الصيرفة الخاصة (Private Banking) واهميتها في العمل المصرفي الحديث

مفهوم الصيرفة الخاصة وتطورها

تشهد صناعة الصيرفة الخاصة (Private Banking) اتجاهات نمو قوية، وتتميز بدرجة عالية جداً من المنافسة على المستوى العالمي في ظل تفاعل مجموعة من العناصر المحركة لتطور الطلب على الخدمات المصرفية وتزايد اعداد المؤسسات المالية والمصرفية التي تقدم هذه الخدمة في العالم.

ويمكن تعريف الصيرفة الخاصة بأنها حزمة من الخدمات المصرفية المالية والاستثمارية التي يتم تقديمها الى شريحة من الزبائن اصحاب الثروات بما يتناسب مع الاحتياجات والمتطلبات والاوضاع المالية لكل زبون على حده بشكل مستقل ومنفرد.

ان سوق الصيرفة الخاصة تزداد بصورة مطردة وتنمو بقوة مع ظهور منتجات وخدمات جديدة لم تكن في السابق، ولدخول لاعبين جدد الى تلك السوق، اضافة الى عولمة

الاسواق المالية وظهور تشريعات جديدة داعمة لهذا الفكر المصرفي الجديد والتحولات المتواصلة في الصناعة المصرفية عموماً.

ان الصيرفة الخاصة تكتسب اهمية بالغة بالنسبة لعملية توطين المال الوطني، وهذا يتطلب تهيئة اجواء استثمارية مشجعة لها، وهنا يأتي اهمية دورها في ادارة اموال اصحاب الثروة حيث تتوجه إليهم بتقديم الخدمات المصرفية والاستثمارية والمالية والاستشارية والضرائبية، والقيام بعمليات التوظيف للاموال ذات النوعية التي تتلاءم مع احتياجات ومتطلبات كل زبون لتحقيق رغباته وأهدافه.

انواع الحسابات التي يتم التعامل معها

ينطلق المصرف الذي يتعاطى اعمال الصيرفة الخاصة من خلال مسؤول مختص في هذه الشؤون المالية وذلك عن طريق مستويات عدة أهمها:

- الحسابات التي تكون على كامل مسؤولية الزبون ويتصرف المسؤول في المصرف بناء لتعليمات وتوجيهات الزبون بالكامل.
- الحساب الاستشاري يكون دور المصرف هذا استشاري فالقرار لصالح الزبون ويكون للمصرف دور الشورى من خلال خبرة المسؤول وكفاءته ومتابعته الاوضاع المالية لتحقيق الاهداف المطلوبة.
- الحساب المؤتمن لدى المصرف، بحيث يفوض الزبون ادارة امواله الى الشخص المسؤول في المصرف عن حساباته والذي يتصرف بالطرق التي يراها مناسبة ضمن حدود متفق عليها مسبقاً، وتحديد حجم العمليات مثل تحقيق عائد ثابت للمال او تحقيق النمو الحقيقي للمال المودع في المصرف لتحقيق الارباح على استثماراتهم.
- الحساب الشامل (Sweep Account) وهو احد المنتجات الحديثة للصيرفة الخاصة ويعتبر بمثابة اداة لادارة الاموال تجمع بين الحساب الجاري كامل الخدمات (Full- Service Income, Checking Account) والتحويل اليومي للاموال الزائدة عن رصيد مستهدف الى بديل استثماري ينتقيه العميل.

- حساب تخصيص الاموال (Asset Allocation Account) والذي يتيح ما يسمى (باستشراق المستقبل Future Quest) وهو من المنتجات المبتكرة التي تستخدم احدث انماط التكنولوجيا في توزيع ثروة العميل على بدائل الاستثمار التي يفضلها.

خدمات ومنتجات الصيرفة الخاصة

تستخدم الخدمة المصرفية الخاصة الادوات المالية التي انتجتها الخدمة المصرفية الاستثمارية فتعرضها وتقدمها لزبائنها المستثمرين والمتمولين الافراد الكبار. وتقدم الصيرفة الخاصة لائحة مكتملة من الخدمات المصرفية بالاضافة الى التقليدية ادوات مالية كثيرة واهم احترافا مع تصاعد اهمية الادوات المتداولة في هذا السوق، وكذلك تنوع وتنافس المؤسسات المالية المتاجرة والمستثمرة في هذه الادوات التي تضم تشكيلة واسعة من العقود المالية نظرا لربحية هذا النوع من النشاط المالي المستحدث، اضافة الى المخاطر التي يكتنفها، ومن هنا نرى السلطات النقدية المختصة تسارع دائما الى وضع المعايير والقوانين الملائمة التي تجلب حالات الفشل المالي.

