

УДК 336.717
ББК 65.262.1

Mitrokhin Vladimir Vladimirovich,
candidate of economics, professor,
head of the department of finances and credit
of the National research
Mordvinian State University
named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: mitrokhin_vlad@mail.ru

Kovalev Alexander Eduardovich,
2-year undergraduate student
of the training course «Economics»
(«State and municipal finances» program)
of the National research
Mordvinian State University
named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: strongporcelain@gmail.com

Митрохин Владимир Владимирович,
канд. экон. наук, профессор,
зав. кафедрой финансов и кредита
Национального исследовательского
Мордовского государственного университета
им. Н. П. Огарёва,
г. Саранск,
e-mail: mitrokhin_vlad@mail.ru

Ковалев Александр Эдуардович,
магистрант 2-го года обучения
направления подготовки «Экономика»
(программа «Государственные и муниципальные финансы»)
Национального исследовательского
Мордовского государственного университета
им. Н. П. Огарёва,
г. Саранск,
e-mail: strongporcelain@gmail.com

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА: УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ

BANKING DEVELOPMENT: WEALTH MANAGEMENT

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (10. Банки и иные кредитные организации)

08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit (10. Banks and other credit institutions)

В статье исследовано содержание понятия «управление благосостоянием», обозначены ключевые виды услуг, реализуемых в рамках данного направления финансовой деятельности, проведен анализ современных тенденций развития комплекса услуг по управлению благосостоянием в Российской Федерации с позиции текущей и потенциальной емкости финансового рынка. Рассмотрены аспекты, ограничивающие активное освоение рынка благосостояния не только отечественными банками, но и небанковскими финансовыми институтами. Сделаны выводы о наличии существенных условий российской экономической действительности, которые препятствуют развитию банковского управления благосостоянием, тем самым редуцируя эффективность функционирования всего отечественного банковского сектора.

The article examines the concept of wealth management in the context of development prospects of the Russian banking, outlines the key types of services implemented in the framework of wealth management. The current trends of wealth management services development in the Russian Federation are analyzed from the position of the current and potential capacity of the relevant market. The aspects preventing more active development of the market not only by the banks but by non-bank financial institutions are indicated. The authors made conclusion about the existence of the essential Russian economic reality conditions, which restrain the development of banking wealth management, thereby reducing the efficiency of the entire domestic banking sector.

Ключевые слова: управление благосостоянием, банк, приват-банкинг, HNWI, инвестиции, национальная экономика, семейный капитал, частный капитал, трастовое управление.

Keywords: wealth management, bank, private banking, HNWI, investments, national economy, family equity, private equity, trust management.

Введение

Премиальное банковское обслуживание сегодня, в условиях ужесточения конкуренции как внутри банковского сектора, так и между банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, выступает одним из ключевых направлений в развитии банковского бизнеса и приобретает все больший вес в формировании доходов коммерческих банков. Успешное развитие в данном сегменте позволяет обеспечить дополнительные конкурентные преимущества, особенно важные в периоды структурных мировых, национальных и региональных рецессионных явлений. В таких условиях управление благосостоянием представляется не только одним из самых эффективных способов создания необходимых «финансовых подушек» для коммерческого банка, но и предпосылкой к масштабной диверсификации деятельности, которая уже в ближайшем будущем позволит создавать на базе банковских институтов крупнейшие многофункциональные финансовые центры.

В условиях высокого уровня потенциальной рентабельности нужно констатировать, что коммерческие банки сегодня все более активно пытаются построить систему управления благосостоянием, ориентируясь на фундамент исключительно приват-банкинга или же создавая новые площадки, которые чаще всего проявляются в возникновении и функционировании смежных финансовых компаний. При этом степень проникновения данного направления банковской деятельности на отечественный рынок остается

крайне низкой, а механизмы реализации еще недостаточно апробированными на практике. В значительной степени данная ситуация обусловлена недостаточной изученностью проблемы развития банковского управления благосостоянием.

Таким образом, проблема повышения конкурентоспособности отечественного банковского сектора, в том числе в направлении предложения услуг по управлению благосостоянием, исследования факторов, которые препятствуют или способствуют данному развитию, приобретают особую **актуальность**.

Цель работы — исследование банковского управления благосостоянием как инновационного комплекса разнонаправленных услуг и выявление ключевых проблем развития данного направления на отечественном банковском рынке.

Задачи работы:

— раскрыть содержание управления благосостоянием и исследовать причины развития данного направления финансовой деятельности в мировой экономике;

— дать характеристику комплексу услуг, которые могут оказываться банками в рамках управления благосостоянием;

— выявить причины, сдерживающие развитие банковского управления благосостоянием в отечественном финансовом секторе.

