

# Review **Петербургский международный юридический форум**

## Что ждет Private banking в России

Сфера услуг Private banking в России охватывает меньше половины потенциальных клиентов. С одной стороны, состоятельные россияне предпочитают хранить деньги за границей, опасаясь, например, давления со стороны государства, однако зачастую и сами банки не готовы оказывать клиентам весь спектр услуг, предоставляя под видом Private banking стандартное обслуживание, но на более высоком уровне. Выходом из ситуации может стать изменение подхода банков и улучшение дистанционного обслуживания, помочь может и политика государства по возвращению капитала в Россию.

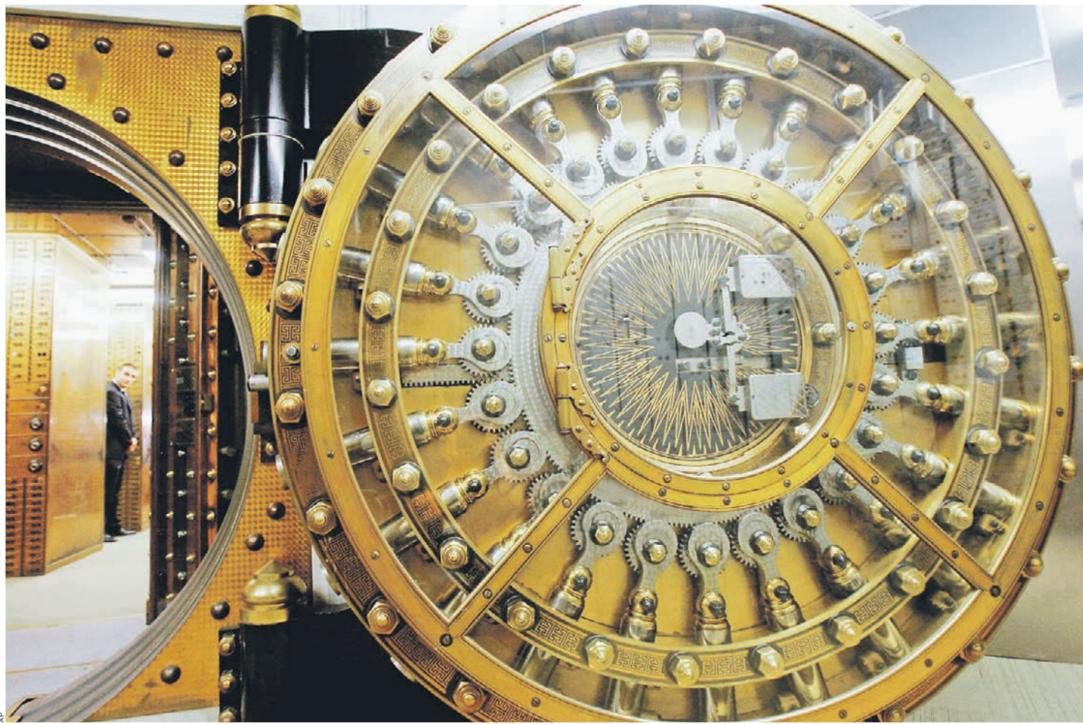
— сервис —

На протяжении двух веков швейцарские, а затем европейские и американские банки предоставляли своим состоятельным клиентам (порог вхождения — \$1 млн активов) особый комплекс услуг. Private banking предполагает работу по трем направлениям: банковские (депозиты, кредиты, карты), консультационные и инвестиционные услуги. Консультационные услуги затрагивают сферу страхования, налоговые и юридические вопросы, наследование капитала и управление недвижимостью. Инвестиционная составляющая предполагает формирование индивидуального инвестиционного портфеля и инвестиционной стратегии, доверительное управление финансовыми ресурсами клиентов (размещение в долговых и долевыми ценными бумагами) и управление капиталом семьи (family office). В последнее время к этому набору прибавились услуги по управлению стилем жизни (life style management). Отдельно можно выделить группу клиентов «обеспеченного среднего класса» (Mass Affluent), капитал которых по европейским стандартам находится в диапазоне от \$100 тыс. до \$1 млн.

В России порог доступа к услугам Private banking значительно ниже, чем за рубежом: он начинается со \$100 тыс. Тем не менее, по данным PwC, в 2013 году объем российского рынка Private banking не превышал \$10–12 млрд, в то время как «свободных» денег у россиян порядка \$300–400 млрд, состоятельные клиенты открыты в российских банках и управляющих компаниях не более 10 тыс. счетов (10% от потенциальных российских клиентов рынка услуг Private banking).