وتتمثل العوامل الاساسية التي ساهمت في ثورة تقديم الادوات المالية الحديثة ظاهرة «عالمية الاسواق» التي نجمت بصفة رئيسية عن التحرير الكبير والتدريجي لاسواق المال العالمية من القيود والعراقيل التي تحد من نشاط المؤسسات المصرفية والمالية وحرية انتقال رؤوس الاموال (Deregulation) والتوسع في حركة التكنولوجيا والاتصالات العالمية المتطورة. اضافة الى المنافسة بين مختلف المؤسسات المالية والمصرفية، حيث نجم عن هذه المنافسة تسابق محموم بينها لابتكار احدث المنتجات والادوات المالية ضمن حزمة متكاملة وطرحها في الاسواق وتشجيع المستثمرين والمتعاملين للاقبال عليها واهم هذه الخدمات هي التالية:

١- التداول بيعا وشراء بالاسهم والسندات والمشتقات (Derivatives) التي هي عقود مالية (Financial Contracts) تتعلق ببنود خارج الميزانية وتتحدد قيمتها بقيمة واحدة او اكثر من الموجودات او الادوات او المؤشرات الاساسية المرتبطة بها (Underlying Assets or Indexes) وتضم المشتقات مجموعة واسعة من العقود المالية التي تتنوع وفق طبيعتها ومخاطرها واجالها التي تتراوح بين ثلاثين يوما وثلاثين عاما، كما تتنوع هذه الادوات المشتقة تبعا لدرجة تعقيدها وتشتمل هذه المشتقات على العناصر التالية:

- العقود الاجلة (Forwards)، العقود المستقبلية (Futures)، عقود الخيارات (Options) وعقود المبادلات (Swaps) او مزيج من اثنين من هذه العقود وهو ما يسمى مشتقات المشتقات (Derivatives on Derivatives) مثل عقود المبادلات الخيارية (Swaptions).

وقد يكون موضوع هذه العقود منتجات وسلع حقيقية او مؤشرات معينة مثل سعر الصرف (Exchange Rate) او سعر الفائدة او أوراق مالية من اسهم وسندات او عملات اجنبية. ويتم التداول بهذه الادوات من خلال خدمة الصيرفة الخاصة في الاسواق المالية والبورصات المنظمة.

٢- شراء حصص الشراكة في الشركات المدرجة في البورصة وغير المدرجة فيها.

٣- التوظيف المالي من خلال مجموعة متنوعة من صناديق الاستثمار العالمية في الاسهم والسندات.

٤- ادارة المحافظ المالية بشكل محترف ومتلائم مع الاهداف التي يحددها الزبون وفي ضوء الاوضاع الاقتصادية الجارية مع مراعاة الاعتبارات المالية المطلوبة من كون هذه المحافظ تتسم بالسيولة في حال احتاج المستثمر إليها بالعائد الافضل والتنويع بالمخاطر.

٥- ادارة الممتلكات العقارية وتقديم كافة الاستشارات العقارية.

٦- الخدمات الشخصية كالاهتمام بأمور التأمين على الحياة ضمن برنامج توظيفي متوسط وطويل الاجل، اضافة للاهتمام بأمور السفر وتأمين الحجوزات وغيرها من الامور.

٧- الخدمات لشركات الاوفشور وخلق المؤسسات وشركات الهولدنغ.

المزايا التي تقدمها الصيرفة الخاصة

تقدم الصيرفة الخاصة مزايا لزبائنها من اهمها: تقديم جميع المعلومات والتوقعات في ظل نمو وتشعب الاسواق والتطورات المستمرة في الادوات المالية الجديدة، بحيث ان غالبية الزبائن تكون في حاجة الى مشورة خبراء المصرف، وهو الامر الذي توفره المصارف بكفاءة يدعمها في ذلك قدرة عالية بشأن الحصول على معلومات جديدة ومتشعبة

المصادر وحاسمة عن اوضاع السوق، بقدرة تفوق الافراد مما يجعلها اكثر مقدرة على رؤية سليمة بشأن الاوضاع الحالية والتطورات المستقبلية مما يساعد على اتخاذ القرار السليم.

- تحويل المخاطرة (Risk-Shifting) ان زبون الصيرفة الخاصة يكون امام عدة خيارات منها ايداع أمواله لدى المصرف الذي يقوم بعملية الاستثمار ولا يكون للزبون اي تحكم في توزيع المحفظة الاستثمارية ولا المخاطر ضمن شروط وقيود معينة. واما ان يكون مسؤولا وتدار الاموال وتوجه الى استثمارات محددة، وفي هذه الحالة يتحمل الزبون اي مخاطر في عملية الاستثمار.

