

*Бакаева А.В., Загорулько А.С. Система реализации банковских продуктов в сегменте Private Banking (на примере ПАО Банк «ФК Открытие») // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2019. – №12 (декабрь). – АРТ 603-эл. – 0,3 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>*

**РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**336.7 УДК**

**Бакаева Виктория Андреевна**

Студентка 3 курса, факультет экономики  
ФБГОУ ВО «Южно-Российский институт-управления РАНХиГС

**Загорулько Алина Станиславовна**

Студентка 3 курса, факультет экономики  
ФБГОУ ВО «Южно-Российский институт-управления РАНХиГС

*Научный руководитель:* **Филимонцева Елена Михайловна**

кандидат экономических наук.

ФБГОУ ВО «Южно-Российский институт-управления РАНХиГС  
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

E-mail: [alina.zagorulko.00@mail.ru](mailto:alina.zagorulko.00@mail.ru)

**СИСТЕМА РЕАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В  
СЕКМЕНТЕ PRIVATE BANKING (НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК  
«ФК ОТКРЫТИЕ»)**

*Аннотация:* в статье определены и рассмотрены ключевые особенности формирования банковских продуктов в сегменте Private Banking на примере банка «Открытие», а также выделены ключевые проблемы и сложности, встречающиеся в развитии представленного сегмента банковских продуктов.

*Ключевые слова:* банкинг, услуги, система услуг, технологии.

**Bakaeva Victoria Andreevna**  
3rd year student, faculty of Economics  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"the South-Russian Institute of management

**Zagorulko Alina Stanislavovna**  
3rd year student, faculty of Economics  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"the South-Russian Institute of management

*Supervisor:* Filimonova Elena  
PhD in economics.

IN the state budgetary educational institution "the South-Russian Institute  
of management  
Rostov-on-don, Russian Federation

**SYSTEM IMPLEMENTATION OF BANKING PRODUCTS IN  
THE PRIVATE BANKING SEGMENT (FOR EXAMPLE, OJSC BANK  
«FC OPENING»)**

*Abstract:* the article identifies and considers the key features of the formation of banking products in the Private Banking segment on the example of «Открытие» Bank, as well as highlights the key problems and difficulties encountered in the development of the presented segment of banking products.

*Key words:* banking, services, service system, technologies.

Общая актуальность внедрения системы банковского обслуживания формата Private Banking в России обусловлена имеющейся проблемой, которая состоит из 2 частей:

1. Общий уровень потенциала по факту ещё не сформированного рынка Private Banking в России достаточно высок на основании того, что эта ниша ещё свободна и представляет существенный интерес с позиции эффективного увеличения количества предоставляемых банковских услуг.

2. В научном сообществе не имеется единого исследования отечественных особенностей организации и применения Private Banking, предоставляющих возможность для создания эффективной концепции и маркетинговой стратегии по внедрению, модернизации и оптимизации Private Banking в отечественных реалиях.

Рассматриваемый банк является самым крупным частным банком на территории Российской Федерации и выступает 4 по размеру активов среди всех отечественных банковских групп. Он осуществляет свою деятельность на финансовом рынке с 1993 года. По своей организационно-правовой форме банк является публичным акционерным обществом. Основным акционером банка выступает «Открытие холдинг», которое владеет более 66 процентов голосующих акций. Часть из которых в размере 6,68 процентов приходится на миноритарных акционеров и 26,68 процентов имеются в свободном обращении и торгуются в рамках Московской фондовой биржи. Суть в том, что они включены в котировальный список первого уровня.

