В Европе private wealth management существует уже более 200 лет. В Украине рынок управление частными состояниями только развивается. Первые его ростки стали появляться еще в начале 1990-х. Что мы имеем на сегодняшний день?

С момента появления у нас в стране первых официальных богачей в языке прочно укоренилось такое понятие, как "очень важная персона" - VIP. Примерно тогда же появилось и звучное иностранное словосочетание private banking. Правда, так сложилось, что сами банкиры, а вслед за ними и рядовые граждане частенько путали это понятие с банковским VIP-обслуживанием и VIP-услугами, несколько дискредитировав само понятие частного банкинга.

В старой Европе комплексное обслуживание VIP-клиентов - это давно сложившаяся индустрия, берущая начало в XVIII веке. Сегодня это масса кредитных структур, специализирующихся исключительно на работе с богатыми и очень богатыми людьми. Нередко такие структуры называют частным банком (private bank). Управление состоянием предполагает, что банк становится доверенным финансовым советником клиента, берет на себя всеобъемлющее индивидуальное решение финансовых задач его самого, а затем и его наследников. В украинском законодательстве понятие "частный банк" отсутствует. Нет и четких критериев для финучреждений, которые предлагают сегодня обслуживание клиентов под вывеской private banking или wealth management.

Сегодня общество уже требует от рынка финансовых услуг более четкой сегментации

своей деятельности. К примеру, как в гостиничном бизнесе, где существует принятая всеми система звезд. Есть одна, две, три, четыре звезды, и есть люксовые отели, где клиентам предложат любой сервис. Так же и по финансовым услугам. Private wealth management - это, условно говоря, пять звездочек в сфере финансовых услуг. Это уже несколько иной уровень, нежели просто VIP-обслуживание, которое в большинстве случаев предполагает улучшенный сервис для клиента при стандартном наборе услуг. Private wealth management - это финансовая мозаика, которую клиент составляет вместе со своим персональным менеджером, чтобы найти индивидуальное решение по сохранению и приумножению капитала.

За чертой бедности

Оценить потенциал рынка сегодня довольно сложно. Кто-то рассматривает его с позиций общего количества украинцев, задекларировавших по итогам года миллионные доходы. Другие ориентируются на общее количество средств состоятельных клиентов. Если первый показатель является достаточно точным и публичным, то второй рассчитывается приблизительно - из расчета 1-2% уровня ВВП или 10-20 млрд. грн.

Каковы же условия вхождения в категорию клиентов private wealth management? Как ни банально звучит, прежде всего нужно иметь деньги. В среднем такое обслуживание начинается примерно со $100 тыс. или одного миллиона гривен. Хотя здесь существует простая закономерность: чем меньше финучреждение, тем более скромная сумма необходима для вхождения в категорию важных клиентов. Один миллион гривен - это планка для крупных игроков. Впрочем, и эти ориентиры пока слишком сильно уступают классической сегментации VIP-клиентов.

Раньше на элитное обслуживание в Европе могли рассчитывать только клиенты, чьи инвестируемые средства (investable assets) превышали $1 млн. (так называемые high net worth individuals, HNWI). Однако по мере того, как подъем фондовых рынков сменялся падением, а количество корпоративных и индивидуальных банкротств росло, конкуренция на рынке становилась все острее и финансовые институты стали обращать все больше внимания на людей с состояниями, измеряемыми шестизначными цифрами (mass affluent, или sub-HNWI). Сейчас многие банки также уже не прочь управлять

состояниями в $500 тыс. и даже $100 тыс. Кстати, в США на этот рыночный сегмент приходится около трети инвестируемых ресурсов, и растет он наиболее высокими темпами.

Меню для буржуазии

Стандартный набор услуг, предоставляемых при управлении состояниями, включает в себя несколько групп. Прежде всего это финансовое планирование, которое определяет финансовые цели клиента и составление в соответствии с этими целями его детального плана доходов и расходов на несколько лет вперед. В ходе составления плана проводится анализ текущего состояния, структуры активов и обязательств с учетом финансовой истории клиента, а затем вырабатываются предложения по реструктуризации активов. В результате составляется модель, которая дает картину формирования и наиболее рационального распределения во времени положительных и отрицательных денежных потоков, позволяет спрогнозировать, когда клиенту стоит взять кредит, а когда разместить свои свободные денежные средства таким образом, чтобы максимальная доходность финансовых инструментов совпала с моментом крупных затрат. В финансовом плане учитываются текущие и будущие налоговые выплаты клиента. Кроме того, в ходе реализации план нуждается в постоянном мониторинге и корректировке с учетом меняющихся условий финансового рынка и потребностей самого клиента.