- اعتبارات الوقت (Time Consideration). يمثل عنصر الوقت اهمية كبرى لبعض اصحاب الثروة بحيث يشعرون بأنهم تحت وطأة سرعة الوقت، ومن ثم يتوقعون من الصيرفة الخاصة استجابة سريعة جدا وردود فورية جدا لحاجاتهم وطلباتهم المصرفية، ويرغبون بالتعامل مع شخص في المصرف لديه السلطة والمقدرة على اتخاذ القرار السريع، وبالتالي يتطلب ذلك توافر نوع من اللامركزية الادارية في اتخاذ القرارات في عمليات الصيرفة الخاصة ومنح المسؤولين فيها المزيد من السلطات والصلاحيات، علماً ان مواصفات المسؤول عن خدمات الصيرفة الخاصة ان يمتلك كامل المعرفة بالمنتجات والخدمات المالية وبثقافة عالية وشاملة ولديه القدرة على الايحاء بالثقة للزبون.

ويتطلب ذلك ايضا وجود عدة امور اساسية منها: التكنولوجيا العالية المستخدمة مثل رويترز، شبكة اتصالات عالمية وحديثة.

- الحاجة الى وجود محللين دائمين على الصعيدين الماكرو-اقتصادي والميكرو اقتصادي.

- التدريب المستمر للمسؤولين عن الصيرفة الخاصة بصورة مستمرة للتعرف على آخر المبتكرات في اسواق الاستثمار العالمية.

- وجود فرص توظيف لاموال الزبائن في الاسواق المالية المحلية والناشئة (Emerging) والعالمية بمكوناتها المختلف اي اسواق السندات والاسهم والمشتقات.

شروط نجاح الصيرفة الخاصة

لنجاح المصرف في اعمال الصيرفة الخاصة لا بد من تفهم اصول وشروط اللعبة وتبدأ بتفهم طبيعة الزبون لتوفير الخدمات الملائمة له وضرورة توفير المصرف مسؤولا واحداً لكل مجموعة قليلة من الزبائن وتأمين الاستمرارية معه والعمل على إقامة علاقة عمل طويلة الأجل من خلال النوعية العالية في تقديم الخدمة المصرفية والتي تشكل جوهر الصيرفة الخاصة. والبقاء على اتصال شخص دائم مع العميل وتوقع احتياجاته. فهناك عناصر اخرى غير السعر وبشكل عام اضحى الزبائن اكثر استعداداً لدفع علاوة مقابل خدمات الصيرفة الخاصة طالما ان مستوى الخدمة عال ويفي باحتياجاتهم ومقابل هذه العلاوة تكون الصيرفة الخاصة قد وفرت قيمة مضافة لزبائنها.

اسباب ازدياد الاهتمام بالصيرفة الخاصة

هناك تحول دائم لطلب الصيرفة الخاصة وزيادة نطاق خدماتها وقد ارتبط ذلك بالتغيير الحاصل في طبيعة سوق الثروة العالمي والذي له اثر واضح وكبير على تنويع نطاق الخدمات المتاحة للزبائن وبشكل خاص اصبح هناك تحولا باتجاه الخدمات المرتكزة على الاقتراض المتطور والخدمات المرتكزة على الخبرة بما فيها ادارة المخاطر.

كما ان التغير الذي طرأ على طبيعة الزبون وهو الامر الذي ادى الى توسيع مفهوم الصيرفة الخاصة. ووجود فئات عديدة من المستثمرين من رجال الاعمال بنوا ثرواتهم من نجاح اعمالهم او من التركة المالية التي تلقوها عن طريق الميراث وبشكل عام يفضل هؤلاء الودائع السائلة ويتميزون بالتحفظ والتحوط الى جانب موقف جديد نشأ لدى المستثمرين الشباب واكتسبوا معرفة تقنية للاسواق واصبحوا اكثر حذاقة ومعرفة وخبرة بعد ان خسروا اموالاً في الماضي بسبب عدم الخبرة، اضافة الى عامل اضافي لتغير طبيعة الزبون هو نمو اقتصاد العالم غير النفطي الذي ادى الى تزايد ثروات بعض المستثمرين.

وبالتالي بات الزبون يطلب مديراً متفرغاً لحساباته، وكذلك لادارة املاكه ويستطيع تقديم النصح الاستثماري والضريبي والتعرف على آخر الابتكارات في مجال الاستثمار، اضافة للحصول على الخدمات المصرفية التقليدية الاساسية، وهنا تبرز اهمية التعاون بين الصيرفة الخاصة مع نشاطات رأس

المال المغامر (Venture Cap-ital) وتمويل الشركات.

ان نجاح الصيرفة الخاصة ونموها في المصرف متوقفا بدرجة كبيرة على مدى التعاون السليم بين اقسام الصيرفة الخاصة وكافة الاقسام الاخرى في المصرف. فقد تزايدت اهمية اداء المصرف بالنسبة للزبائن الذين اصبحوا اليوم اكثر وعياً لتعددية الخيارات البديلة لديهم.

