

В то время как швейцарская банковская система имеет многовековую историю, услуги частным клиентам начали оказывать с начала 20 века. Мировые войны и введение подоходных налогов способствовали притоку денежной массы на счета банков Швейцарии, так как именно эта страна на протяжении долгих лет была едва ли не единственным островком финансовой безопасности. В результате в стране была создана первоклассная система, занимающаяся управлением частными финансовыми фондами.



Джон Сэндвик

Советы инвестору

или как правильно выбрать частного швейцарского банкира

До недавнего времени выбор швейцарского банка не представлял никакой трудности. Степень дифференциации услуг почти равнялась нулю, а активного управления фондами почти не существовало. Сегодня все выглядит иначе. Конфиденциальность по-прежнему остается одним из важнейших факторов, в то же время клиенты предъявляют повышенные требования в том, что касается использования новейших технологий, качества предоставляемых услуг, их стоимости и уровня корпоративного исполнения.

Почти все банки Швейцарии согласятся принять ваши деньги и управлять ими. При этом необходимо также иметь в виду, что в стране имеется большое сообщество независимых компаний, занимающихся управлением финансовыми фондами, которые, как правило, берут на себя задачу и ответственность по управлению частным счетом клиента, открытым в каком-либо из банков Швейцарии. В общей сложности, в стране насчитывается не менее 1000 работающих в этом направлении компаний.

Возникает вопрос: как сделать правильный выбор? К счастью, швейцарская банковская система отличается высочайшим уровнем профессионализма, гибкой системой оптимизации риска вложений и первоклассным управлением. Более того, правительство Швейцарии внимательно следит за тем, чтобы все операции в сфере управления фондами осуществлялись на основе официальных постановлений и директив регулятивного характера.

Лучший способ выбрать для себя компанию, а в более конкретном смысле, менеджера по управлению фондами – это задать себе несколько вопросов по сути дела. Ответы на них помогут вам выбрать того, кто в дальнейшем будет успешным образом управлять вашими фондами:

1. Сколько банкиров работает в департаменте, который будет заниматься управлением вашими капиталами, и сколько в общей сложности у этих банкиров клиентов? Внимание: многие банки имеют в штате от 3 до 6 банкиров, которые обслуживают тысячи клиентов, по 500 на каждого. Персонализированных услуг большей частью просто не существует. Таким образом, выбирайте банк с очень низким числом клиентов на отдельно взятого банкира.

2. Продает ли банк или компания по управлению финансовыми фондами клиентам свои собственные пакеты услуг? Внимание: многие банкиры вынуждены продавать **только** свои собственные пакеты инвестиционных услуг, которые порой могут оказаться для клиента не самым лучшим выбором.

Таким образом, выбирайте себе менеджера по управлению фондами, который независим при отборе для вас самых различных инвестиционных пакетов.

3. Знает ли будущий менеджер вас, ваш бизнес, вашу страну и культуру? Внимание: некоторые банки поручают управление фондами клиентам менеджерам по связям с клиентами из младшего звена, которые не обладают достаточным знанием вышеуказанных вопросов. Управление деньгами в вакууме может оказаться довольно опасным занятием. Таким образом, выбирайте себе банкира, который знает вашу культуру, государство, экономику, и который часто бывает у вас в стране.

4. Предлагают ли вам пакет управления фондами с учетом ваших индивидуальных требований? Внимание: в настоящее время многие банки предлагают всем своим клиентам одни и те же пакеты услуг в рамках одной инвестиционной стратегии. Мы называем такой обобщенный, без учета индивидуальных потребностей подход словом «McBanking». Таким образом, выбирайте себе банкира, который составит для вас пакет инвестиционных услуг с учетом ваших запросов и требований.

5. Является ли ваш будущий менеджер по связям с клиентами профессионалом в сфере инвестиций? Внимание: в настоящее время многие банки не ставят знак равенства между такими вопросами, как клиентское управление и управление инвестициями. Часто менеджеры по связям с клиентами – это адаптировавшиеся к условиям специалисты по продажам. Таким образом, выбирайте себе банкира, который знает вас, управляет вашими деньгами и в то же время является профессионалом высочайшего класса в сфере инвестиций.

Может показаться странным, что стоимость услуг не включена в число главных критериев при выборе банкира. Почему? Ответ довольно прост: у всех швейцарских банков плата и комиссионные за оказание банковских услуг клиентам почти одни и те же.

И еще: необходимо помнить, что для менеджера, занимающегося управлением финансовыми фондами, поддержание уровня предоставляемых услуг является величайшим стимулом для того, чтобы найти и сохранить клиента. В сегодняшнем, порой сложном и полном неожиданностей, мире управления фондами чрезвычайно важно опираться на знающего, профессионального банкира, который мог бы стать вашим лучшим другом и союзником. Но все это при условии, что он понимает вашу среду, и тратит свое время на создание уникальных, с учетом индивидуальных потребностей, инвестиционных стратегий специально для вас.

Перевод: Шамиль Магомедов





BANKING&INVESTMENT

Джон Сэндвик - управляющий директор «Анкор Менеджмент», одной из ведущих швейцарских компаний по управлению финансовыми фондами. Основная деятельность «Анкор» заключается в предоставлении высококачественных услуг ограниченному количеству клиентов. В компании работают высококвалифицированные и талантливые специалисты, говорящие на многих языках, в том числе и на русском. Услуги «Анкор» включают:

Управление инвестиционным портфелем или советы по его управлению, более детализированную бухгалтерию портфеля и систему отчетов.

