

## РОЗВИТОК ПОСЛУГ PRIVATE BANKING В УКРАЇНІ

*У статті наведено результати аналізу розвитку послуг private banking на українському і світовому банківських ринках, основні проблеми та рекомендації щодо впровадження їх в Україні.*

**Ключові слова:** *послуги private banking, індивідуальне управління інвестиціями, індивідуальне фінансове планування, lifestyle management.*

В останні роки банками України почали розвиватися послуги з управління великим приватним капіталом, які у міжнародній банківській сфері мають назву private banking, і сьогодні вони стають все більш суттєвим джерелом доходів комерційних банків.

Стимулом для розвитку цього напрямку стало зростання доходів населення та поява значної кількості заможних людей – з початку фінансової кризи їхня частка в активах банку зросла з 3,2% до 5,5% [1]. Нові фінансові можливості фізичних осіб викликали серед фінансистів та банкірів нові підходи у відносинах зі своїми клієнтами.

Метою статті є визначення сутності послуг private banking, аналіз їхнього розвитку на українському ринку та надання рекомендацій щодо адаптації іноземного досвіду в роботу вітчизняних банків.

Проблеми private banking досліджуються вітчизняними й іноземними вченими: С.Б. Єгоричевою, А. Александровим, А. Баркером, В.А. Горфинкелем, Л.М. Гохбергом, М. Клейтоном, Б. Твіссом, В.А. Швандером, Й. Шумпетером, П.С. Роузом та ін. [1-5]. Вітчизняні дослідники в основному зосереджувались на описі зарубіжного досвіду, тому аналіз розвитку послуг private banking в Україні потребує уваги і є актуальним.

Private banking можна визначити як сукупність специфічних послуг і продуктів фінансового та нефінансового характеру, що надаються заможній особі та членам її родини на довірчій основі через персонального менеджера високої кваліфікації.

Private banking є складовою більш широкого набору послуг під назвою «управління багатством» (wealth management), який складається з надання сервісних послуг в усіх сферах життя особи та її сім'ї.

Послуги private banking з'явилися на початку XIX сторіччя в США, у таких банках як U.S.Trust та Northern Trust. Сьогодні це досить розвинена сфера послуг для заможних клієнтів у багатьох закордонних банках. Ці послуги надають як універсальні банки, так і спеціалізовані, як великі, так і дрібні – на декілька заможних сімей. Міжнародною консультативною фірмою Scorpio Partnership було опубліковано дослідження, де виділені 20 банків, що надають найбільш значимий обсяг послуг private banking у 2011 році [2]. Перші з них – Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley Smith Barney, UBS.

Деякі українські банки теж декларують надання подібних послуг. У 2011 році було вперше проведено дослідження українського ринку банківського обслуговування приватного капіталу (private banking) міжнародною аудиторською компанією KPMG [1]. Для порівняльної оцінки сегмента private banking враховувались такі показники, як кількість відділень, в яких банк пропонує цю послугу; наявність в них окремого входу для VIP-клієнтів; максимальний рівень платіжної карти, яка імітується закладом; кількість депозитаріїв та наявність власного консьєрж-сервісу, надання додаткових консультаційних послуг (податкові, юридичні консультації), операції з дорогоцінними металами та монетами, кількість банків партнерів із цієї послуги в інших країнах.

Згідно дослідження, у п'ятірку лідерів private banking в Україні входять: «Альфа-банк», «ВТБ Банк», «Укрсиббанк», «Приватбанк» та «ОТП Банк». Усі ці банки належать до великих (1 та 2 група НБУ) та декларують private banking як окремий пріоритетний напрямок своєї діяльності.

Авторами були проаналізовані послуги, що надаються деякими із двадцятки найкращих у даному напрямку зарубіжних банків та найкращими українськими банками. Ключові характеристики їхньої діяльності надано в таблиці 1.

У результаті проведеного аналізу було виявлено, що private banking на українському та західному банківському ринку має суттєві відмінності.