Однако с тех пор рынок вырос в несколько раз. По оценкам Frank Research Group, на конец 2015 года объем рынка Private banking в России составил порядка 6–6,5 трлн руб., или \$80–85 млрд (средства, размещенные в банках, осуществляющих банковскую деятельность на территории России и предоставляющих полный спектр банковского обслуживания состоятельным клиентам). Общий объем клиентской базы сегмента Private banking составляет примерно 100–110 тыс. человек.

Тем не менее, несмотря на рост объемов рынка, он пока не охватывает и половины потенциальных клиентов. Причин этому несколько. Прежде всего рынок этих услуг в России начал развиваться только 15–20 лет назад и окончательно еще не сформировался. Сначала его развитие тормозило не всегда законное происхождение капитала первых миллионеров, которые не хотели его афишировать и переводили в офшоры, за-



Зачастую отечественные банки предоставляют клиентам под видом Private banking стандартное обслуживание, но на более высоком уровне и просто не готовы оказывать клиентам весь спектр услуг

российских клиентов Private banking — это владельцы бизнеса, руководители и топ-менеджеры. Российский капитал достаточно молодой, как и многие его владельцы, которые сами накопили свое состояние, а не получили его в наследство, поэтому они готовы к более агрессивным стратегиям управления активами. Западные банки работают над сохранностью средств при сравнительно низкой доходности, российские стараются максимизировать инвестиционную прибыль при высоких рисках. Кроме того, экспертиза швейцарских банков распространяется в основном на «голубые фишки», а российские банки хорошо знают специфику местного рынка и выстраивают доверительные отношения с клиентами. Клиенты Private banking старше 40–50 лет также начинают интересоваться услугами по передаче наследства, их стратегии управления капиталом становятся более консервативными, фокус смещается в сторону сохранения капитала.

Сейчас часть игроков, преимущественно малые и средние банки, уходит с рынка, часть средств сегмента Private banking перераспределяется в пользу крупных банков, говорит первый вице-президент, руководитель «Газпромбанк Private banking» Дмитрий Пешнев-Подольский. Кроме того, серьезно развиваются технологии дистанционного обслуживания. «Клиенты не готовы больше тратить свое время, посещая офис банка для решения своих базовых финансовых потребностей», — поясняет он.

В ближайшем времени на развитие рынка услуг Private Banking могут повлиять неблагоприятная экономическая ситуация, низкий уровень диверсификации российской экономики и ее зависимость от цен на нефть, политические риски (ряд громких уголовных дел против бизнесменов и общая незащищенность со стороны государства) и санкции со стороны Запада.

Тем не менее у российского рынка Private banking есть хороший потенциал для роста за счет снижения интенсивности оттока капитала за рубеж и частичного возвращения капиталов в Россию. Предпосылками для этого может стать как ужесточение надзора налоговых органов во взаимодействии средств по зарубежным счетам резидентов РФ и нало-

распределяется в пользу крупных банков, говорит первый вице-президент, руководитель «Газпромбанк Private banking» Дмитрий Пешнев-Подольский. Кроме того, серьезно развиваются технологии дистанционного обслуживания. «Клиенты не готовы больше тратить свое время, посещая офис банка для решения своих базовых финансовых потребностей», — поясняет он.

В ближайшем времени на развитие рынка услуг Private Banking могут повлиять неблагоприятная экономическая ситуация, низкий уровень диверсификации российской экономики и ее зависимость от цен на нефть, политические риски (ряд громких уголовных дел против бизнесменов и общая незащищенность со стороны государства) и санкции со стороны Запада.

Тем не менее у российского рынка Private banking есть хороший потенциал для роста за счет снижения интенсивности оттока капитала за рубеж и частичного возвращения капиталов в Россию. Предпосылками для этого может стать как ужесточение надзора налоговых органов во взаимодействии средств по зарубежным счетам резидентов РФ и нало-

распределяется в пользу крупных банков, говорит первый вице-президент, руководитель «Газпромбанк Private banking» Дмитрий Пешнев-Подольский. Кроме того, серьезно развиваются технологии дистанционного обслуживания. «Клиенты не готовы больше тратить свое время, посещая офис банка для решения своих базовых финансовых потребностей», — поясняет он.

В ближайшем времени на развитие рынка услуг Private Banking могут повлиять неблагоприятная экономическая ситуация, низкий уровень диверсификации российской экономики и ее зависимость от цен на нефть, политические риски (ряд громких уголовных дел против бизнесменов и общая незащищенность со стороны государства) и санкции со стороны Запада.