العوامل المؤثرة في نمو وتطور الصيرفة الخاصة

تشهد الصيرفة الخاصة عملية تطور مستمر منذ سنوات مع توقع درجة نمو مهمة في السنوات القريبة في ضوء التفاعل الحاصل بين مجموعة من العوامل أهمها:

- التغيرات الحاصلة في الصناعة المصرفية، وعولمة الاسواق المالية.
- النمو في حجم وبنية السوق وظهور ودخول انواع جديدة من الزبائن الى هذه الصناعة.
- وجود وتطور العناصر الرقابية والتشريعية الداعمة بصورة مستمرة.

وتعتبر الصيرفة الخاصة حاليا احدى اهم الميادين المالية من ناحية نمو المصارف العالمية وبدء المصارف المحلية الاهتمام بها. علما ان عدد غير قليل قد انجز نتائج مهمة.

ومن العوامل المؤثرة في نمو الصيرفة الخاصة حاجة المصارف الى تنويع مصادر دخلها وتعزيز ربحيتها من العمولات والدخل الناتج من غير الفوائد التقليدية. كما ان للصيرفة الخاصة الدور الاساسي على توطين الرأسمال الوطني بدل اغترابه مما يشكل قوة دافعة لاستعادة جزء من رأس المال البشري والمالي المغترب، ويحفز على استقطاب الاستثمارات المالية الخارجية لتساهم جميعها في عملية الانماء.

العوائق التي تواجه الصيرفة الخاصة

مع تطور الطلب على المنتجات والخدمات المصرفية الحديثة من الزبائن او المستثمرين، فإن رد المصارف على هذا التطور يكون من خلال مقابلة عامل المنافسة المتزايدة في سوق الصيرفة الخاصة محلياً وتوسيع تشكيلة الخدمات والمنتجات وتحديث مستوى التكنولوجيا المستخدمة، ومايتطلب ذلك من تحديات تسعى المصارف الى مواجهتها.

لقد بات الزبائن اليوم لديهم علاقات عمل مع اكثر من المصارف، وهذا ما يعطيهم القدرة على اجراء عملية مقارنة بين المصرف التي توفر لهم خدمات الصيرفة الخاصة بالنسبة للاداء والنوعية والخدمة والاسعار والربحية فأهداف الصيرفة الخاصة تتمحور حول بناء علاقات طويلة المدى محورها الصداقة والثقة المتبادلة وتفهم الاحداث المالية الحالية والمستقبلية للزبائن وهذه العناصر التي تعتبر ضرورية للنجاح على المدى الطويل.

ونظراً للموارد المالية الكبيرة التي توفرها اعمال الصيرفة الخاصة للمصرف ازداد عدد المصارف في سوق الصيرفة الخاصة في لبنان مع بدء دخول المصارف الاجنبية الى الاسواق المحلية مما سيترك اثراً كبيراً في حركة المنافسة للمصارف المحلية مما يستدعي بذل جهوداً بناءة وجدية للعب دور هام في سوق الصيرفة الخاصة وقد بدأ فعلياً عدد من تلك المصارف الى اعادة تشكيل وتجهيز ذاتها عبر الاستثمار بكثافة في التكنولوجيا والتوسع المادي وتنمية الكوادر البشرية لمواجهة المرحلة المقبلة من العمل المصرفي الحديث الذي يتسم بسمات المنافسة والعولمة في عالم دون حدود.

اذاً على المصرف الراغب في سوق الصيرفة الخاصة اعادة صياغة استراتيجيته، والموازنة بحرص شديد بين قدراته على توفير الاداء والخدمة بسعر مقبول، وبدون القدرة على تقديم المنتجات الجديدة والمبتكرة فإن عمل المصرف سيواجه تحديات كبيرة على صعيد المنافسة خصوصاً مع تزايد اهمية الانشطة خارج الميزانية Off- Balance Sheet والانشطة غير المرتبطة بالفوائد وانشطة الخدمات القائمة على العمولات والاستشارات الاستثمارية، وانشطة ادارة الاصول على حساب الانشطة التقليدية القائمة على العمليات داخل الميزانية On- Balance Sheet وبالتالي فإن ادخال الصيرفة الخاصة في مصارفنا الوطنية وتطويرها في الداخل ضمن ميادين اعمالها وانشطتها عمل اساسي في استراتيجية توطين الثروات في الداخل وترتكز على اهمية استيعاب فكر الصيرفة الخاصة بالمفهوم المعاصر، واعطائه الاولوية الخاصة في سياسة تطوير اعمال المصرف.

* اعداد الاستاذ علي بدران
خبير مصرفي،
عضو نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان.