

2. Діяльність технологічних парків України в 2007 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.mon.gov.ua.
3. Кузнецов К. Криза руйнує інноваційний розвиток в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.experts.in.ua.
4. Наукова і науково-технічна діяльність у 1998—2009 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.ukrstat.gov.ua.
5. Наукова і інноваційна діяльність в Україні в 2006 році: Стат. збірник. — К., 2007.
6. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Терен І.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / За ред. В.В. Онікієнка. — К.: РВПС НАН України, 2006.
7. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації», затв. Постановою Верховної Ради України від 27 червня 2007 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.rada.gov.ua.
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2007.
9. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2008.

Статтю подано до редакції 14.10.09 р

УДК 336.71

О. В. Комісарчик,
аспірант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ПРИВАТ-БАНКІВНИЦТВО В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проаналізовано сутність VIP-клієнтів як особливої групи суб'єктів роздрібного банківництва, дана їх класифікація. Розглянуто особливості та принципи українського приват-банківництва.

Ключові слова: приват-банківництво, роздрібні клієнти, VIP-клієнти.

Проанализирована сущность VIP-клиентов как особой группы субъектов розничного банковского бизнеса, дана их классификация. Рассмотрены особенности и принципы приват-бизнеса украинских банков.

Ключевые слова: приват-банкивництво, розничные клиенты, VIP-клиенты.

Essence of VIP-clients as a special group of subjects of retail banking have been analysed, it's classification have been given. The features and principles of Ukrainian private-banking have been considered.

Keywords: private-banking, retail clients, VIP-clients.

Подальший розвиток роздрібного банківництва в нашій державі багато в чому залежить від практичного і наукового освоєння такого його напрямку, як приват-банківництво. Для України це по суті зовсім новий вид банківської діяльності і тому не знайшов належного висвітлення ні в законодавчо-нормативних актах, ні в науково-практичній вітчизняній літературі.

Дослідженням теоретичних і практичних питань розвитку private-банківництва займаються здебільшого зарубіжні вчені: Д. Мод, Ф. Молино. У вітчизняній літературі з цієї проблеми зустрічаються лише поодинокі статті (Г. Нестерова, М. Витвицького, Ф. Богдановського та ін.). Тому залишаються не з'ясованими навіть питання понятійного рівня, такі як сутність private-банківництва, VIP-клієнти та ін.

Метою написання статті є аналіз сутності VIP-клієнтів, визначення особливостей їх обслуговування в роздрібному банківництві України.

Кількість фінансово освічених і заможних людей в Україні щоденно зростає, зростають їх статки. Традиційне банківське обслуговування, розраховане на масового клієнта з середніми статками, перестало задовольняти таких осіб. Володіючи великими активами, вони хочуть від свого банку особливої уваги до себе: більш широкого асортименту та високого рівня надання послуг, більш високого захисту від втрати тієї частки вкладів, які не захищені державною системою гарантування вкладів тощо. Оскільки обслуговування таких клієнтів для банків більш вигідне і престижне, ніж обслуговування «малих» клієнтів, вони йдуть назустріч їм, пропонуючи системи індивідуального обслуговування. У світовій практиці обслуговування таких клієнтів виділено в окремих напрям роздрібного банківництва, що одержало назву «private-banking» — приват-банківництво.

Отже, приват-банківництво — це комплексне фінансове обслуговування банками заможних індивідуальних клієнтів.

У вітчизняній літературі навіть поняття приватного банківництва рідко зустрічається: в навчальній літературі зовсім не зустрічається, а інколи — в наукових публікаціях та словниках. Так, у бізнес-словнику під редакцією Єрмоленка це поняття подається як «банківське обслуговування заможних фізичних осіб»

[1, с. 454]. Зате дослідженню приват-банківництва значно більше уваги приділяють зарубіжні науковці. Наприклад, у 2003 році був випущений підручник під назвою Private banking [2], автори якого під private banking розуміють елітне обслуговування заможних клієнтів, які володіють значним приватним капіталом.

Оскільки банківські клієнти, які претендують на комплекс нетрадиційних послуг і представляють для банків особливий інтерес, вони одержали особливу назву — VIP-клієнти (у перекладі з англійської — Very Important Person — дуже важлива персона).

Серед VIP-клієнтів можна виділити наступні групи фізичних осіб, в обслуговуванні яких дещо по різному зацікавлені банки:

- просто заможні громадяни з досить великим обсягом грошового капіталу, який якраз і зацікавлює банки в їх елітному обслуговуванні. В цю групу входять: бізнесмени, державні високопосадовці, народні депутати, політики, інші впливові особи, приватні підприємці (які будуть виступати як фізичні особи);

- група клієнтів, важливих для банку в плані підвищення ефективності менеджменту (розширення клієнтської бази, вдосконалення корпоративного управління тощо). До цієї групи відносяться: керівники провідних підприємств та організацій, які обслуговуються у банку, перші особи банку, акціонери банку, що володіють більше 5 % акцій та ін. Елітне обслуговування цих клієнтів хоч і не дає великої фінансової вигоди банку, зате створює сприятливі умови для його подальшого розвитку;

- група іноземців, які проживають та працюють в Україні, послів і консулів іноземних держав. В обслуговуванні цієї групи клієнтів банки зацікавлені не тільки через фінансову вигоду, а й завдяки можливості покращити свої міжнародні зв'язки, підвищити свій рейтинг.