Різниця в типах банківських установ, що надають послуги private banking та обсягах їхньої діяльності. На українському ринку послуги private banking надають універсальні банки, що відносяться до першої і другої групи НБУ. Що стосується західного ринку, послуги private banking надають як універсальні, так і спеціалізовані банківські установи. Як правило, спеціалізовані банки мають більш гнучкий та індивідуальний підхід до обслуговування кожного клієнта. Плюсом універсального банку є глобальне надання послуг як з точки зору набору фінансових інструментів, так і географії надання послуг. Кожний клієнт може сам обирати цілі та в залежності від них, банківську установу чи працювати з обома банками одразу.

«Вхідний бар'єр» в іноземних банках для сегмента private banking значно вищий, ніж в українських банківських установах, в яких вони складають в середньому 100 тисяч доларів США. Названі суми досить незначні, якщо порівнювати із світовими стандартами, згідно з якими клієнт повинен мати у своєму розпорядженні суму більш ніж 20 млн доларів США. Суми 100 тисяч доларів США у зарубіжних банках прирівнюються до VIP-обслуговування. Обсяги коштів – не єдина вимога «вхідного бар'єру». Банки перевіряють походження коштів клієнтів згідно із чинним законодавством країни. Так, в Україні виконується перевірка згідно із Законом «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму». Однак, як зазначають експерти, за умовами цього закону та нормативів, що виходять з нього, відмова в private banking обслуговуванні в українських банках практично неможлива. Що стосується іноземних банків, то перевірка в них здійснюється більш ретельно. Відмова в обслуговуванні потенційного заможного клієнта може бути пов'язана, наприклад, із внутрішніми вимогами конкретного банку.

Таблиця 1 – Основні характеристики послуги private banking

Показники	Pictet & Cie	Bank of America Merill Lynch	Альфа- банк	ВТБ Банк	Укрсиб- банк
Тип банку	Спеціалі- зований	Універсальний			
«Вхідний бар'єр»	\$ 20 млн		\$100 тис.		
Класичні банківські по- слуги	+	+	+	+	+
Експертиза фінансового стану	+	+	–	–	+
Стратегічне планування використання наявних ресурсів	+	+	–	–	+
Варіанти реалізації фі- нансового плану	1. Повне довірче управління коштами. 2. Часткове управління кош- тами. 3. Виконання вимог клієнта		Конкретно не обумовлено		
Управління та контроль інвестиційним портфе- лем на регулярній основі	+	+	–	–	–
Консультаційні послуги в різних сферах	+	+	+	+	+
Сімейний офіс	+	+	–	–	–
Глобальний контроль (управління і контроль фінансової інформації в різних країнах і в різних банках)	+	+	–	–	–
Lifestyle management	+	+	+	+	+
Інформативність офіцій- ного сайту	Детальна характеристика кожної послуги, продукту		Загальні назви		

Класичні банківські послуги для заможних клієнтів надають як українські, так і західні банки. Найчастіше вони складаються з відкриття та обслуговування поточних рахунків, споживчого кредитування, операцій з обміну валюти та обслуговуванню елітних банківських карток, розміщенню коштів на депозитах в національних та іноземних валютах, обслуговуванню комунальних та інших платежів. У випадку споживчого кредитування клієнти керуються принципами підвищення рентабельності власного капіталу, не бажаючи вилучати його з обороту, тому оплачують престижні покупки – елітної нерухомості, автомобілів, яхт – за рахунок банківського кредиту. Кредитування дозволяє заможним позичальникам вирішувати питання тимчасової потреби в коштах без шкоди для вибраної раніше довгострокової інвестиційної стратегії. Зрозуміло, що по-

дібні кредитні програми суттєво відрізняються від стандартних своїми умовами обслуговування, наприклад, ставка за такими кредитами може бути LIBOR+2-3%.

