

Сабанов И.Д.
студент
СПбГЭУ

РИСКИ ДЛЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ PRIVATE BANKING В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье анализируются современные проблемы банковского сектора, в частности сектора по обслуживанию состоятельных клиентов – Private banking. Раскрываются основные вызовы и их сущность, характеризуется мировой опыт развития данных подразделений.

Ключевые слова: private banking, банки, VIP-клиенты

Sabanov I.D.
student
UNECON

RISKS FOR PRIVATE BANKING UNITS IN MODERN CONDITIONS

The article analyzes the current problems of the banking sector, in particular the sector for servicing wealthy clients - Private banking. The main challenges and their essence are revealed, the world experience of the development of these units is characterized.

Keywords: *private banking, banks, VIP clients*

Несмотря на то, что подразделения Private banking стабильно показывали финансовые результаты, были прибыльны и приносили добавленную стоимость для кредитных организаций, в последние годы их доходы стабильно снижаются. Это связано как с макроэкономической

ситуацией, низкими ставками Центральных Банков развитых стран, усилением конкуренции и геополитической обстановкой.

Прибыль данного бизнеса снизилась на 50% с начала 2000 года, хотя активы клиентов под управлением вырос на 70%. Данная диспропорция показывает, что подразделения по работе с VIP-клиентами не готовы к текущим вызовам и используют свой потенциал не до конца. Одновременно с этим отсутствуют необходимые инновации всех текущих процессов.

Многие департаменты Private banking стремятся сокращать свои текущие расходы, уменьшая мотивационные выплаты сотрудникам, уменьшая собственную экспертизу, все чаще обращаясь к сторонним компаниям для минимизации издержек. В то же время привычки клиентов так же меняются, они все тщательнее подходят к выбору банка для обслуживания себя и своей семьи, сравнивая условия различных финансовых организаций, выбирая наиболее выгодные для них тарифы.

Еще одним вызовом является увеличение контроля со стороны правительства, налоговых учреждений и центральных банков. Повсеместно стараются внедрить политику «полной прозрачности», которая включает в себя как процедуру проверки клиентов при принятии их на обслуживание, анализируя бизнес клиентов и их самих на предмет репутационных и финансовых потерь, так и постоянные процедуры контроля текущих операций клиентов, цель которых выяснить источник происхождения денежных средств и направления их использования.

Отдельно следует отметить сложности в поиске и найму персонала для подразделений Private banking. Для работы с VIP-клиентами требуется высокий уровень квалификации сотрудников. Одновременно с этим ценные кадры осознают свою значимость и финансовым организациям все сложнее удовлетворить их требования по доходу и свободе действий. Появляется все больше частных компаний по управлению капиталом,

основанные опытными управляющими. Для борьбы с текучестью кадров, возможностью найма лучших сотрудников подразделения Private banking постоянно внедряют новые бонусные системы, направленные на мотивацию своих сотрудников работать в банке как можно дольше. Однако, часто бывает, что это приводит к тому, что клиентам предлагается продукт, соответствующий не их интересам, а интересам банка или его менеджера. Это приводит к негативным последствиям для банка, клиенты понимают, что качество экспертизы ухудшается и начинают поиск других организаций, которые смогут решить их задачу.

Недостаточный уровень развития дистанционных услуг, отсутствие инновационных технологий, а также консервативность текущих процессов так же является одним из недостатков подразделений Private banking. Безусловно, бизнес выстраивался сотнями лет, однако в настоящее время, в условиях активного развития технологий, подразделения по работе с VIP-клиентами не могут оставаться в стороне от прогресса. В мире появляется все больше миллионеров молодого поколения, заработавших свое состояние в современных секторах экономики и которые являются активными сторонниками дистанционного обслуживания.

Все это ведет к увеличению количества финтехов, которые предлагают клиентам различные услуги, от управления и хранения активов, до услуг робоэдвайзинга и сервисов алгоритмической торговли. Однако стоит отметить, что все основные направления в инновациях, в основном, связаны с действующим бизнесом и стандартными процессами. Немногие внедряют что-то по истине новое, предвосхищающее ожидания клиентов. Хотя для обновления бизнеса необходимо использовать новые технологии в различных направлениях бизнеса.

Существующая модель бизнеса Private banking стагнирует с начала 2000 года. Все текущие корректировки лишь замедляют эту тенденцию, однако для роста бизнеса необходимо существенно менять бизнес-модель.

Банковская сфера, и так отстает во внедрении новейших технологий, а подразделения Private banking, которые существенно консервативнее отстают еще больше. Несмотря на то, что клиенты привыкли общаться с банком при личной встрече, пандемия показала важность цифровых каналов обслуживания.

Следует отметить, что существующие подразделения по работе с VIP-клиентами в основном сосредоточены на сохранении своей доли рынка, с чем не всегда успешно справляются. Однако появление новых компаний, более продвинутых с точки зрения цифровых услуг, приводит к повышению требований клиентов от своих банков.

Итак, мы выделили три главных проблемы в подразделениях Private banking:

1. Снижение доходности бизнеса

Это приводит к необходимости привлечения новых клиентов, для того чтобы прибыль бизнеса осталась на уровне предыдущих периодов, также появлению все более рискованных для клиента продуктов, которые приносят больше прибыли банку.

2. Проблема с поиском и подбором персонала

Текущая кадровая ситуация приводит к недовольству клиентов, новых сотрудников необходимо обучать и развивать, а также внимательно следить за их действиями. По статистике, для того чтобы новый сотрудник вышел на необходимый уровень работы, требуется от 6 до 8 месяцев.

3. Отсутствие инноваций

Технологическая неразвитость существующих подразделений Private banking приводит к появлению все большего количества конкурентов, которые привлекают к себе молодое поколение клиентов. Если так продолжится и дальше, через 15 лет существующие подразделения по работе с VIP-клиентами будут вытеснены с рынка новыми игроками.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Академик. Private banking [Электронный ресурс]. URL: http://banks.academic.ru/598/Private_banking (дата обращения: 10.10.2021).
2. Бровкина Н.Е., Ломако Ю.В. Что такое Private banking и тенденции его развития в России/ Н.Е. Бровкина, Ю.В. Ломако// Деньги и кредит. – 2011.
3. Бровкина Н.Е.: Рынок банковского обслуживания физических лиц. Тенденции и перспективы развития/ Учебное пособие. - КНОРУС, 2017.
4. Основы банковского дела : учебное пособие / коллектив авторов ;под ред. О.И. Лаврушина. — 4-с изд., персраб. и дон. — М. : КНОРУС, 2017. — 392 с. — (Среднее профессиональное образование). (ЭБС).
5. Deloitte. «Innovation in Private Banking & Wealth Management» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/financial-services/lu-innovation-Private-banking-wealth-management-10192018.pdf> (дата обращения: 15.01.2022).
6. Mckinsey. «The future of private banking in Europe: Preparing for accelerated change» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-future-of-Private-banking-in-europe-preparing-for-accelerated-change> (дата обращения: 12.01.2022).