Изложение основного материала

Управление благосостоянием (англ. wealth management) — это комплекс мероприятий по предоставлению финансовых продуктов и сервиса обслуживания капиталов, ориентированный на высокодоходный сегмент рынка. Управление благосостоянием представляет собой сравнительно новый сегмент рынка финансовых услуг, предоставляющий широкие возможности для управления личными финансами VIP-клиентов, а также для оптимизации финансовых и инвестиционных корпоративных портфелей. В развитых странах управление благосостоянием, осуществляемое, в том числе и кредитными институтами, уже обособилось в отдельную линию финансовых продуктов, причиной чему послужило влияние следующих факторов:

— во-первых, это существенное обострение конкуренции на финансовых площадках ведущих стран. Стремительная диверсификация банковской деятельности рассматривается сегодня как перспективный инструмент роста, особенно когда традиционный банкинг уже не отвечает устоявшимся критериям доходности и прибыльности банковского бизнеса. При этом прогрессирующее развитие небанковских кредитно-финансовых институтов и групп создает условия жесткой борьбы за каждого клиента, особенно если речь идет о состоятельных клиентах. Это подталкивает банки искать не только иные (например, дистанционные) способы предоставления традиционных услуг, но и выходить на новые, не освоенные ранее рынки;

— во-вторых, усиление процессов концентрации и централизации финансового капитала, следствием чего выступает увеличение доходов, прежде всего, транснациональных корпораций, ведущих ярко выраженную экспансионистскую политику уже не только на развитых, но и на развивающихся рынках. Соответствующие изменения в объеме

совокупной рыночной стоимости корпораций не могут не сопровождаться качественным ростом и частного благосостояния, что и обуславливает обособление двух главных категорий пользователей услуг «wealth management» — корпоративного и частного секторов;

— в-третьих, прогрессирующие масштабы процессов информатизации и глобализации экономики. Возможно, есть определенная доля целесообразности в разделении двух вышеуказанных процессов в отдельные обуславливающие факторы, однако, в данном случае нужно говорить о том, что на финансовых рынках информатизация (в первую очередь имеется в виду сфера IT-технологий и глобальных коммуникаций) и глобализация неразрывно связаны между собой и оказывают, скорее, в конечном счете, даже синергетическое воздействие. Дистанционный и интернет-банкинг стали площадками, на основе которых сегодня осуществляется подавляющее число банковских операций, что оказывает благотворное влияние и на экспансионистское расширение банков за счет выхода на новые географические площадки;

— в-четвертых, экономически состоятельная клиентура. При этом отметим, что деловой статус и имидж состоятельного клиента не только важен для него самого как фактор собственной значимости, но и, по сути, выступает гарантом выполнения своих обязательств по оплате предоставленных услуг. Банк получает практически безрисковый (с точки зрения влияния традиционных рисков) канал предоставления розничных услуг, в случае частных клиентов, и оптовых услуг, в случае корпоративных клиентов. Причем этот канал зачастую более перспективен, нежели традиционное банковское обслуживание, за счет высокого уровня доходов клиентов, которые готовы платить за качественный и устойчивый сервис;

— отметим еще один фактор — необходимость постоянного повышения престижа банка, выступающего в современных условиях одним из важнейших нематериальных активов бизнеса. Репутация клиента — гарант репутации банка и повышения доверия со стороны иных потенциальных потребителей. Привлечение состоятельных клиентов возможностью организации комплексного обслуживания их финансовых активов, особенно в условиях нестабильности, может не только поднять статус банка, но и серьезно отразиться на повышении доходности его бизнеса. Особенно эффективно это можно реализовывать в рамках имиджевой рекламы с участием широко известных лиц. Во многом управление благосостоянием оформилось в свой нынешний вид исключительно за счет постоянного подстраивания услуг под интересы престижного клиента.

Родоначальниками «wealth management» принято считать США и Швейцарию, что в первую очередь было обусловлено высокой степенью развития их национальных финансовых рынков [1]. К слову, швейцарские финансовые конгломераты UBS AG и Credit Suisse и американская компания JPMorgan Chase & Co и на сегодняшний день занимают ведущие позиции в Euromoney's annual Private banking and wealth management ranking (ежегодный рейтинг, который ранжирует управляющие компании, в том числе и банки, по показателю «assets under management» (активы под управлением) [2]. Данный показатель позволяет измерить

общую рыночную стоимость всех финансовых активов, которыми финансовое учреждение (взаимные фонды, венчурные фирмы, брокерские дома, банки, трастовые компании и т. д.) управляет от имени своих клиентов (как физических, так и юридических лиц).