Але найбільш характерними послугами private banking є послуги з індивідуального управління інвестиціями та фінансового планування – експертиза фінансового стану, стратегічне планування використання наявних ресурсів, варіанти реалізації фінансового плану, управління та контроль за інвестиційним портфелем на регулярній основі, сімейний офіс, глобальний контроль (управління і контроль фінансової інформації в різних країнах і в різних банках). Саме ці напрямки проаналізовані в останніх рядках таблиці. Зарубіжні банки приділяють значну увагу саме цим напрямкам private banking. Згідно з інформацією офіційних сайтів послуги експертизи фінансового стану та стратегічного планування серед українських банків надає тільки Укрсиббанк. Проте опис послуг дуже стислий і має обмеженість за змістом порівняно з іноземними банками: «визначення вартості бізнесу клієнта і консультування з її збільшення», «моделювання фінансових потоків...», «оптимізація активів компаній клієнтів». На офіційному сайті швейцарського спеціалізованого банку Pictet & Cie пропонується спеціалізована експертиза, яка гарантує довгострокове розуміння особистої та фінансової ситуації клієнта, яка дозволяє усвідомити його пріоритети мислення і пропонувати нові ідеї саме для цього клієнта. Безсумнівно, що гарантом цієї експертизи є бездоганна репутація банку протягом 200 років. Крім того, клієнту надаються гарантії безпеки його активів, конфіденційності, усталеного управління ризиками.

Треба сказати, що з перелічених вище українських банків найбільш повний перелік послуг private banking надає Укрсиббанк. На нашу думку, це пов'язано з тим, що основним партнером Укрсиббанку є міжнародний банк BNP Paribas. Інтеграція до групи компаній BNP Paribas, які згідно рейтингу міжнародної консультаційної фірми Scorpio Partnership, входять до 20 найбільших банків, що надають послуги private banking у 2011 році, відкрила Укрсиббанку нові можливості, зокрема використання прогресивного світового досвіду в наданні послуг private banking. Але українські банки не можуть потенційно надати весь перелік послуг private banking у зв'язку з визначеною недовірою заможних клієнтів до українських банківських установ. По-перше, це пов'язано з відносно невеликим терміном їхньої діяльності, а по-друге, з відсутністю фахівців відповідного рівня підготовки.

Консультаційні послуги з private banking фактично декларують усі банківські установи. Однак повнота інформації в зарубіжних банках не йде в ніяке порівняння з інформативністю українських сайтів банківських установ.

Як супутні послуги private banking надаються послуги lifestyle management, які стосуються обслуговування клієнтів по побутових питаннях. Фактично всі банки можуть забезпечити надання цих послуг через своїх партнерів.

У цілому можна сказати, що інформативність сайтів зарубіжних та українських банків має дуже контрастну відмінність. Те, що на сайтах зарубіжних сайтів розкривається за допомогою сторінок, в українських банках записується одним рядком, без зайвих пояснень. Клієнт просто може не зрозуміти сутності послуг і тим більш їхньої вигідності для себе. Про якість гарантії зберігання та

примноження активів клієнтів мова і зовсім не йде. Це вельми суттєвий недолік українських банків.

Таким чином, у результаті аналізу послуг *private banking*, що надаються українськими банками і їхнє порівняння з аналогічними послугами закордонних банків було виявлено значне відставання українських банків за переліком та обсягами останніх. З нашої точки зору, це зумовлено двома групами причин: об'єктивними та суб'єктивними. До об'єктивних причин можна віднести незначний термін функціонування сучасної банківської системи України, відсутність висококваліфікованих фахівців з фінансового планування, управління інвестиціями, усталеного управління ризиками, відсутність розвинених методик оцінки, управління великим приватним капіталом. До суб'єктивних причин можна віднести відсутність розгорнутої реклами навіть тих послуг, що надаються, недостатність інформації про рівень гарантій збереження та примноження активів клієнтів, відсутність інформації про українських і зарубіжних партнерів (інвестиційних, страхових компаній, трастових фондів тощо), що є підтвердженням можливостей банку реально якісно управляти значними коштами клієнтів.

