

مفهوم شناسی بانکداری اختصاصی

ثروتمند ماندن سخت تر از ثروتمند شدن است. مدیریت ثروت اصطلاحی است که در بیست سال اخیر در ادبیات مالی ظهور کرده و علت آن افزایش چشمگیر ثروت در اواخر قرن بیستم و نیازهای مربوط به حفظ و مدیریت آن است. مدیریت ثروت دارای تنوع و وسعت بیشتر بوده و به دو طرف ترازنامه افراد (دارایی‌ها و بدهی‌ها) توجه دارد. در بانکداری اختصاصی فقط چند بعد خاص سرمایه‌گذاری در نظر گرفته می‌شود در صورتی که در مدیریت ثروت توجه بیشتر معطوف به مشاوره مالی، جمع‌آوری ثروت، حفظ آن، افزودن آن و همچنین انتقال دارایی‌ها می‌باشد.

هر نهاد مالی بسته به استراتژی‌ها و اهداف خود تعریف متفاوتی از بانکداری اختصاصی و مشتریان هدف دارد، همچنین منطقه‌ای که این خدمت در آن ارائه می‌گردد نیز در تعریف و اختصاصی کردن این تعاریف نقش بسزایی دارد. ولی همه‌ی این نهادها بر این امر توافق دارند که بانکداری اختصاصی؛ یعنی ارائه خدمات خاص به مشتریان ویژه. قدمت ارائه‌ی خدمات بانکداری اختصاصی به حدود ۲۰۰ سال می‌رسد و مهد آن بانک‌های سوئیس بوده است.

مشتریان هدف بانکداری اختصاصی در جهان افراد ثروتمندی هستند که به علت درگیری‌های شغلی یا ناآشنایی با مسائل مالی نیاز به کمک مشاوران و مؤسسات مالی متخصص در مدیریت ثروت خود دارند. بانکداری اختصاصی با برآورد میزان ریسک‌پذیری مشتریان خود اقدام به تشکیل سبدهای سرمایه‌گذاری می‌کند. می‌توان گفت بانکداری اختصاصی نتیجه همکاری میان بازار سرمایه و پول برای ارزش‌آفرینی برای مشتریان خاص و ثروتمند خود است.

هر ثروتی در معرض ریسک‌های مختلف است، عوامل مختلفی باعث این ریسک‌ها می‌شوند مانند عوامل محیطی از جمله عوامل اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و عوامل درونی مانند عدم توانایی در مدیریت صحیح ثروت و یکی از عوامل بسیار قابل توجه، نیاز به اشراف کامل به علم و دانش اقتصادی است. برای ثروتمند ماندن دانش و دانایی متفاوتی نسبت به ثروتمند شدن لازم است. در واقع با استفاده از خدمات بانکداری اختصاصی می‌توان خطرات انواع ریسک را مدیریت کرد و ثروت موقتی را به ثروت دائم تبدیل کرد.

ضرورت استفاده از خدمات خاص و ویژه برای هر فرد در بانکداری اختصاصی به دلایلی همچون منحصر به فرد بودن شخصیت مالی هر مشتری مانند اهداف فردی، اهداف استراتژی و افق زمانی ایشان؛ زمان‌بر و پیچیده بودن مدیریت امور مالی شخصی و نیاز به تخصص ویژه برای مدیریت حرفه‌ای دارایی‌ها مربوط است.

مشتریان و استفاده‌کنندگان اصلی بانکداری اختصاصی، افراد متخصص و همچنین خوش‌حسابی هستند که به صورت فعال در فرآیند خلق ثروت مشغول فعالیت بوده و به دنبال ایجاد ارتباط با مدیران حرفه‌ای سرمایه‌گذاری هستند. از طرفی این افراد به دلیل درگیری‌های کاری و حرفه‌ای خود نیاز دارند تا مشاوران و مؤسسات مالی تخصصی، ثروت آنها را مدیریت کرده و رشد دهند همچنین بتوانند خدمات شخصی و مالی استثنایی در چارچوب بانکداری اختصاصی دریافت کنند.

با ظهور نسل جدید ارتباطات همچون اینترنت و تغییر دیدگاه نسل جدید، مدیریت ثروت همچون گذشته جوابگو نبوده و دامنه‌ی محصولات بانکداری اختصاصی برای ارائه‌ی خدمات نوین بر این مبنا توسعه یافته است. با توجه به نیازهای مشتریان جدید، نهادهای مالی خدماتی همچون برنامه‌ریزی برای بازنشستگی، خدمات مشاوره در سرمایه‌گذاری دارایی‌های مالی، املاک و مستغلات و... را به صورت مستقیم یا با کمک شرکت‌های واسطه ارائه می‌دهند.