Класифікація та види елітного обслуговування приватних клієнтів залежить від розміру капіталу, який вносить до банку клієнт. За цим критерієм можна визначити наступні категорії клієнтів:

- клієнт, який розміщують капітал від 50 — 100 тис. дол. до 1 млн дол., визначається як клієнт перспективи. Дана категорія клієнтів потрапляє під категорію VIP-обслуговування;

- клієнт, який розміщує капітал від 1 — 2 млн до 10 — 15 млн дол., являється клієнтом private banking. Варто також відмітити, що ця категорія клієнтів являється, як правило, основною цільовою групою заможних клієнтів для банку;

- клієнт, який розміщує капітал від 10 — 15 млн дол. Це найзаможніша група, для якої надається найвищий рівень послуг за системою family office [3, с. 3].

Вище наведена класифікація клієнтів застосовується в банківській практиці європейських держав. Для країн СНД характерне більш вільне трактування елітного обслуговування. Для них Private Banking — це все те, що стоїть вище стандартного банківського обслуговування фізичних осіб, та передбачає просто ті або інші форми обслуговування VIP-клієнтів з набором продуктів та сервісу. Нижній поріг входження в приват-банківництво при цьому може становити всього 100 тис. дол. або навіть 50 тис. дол.

Так, наприклад, для отримання статусу VIP-клієнта Приват-Банку достатньо заплатити 200 тис. дол. за відкриття однієї із елітних карт Visa Infinite або MasterCard World Signia та бути готовим надавати за їх обслуговування мінімум 2000 дол. у рік. У банку VAB для одержання цього статусу потрібно покласти 100 тис. грн на депозитний вклад VIP. Перевага такого вкладу — карта Visa Gold, що надає право на оплату комунальних платежів без комісійних та оренду сейфів. А ось в Укрсиббанку статус VIP можна отримати тільки у випадку, якщо вклади клієнта оцінюються не менше ніж 300 тис. дол. [4, с. 19].

На нашу думку, враховуючи потреби та спосіб життя VIP-клієнтів, банки неодмінно повинні вирішувати поточні фінансові питання всієї сім'ї даного клієнта. Це є більш висока система обслуговування — «сімейний офіс» (family office). Проте управління фінансовими справами сім'ї значно відрізняється у нашій країні від країн Європи. Враховуючи нюанси вітчизняного законодавства, українські банки ще не можуть запропонувати VIP-клієнтам класичний набір так званого family office. В нашій країні — це безліч дрібних послуг для клієнтів сервісу приват-банківництва.

У розвинутих країнах послуги «сімейний офіс» можуть включати: здійснення поточних платежів за утримання квартири, дому; платежі за дитячі садки, школи тощо; контроль за наявністю коштів на поточних рахунках членів сім'ї та своєчасне їх поповнення; здійснення щомісячних платежів з виконання зобов'язань за договорами страхування, кредитних тощо; бронювання авіаквитків, готелів; інформаційна підтримка (курси валют, дорогоцінних металів, фондові індекси тощо).

В розвинутих країнах сформувався ще один напрямок приват-банківництва — lifestyle management (LSM — від англ. управління стилем життя) — комплексна організація процесів у всіх неробочих сферах життя — дім, відпочинок, святкові події, здоров'я тощо [5, с. 24]. Але для українських банків цей напрямок ще не є актуальним не тільки через недостатній рівень життя переважної

більшості населення, а й через нерозвинутий стиль життя навіть найзаможніших членів нашого суспільства.

Крім зазначених вище, для приват-банківництва в Україні властиво й багато інших особливостей, які відрізняють його від цього виду банківництва в розвинутих країнах.

Однією з таких особливостей є висока концентрація VIP-клієнтів у Києві, що можна пояснити тим, що переважна більшість банків має свої центральні офіси саме в столиці. А якраз ці офіси найбільш підготовлені надавати VIP-послуги.

Властива для українських VIP-клієнтів низька диверсифікація вкладання коштів, хоч це суперечить відомому принципу фінансового менеджменту «не класти всі яйця в один кошик». Таку ситуацію, на наш погляд, можна пояснити тим, що у наших VIP-клієнтів немає належного вибору надійних банків і вони зупиняються на одному, який видається їм найбільш надійним чи з яким мають неофіційні зв'язки.

Варто відмітити, що виділення приват-банківництва здійснюється в Україні окремими банками за визначеними ними власними критеріями і нормативами, що спричинює їх істотне коливання між окремими банками. Приклади таких коливань наведено вище.

Якщо банк надав клієнту статус VIP-клієнта, то за ним закріплюється персональний менеджер. Таким клієнтам надається фінансовий та валютний консалтинг, пільговий режим кредитування та інші послуги.

