

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



بانک داری اختصاصی



our combined strength
your perspectives
our commitment
your opportunity

حسین عبده تبریزی
میثم رادپور

واحد بانکداری اختصاصی بانک اقتصاد نوین

تهران - بهمن ماه ۸۸



Helping private banks to deliver enhanced service:

- Facilitate Growth
- Improve Customer Service
- Gain a Holistic View of Risk
- Improve Operational Efficiencies



مدیریت ثروت حوزه‌ای است که معمولاً با
مدیریت هر دو طرف ترازنامه مشتریان سروکار
دارد، یعنی هم بدهی‌ها و هم دارایی‌ها.

مدیریت ثروت

مدیریت ثروت

بانکداری
اختصاصی

مهمترین و انحصاریترین زیر مجموعه مدیریت ثروت

در واقع بانک و کیل مشتری می شود تا کلیه امور مالی و غیر مالی مشتریان را مدیریت و اجرا نماید بدون اینکه مشتری درگیر این امور شود.

تعریف

ثروت مند بسیار بالاست.

جستجو و تحلیل

جانب آنان

هنر بانک داری اختصاصی
ارایه ترکیبی از خدمات
با کیفیت به مشتریانی است که
وقت کافی برای مدیریت
ثروت خود ندارند.

آ

متخصص

هنر بانک داری اختصاصی



خدمات بانکداری اختصاصی



خدمات کارگزاری بانک داری اختصاصی



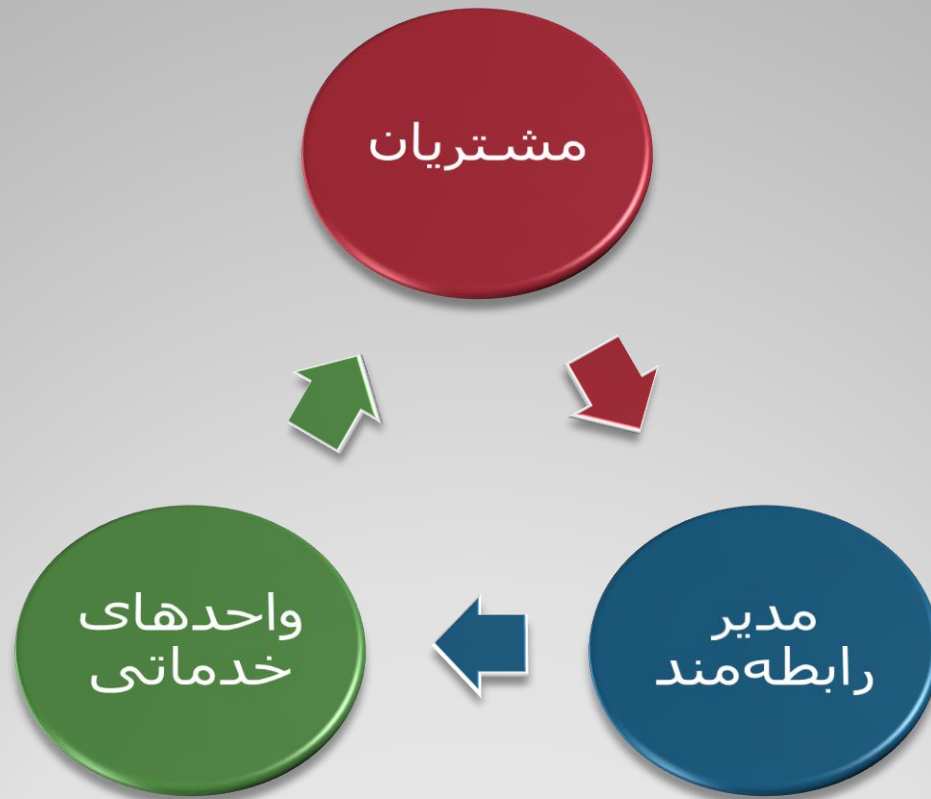
رزرو بلیط هواپیما، کنسرت، هتل و ...

برنامه‌ریزی آموزشی فرزندان مشتری

کمک به تنظیم وصیت‌نامه و پذیرش وکالت آن

حمایت حقوقی از مشتری و اعضای خانواده

سایر خدمات بانک‌داری اختصاصی



نقش کارشناس بانک‌داری اختصاصی

دریافت سفارش مشتری برای استفاده از بیمه و لیزینگ

ارتباط کارشناسان بانک‌داری اختصاصی با واحد بیمه و لیزینگ

انتخاب محصول و پرداخت از حساب واحد بانک‌داری اختصاصی

صرفه‌جویی در وقت و تأمین ذائقه مشتریان

فرآیند خدمت‌رسانی - لیزینگ و بیمه





آرامش

اطمینان

امنیت

رضایت

گوش فرا دادن به مشتریان و درک واقعی نیازها
و منافع آنها

• اراییهٔ محصولات و خدمات برآزندهٔ
نیازهای مشتریان

عامل محوری در موفقیت بانک‌داری اختصاصی

خصوصاً پزشکان جراح، وقت کافی ندارند.



خصوصاً در ایران قسمت عمدهٔ پس‌اندازهای خود را صرف خرید خانه می‌کنند.



واحد بانک‌داری اختصاصی بانک اقتصاد نوین دارای مشاورین سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات است.



واحد بانک‌داری اختصاصی بانک اقتصاد نوین سرمایه‌گذاری در واحدهای صندوق زمین و ساختمان را پیشنهاد می‌دهد.

پزشکان-صندوق زمین و ساختمان

در دوران رکود بسیاری از
سرمایه‌داران، در جستجوی
دارایی‌های امن هستند.