Если финансовый план является фундаментом для всех последующих действий с состоянием клиента, то управление активами, как правило, становится ядром финансовой стратегии. Его цель - получение желаемого дохода от вложенного капитала с минимально возможным уровнем риска. При выборе инвестиционной стратегии управления портфелем клиента во внимание принимаются такие факторы, как ожидаемая доходность, риск, на который готов пойти клиент, его требования к ликвидности и фактор времени. В последнее время повышенное внимание к управлению активами связано с нестабильностью фондовых рынков: если в период бума индивидуальные инвесторы чувствовали себя достаточно уверенно, то сейчас им приходится быть осторожнее и все чаще полагаться на профессионалов.

Управление рисками, безусловно, имеет непосредственное отношение к управлению активами, но в более широком смысле (в контексте управления состояниями) оно включает изучение и снижение всех возможных рисков, угрожающих финансовому состоянию клиента. Соответственно методы могут быть самыми разнообразными: диверсификация структуры активов, разнообразные программы страхования, использование деривативов и т.д.

Конечно, перечень предлагаемых услуг может этим и не исчерпываться. Например, многие управляющие выделяют в качестве самостоятельной группы продуктов управление пенсионными программами, альтернативные инвестиции, управление недвижимостью.

Кто в авангарде

Украинская история конкурентной борьбы на рынке private wealth management пока не очень длинна, так как и VIP-клиенты, и понятие "личные капиталы" существуют не так давно. Зачастую бывают ситуации, когда VIP-клиент у клиентского менеджера первый, а менеджер - первый у клиента. И им бывает трудно понять друг друга. Вместе с тем, по словам управляющих, в основном отечественные инвесторы - это знающие и требовательные люди с комплексными потребностями и запросами. Они уже понимают, что может предложить западный рынок private banking, и хотели бы такого же качества у себя в Украине.

Поэтому не удивительно, что доступ к услугам международного уровня сначала появился у VIP-клиентов "дочек" крупных иностранных финансовых организаций, которым гарантировано обслуживание по единому стандарту в разных странах. Причем последним приходится конкурировать с классическими PWM-практиками. Речь идет о таких частных банковских бутиках, как швейцарские Pictet, Lombard Odier Darier Hentsch и Sarasin&Cie, управляющих десятками миллиардов швейцарских франков и работающих во многих странах мира, в том числе и в Украине.

И все же украинским управляющим еще только предстоит сформировать традиции, присущие классическому private wealth management. А главное - побороть сложившиеся

стереотипы не только в обслуживании состоятельных клиентов, но и в бесперспективности финансовых вложений на столь волатильном рынке, как украинский. В этом и состоит идея форума собственников частного капитала, с которой выступила компания по управлению активами "Райффайзен Аваль". "Идея форума возникла еще в третьем квартале прошлого года. Когда в условиях экономического кризиса существовал большой разрыв между пониманием рыночной ситуации и дальнейшими сценариями развития нас и наших клиентов. Очевидным был и тот аспект, что за последние полтора года клиенты стали стеснены в своих ресурсах. Произошло сжатие денежной массы. Поэтому необходимо было мероприятие, которое могло бы расшевелить наших клиентов, повысить их финансовую грамотность, ответить на накопившиеся вопросы и создать стимул двигаться дальше, - говорит генеральный директор компании Вадим Мосийчук. - Сегодня уже появился определенный оптимизм, и участники строят планы. Эти факторы способствуют некоторому "ослаблению" в действиях собственников бизнеса, открывают возможности и создают базу для новых этапов развития. Поэтому очень важно именно сейчас обеспечить крупнейшим участникам рынка обмен мнениями и создать площадку для получения актуальной информации о финансовом рынке без посредников".

Источник: http://smi.liga.net