Зародившись в середине XVIII века на основе финансового планирования, управление благосостоянием достаточно длительный период латентно развивалось в среде исключительно небанковских структур. Стремительное развитие мирового финансового рынка во второй половине XX века, обусловленное активизацией процессов, связанных с международным разделением труда, интернационализацией общественного производства, очередной волной концентрации и централизации финансового капитала в мировых финансовых центрах, привело к выделению и обособлению его важнейших сегментов — мирового инвестиционного и фондового (в том числе и производных финансовых инструментов) рынков. Международная финансовая интеграция вызвала глубокие качественные изменения в финансовых технологиях. Многочисленные финансовые консорциумы, управляющие и инвестиционные компании возникали так стремительно, что инфраструктура рынка не успевала элементарно приспособливаться под различные новые виды финансовых инструментов и услуг. Причины, отмеченные выше, подтолкнули банки к выходу на перспективный рынок комплексного обслуживания частных лиц.

Банки, действующие на рынке «wealth management», подразделяются на следующие группы:

- 1) private banks — институты, специализирующиеся исключительно на управлении благосостоянием клиентов. Эта категория банковских институтов практически не представлена на отечественном рынке в силу пока еще низкой востребованности данного сервиса в российском обществе. За рубежом данная группа представлена частными банками, которые занимаются ограниченным обслуживанием состоятельного сегмента (характерно для стран с мощной банковской системой: Швейцария, Люксембург, Бельгия, Нидерланды, США и т. д.);
- 2) universal banks или универсальные банки — банки, предоставляющие практически весь спектр услуг, включая предоставление небанковского сервиса. Это крупные банковские консорциумы, если мы говорим о международном уровне, и банки, обладающие генеральной лицензией Банка России, если речь идет об отечественной практике.

Таким образом, нельзя не отметить одну из ключевых тенденций в развитии банковского бизнеса последних десятилетий — кредитные институты уже давно перестали выполнять исключительно традиционные банковские функции, трансформируясь, по сути, в многофункциональные центры обслуживания клиентов, где состоятельный потребитель может получить практически все финансовые и квазифинансовые услуги.

Услуги, оказываемые в рамках управления благосостоянием, различаются по своему профилю, что наглядно отражено в представленном рисунке.

Проанализировав рисунок, можно констатировать тот факт, что управление благосостоянием как вид банковской деятельности предоставляет кредитным институтам куда более широкие возможности, нежели построение модели развития банковского бизнеса исключительно в рамках традиционного банкинга. Очевидно также, что персональный

банковский менеджер, привязанный к конкретному клиенту, должен обладать широким диапазоном квалификационных навыков и достоинств, что обуславливает существенные затраты банков по их содержанию. Однако по мере становления рынка «wealth management» данная проблема нивелируется на фоне роста комиссионных доходов банков.



Рисунок. Услуги, оказываемые в рамках «wealth management»

Если назначение приват-банкинга и организации классических инвестиций понятно, то о других услугах стоит поговорить куда подробнее.

В первую очередь заслуживают внимания альтернативные инвестиции. Такие предметы инвестирования, как винные коллекции, картины, разнообразные коллекционные собрания, предметы нумизматической ценности и т. д., сами по себе с инвестиционной точки зрения выступают высокоэффективным направлением вложения свободных финансовых ресурсов. Это связано с тем, что данные объекты редки и обладают особыми специфическими качествами, что обеспечивает перманентный прирост их стоимости. Многие экономисты проводят параллель, сравнивая альтернативные инвестиции с инвестициями в золото и драгоценные металлы, что неудивительно в связи со сходной природой объектов. Ведущие российские банки уже сегодня предоставляют возможность покупки некоторых объектов альтернативных инвестиций (коллекционные монеты, произведения искусства), однако, говорить о том, что это приносит первым высокие доходы, пока не приходится.

Консалтинг и планирование в современных условиях приобретают все большую популярность в связи с постоянным ростом рынков и подверженностью национальных экономик кризисам. Особое место в управлении благосостоянием принадлежит специфическим методам консалтинга и планирования. Во-первых, это наследование. Ментальность зарубежного населения высокоразвитых стран уже давно позволила им выйти на новый уровень

в данной сфере — состояние каждого человека распределено в будущем максимально рационально, что достигается путем сотрудничества с профессионалами. Тонкий вопрос наследования, несмотря на свою остроту в России, не решается и, возможно, во многом благодаря тому, что созданы многофункционального центра управления личными и корпоративными финансами, в том числе на базе крупных коммерческих банков, пока не представляется возможным.