Банк «Открытие» занимается предоставлением широкого спектра услуг, направленных как на взаимодействие с клиентами VIP-уровня, так и с физическими и юридическими лицами. Основными категориями услуг, которые распространяются на все из представленных категорий потенциальных выступают: предоставление дебетовых карт, таких как карта Opencard, travel, Лукойл и другие; кредитные карты (Трэвэл кредитная, РЖД кредитная, Лукойл); вклады для физических лиц, разделённые на несколько категорий, в зависимости от предпочтений клиентов, их финансовых возможностей; потребительское кредитование. Оно делится на возможность рефинансирования кредита, выдача кредита наличными средствами или же особые условия для зарплатных клиентов; в банке используют активно

систему ипотечного кредитования по ставке от 9,6 процентов; ИТ-услуги в банке представлены в форме мобильного приложения, оплата при помощи электронных девайсов, возможность для приобретения билетов и номеров в отелях при помощи специальных внутренних сервисов. [1]

До того момент, как остановиться на подробном рассмотрении Private Banking, мы рассмотрим основной состав предоставляемых услуг на уровне премиального обслуживания. Для подобных клиентов это даёт следующие возможности: использование привилегированных банковских карт; специальная выделенная зона для обслуживания; применение круглосуточного консьерж-сервиса; использование выгодных категорий депозитов.

От банка и его партнёров выделяются специальные привилегии и предложения, которые поделены на 2 категории: базовые и расширенные. В состав базовых входят следующие: персональный менеджер по поддержке и обслуживанию; возможность страхования на 100 000 евро на основании выезда за границу; доступ в VIP-залы аэропортов согласно программе Lounge Key с премиальными картами Visa и Master Card.

Премиальный пакет включает в себя следующее: полностью бесплатное обслуживание карты; получение наличных средств без комиссии в любых банкоматах России и за границей; повышенный лимит при снятии наличных; до 24 бесплатных трансферов до или из аэропорта, или вокзала; бесплатное посещение VIP-залов Lounge Key.

Особенное внимание необходимо уделить исследованию подразделения Private Banking в рамках деятельности банка «Открытие».

В рамках системы Life style присутствуют следующие направления: Art –banking; автомобили. Банк предлагает следующие категории услуг по покупке, продаже, лизингу и эксклюзивной аренде автомобилей;

Комплексная поддержка в вопросах формирования винных коллекций и оказывает при этом сопутствующие услуги; Иммиграционные мероприятия; возможность получения гражданства и вида на жительство при помощи инвестиций; Консьерж-сервис; широкий перечень медицинских услуг; организация консультации и лечения по разным направлениям; анализы и диагностические процедуры; переговоры с клиникой и врачами; перечень услуг с недвижимостью на внутреннем российском рынке и за рубежом при помощи консалтинга, формирования стратегии продажи.

В состав банковских продуктов сегмента Private Banking входят следующие элементы:

1. Карты международного формата.
2. Вклады, которые представлены в рублях, долларах США и евро. Ставки отличаются от обычных, срок может быть от 1 месяца до 5 лет. Также имеется возможность для использования любых комбинаций по условиям вклада.
3. Вклады в экзотических валютах. Они предоставляют возможность для диверсификации вложений. Можно выбирать одну из 9 мировых валют. Сроки подобных вкладов от 3 месяцев до 1 года.
4. Имеется возможность для размещения временно свободных денежных средств. Происходит размещение средств от 2 до 30 дней. Сумма вклада может быть эквивалентна 10 миллионам рублей. Отметим, что ставка по вкладу будет определена на основании ситуации на рынке организации межбанковского кредитования.

В сегменте драгоценных металлов и монет предоставляются следующие услуги: обезличенные металлические счета; слитки из драгоценных металлов; разнообразные памятные инвестиционные монеты.

Добавим, что в рамках использования системы Private Banking имеются следующие продукты вспомогательного характера:

1. Индивидуальные кредиты – используются как оперативное финансовое решение для собственных инвестиционных проектов, в частности под залог прав требования по установленному депозиту.

2. Расчётно-кассовые операции. Их использование предполагает, что персональный менеджер клиента будет брать на себя обязанности по применению всех расчётов и платежей.

3. Аккредитивы. Полностью предоставляют гарантии для исполнения совокупности обязательств сторон и стабильную безопасность проведения расчётов как для каждого покупателя, так и для продавца.

4. Возможность получения индивидуальных банковских сейфов.