Советы по стратегии сделок в области хеджированных фондов, валют, процентных ставок и ценных бумаг.

Помощь в проведении прямых корпоративных и имущественных инвестиций, включая фундаментальные анализы, многогранные проверки, мониторинг и представительство.

Прямой надзор над созданием трастов, оффшорных компаний или фондов, защита личных фондов от налогов, управление наличностью на международном уровне.

Персонализированное финансовое планирование для достижения увеличения финансового состояния и доходов.

Г-н Сэндвик, как в целом осуществляется управление инвестиционным портфелем в вашей компании?

Сотрудники нашей компании, имея солидный опыт в области финансов и являясь специалистами высокого класса, обеспечивают размещение и сделки с ценными бумагами портфеля клиентов, оптимизируют желания клиента по риску вложений и предусматривают возможности увеличения состояния клиента на ближайшие 3-5 лет.

Мы осуществляем управление портфелями клиентов в размере от 500 тыс. до 5 млн. долл. США и выше. Процесс управления инвестиционным портфелем начинается с полной оценки финансового состояния клиента и степени его ликвидности. Сопоставление финансовых потребностей и источников дохода является решающим компонентом в процессе создания функционального инвестиционного портфеля и общего управления финансовым состоянием клиента.

Для клиентов, которые желают сделать особые вложения с высоким процентом риска и высоким доходом, наша компания может предложить различные зарубежные и «домашние» услуги по размещению фондов. Для этого мы предоставляем клиенту возможность воспользоваться советами высококвалифицированных специалистов и деловыми связями.

Какова стоимость ваших услуг?

Расценки на управление портфелем клиента очень гибкие и основаны на общей сумме фондов, находящихся в управлении. Тем не менее, обычно стоимость услуг составляет 1 % в год от активов под управлением и оплачивается поквартально. Прочие расходы могут быть оговорены отдельно, в зависимости от достигнутых результатов.

Предоставляете ли вы клиентам какие-либо особые услуги?

Прежде всего, это отчеты о финансовом состоянии клиента. Возможно, наша компания является одной (если не единственной) среди независимых компаний по управлению фондами, которая предоставляет клиентам дополнительные возможности в управлении их недвижимостью, доходами, расходами и задолженностями. Мы регулярно анализируем данные о финансовом состоянии клиента, используя самые современные средства для организации хранения и обработки данных. Активы могут включать портфели и балансы одного или нескольких банков, коммерческую и жилую недвижимость, редкие и драгоценные коллекции, и даже собственный бизнес клиента. Ежемесячно ведется учет текущим и ожидаемым расходам, обязательствам по выплатам, как, например, оплата адвокатов, налоги, коммерческие регистрации и прочее.

Ежемесячно все сведения о финансовом состоянии клиента объединяются в один простой и понятный отчет. Этот отчет может отсылаться в закодированной форме (для сохранения конфиденциальности) по e-mail и факсу. То есть, становясь клиентом «Анкор», вы приобретаете собственного опытного швейцарского бухгалтера, с которым вы можете связаться в любой момент для обсуждения любых затрат или замечаний. Наша компания всегда готова предоставить в распоряжение клиента бюро, которое становится с этого момента бюро нашего клиента в Женеве.



Что представляет собой управление оффшорными трастами, компаниями и фондами?

Наша компания предоставляет помощь в управлении, представительстве и советами в оффшорных и местных структурах, созданных совместно с клиентом или им самим для содержания его активов. Многие клиенты хотели бы уберечь свои активы от чрезмерных налогов через одну или многие соответствующие структуры или юрисдикции. Особая сложность в управлении всеми этими структурами требует более эффективного надзора и менеджмента. Мы даем ежемесячный отчет по этим структурам. При необходимости, частота подобных отчетов может быть изменена. В эти отчеты могут быть включены отчетность по переведенным средствам, доходы и расходы или любая другая информация. Мы также можем следить за тем, чтобы затраты и задолженности выплачивались регулярно, а также смотреть, чтобы юридические и другие представительские расходы соответствовали действительности.

В основном, оффшорные услуги требуются компаниям, которые активно занимаются международной торговлей, инвестициями, услугами или любой другой реальной деятельностью. Однако не все компании хотят или могут позволить себе полномасштабное представительство за границей. В этом случае они должны иметь официальный адрес там, где им предоставляется полный комплект услуг за умеренную цену и где соблюдается полная конфиденциальность.

Мы также можем на разовой основе брать на себя административные функции по проведению операций через оффшорные компании для своих клиентов. В этом случае будут соблюдены все правовые, банковские и налоговые нормы и законодательства, необходимые для управления наличностью, и прочие корпоративные требования.

Что еще вы можете предложить своим потенциальным клиентам?

В своей деятельности мы придерживаемся политики «открытых дверей» для удовлетворения многочисленных потребностей клиентов. При необходимости мы можем помочь найти инвесторов для бизнеса, получить доступ к кредитам и гарантиям западных банков. «Анкор» также предоставляет консультации по инвестированию денежных средств в международные компании. Наша компания готова прийти на помощь друзьям и семьям клиентов, предлагая и дополняющие услуги, такие как: оформление и обслуживание кредитных карточек, банковских счетов, предоставление ссуд и финансовой помощи в целях обучения или для профессиональной деятельности и др. ■

Беседовал Шамиль Магомедов

