



«Управление благосостоянием частных клиентов»

Преподаватель: Гусев Алексей Игоревич, член Экспертного совета Института финансового планирования

Контакты:

Сотовый: +7 (916) 959 6331

E-mail gus_ai@mail.ru

Описание курса:

«Управление благосостоянием частных клиентов» ориентирован на раскрытие принципов организации персонального обслуживания для важных клиентов банков. Акцент сделан на усиление специализации в индивидуальном банковском обслуживании, что позволяет увеличивать качество пассивной базы, формировать новые источники комиссионного дохода, существенно повышать конкурентоспособность и рост устойчивости бизнеса. В рамках курса анализируется основная целевая клиентская группа российских состоятельных лиц, в которой выделяются отдельные подгруппы с собственными финансовыми предпочтениями и стереотипами. Рассматриваются различные стратегии позиционирования направления по управлению благосостоянием (private banking) состоятельных лиц (VIP-клиентов, частных клиентов) и практические шаги для построения и дальнейшего развития этого направления. Дается обзор продуктового ряда отечественного private banking и непосредственных подходов к построению эффективных технологий продаж для VIP-клиентов. Большое внимание будет уделено рассмотрению практические рекомендации в области развития приоритетных программ в области управления благосостоянием частных клиентов в российских условиях (в том числе на примере отдельных участников рынка, использующих наиболее эффективные подходы, дополняющие прямую адаптацию западных антикризисных решений по управлению благосостоянием частных клиентов).

Содержание курса:

1. Возникновение и эволюция банковского бизнеса, ориентированного на обслуживание состоятельных лиц.
2. История развития рынка VIP-обслуживания в России.
3. Продуктовый ряд российского private banking.

4. Новые банковские продукты для размещения капитала.
5. Вопросы налогообложения.
6. Особенности взаимодействия с западными банками и финансовыми компаниями как контрагентами.
7. Инфраструктурные особенности российского private banking.
8. Особенности разработки внедрения комплексных и пакетных продуктов, а также их жизненного цикла.
9. Особенности технологий продаж.
10. Организация внутрибанковской работы в рамках private banking.
11. Практика технологий продаж в условиях санкций.
12. Практические рекомендации в области развития приоритетных программ VIP-банкинга (в том числе на примере отдельных участников рынка).

Цель данного курса – ознакомление слушателей с современными технологиями управления благосостоянием частных клиентов и их практической адаптации для российских клиентов, ориентированной на внедрение в отечественных банках и инвестиционных компаниях.

Задачами курса являются освоение современных инструментов и методов управления благосостоянием частных клиентов, получение необходимых навыков и знаний для успешного практического применения полученных инструментов и методов по управлению благосостоянием частных клиентов в финансовой организации для позиционирования подразделения private banking как эффективного бизнеса, в том числе и во взаимодействии с другими бизнесами финансовой организации.

В результате освоения данной дисциплины обучающиеся должны:

Знать:

- историю развития управления благосостоянием частных клиентов;
- основные понятия и определения управления благосостоянием частных клиентов;
- нормативно-правовую базу в области создания подразделения по работе с частными клиентами для управления их благосостоянием в российских банках;
- методы оценки целесообразности создания подразделения по работе с частными клиентами;
- принципы оценки эффективности деятельности создания подразделения по работе с частными клиентами в российских банках;
- ключевые риски банковской деятельности вообще и управления благосостоянием частных клиентов в рамках подразделения по работе с частными клиентами в частности;

- организационные, маркетинговые и продуктовые вопросы функционирования подразделения по работе с частными клиентами.

Уметь:

- применять полученные теоретические знания на практике, решать практические задачи при управлении подразделением по работе с частными клиентами;
- применять изученные методы и инструменты анализа эффективности функционирования подразделения по работе с частными клиентами;
- обосновывать выбор методов анализа в зависимости от ряда факторов;
- делать аргументированные выводы и принимать обоснованные решения по результатам анализа;
- пользоваться инструментами регулярного менеджмента подразделения по работе с частными клиентами.

Владеть:

- навыками расчета ключевых показателей инвестиционного проекта по управлению благосостоянием частных клиентов;
- специальной терминологией управления благосостоянием частных клиентов.