Тем не менее у российского рынка Private banking есть хороший потенциал для роста за счет снижения интенсивности оттока капитала за рубеж и частичного возвращения капиталов в Россию. Предпосылками для этого может стать как ужесточение надзора налоговых органов во взаимодействии средств по зарубежным счетам резидентов РФ и нало-

гоблением контролируемых иностранных компаний, так и ужесточение требований к российским клиентам и повышение порогов входа со стороны зарубежных банков, поясняет Дмитрий Пешнев-Подольский. «Состоятельные клиенты вынуждены подходить более осмысленно к размещению капиталов за рубежом и рассматривать российскую юрисдикцию для размещения средств», — говорит он.

Перспективы роста в сегменте Private banking также связаны с возможностью привлечения новых клиентов среди ранее не охваченных аудиторий в экономически сильных регионах России. Больше всего сегмент Private banking развит в Москве и Санкт-Петербурге, однако можно выделить еще несколько регионов, в которых сконцентрированы потенциальные клиенты услуг Private banking: Уральский регион (промышленный центр, лидер рудной, угольной и сталелитейной промышленности), Западная Сибирь (центр нефтегазовой отрасли), Северный Кавказ (нефтедобывающий и аграрный регион).

Кроме того, увеличивается доля более молодых клиентов, чьи родители передали им свой капитал, накопленный в конце прошлого века. В этой связи будет увеличиваться проникновение технологических инноваций в сферу управления благосостоянием, в частности использование дистанционных каналов обслуживания, а также повышение финансовой грамотности и требований к компетентности банковских сотрудников, добавляет господин Пешнев-Подольский.

Тема развития Private banking в России поднималась на VII Петербургском международном юридическом форуме (ПМЮФ). «Участие в Форуме дает возможность отслеживать ключевые области права, важнейшие проблемы, которые сейчас беспокоят признанных экспертов этой области, как в России, так и за рубежом», — заявил в ходе форума г-н Пешнев-Подольский. По его словам, в рамках ПМЮФ отечественные банкиры также ищут «возможности для заключения соглашений и установления партнерских отношений с новыми компаниями, которые могли бы оказать услуги, полезные для клиентов». «Как финансовые консультанты, мы, безусловно, должны своевременно отслеживать все последние веяния в области законодательства, а также мнение профессионального сообщества в части того, как интерпретируются те или иные изменения с тем, чтобы адаптировать их к финансовой жизни наших клиентов. Лучшего места для решения этих задач, чем ПМЮФ, на данный момент не найти», — заключил эксперт.

Юлия Бельх

## У банкротств физических лиц впереди богатая история

— тенденции —

С момента появления в России института банкротства физических лиц число таких решений неуклонно растет, но пока не такими темпами, как ожидали разработчики и эксперты. Даже несмотря на то что в ноябре 2015 года стартовавшей процедурой воспользовались 223 человека, а в сентябре 2016 года — уже почти 2 тыс., потенциал реформы далеко не исчерпан.

Перед принятием законопроекта о банкротстве физических лиц были сомнения, насколько эффективно он будет работать, справятся ли с объемом исков суды и арбитражные управляющие, рассказывал руководитель проекта «Федресурс» Алексей Юхнин на Форуме по банкротству в рамках Международного юридического форума в Санкт-Петербурге. Всего за полтора года работы нового института такой нормой воспользовались 24 тыс. граждан. Лидерами по банкротствам стали Вологодская и Рязанская области, а также Чувашская Республика. «С моей точки зрения, темп не очень хороший. Мы запустили процедуру, она начала работать, тем не менее остроту социальной проблемы мы пока не сняли. Потенциальных банкротов не 20 тыс., а 700 тыс.», — уверен он.

Нужно понимать, что для кредитора процедура банкротства гражданина имеет смысл тогда, когда есть основания полагать, что удастся компенсировать долг либо его часть за счет реализации имущества, поясняет замначальника юридического департамента Газпромбанка Екатерина Медейко. «Кроме того, в настоящее время большая часть процедур банкротства имеет «ликвидационный» характер и направлена на реализацию имущества должника, а



Число россиян, воспользовавшихся процедурой банкротства физических лиц, за год возросло в десять раз. Однако потенциал реформы далеко не исчерпан

структуризация долгов фактически не применяется. При этом как у должников нет желания и возможности реструктурировать долги, так и кредиторы понимают, что реструктуризация менее выгодна, чем единовременная продажа всех активов должника. Наконец, арбитражные управляющие не заинтересованы в сопровождении банкротств граждан ввиду небольшого размера вознаграждения», — перечисляет она.

