

Эта ситуация является препятствием для развития частных предприятий, малых и средних предприятий в Российской Федерации и препятствует возникновению различий в региональном развитии. При этом следует иметь в виду, что региональные различия в экономическом развитии характерны для большинства стран мира с большой территорией. Соединенные Штаты, Канаду, Бразилию, Китай, Индию, Австралию и Россию объединяет наличие значительных различий в социально-экономическом развитии региона. В США наличие разветвленной сети небольших региональных банков является важным инструментом диверсификации и развития регионального бизнеса. В Австралии и Канаде работе ограниченного числа банков по сравнению с Россией способствует население страны, низкие процентные ставки и наличие разветвленной филиальной сети. Таким образом, для равноправного и сбалансированного развития стран с большим регионом региону необходима комплексная кредитная инфраструктура, широкое представительство региональных банков. Необходимым условием модернизации отрасли, развития малого и среднего бизнеса и устранения региональных различий является формирование стабильной региональной банковской системы.

#### Список использованной литературы

1. Богомолов, С.М. Региональные банки в контексте тенденций развития финансового рынка России / С.М. Богомолов, Л.В. Ильина, Ю.Е. Копченко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - Саратов, 2016. - № 4 (63). - С. 61-67.
2. Гришина, Е.А. Некоторые тенденции развития современного российского рынка банковских услуг / Е.А. Гришина, С.Б. Коваленко / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2018. - № 3 (72). - С. 106-111.
3. Коваленко, С.Б. Актуальные вопросы развития банковского сектора / С.Б. Коваленко // Совершенствование методологии познания в целях развития науки : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. - Уфа : Аэтерна, 2017. - С. 108-110.
4. Лаврушин, О.И. Банковская система в современной экономике : монография / О.И. Лаврушин. - Москва : Кнорус, 2016. - 250 с.
5. Сысоева А.А. Социальная роль банков в развитии регионов // Научная мысль. 2015. № 5. С. 4-10.

### PRIVATE BANKING В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

*Тумасян Анна Саядовна*  
аспирант

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*  
г. Москва

### PRIVATE BANKING IN RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

*Tumasyan Anna*  
graduate student

*Financial University under the Government of the Russian Federation,*  
Moscow

[DOI: 10.31618/nas.2413-5291.2020.3.61.332](https://doi.org/10.31618/nas.2413-5291.2020.3.61.332)

#### АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является исследование проблемы увеличения клиентской базы для определения дальнейшего направления развития обслуживания состоятельных клиентов. Используются методы сравнения и статистики. Динамичное развитие коммерческих банков и конкурентной среды определяют количественное и качественное увеличение клиентской базы необходимо для развития частного банкинга.

#### ABSTRACT

The purpose of this article is to study the problem of increasing the customer base in order to determine the further development of the service for wealthy clients. Comparison and statistics methods are used. The dynamic development of commercial banks and the competitive environment determine the quantitative and qualitative increase in the customer base necessary for the development of private banking.

**Ключевые слова:** private banking, персональный менеджер, инвестиции, наследование капитала.

**Keywords:** private banking, personal Manager, investment, inheritance of capital.

Современный российский банкинг подвержен динамичному развитию в части обслуживания клиентов с высоким уровнем благосостояния в рамках услуги private banking. Количественный рост клиентской базы позволяет развивать конкурентоспособную среду и способствует внутреннему развитию системы обслуживания.

Благодаря развитию системы обслуживания и правильно построенной внутренней работе подразделения частного банкинга, банк проводит внутреннюю сегментацию, отсеивая некачественную клиентскую базу. Качественной клиентской базе уделяют больше внимания профессиональные клиентские менеджеры и

инвестиционные консультанты. Под качественной базой здесь подразумевается готовность к активным инвестициям, а не пассивному вложению средств в обыкновенные срочные депозиты под процент. С клиентской базой банк выстраивает обязательно доверительные отношения, без них теряется смысл обслуживания в private banking. Важный приоритет для российских банков – это увеличение клиентской базы. В private banking кредитные организации могут принять на обслуживание лиц у которых есть: необходимая сумма портфеля, социальный статус в обществе (ученый, лауреат и т.д.), или высоко поставленная должность. Будущие клиенты банка могут быть:

- дети уже существующих клиентов банка;
- лица по рекомендации;
- физическое лицо, чей бизнес банк готов профинансировать с целью дальнейшего получения процентов по кредиту, а также само физ.лицо в качестве клиента private banking этого банка;

- лица, которым банк готов выдать потребительский кредит/ипотеку от конкретной суммы (например, от 30 и более млн российских рублей);[2]

- наследники.

Согласно статистике, основная часть новых клиентов – это наследники или лица по рекомендации. Дети существующих клиентов предпочитают другие банки, отличные от банка, обслуживающего родителей или опекунов. Возможно здесь присутствует психологический фактор, иллюзия независимости от отцовских денежных средств и повышение своей значимости и абсолютной уверенности в собственных силах. Из-за данной проблемы наблюдается отток денежных средств (рисунок 1). Молодое поколение предпочитает такие банки как АО Тинькофф-Банк[4], АО Альфа-Банк[1], ПАО Сбербанк[3] и конечно иностранные банки и валютные переводы в другие страны.

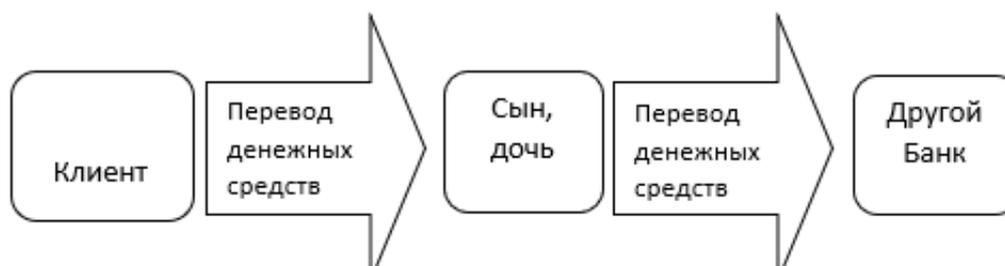


Рисунок 1. Отток денежных средств от потенциальных клиентов

Источник: составлено автором на статистических данных коммерческих банков

Потеря потенциальных клиентов в лице детей уже существующих клиентов private banking и соответственно оттока денежных средств наблюдается при допущении банком следующих ошибок:

- недостаточное внимание молодому поколению;
- отсутствие современных или принципиально продуктов и услуг, соответствующих потребностям нового поколения финансистов;
- не воспринимают всерьез в силу возраста клиента;
- отсутствие у молодого поколения власти и контроля над собственными денежными средствами;
- отсутствие необходимого перечня привилегированных услуг (ночные клубы, кино, закрытые молодежные вечеринки т.д.).

Динамичное развитие банковского сектора и расширение транснациональных границ позволяет

привлекать большее количество потенциальных клиентов в private banking, это могут быть не только наследники уже действующих клиентов банка.

#### Список литературы:

1. АО «Альфа-Банк» : официальный сайт. – 2020. – URL: <https://alfabank.ru/> (дата обращения: 10.10.2020). – Текст : электронный.
2. Газпромбанк (Акционерное общество) : официальный сайт. – 2020. – URL: <https://www.gazprombank.ru> (дата обращения: 10.09.2020). – Текст : электронный.
3. ПАО Сбербанк : официальный сайт. – 2020. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 12.09.2020). – Текст : электронный.
4. АО «Тинькофф Банк» : официальный сайт. – 2020. – URL: <https://www.tinkoff.ru/> (дата обращения: 14.09.2020). – Текст : электронный.