Пенсионное планирование также выступает ярким характерным направлением рынка «wealth management». Оно включает в себя планирование добровольных отчислений в пенсионные фонды и, в классическом своем варианте, должно сочетаться со страхованием жизни. Сюда также входит расчет размеров финансовых подушек, определение коэффициента финансовой достаточности и другие услуги.

Говоря о корпоративном управлении благосостоянием, следует отдельно выделить регистрацию оффшорных и оншорных компаний. Данный вид услуг по своей экономической природе может быть предоставлен исключительно юридическим лицам. Стоит отметить, что такой вид услуг может быть предоставлен корпорациям в рамках работы по оптимизации налогообложения и налогового планирования. Он включает в себя оформление юридической документации и сопровождение деятельности компании уже после ее регистрации, что представляет собой трастовое управление.

Стоит отметить, что существуют различные разновидности управления частным капиталом, среди которых особое место занимают инновационные для банков luxury услуги и так называемый lifestyle сервис. Luxury сервис предоставляет своим клиентам широкие возможности по пользованию услугами изначально небанковского профиля, но доступны они, конечно, только для чрезвычайно высоко обеспеченного сегмента. Банки в рамках этого сервиса предоставляют клиентам помощь в подборе и покупке элитной недвижимости и движимого имущества, подборе эксклюзивных туристических поездок и т. д. Основное отличие lifestyle услуг от luxury сервисов — более индивидуальный подход, связанный с определенным родом деятельности клиента, когда банки выполняют брокерские функции при подборе модных аксессуаров, шоппинге, работе со спортивными фирмами, частными клиниками и т. д. [3]. В России это не находит, к сожалению, никакого применения несмотря на большое число потенциальных потребителей.

Управление корпоративным капиталом включает в себя классические банковские услуги, а также услуги трастового управления для бизнес-клиентов. Причем банки и не банки в данном случае ориентированы на работу с клиентами, демонстрирующими высокие прибыли, показатели рентабельности и рыночной активности. В случае банковского управления благосостоянием обслуживание выходит за рамки оказания традиционных услуг и включает, как правило, работу с активами клиента, предоставление его интересов на льготных условиях в случае осуществления ПРО, работы с ценными бумагами и финансовым портфелем и т. д.

Что касается управления частным капиталом, стоит отметить, что данный вид управления благосостоянием стоит особняком во всей системе, поскольку именно здесь банки имеют неограниченные возможности для перманентного

расширения спектра предоставляемых услуг. Здесь вводится понятие «HNWI», столь важного для всей отрасли. High net worth individuals — частные лица, которые имеют финансовые активы объемом свыше одного миллиона долларов США (согласно американской и западноевропейской методологии). Именно на обслуживание этой категории направлены основные усилия управляющих консорциумов.

Новое слово в управлении благосостоянием на Западе — семейные сервисы, в рамках которых высокообеспеченные клиенты предоставляют средства семейного бюджета и его планирование, от образовательного до туристического, в руки управляющей компании. Данное направление пользуется особой популярностью в США, где имеет место распространение как мелких family offices, так и крупных банковских и небанковских департаментов, занимающихся данным вопросом.

По цели управления деление выглядит крайне логичным. Есть клиенты, которые желают приумножить свой капитал, а есть те, которые просто передают банку средства не только с целью обслуживания, но и с позиции определенного хеджирования. Здесь высокую степень значения имеют инвестиционные предпочтения клиента, экономическая конъюнктура, целевая структура капитала, передаваемого в управление.

Таким образом, в развитых странах крупные банки давно уже перестали выполнять исключительно банковские функции, трансформируясь, по сути, в многофункциональные центры обслуживания клиентов, где состоятельный потребитель услуг может получить практически все. Все эта трансформация имеет целью как сохранение и приумножение благосостояния клиента, так и экономию одного из самых главных активов в условиях информатизации — времени [4]. Главной задачей банковского дела в современных реалиях выступает развитие индивидуального подхода к каждому клиенту, выход на новые рынки услуг за рамки традиционного банкинга — это просто диктуется современной эпохой, когда кредитования и депозитных операций для выживания на столь остро конкурентном рынке попросту недостаточно. Однако приходится констатировать, что отечественный банковский рынок, в силу своей неразвитости и нестабильности, не готов к развитию рынка управления благосостоянием, теряя при этом значительную долю потенциального дохода. Однако сильное влияние на степень развития исследуемого рынка оказывают ключевые факторы экономико-политической конъюнктуры. Банкам невыгодно управлять активами на финансовом рынке, когда степень волатильности национальной валюты настолько велика [5]. Этим российская экономика отличается от более перспективных в плане увеличения количества HNWI мировых экономик, к которым, например, можно отнести экономики наших соседей по БРИКС (Китай, Индия, Бразилия). Массированный отток инвестиционного капитала, вызванный поиском более безрисковых зон для вложений, за границу не дает почвы для становления и роста управления благосостоянием на территории Российской Федерации. А в условиях сохранения политической напряженности и нестабильности национальной экономики невозможен приход на отечественный рынок зарубежных гигантов этого бизнеса. Ситуация должна несколько исправиться с окончанием геополитических противоречий, ярким

