

**Источники и литература:**

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности»: [Электронный ресурс] / ВРУ. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=2121-14>
2. Швець Н. Теоретичні домінанти банківського нагляду / Н. Швець // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 83-92.
3. Чуб О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації / О. О. Чуб // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 47-54.
4. Корнилюк Р. Рейтинг прозорості українських банків : [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк, Є. Шпитко. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/22/257461>

**Мочалина О.С., Костенюк И.С.****УДК 336.714/.717.061****ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРАСТОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ БАНКОВСКОМ ОБСЛУЖИВАНИИ VIP-КЛИЕНТОВ**

**Постановка проблемы.** Основной проблемой, которая в настоящее время приобрела чрезвычайную актуальность, является то, что жесткая конкуренция в секторе банковского обслуживания, как в Украине, так и в масштабах мира приводит к тому, что банки появляются перед необходимостью диверсификации продуктового ряда, специализации и фокусировки на отдельных сегментах клиентуры, продуктах и тому подобное. Задание деятельности банков заключается не только в расширении банковской сети, а также в повышении качества обслуживания и, соответственно, расширении спектра финансовых услуг, который, в свою очередь, варьируется в зависимости от приоритетов того или иного банка, клиентуры, ее специализации в осуществлении промышленного или сельскохозяйственного производства, а также восприятия продукта клиентами, капитала учреждения, возможности обслуживания VIP-клиентов, уровня доходов населения и других показателей. Таким образом, возможность и эффективность обслуживания VIP-клиентов можно считать одним из показателей развития инфраструктуры финансового, и в частности, банковского рынка.

**Степень изученности.** Вопрос использование трастовых операций в банковской деятельности широко изучен банками, экспертами, но проблема использования трастовых операций при обслуживании VIP-клиентов требует дополнительного исследования

**Целью** данной статьи является изучение банковского обслуживания VIP-клиентов в банках Украины, рассмотрение возможных путей совершенствования ассортимента услуг банкам в сфере обслуживания VIP – клиентов и использование трастовых операций при их обслуживании.

**Основная часть.** Private Banking включает целый комплекс разнообразных услуг (не обязательно банковских): начиная от стандартных банковских продуктов, таких как эмиссия кредитных карточек и обслуживания счетов, и заканчивая оформлением наследства. У клиентов Private Banking, как правило, есть персональный банкир-менеджер, основное задание которого, - обслужить VIP-клиента в "одном окне". Банки теперь уделяют значительное внимание расширению круга услуг, которые предлагаются сегменту зажиточных клиентов. Однако в Украине значительный спрос среди данного типа клиентов все еще имеют в основном классические виды банковских услуг.

Ассортимент услуг в сфере обслуживания VIP-клиентов должен, по моему мнению, включать такие продукты:

1. стандартные банковские продукты и услуги:
  - операции с текущими счетами
  - платежные карточки
  - кредитные программы (ипотечное кредитование, авто кредитования и тому подобное)
  - денежные переводы
  - валютнообменные операции
  - аренда индивидуальных сейфов
  - депозитные программы
  - операции с драгоценными металлами и монетами
2. эксклюзивные банковские продукты и услуги:
  - кредитные карточки Visa Infinite, AMEX
  - услуги «семейного офиса»
  - информационная и аналитическая поддержка клиентов
  - программы рискового страхования и страхования жизни
  - программы лояльности
  - операции на рынке FOREX
3. инвестиционные услуги:
  - открытие и ведение счетов в ценных бумагах
  - продажа акций инвестиционных фондов
  - формирование инвестиционного портфеля клиента
  - операции из управления инвестиционным портфелем
- 4.

- консультации клиентов по вопросам офшорного банковского обслуживания
- офшорные трастовые операции
- трастовые операции внутри страны
- lifestyle management

Обеспечение экономической и информационной безопасности в условиях Украины является первоочередными заданиями для банка, который обслуживает крупных частных клиентов.

Одним из действенных инструментов для защиты активов есть трасты. Простые (оффшорные и оншорные) компании-холдинги не всегда являются эффективным и надежным инструментом для

собственности, вопросов обязательной частицы наследования имущества. В таких случаях целесообразнее использовать конструкции специальных фондов, спроектированных с учетом индивидуально для определенных целей против конкретных рисков для защиты тех или других активов и сохранения контроля.

Основные преимущества траста:

- При корректном планировании траст способен защитить переданное у него имущество от обращения гражданско-правового или криминально старательного взыскания
- Траст позволяет решить задачу создания легальной схемы контроля над активами при сохранении конфиденциальности
- Активы траста во многих юрисдикциях освобождены от уплаты местных налогов
- Активы передаются под профессиональное управление, которое может повысить эффективность их использования
- Траст является более гибким и конфиденциальным, чем завещание; позволяет сохранить контроль над активами, а также уверенность в наследовании их указанными лицами в случае смерти или недееспособности.

Основные преимущества фонда:

Структурные:

- иностранный фонд позволяет позиционировать инвестиции в России или Украине как иностранные;
- фонд является более эффективной структурой для ведения инвестиционной деятельности чем холдинг;
- фонд позволяет структурировать отношения руководителем и инвесторами (management fee, carried interest);
- фонд позволяет установить ограниченную ответственность для инвесторов.

Налоговые:

- фонд не платит налог на прирост капитала (на прибыль);
- дивиденды и проценты, которые выплачиваются фондом, как правило, облагаются налогом по сокращенным или фиксированным ставкам или совсем не облагаются налогом;
- фонды не платят налог на наследство и дарование.

Сохранение активов:

- фонд выводит собственность, помещенную в фонд, из поля досягаемости кредиторов, государственных и правоохранительных органов;
- фонд позволяет юридически дистанцироваться от своей собственности, оставив за собой необходимый уровень контроля и управления.

Функции банка при создании подобных схем для защиты активов не должны ограничиваться исключительно консультированием. Банк может быть администратором, рисковым менеджером, членом совета директоров траста, доверенным лицом. При этом основной ценностью подраздела обслуживания VIP-клиентов должна быть защита активов доверителя.

**Выводы.** Учитывая растущий спрос на такой продукт, как защиту активов, украинским банкам целесообразно ввести к ассортименту услуг доверительное управление имуществом (трастовые услуги) – как внутри страны, так и оффшорные. При этом банк может выступать и как организатор траста, и как доверитель, и как консультант.

Этот вид услуг является также достаточно привлекательным для банков, учитывая низкую степень проникновения данных услуг на рынок Украины и сравнительно высокую доходность. Существенным фактором развития трастовых услуг сравнительно невысокие расходы на их осуществление.

Активному внедрению трастовых операций в отечественную практику банковской деятельности препятствует отсутствие четкой законодательной регуляции правоотношений в сфере доверительного управления. VIP-клиенты, имея в своем распоряжении значительные объемы средств, могут быть привлекательной клиентурой для предоставления этого вида услуг.

#### Источники и литература:

1. Симонов Д. VIP-зона / Д. Смирнов; Private Banking // Сейчас. – 2007. – № 33. – 182 с.
2. Чевертон П. Работа с VIP-клиентами / П. Чевертон. – М. : Баланс-Клуб, 2008. – 360 с.
3. Global Private Banking / Wealth Management Survey 2007 : Executive Summary / PricewaterhouseCoopers. – 2007. – 165