За висновками експертів Україна має великі потенційні можливості у сфері надання послуг *private banking* [1], тому розвиток даного виду послуг перспективний і актуальний для українських банків. Відповідно виявленим причинам відставання та сучасним можливостям банків України авторами розроблені рекомендації щодо послідовності дій щодо підвищення рівня послуг *private banking*. Першим і найшвидшим кроком є підвищення інформативності банківських сайтів із цього напрямку. Тому необхідна розгорнута інформація про сутність послуг *private banking*, перелік продуктів та послуг, що надаються з відмінностями від звичайних аналогів.

Наступне більш затратне завдання, але й з довгостроковими наслідками, – це підготовка персоналу.

Необхідно звернути увагу на перелік дисциплін, які викладаються в українських ВНЗ і відповідності їх вимогам вітчизняних банків. Крім того, проходження відкритих комплексних вузькоспеціалізованих програм, таких як програми MBA із здачею екзаменів CFA, повинні стати пропуском для роботи з послугами *private banking*. Тільки після цього можна вести мову про розробку індивідуальних методів стратегічного планування та управління активами клієнта, керування ризиками.

**Висновки.** Таким чином, у результаті аналізу розвитку послуг *private banking* в Україні були виявлені значні відмінності від рівня надання аналогічних послуг закордонними банками. Українськими банками в основному надаються класичні банківські послуги, консультаційні послуги та послуги *lifestyle management*. У досить скороченому варіанті Укрсиббанк надає послуги з експертизи та управління активами клієнта. Інформаційний супровід послуг *private banking* дуже обмежений, без будь-яких пояснень.

Були виявлені об'єктивні і суб'єктивні причини недостатнього розвитку послуг *private banking* в Україні – відносно короткий термін функціонування сучасної банківської системи України, відсутність кваліфікованих кадрів, недостатня розвиненість власних методик експертизи, планування, управління акти-

вами клієнта та їхнього моніторингу, недостатня інформативність банківських сайтів та рекламних матеріалів.

Як перші кроки до посилення розвитку послуг private banking в Україні рекомендовано покращити інформаційне наповнення матеріалів про послуги private banking, що надаються, узгодити вимоги банківської системи до підготовки кваліфікованих фахівців з програмами вищих навчальних закладів України, для фахівців послуг private banking ввести обов'язкову сертифікацію з відповідних комплексних, вузькоспеціалізованих програм із цього напрямку.

Перспективами подальшого дослідження у розглянутому напрямку є розробка методики адаптації досвіду іноземних банків у сфері private banking до умов діяльності українських банків.

### Список літератури

1. Губарь Е. 50 ведущих банков Украины. Приложение, № 42 (1532), 15.03.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.kommersant.ua/doc/1887380/print>>.
2. 2011: Global Wealth Management industry is in neutral as rising AUMs are matched by rising costs while new HNW money inflows remain static [Electronic resource]. – Available from: <[http://www.scorpiopartnership.com/uploads/pdfs/110707\\_Scorpio%20Partnership\\_PRESS%20RELEASE\\_2011%20Global%20Private%20Banking%20Benchmark.pdf](http://www.scorpiopartnership.com/uploads/pdfs/110707_Scorpio%20Partnership_PRESS%20RELEASE_2011%20Global%20Private%20Banking%20Benchmark.pdf)>.
3. Александров А. Private Banking в Украине. Опыт становления: монография / А. Александров. – К.: К.И.С., 2011. – 302 с.
4. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С.Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової л-ри, 2011. – 208 с.
5. Бровкина Н.Е. Что такое Private Banking и тенденции его развития в России / Н.Е. Бровкина, Ю.В. Ломако // Деньги и кредит. – 2011. – № 8. – С. 53-57.

**УДК 657.372.5**

**Корягін М.В., канд. екон. наук, доц. (Львівська комерційна академія, Львів)**

### **ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ МСФЗ**

*У статті розглянуто проблемні питання та особливості трансформації фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів, що дозволяє обґрунтувати подальші шляхи вирішення існуючих проблем зазначеного процесу.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Розвиток та розширення меж інтернаціоналізації, формування розгалужених відносин між транснаціональними корпораціями, глобалізація ринків зумовили необхідність розробки єдиних стандартів бухгалтерського обліку та звітності. Основним інформаційним джерелом, що містить узагальнену інформацію