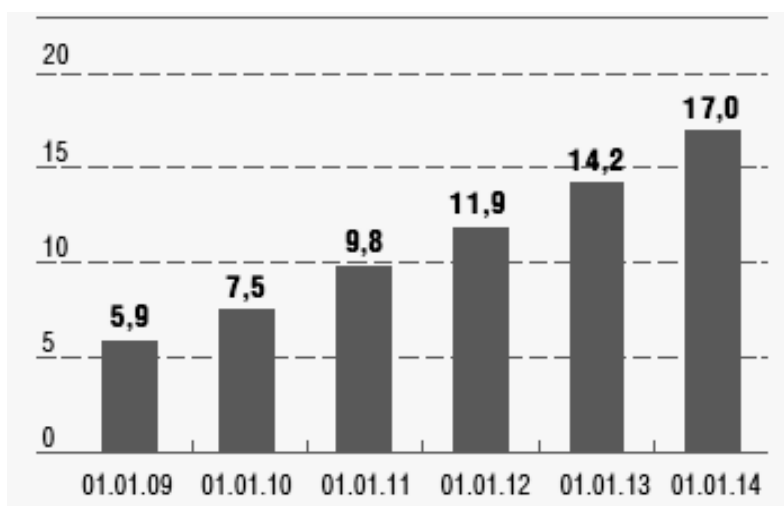


Рис. 1. Общий объем вкладов в российских банках (трлн руб.) [4]

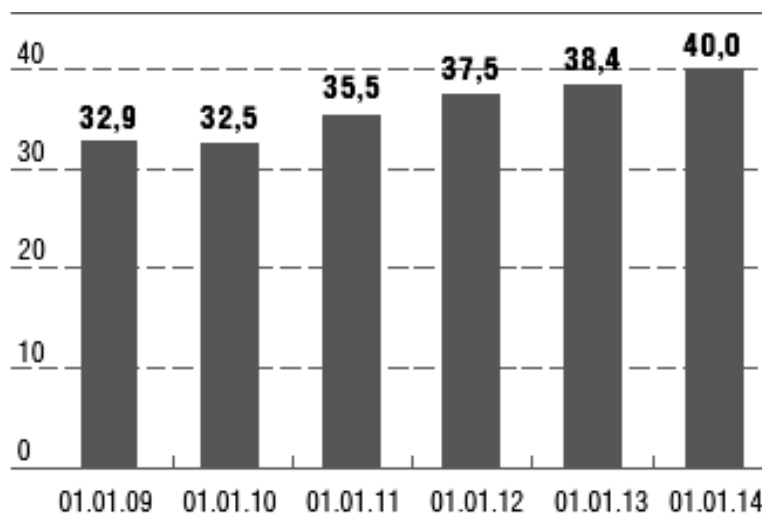


Рис. 2. Доля вкладов на сумму более 1 млн руб. от общего объема вкладов в российских банках [5]

Изучая описанные авторами проблемы, хотелось бы дать следующие рекомендации усовершенствования рынка ЭБО в России:

1. Недостаточный уровень квалификации специалистов, обслуживающих VIP-клиентов (Обязательное профильное образование; прохождение курсов постоянного повышения квалификации; большой опыт работы в финансовой сфере; создание кодекса Этики в соответствии с Российским менталитетом и реалиями; уделить огромное внимание составлению личного финансового плана клиента и несение ответственности финансового консультанта за советы);
2. Проведение различных курсов повышения грамотности эксклюзивных клиентов в сфере финансовых услуг;
3. Обеспечение денежной стабильности;
4. Совершенствование инструментов обеспечения банковской секретности (ФЗ «О банках и банковской деятельности»)

5. Совершенствование ассортимента услуг, предоставляемых клиентам, также проведение активной рекламной политики в целях привлечения новых клиентов.

Литература

1. Хаусова М. Н. Private banking в теории и практике // Финансово-кредитная система, 2011. № 9. С. 231-234.
2. Швейкин И. Е. Банки индивидуального обслуживания и перспективы их развития в России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2014. №1. С. 95-97.
3. Ахмадиева Л. Ю. Перспективы развития финансового консультирования в России //Международный научный журнал «Инновационная наука», 2015. № 5. С. 31-34.
4. Григорьева Е. «Внуку с любовью» // Коммерсант Business Guide, 2014. № 67. С. 11.
5. Рушайло П. «Стараемся предугадать желания клиентов» // Коммерсант Business Guide, 2014. № 67. С. 3-4.