Еще одна проблема заключается в том, что сама процедура банкрот-

ства оказалась недоступна для значительного числа должников, которые находятся действительно в затруднительном положении и не имеют средств на ее реализацию. Закон предусматривает обязательное участие в деле финансового управляющего, и хотя по закону для начала процедуры банкротства нужно заплатить 25 тыс. руб. арбитражному управляющему, на практике сумма возрастает до 150–200 тыс. руб. Еще 20 тыс. руб. стоит обязательная публикация сведений о банкротстве в СМИ и 100–150 тыс. руб. — услуги консультанта, без которого самостоятельно собрать и заполнить все документы крайне сложно. В этом смысле частично решить проблему мо-

ло бы упрощение процедуры, например перевод большей части работы на декларирование без предоставления документов. Наконец, усилилась ответственность управляющих вплоть до дисквалификации за повторное нарушение, что также сказывается на доступности этой процедуры. А если в деле о банкротстве нет управляющего, то есть риск, что дело будет закрыто, а неуплаченные долги так и останутся.

Для того чтобы исправить эту ситуацию, Минэкономки разработала поправки в закон о банкротстве, сейчас они обсуждаются с другими ведомствами и банками. По новым правилам воспользоваться упрощенной процедурой смогут гражда-

не с долгом от 50 тыс. до 900 тыс. руб., при этом за последние шесть месяцев должно возникнуть не более 25% долга. Гражданин в течение года не должен совершать сделки по отчуждению имущества дороже 200 тыс. руб., кроме того, у него не может быть непогашенной судимости за умышленные преступления в сфере экономики. При этом с момента последней процедуры реализации имущества по упрощенной схеме должно пройти пять лет и не менее пяти лет после реструктуризации долгов. В части упрощенного банкротства (без участия управляющих) эти поправки могут исправить ситуацию с нежеланием арбитражных управляющих сопровождать такие процедуры, считает Екатерина Медейко. Однако, возможно, имеет смысл снизить максимальный порог для упрощенной процедуры с 900 тыс. до 600 тыс. руб., чтобы снизить риск злоупотреблений со стороны заемщиков, оговаривается она.

Заявление на упрощенную процедуру можно подать только сам должник. К примеру, в Таиланде это невозможно: там не существует добровольной процедуры банкротства, рассказывает директор департамента правового обеспечения Министерства юстиции Таиланда Руенваде Суванмонгкол. «Только кредитор может подать иск о банкротстве. А значит, у банка преимущество применения соответствующего закона. Банки не любят подавать такие иски. Сейчас идет разговор о том, не слишком ли легко объявить себя банкротом, и мы работаем над этим», — поясняет она.

Но самое главное, провести эту процедуру и списать долги можно будет без участия финансового управляющего, следует из законопроекта Минэкономки. Чтобы это

стало возможным, нужно повышать уровень финансовой грамотности населения. «Гражданам нужно понять, что процедура банкротства — это не конец жизни, а возможность «перезагрузить» свои финансы. Боясь, что у наших граждан такого понимания не складывается, и уровень финансовой грамотности нужно повышать», — заявил на форуме заместитель главы Минэкономки Николай Подгузов.

Последнее исследование Высшей школы экономики показало, что уровень финансовой неграмотности россиян достиг максимума за последние девять лет: почти каждый десятый россиянин подписывает финансовые документы, не читая, 20% россиян оценивают свой уровень знаний и навыков в финансовой сфере как нулевой, в целом не довольны своими знаниями 46% граждан.

В США ситуация несколько иная: там главными причинами банкротства физлиц являются болезнь или потеря работы, говорит профессор Бруклинской школы права Майкл Гербер. «Это не означает, что нет людей, которые просто спускают деньги, используя кредитные карточки. Конгресс США пытается провести различия: есть долги за покупки люксовых товаров, и они ни в коем случае не списываются, но есть другие расходы, и они как раз могут быть списаны», — поясняет он.

Тем не менее ситуация в России сдвинулась с мертвой точки. Банкротство граждан применяется относительно недавно, но уже заметны позитивные тенденции, такие как совместное банкротство супругов, банкротство наследственной массы, то есть институты, которые еще несколько лет назад казались нереализуемыми, обращает внимание госпожа Медейко.

Юлия Бельх