آنها می‌خواهند ضمن حفظ
امنیت اصل سرمایه خود، ریسک
نرخ بهره را پوشش دهند.

واحد بانک‌داری اختصاصی
سرمایه‌گذاری در سهام صندوق
طلا را پیشنهاد می‌دهد.

سرمایه‌داران - صندوق طلا

بانکداری خرده‌فروشی

درآمد بهره



بانکداری اختصاصی

کارمزد خدمات

گذار درآمدی

بانکداری سنتی

ویژگی‌های محصول/خدمت

محصول محور



بانکداری اختصاصی

نیازهای مشتری

مشتری محور

انتقال رویکردهای بازاریابی

بانک داری خرده فروشی

- خدمات غیر متمرکز
- مشتریان انبوه
- خدمات استاندارد
- خدمات مالی
- محصول محور

بانک داری اختصاصی

- رایۀ خدمات متمرکز
- مشتریان معدود
- خدمات منعطف
- خدمات مالی و غیر مالی
- مشتری محور

مقایسه بانک داری اختصاصی و خرده فروشی

CitiGroup

UBS

Credit Suisse

JPMorgan

Morgan Stanley

Merrill lynch

HSBC

بانک‌های معتبر ارائه‌دهنده خدمات بانک‌داری اختصاصی

ارقام به تریلیون دلار

دارایی‌های تحت مدیریت تا پایان
۶ ماه اول ۲۰۰۷

UBS

1.5

Citigroup

1.4

Merrill
Lynch

1.2

Credit
Suisse

0.6

نمایی از اندازه بازار بانکداری اختصاصی در آمریکا

ارقام به تریلیون دلار

دارایی‌های تحت مدیریت تا پایان
۲۰۰۸

BAC

1.5

UBC

1.39

Citigroup

1.32

Wells
Fargo

0.6

نمایی از اندازه بازار بانکداری اختصاصی در آمریکا

دهه ۸۰

- ثروت بیشتر در دست افراد سنتی بود و بانک‌داری اختصاصی هنوز به افراد بسیار ثروتمند اختصاص داشت.

دهه ۹۰

- بانک‌ها اهمیت فزاینده رشد طبقه میانی و فرصت بالقوه افزایش تعداد مشتریان را دریافتند.

۲۰۰۰ و پس از آن

- بخش‌بندی بازار از آن‌چه در گذشته وجود داشته، بیشتر شده است تا نیازهای مشتریان به طور دقیق درک و برآورده شود.

سیر تحولات تاریخی مشتریان هدف بانک‌داری اختصاصی

اقتصاد
نوین

1 میلیارد
ریال

رویال
اسکاتلند

0.1 میلیون
دلار

لویدز

0.5 میلیون
دلار

کردیت
سوئیس

1 میلیون
دلار

تعریف مشتریان هدف بانک داری اختصاصی

سودآوری بالا

- برآوردن نیازهای افراد با ثروت خالص بالا سود مطلوبی دارد.

ریسک بازار
اندک

- درآمد آن با ریسک‌های پذیرفته‌شده قبلی مانند تسهیلات اعطایی به بخش‌های اقتصادی ارتباط ضعیفی دارد.

ریسک کل
اندک

- میزان تلاطم درآمدهای حاصل از بانک‌داری اختصاصی به نسبت پایین است.

اهمیت بانک‌داری اختصاصی


مجله اکونومیست - 1994

- زمانی که بازار رشد اندک دارد، بسیاری از بانک‌ها، بانک‌داری اختصاصی را به عنوان موتور رشد خود می‌بینند.

نتیجه یک تحقیق

موضوع اجرایی کردن خدمات بانک‌داری اختصاصی در بانک اقتصاد نوین به دنبال همایش «متنوع‌سازی خدمات و محصولات بانکی (عبور سبز)» در تیرماه ۱۳۸۶ در دستور کار شرکت تأمین سرمایه نوین قرار گرفت. هدف این همایش در واقع ارائه خدمات و محصولات جدید به منظور رسیدن سهم درآمدهای غیربهره‌ای بانک به ۳۰٪ کل درآمدهای بانک بود. طرح «بانک‌داری اختصاصی» از جمله خدمات جدید بانک از طرف **تأمین سرمایه** در این همایش مطرح و مورد تأیید قرار گرفت و متعاقب آن نسبت به تهیه طرح کسب و کار و اجرایی کردن فرآیند پیاده‌سازی این خدمات در بانک توسط **تأمین سرمایه** اقدامات لازم صورت گرفت.

واحد بانک‌داری اختصاصی بانک اقتصاد نوین



ما می خواهیم بیشترین سهم بازار
صنعت بانکداری را به دست
آوریم.

چشم انداز بانک اقتصاد نوین

کاهش توسعه تعداد شعب
و افزایش تمرکز
خدمت رسانی به مشتریان
متمول تر

استراتژی بانک اقتصاد نوین

تنوع منابع
تولید درآمد

- بانک داری اختصاصی زمینه را برای حرکت از درآمدهای سودمحور به درآمدهای کارمزدمحور فراهم می آورد.

توسعه
کم هزینه بازار

- این امکان برای بانک ایجاد می شود که بدون تحمل هزینه های تأسیس و تجهیز شعب، سهم بازار خود را توسعه دهد.

کاهش هزینه
پول بانک

- جذب سپرده ها به صورت عمده قیمت پول بانک را به دلیل کاهش هزینه های عمومی و اداری و نیز دستمزد نیروی کار کاهش می دهد.

مزیت ها برای بانک

با تشکر