Більшість українських VIP-клієнтів розуміються на депозитних внесках, вміють порахувати усі витрати при кредитуванні. Таким клієнтам потрібен банківський працівник високого професіоналізму, який готовий виконувати найрізноманітніші доручення клієнта, давати своєчасні кваліфіковані рекомендації та поради.

Поки VIP-клієнт займається основним бізнесом, його персональний банкір повинен відповідати за найбільш вигідне для клієнта примноження особистого капіталу, подбати про його щоденні особисті та сімейні розрахунки, вирішити безліч термінових фінансових завдань. Тобто, можна сказати, що персональний банкір економить для VIP-клієнта час та гроші.

Але це не значить, що VIP-клієнт може зовсім відірватися від банку, перекинувши всі фінансові турботи на персонального менеджера. Він повинен постійно контактувати з менеджером для обговорення багатьох значущих питань ведення його приватних фінансів: обговорення та з'ясування потреб клієнта; пропозиція можливих фінансових та інвестиційних рішень, які відповідають

його індивідуальним потребам; в'яснення ходу виконання прийнятих рішень та їх фінансових наслідків; внесення при необхідності відповідних змін по ходу виконання прийнятих рішень.

Доцільно відмітити і те, що незалежно від того, які конкретно послуги кожен окремих банк надає своїм клієнтам при приват-банківництві, він повинен дотримуватися наступних принципів:

- висока якість та рівень обслуговування;
- повна конфіденційність будь-якої клієнтської інформації;
- дійсно індивідуальний підхід до клієнта та рівноправні відносини банк-клієнт;
- вільний доступ клієнта до вищого керівництва банку;
- високий професійний та посадовий рівень персонального менеджера.

Подальший розвиток приват-банківництва в Україні стримується кількома чинниками. Найголовніший з них, на нашу думку, — це неможливість у легальних межах задовольняти бажання заможних клієнтів виводити капітал за кордон, де гарантується банківська таємниця, вигідні податкові умови, краща захищеність від фінансової та політичної нестабільності. Для цього необхідна ліцензія Національного банку. Тому часто банки з іноземним капіталом, що не дуже обмежені українським законодавством, приходять їм на допомогу, а банки з українським капіталом можуть втрачати своїх VIP-клієнтів.

Серйозними перешкодами розвитку вітчизняного приват-банківництва є також некваліфікований персонал в банках; недовіра до українських банків (зі сторони клієнтів основна перешкода — низький рівень довіри не стільки до персонального банкіра, скільки до банківської системи та держави; постійні політичні колізії); небажання клієнтів дізнаватися про такі послуги.

Українське приват-банківництво досить молоде. Проте за кілька років свого розвитку воно довело, що вітчизняний ринок у цьому відношенні досить перспективний.

На нашу думку, вітчизняним банкам пора вже розвивати різноманітні партнерські програми з торговими та сервісними компаніями, у рамках яких VIP-клієнти могли б придбавати товари або послуги зі знижками або отримувати бонуси. Це можуть бути, наприклад, медичні клініки, навчальні заклади, торгові мережі, авіакомпанії, туроператори тощо. Також окремі клієнти банків могли б отримувати рекомендації на членство в закритих клубах, періодично отримувати запрошення на театральні прем'єри, презентації або спонсорські події банку. Це шлях до виходу національного приват-банківництва на більш високий, європейський рівень розвитку.

Література

1. Бізнес Словник: Економіка. Фінанси. Банки. Інвестиції. Кредити, англо-український, понад 12 500 термінів / Уклад.: С.Я. Єрмоленко, В. І. Єрмоленко. — К.: Школа, 2002. — 720 с.
2. *Мод Д., Молино Ф.* Private banking. Элитное обслуживание частного капитала: пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер. — 2003. — 337 с.
3. *Витвицкий М.* Обслуживая состоятельных клиентов: Private Banking, VIP-сервис, Family Office // Банковский менеджмент. — 2009. — № 8. — С. 2 — 5.
4. *Нестеров Г.* Национальные особенности Private Banking // Банковский менеджмент. — 2009. — № 8. — С. 18 — 22.
5. Lifestyle management // Финансовая консультация. — 2006. — № 7 — 8. — С. 24 — 26.

Статтю подано до редакції 15.09.09 р

УДК 336.71

С. М. Аржевітін,
докторант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ КРЕДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті досліджено сутність кредиту та його роль у сучасних ринкових відносинах. Доведено, що сутність кредиту безпосередньо виражається через кредитні відносини, функції та форми кредиту. Запропоновано визначення поняття «кредит» з урахуванням соціально-економічної ролі кредиту в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: кредит, ознаки кредитних відносин, умови (принципи) кредитування, функції кредиту, форми кредиту, роль кредиту.

В статье исследуется сущность кредита и его роль в современных рыночных условиях. Доказано, что сущность кредита непосредственно выражается через кредитные отношения, функции и формы кредита. В статье предложено определение понятия «кредит» с учетом социально-экономической роли кредита в современных рыночных условиях

Ключевые слова: кредит, признаки кредитных отношений, условия (принципы) кредитования, функции кредита, формы кредита, роль кредита.