примером чего является группа стран Восточной Европы (Словакия, Польша, Чехия), которые характеризуются зрелыми рынками благосостояния, несмотря на относительно непродолжительную историю существования этих государств в рамках рыночной экономики.

При этом необходимо отметить, что самый большой потенциал в этой сфере как за рубежом на уже освоенной нише, так и в России имеют банковские структуры. В подтверждение этого следует отметить, что традиционный приват-банкинг во всех его формах уже является готовой площадкой для построения на его основе не только управления благосостоянием с уже вышеописанными услугами, но и куда более широким их диапазоном. Таким образом, целесообразно говорить о некоторой ассимиляции управления благосостоянием и приват-банкинга, которая имеет потенциально очень масштабные возможности для получения на ее основе сверхприбылей. Бросается в глаза тот факт, что управление благосостоянием за рубежом изначально включает в себя сервисы приват-банкинга, которые основываются на обслуживании клиента персональным банкиром. Очевидно, на такой основе куда проще предложение и продвижение в рамках управления благосостоянием традиционных банковских продуктов, механизма персональных инвестиций.

Выводы и заключение

Таким образом, нужно констатировать, что управление благосостоянием обладает огромным финансовым потенциалом непосредственно для банковских организаций. Развитие направления на Западе ярко подчеркивает данное суждение, однако, в России управление благосостоянием не находит широкого распространения. При этом возникает парадокс: при наличии высокого потенциала ранка благосостояния отечественный финансовый рынок пока не может найти пути преодоления проблем макроэкономической и политической конъюнктуры, которые создают предпосылки для оттока финансового капитала за границу. При этом очевидно, что с приходом на отечественный финансовый рынок иностранных игроков конкурентоспособность российских банков существенно снизится. Самым эффективным путем развития управления благосостоянием в отечественном банковском сегменте стоит признать диверсификацию и сегментирование приват-банкинга, которая позволит с помощью маркетинговых каналов и лояльной клиентской базы существенно увеличить объемы оказываемых услуг как в качественном, так и в количественном плане.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Wealth Management — управление благосостоянием семьи [Электронный ресурс] / Артем Плотников, портал VIP Банкир [web-сайт]. URL: http://www.vip-bankir.ru/wealth_management/ (дата обращения: 28.08.2016). Загл. с экрана.
2. Private banking and wealth management ranking [Электронный ресурс] / Euromoney's annual [web-сайт]. URL: <http://www.euromoney.com/> (дата обращения: 28.08.2016). Загл. с экрана.
3. Семенова О. Г., Бычкова И. И. Сегментация потребителей розничных банковских продуктов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 228–234.
4. Петрикова В. А. Особенности российской системы элитного обслуживания private banking и перспективы её развития // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). СПб. : Реноме, 2012. С. 81–87.
5. Попова И. В., Никитина И. П. Влияние финансового кризиса на эффективность работы банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 3 (36). С. 160–163.

REFERENCES

1. Wealth Management — wealth management family [Electronic resource] / Artyom Plotnikov, VIP Banker portal [web-site]. URL: http://www.vip-bankir.ru/wealth_management/ (date of viewing: 28.08.2016). Screen title.
2. Private banking and wealth management ranking [Electronic resource] / Euromoney's annual [web site]. URL: <http://www.euromoney.com/> (date of viewing: 28.08.2016). Screen title.
3. Semenyuta O. G., Bychkova I. I. Segmentation of consumers of retail banking products // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. No. 2 (31). P. 228–234.
4. Petrikova V. A. Features of the Russian system of private banking and its development prospects // Problems and prospects of economy and management: materials of the International Scientific Conference (Saint-Petersburg, April, 2012). SPb. : Renomee, 2012. P. 81–87.
5. Popova I. V., Nikitina I. P. Impact of financial crisis on the banks performance // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2016. No. 3 (36). P. 160–163.

Как цитировать статью: Митрохин В. В., Ковалев А. Э. Развитие банковского бизнеса: управление благосостоянием // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 4 (37). С. 70–74.

For citation: Mitrokhin V. V., Kovalev A. E. Banking development: wealth management // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2016. No. 4 (37). P. 70–74.