Клиентам Private Banking предоставляются особые условия для реализации частных инвестиций. В состав инвестиционных продуктов входят следующие категории: программы по инвестиционному страхованию жизни; паевой инвестиционный фонд; накопительное страхование жизни; иные группы инвестиционных продуктов. [3]

Проблемной зоной в работе Private Banking в ПАО Банк «ФК Открытие» выступает полноценное отсутствие понимания положения «персонального менеджера» и отсутствие желания инвестироваться в развитие данной группы сотрудников от банка. В таком положении дел Private Banking в ПАО Банк «ФК Открытие» попросту превращается в обыкновенный офис банка с более качественно подготовленным персоналом, с ограниченным доступом клиентов, однако исполняющий операции на основании установленного стандартного набора совокупности финансовых инструментов.

Далее стоит сказать, что другим болезненным вопросом, касающимся работы Private Banking в ПАО Банк «ФК Открытие» выступает стереотип полноценного копирования, подражания, который состоит в стремлении одновременно предоставлять клиенту всю совокупность финансовых инструментов, которые на постоянной основе применяются в банках Европы. Но в таком случае в расчёт вообще не берётся многолетний опыт и традиции работы иностранных банков, никаким образом не исследуются действительные возможности внутреннего рынка и готовность использования зарубежных финансовых инструментов для работы в ПАО Банк «ФК Открытие». Этот вопрос затрагивает особенности подражания в применении программ дополнительных услуг, в особенностях и ключевых подходах к исследованию финансовых направлений, потоков клиентов, в возможности полноценного продвижения ключевых услуг по налоговому планированию и управлению.

В современных условиях, и на основании проведённого анализа основных проблем в сегменте Private Banking основными направлениями выступают следующие:

– Стабильная и оперативная адаптация представленных услуг к новым потребностям клиентов, обусловленным изменениями экономического положения и финансовым положением клиентов. Исследователями отмечается консерватизм многих состоятельных клиентов в выборе финансовых технологий.

– Увеличение общего внимания к вопросам качественной подготовки различных персональных менеджеров с банком и их дополнительного обучения в рамках смежных сфер ведения финансовой деятельности согласно технологиям стратегического партнёрства и основными вузами РФ.

– Применение в ходе выявления всех реальных возможностей получения дохода от клиента банка с его основными потребностями и предпочтениями современных подходов, которые построены на основании технологии big data и усовершенствованных методах ведения аналитических процессов.

– Расширение перечня дистанционных форм и каналов проведения обслуживания каждой группы обеспеченных клиентов с обязательным соблюдением некоторого количества требований по возможности защиты конфиденциальных данных и составлении нового веб-интерфейса по предоставлению услуг.

Развитие новых направлений и форм обслуживания состоятельных клиентов в российских коммерческих банках позволит не только расширить состав и повысить качество банковских услуг, но и создать основу для ограничения вывоза капитала, использования существенных объёмов привлечённых ресурсов для финансирования насущных потребностей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Терновская Е.П. Private Banking в российских банках: новые приоритеты и направления развития // Общество: политика, экономика, право. 2018. №6. С. 57-63.

2. Тимохина Г.С., Минин Т.Б., Нестерова З.В. Исследование российского рынка Private Banking: каналы привлечения состоятельных потребителей // Практический маркетинг. 2017. №12. С. 14-20.

3. Тимохина Г.С., Сысоева Т.Л., Жадько Е.А. Драйверы роста доходности банков на российском рынке услуг Private Banking: результаты анализа ключевых субъектов маркетинговой среды // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №7-2. С. 161-167.

4. Семенюта О. Г., Совершенствование технологии blockchain и внедрение ее в банковский сектор [Текст] / О.Г. Семенюта, К.Л. Кечеджиян //Иновационные 2018 технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. Т. 14. № 1-7 (2). – 637 стр.

*Дата поступления в редакцию: 19.12.2019 г.*

*Опубликовано: 19.12.2019 г.*

*© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2019*

*© Бакаева А.В., Загорулько А.С., 2019*