



Управление активами – не новая банковская услуга. Однако конкуренция в этой сфере в Украине по-прежнему ничтожно мала: с крупным капиталом клиентов private banking ( <http://privatbanking24.ru/vklady-privatbanka.html> ) готовы работать меньше десятка банков.

Многие финучреждения заявляют об инвестиционных услугах, на деле же предлагают обычное размещение денег на депозитах по ставке, выше на 1,5–3 п. п., чем для розничных клиентов. Нам удалось разыскать предложения по управлению средствами состоятельных клиентов в «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», ОТП Bank, UniCredit Bank, ВТБ Банк, «Сбербанк России», VAB Банк. Поговаривают, что есть также банки, в которых доверительное управление капиталом VIP-клиентов практикуют, но исключительно для руководителей и собственников своих корпоративных клиентов. Во всяком случае, не упомянутые в нашей статье банкиры могут легко заявить о том, что они тоже готовы сослужить добрую службу богатым клиентам – e-mail редакции неизменно находится на стр. 4 в каждом номере «Денег».

### Кто клиент

Если стать клиентом private banking можно, разместив в банке депозит в размере 100 тыс. дол., то для того, чтобы рассчитывать на услуги по управлению активами, такой суммы недостаточно. Банкиры признаются, что для выстраивания эффективной стратегии необходимо как минимум 300–500 тыс. дол. Но и наличие у клиента этой суммы не всегда гарантирует, что банк возьмет ее в управление.

«Если в 2005–2007 годах для нас определяющим фактором был объем предоставляемых активов в управление, сейчас применяется многофакторная система оценки», – говорит помощник председателя правления, начальник департамента персональных банковских услуг УкрСиббанк BNP Paribas Group Алексей Александров. Банк анализирует возраст и статус клиента, объем средств, его нужды и перспективы их реализации банком, возможный интерес статусного лица в корпоративных решениях и решениях связанных с юридическим сопровождением. Кроме того, важна и деловая репутация клиента, отмечает банкир.

### Что предлагают?

Если клиент прошел «фейс-контроль», то ему предлагается разработка индивидуальной стратегии инвестирования или обслуживание в розничном подразделении банка – в случае, если владельцу активов нужно просто разместить средства на депозитах.

«При ведении переговоров с клиентом мы выясняем, действительно ли ему необходим private banking (управление капиталом), или достаточно получать VIP-service. Во втором случае клиент будет закреплен за подразделением VIP-retail», – рассказала директор VAB Private Banking Ольга Щербина.

Автор:

07.11.2013 22:35

---

Господин Александров также отмечает, что private banking – не дешевый бизнес, и иногда клиенту стоит изначально порекомендовать ритейл, так как его задачи могут быть с успехом реализованы с меньшими затратами.

Если уж дело таки дошло до использования именно управления активами, то клиенту подберут индивидуальную стратегию, которая зависит от ожиданий инвестора по поводу доходности и его готовности идти на риск.

Соответственно, могут быть предложены консервативная, сбалансированная, сбалансировано-агрессивная, агрессивно-сбалансированная или агрессивная стратегии. В зависимости от выбора стратегии, банк определяет набор инвестиционных инструментов. Среди них – распределение средств на долгосрочных и краткосрочных депозитах в разных валютах, инвестиции в ценные металлы, участие в паевых инвестиционных фондах и даже участие в бизнесах.

Чаще всего банки, декларирующие private banking и доверительное управление, предлагают клиентам фонды собственных дочерних инвестиционных компаний. Но в рамках индивидуальной клиентской стратегии могут быть предложены и сертификаты других фондов.

### Плата за доход

Управление активами – платная услуга. Обычно плата включает фиксированную и «премиальную» составляющие. Фиксированная часть платы обычно составляется в расчете на год 0,5–5% суммы активов, находящихся в управлении. В эту сумму уже включена оплата услуг брокера, хранителя и портфельного управляющего.

