



СЭЭИ

Советы инвестору,

или Как правильно **выбрать** частного швейцарского **банкира**

Джон Сэндвик – основатель и управляющий директор Encore Management S.A., независимой швейцарской компании, специализирующейся на управлении капиталами состоятельных клиентов и работающей на международном рынке с 1998 г. С 1989 г. работает в сфере инвестиционного банкинга, с 1993 г. – в сфере частного банковского обслуживания в Женеве (Швейцария).

Джон Сэндвик - бакалавр международных финансов и торговли университета Джорджтаун (Вашингтон, США) и магистр банковского дела (специализация: Банки Развития) Американского университета (Вашингтон, США).

С 1989 по 1993 гг. Джон Сэндвик работал в компании REM Capital (Вашингтон, США), с 1993 г. – в банках Deutsche Bank (Suisse) S.A. и Banque Leu S.A. (подразделение ЧБО банка Credit Suisse Private Banking) в Женеве, Швейцария.

В качестве инвестиционного банкира г-н Сэндвик специализируется на структурном финансировании. Он принимал участие в многочисленных программах секьюритизации активов и частных размещений общей стоимостью более 400 млн. долл. США. Г-н Сэндвик продолжает активно работать в сфере корпоративных финансов и инвестиционного банкинга, специализируясь на проектах недвижимости и частном размещении активов.

В качестве частного банкира, г-н Сэндвик управляет состояниями клиентов «high-net-worth» и членов их семей, а также другими финансовыми и нефинансовыми активами. Задачей основанной им компании Encore является предоставление индивидуальных услуг по управлению капиталами узкому кругу частных клиентов. Подобные услуги обычно не предоставляются банками и большинством управляющих компаний.

Джон Сэндвик – частый гость на страницах специализированных журналов и популярных газет. Он также много раз участвовал в составлении полугодовых отчетов по банкам, финансам и фондовым рынкам для компании The Economist Intelligence Unit, аффилированной со всемирно известным журналом The Economist.

Г-н Сэндвик часто выступает в качестве спикера на конференциях и семинарах по семейному бизнесу, банковскому делу, управлению рисками и недвижимости. С 1995 г. является председателем многих международных конференций, посвященных семейному бизнесу, управлению рисками и инвестициям в недвижимость, а также участвует в качестве комментатора в различных ТВ-программах и читает в частном порядке лекции для корпоративных групп.

Родился в 1957 г. в штате Калифорния (США). В настоящее время проживает в Женеве (Швейцария).

До недавнего времени выбор швейцарского банка не представлял никакой трудности. Степень дифференциации услуг была почти нулевой, а активного управления капиталами почти не существовало. Сегодня все выглядит иначе. Конфиденциальность вкладов по-прежнему остается одним из важнейших факторов, - в то же время клиенты предъявляют к банкирам повышенные требования в том, что касается использования новейших технологий, качества и стоимости предоставляемых услуг.

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 капиталами, которые, как правило, берут на себя задачу и ответственность по доверительному управлению частным счетом клиента в одном из банков Швейцарии. В общей сложности, в стране насчитывается не менее 1000 работающих в этом направлении компаний.

Возникает вопрос: как правильно выбрать? 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 по управлению капиталами осуществлялись в соответствии с официальными постановлениями и директивами регулятивного характера.

Лучший способ выбрать для себя компанию, а в более конкретном смысле, менеджера по управлению вашими финансовыми средствами - это задать себе несколько вопросов по сути дела. Ответы на них помогут вам выбрать того, кто в дальнейшем будет успешно управлять вашими деньгами:

1. Сколько банкиров работает в департаменте, который будет заниматься управлением вашим капиталом, 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 капиталами клиентам свои собственные пакеты услуг? **Внимание:** многие банкиры бывают вынуждены продавать только свои собственные пакеты инвестиционных услуг, которые порой могут оказаться для клиента не самым лучшим вариантом. **Таким образом,** выбирайте менеджера по управлению капиталами, который независим при отборе для вас различных инвестиционных пакетов.
3. Знает ли будущий менеджер вас, ваш бизнес, вашу страну и культуру? **Внимание:** некоторые банки

поручают управление капиталами менеджерам 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 часто бывает у вас в стране.

4. Предлагают ли вам пакет управления капиталом с учетом ваших индивидуальных требований? **Внимание:** в настоящее время многие банки предлагают своим клиентам одни и те же пакеты услуг в рамках одной инвестиционной стратегии. Мы называем такой обобщенный, без учета индивидуальных потребностей подход словом McBanking, по аналогии с названием всемирно известной закусочной McDonald's. **Таким образом,** выбирайте себе банкира, который составит для вас пакет инвестиционных услуг с учетом ваших запросов и требований.

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 здесь была создана первоклассная система управления частными капиталами.

5. Является ли ваш будущий менеджер профессионалом в сфере инвестиций? **Внимание:** в настоящее время многие банки не ставят знак равенства между такими вопросами, как клиентское управление и управление инвестициями. Очень часто менеджеры по связям с клиентами - это всего лишь адаптировавшиеся к условиям специалисты по продажам. **Таким образом,** выбирайте себе банкира, который знает вас 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 и управляющих компаний плата и размер комиссионных за оказание банковских услуг клиентам почти одни и те же.

И еще: необходимо помнить, что для менеджера, занимающегося управлением капиталами, поддержание уровня предоставляемых услуг является огромным стимулом для того, чтобы найти и сохранить клиента.

В сегодняшнем, порой сложном и полном неожиданностей, мире финансов 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 готов тратить свое время на создание уникальных, с учетом индивидуальных потребностей, инвестиционных стратегий специально для вас. ■