Система оценки слушателей

Контроль за освоением дисциплины состоит из этапов: промежуточного и итогового. В рамках промежуточного контроля:

- оценивается текущая работа (активность) слушателей на аудиторных занятиях (участие слушателей в дискуссиях, правильность решения кейсов, ответы на вопросы преподавателя и т.д.) по каждой из шести изучаемых тем (до 20% вклада в накопленной оценке слушателя по всем формам контроля);
- на четвертом занятии проводится контрольное тестирование - 10 тестовых вопросов по первым трем темам курса (до 30% вклада в накопленной оценке слушателя по всем формам контроля).

Итоговый контроль осуществляется по результатам выполнения домашнего задания (проекта) в составе группы из 2-3 слушателей, которое защищается группой на зачете, где в форме презентации и с последующим обсуждением обосновываются сделанные выводы (до 50% вклада в накопленной оценке слушателя по всем формам контроля).

При формировании окончательной оценки учитывается:

- накопленная оценка слушателя по всем формам контроля.
- правильность ответа на дополнительный вопрос (дополнительную практическую

задачу), который слушатель может получить на защите домашнего задания (проекта).

Процесс обучения и правила поведения

Занятия проходят не в форме лекций, а в виде живого интерактивного обсуждения, которое, однако, требует большой самостоятельной работы слушателей вне рамок класса.

Любое списывание при подготовке любой работы приводит к тому, что слушатель получает за данную работу 0 баллов. Любая работа должна быть подготовлена самостоятельно.

Посещение занятий

Посещение не является строго обязательным, однако, учитывая, что слушатели будут выполнять на занятиях большой объем работы, без посещения занятий невозможно будет получить хорошую финальную оценку. Отсутствие на занятиях не освобождает от необходимости выполнения заданных заданий.

Литература

1. Александров А. Банковский менеджмент крупного частного капитала. Теория, методология и практика Private Banking & Wealth Management. – Нежин: Аспект-Полиграф, 2014.
2. Гусев А.И. Подразделения отечественного private banking: коммерческие организации против госбанков. // Банковское дело. 2018. № 11. С. 20–27. <https://www.bankdelo.ru/magazine/pub/1823>
3. Гусев А.И., Андреев А.А. Жизнь за гранью топ10 // Банковское обозрение. - 2018. - №5. - <https://bosfera.ru/bo/zhizn-za-granyu-top-10>
4. Гусев А.И. Новые приоритеты в управлении рисками при реструктуризации бизнеса: опыт российского private banking. // Управление финансовыми рисками. 2018. № 1. С. 44–51. <https://grebennikon.ru/article-en5r.html>
5. Гусев А.И. Кибербезопасность private banking: вектор атак начинает меняться // ПЛАС. - 2018. - №1. - С. 52 – 55. - https://www.plusworld.ru/journal/section_2018/plus-1-2018/kiberbezopasnost-private-banking-vektor-atak-nachinaet-menyatsya Гусев А.И. РОССИЙСКИЙ PRIVATE BANKING: БАНКАМ НЕОБХОДИМА СТРАТЕГИЯ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ОТТОКА VIP-КЛИЕНТОВ. // Банковское дело. 2017. № 5. С. 22-27. <https://www.bankdelo.ru/magazine/pub/700>
6. Гусев А.И. ПОЯВЛЕНИЕ ПОЛНОЦЕННОЙ И ОБЩЕПРИЗНАННОЙ АНАЛИТИКИ: ВСТУПЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА PRIVATE BANKING В ПОРУ ЗРЕЛОСТИ. // Управленческий учет и финансы. - 2016. - №2 (46). - С. 138 - 149. <https://grebennikon.ru/article-m9cy.html>

7. Центр управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы СКОЛКОВО, Исследование «Семейные офисы в России: Мифы и факты» URL: <http://wtc.skolkovo.ru/ru/wtc-home/research/semeynye-ofisy-v-rossii>
8. Capgemini Wealth Management, исследование «World Wealth Report 2017» URL: <https://www.worldwealthreport.com>
9. Knight Frank, исследование «The Wealth Report 2018» <http://www.knightfrank.com/wealthreport>
10. PrivateBanking по-русски?! / Сборник под ред. А.И. Гусева. — М.: КНОРУС, 2013.