К сожалению, никаких гарантий прибыльного управления активами клиента банки не дают. Впрочем, и премию за успешное управление инвестициями взимают тоже не все.

«В Европе существует механизм success fee – премия за успех. Его суть в том, что, если портфельному управляющему удастся достичь дохода, выше зафиксированного в инвестиционной декларации клиента, то клиент делится определенным уровнем сверх дохода со своим портфельным управляющим. Но такая система премирования может существовать в экономиках с более низким риском, чем в Украине», – уверена г-жа Щербина. А вот КУА «Райффайзен Аваль», КУА «ОТП Капитал» и КУА-АПФ «Тройка Диалог Украина» в случае превосходного результата рассчитывают на премию за успех, которая может составить от 5% до 20% той части прибыли, что превышает обозначенный базовый уровень.

Банкиры говорят, что рассчитывать ожидаемую доходность можно, поскольку каждая инвестиционная стратегия предполагает прогнозируемый уровень дохода в зависимости от структуры портфеля фонда. Однако этот уровень не является фиксированным или гарантированным, а значит, клиент всегда рискует, отдавая активы в управление.

### Сам себе фонд

Если обычных решений в рамках управления активами недостаточно, клиенту private banking предлагается создание своего собственного фонда. Естественно, делает это не банк, а его дочерняя компания по управлению активами (КУА). Порог входа для индивидуального инвестфонда – 2,5–5 млн. грн.

При создании фонда клиент, опираясь на рекомендации профильных специалистов-аналитиков, формирует собственный портфель ценных бумаг. Сроки и условия индивидуального фонда определяются, исходя из пожеланий и целей клиента. Как и в случае стандартных ПИФов, доходность фонда является прогнозируемой, но не гарантируется. Контролировать доходность фонда клиент может благодаря регулярным отчетам, которые готовят управляющие.

«Чтобы сформировать фонд, необходимо провести консультацию с клиентом относительно всех параметров будущего продукта, а также уровень риска, чтобы максимально точно определить, в каком из инвестиционных направлений нужно двигаться», – говорит руководитель отдела поддержки продаж КУА «Райффайзен Аваль» Татьяна Андриенко. После этого начинается процесс регистрации фонда в Госкомиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, который занимает около 1,5 месяца. Когда фонд зарегистрирован, клиент инвестирует необходимую сумму. А КУА начинает размещать средства в ценные бумаги или другие активы.

Владелец фонда может сам определять структуру портфеля и влиять на любые ее изменения, а КУА осуществляет управление и предоставляет консультации по наиболее эффективному размещению инвестиций. Если повезет с управляющим, годовая доходность индивидуального фонда при среднерисковой стратегии может достигнуть 22–25% годовых. «Стоп! – скажет читатель. – Да вон же многие банки предлагают сейчас те же 20–22% годовых по обычным гривневым депозитам. И гарантированно, причем Фонд гарантирования вкладов эти депозиты покрывает». Все верно. Вот только такой уровень ставок по депозитам – только во время кризиса ликвидности. А в индивидуальных инвестфондах – практически всегда.

И еще один «пряник» от индивидуального инвестфонда – налоги по доходу выплачиваются в момент выхода из него. То есть, фонд может работать на своего владельца несколько лет, реинвестируя получаемые доходы полностью, без промежуточной выплаты налогов.

### **Под пристальным надзором**

Как бы ни был важен клиент для финучреждения, укрыть его от глаз Финмониторинга банкиры не смогут, поскольку подчиняются нормам законодательства, а они обязывают анкетировать каждого клиента с помощью установленных Государственным комитетом по финансовому мониторингу форм. В банках говорят, что конфиденциальность клиента защищена Законом «О банках и банковской деятельности». А вот легализовать деньги, полученные незаконным путем, финучреждения не готовы, даже для самых богатых клиентов. В один голос банкиры твердят, что задача профессионалов private banking – сохранение, приумножение и оптимальное управление средствами клиента, а не сокрытие средств или помощь в каких-либо сомнительных операциях.

Автор:

07.11.2013 22:35

---