Наша Газета
nashagazeta.ch

Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

"Частные инвестиции. Швейцария или Россия – где лучше хранить и приумножать?" | Investissements privés entre la Suisse et la Russie

Author: NG/НГ, Женева-Москва , 07.07.2011.

(znaikak.ru))
7 июня 2011 года мы пригласили наших читателей в прямом эфире проследить за беседой на эту увлекательную тему двух ведущих экспертов - Александра Кочубея (банк Lombard Odier Darier Hentsch & Cie, Швейцария) и Андрея Шадрина (руководителя направления по работе с частным капиталом, Газпромбанк, Россия). Увы, по техническим причинам диалог не состоялся, однако предложенные специалистами ответы на вопросы показались нам такими интересными, что мы предлагаем Вашему вниманию их печатный вариант. Вела беседу - главный редактор Нашей Газеты.ch Надежда Сикорская
|
Nous proposons à nos lecteurs un compte-rendu détaillé d'une vidéoconférence qui s'est déroulée sur le site de NashaGazeta.ch le 7 juin 2011.
Investissements privés entre la Suisse et la Russie

Надежда Сикорская: Андрей Шадрин, по Вашему мнению, какова вообще сегодняшняя тенденция – к накоплению или к быстрому растрачиванию?

Если говорить о глобальных тенденциях в крупнейших экономиках мира, то мы можем констатировать, что на протяжении 1990х – первой половины 2000х годов потребление росло значительно быстрее, нежели накопления. Отметим, что высокие темпы экономического роста в США были достигнуты именно за счет столь высокого роста потребления. После кризиса тенденция изменилась – люди стали осторожнее тратить деньги. Так, сразу после кризиса доля накоплений в США выросла с 3 до 6%.

Если же говорить о сегменте Private Banking, то здесь ситуация принципиально иная. Активы частных банков постоянно растут, причем сегодня, наряду с Китаем и Ближним Востоком, Россия является одним из самых быстрорастущих рынков Private Banking. Например, за три года между 2006 и 2009 гг. объем этого сегмента в нашей стране вырос в 2,5 раза. Ожидаемый ежегодный рост рынка в пятилетней перспективе также внушителен – порядка 15%.

НС: Александр Кочубей, а какова ситуация в Швейцарии?

В Швейцарии существуют два уровня сбережений. Первый уровень - это официальная система пенсионного обеспечения, которая предусматривает три категории пенсионных сбережений: государственные, индивидуальные, а также пенсионные отчисления, осуществляемые работодателями. В условиях низких инфляционных ожиданий надежность такой сберегательной системы не вызывает никаких сомнений. Второй уровень сбережений представляют собой капиталовложения, осуществляемые вне официальной системы пенсионного обеспечения – причем хотя акции таких компаний, как «Нестле» и «Новартис», играют важную роль в инвестиционных портфелях, тем не менее Швейцария в целом по-прежнему характеризуется консервативной инвестиционной культурой, в которой предпочтение отдается облигациями и банковским сберегательным счетам.

НС: Можно ли объективно говорить о том, что с какими-то банками более выгодно работать, а с какими-то менее? И если да, то по каким критериям это определяется?

А. Кочубей: Важно, чтобы потребители понимали сегментацию банковского сектора. Хотелось бы подчеркнуть, что в Швейцарии имеется четыре основных категории поставщиков банковских услуг, распределяемых следующим образом: розничные банки (кантональные или сберегательные банки), крупные банки глобального масштаба (например, Credit Suisse, UBS), частные банки (например, Lombard Odier), а также независимые банки-бутики, специализирующиеся в области управления активами. Инвесторам, заинтересованным в индивидуальном обслуживании, в котором особое значение придается тесным взаимоотношениям между банком и клиентом и индивидуальным инвестиционным решениям, следует рассмотреть возможность работы с частными банками, но в то же время им следует учитывать уникальные принципы оперативной деятельности, которых придерживаются такие банковские структуры.

А. Шадрин: Конечно, мелкие банки платят большие проценты по вкладам, нежели крупные. Это общеизвестно. Вопрос в том, какие риски берет на себя клиент ради

этого дополнительного дохода? Наиболее доступная информация о финансовом положении банка - его кредитный рейтинг. Но на ухудшение платежеспособности банка рейтинговые агентства, как правило, реагируют с опозданием. А

Андрей Шадрин

это значит, что зачастую заметное снижение рейтинга наблюдается, лишь когда у банка уже фактически нет средств, чтобы расплатиться с вкладчиками. Поэтому, на наш взгляд, частным клиентам следует отдавать предпочтение наиболее крупным финансовым институтам, у которых диверсифицированный бизнес, широкая клиентская база, сильные акционеры.

Если же говорить о сфере частно-банковского обслуживания, то есть несколько основополагающих правил. Первое и самое главное - индивидуальный подход, основанный на понимании инвестиционных потребностей, и высокое качество обслуживания. Именно поэтому в Private Banking нельзя «гнаться» за получением сиюминутной прибыли. Ключевая задача - построение с клиентом долгосрочных отношений, основанных на взаимном доверии. Мы придерживаемся этих правил. Поэтому в Газпромбанке работает постоянная команда клиентских менеджеров и специалистов, обладающих профессиональной экспертизой в самых различных областях (платежные системы, инвестиции, законодательство, налоги, недвижимость, art banking и т.д.). Клиенты нашего банка знают, что в офисе Private Banking их не будут вводить в заблуждение относительно характера, цены и качества услуг, и недостаточная информированность клиента не приведет к навязыванию неподходящих инвестиционных решений.
Еще один важный аспект Private Banking – это конфиденциальность, соблюдение банковской тайны. По этой позиции наш банк также обладает технологиями безопасного хранения информации, отвечающими высочайшим мировым стандартам.

НС: Наши читатели интересуются – какой суммой нужно располагать, чтобы открыть счет в швейцарском частном банке? Вообще, клиентом швейцарского банка может стать любой человек?

А. Кочубей: Теоретически любой человек может стать клиентом швейцарского частного банка, однако на практике в частные банки обращаются преимущественно клиенты, для которых большое значение имеет специализация банка в области управления инвестициями, которые готовы оплачивать комиссионные за управление активами и осознают, что частные банки – это нечто большее, чем просто обычный банк, так как они предоставляют консультации по структурированию и переводу имущества, капиталовложениям и выстраивают индивидуальные взаимоотношения между клиентом и банкиром. И хотя каждый банк сам устанавливает приемлемую для него минимальную сумму вклада, обусловленную различными рыночными ограничительными факторами, адекватная сумма, которую можно считать отправной точкой для открытия счета в частном банке – это 1 миллион швейцарских франков.

НС: Реально ли приумножить свои накопления, не прибегая к услугам персонального консультанта?

Александр Кочубей

А. Шадрин: Заработать на растущем фондовом рынке несложно - достаточно иметь некоторую сумму свободных средств и крепкие нервы, причем в наибольшем выигрыше оказываются наиболее смелые – они используют заемные средства. Более того, если посмотреть на долгосрочную динамику рыночного цикла, то большую часть времени фондовые рынки растут. Падающий рынок длится недолго – менее 1/3 от общей протяженности цикла. Так что, на первый взгляд, может показаться, что получить прибыль на фондовом рынке легко, и платить за услуги профессионального консультанта не нужно.

Однако, в реальности все гораздо сложнее: как показывает опыт, в кризисные времена рынки падают сильнее и быстрее, чем растут в период бума. За осень-зиму 2008 года индекс Доу Джонса упал до значений 2003 года, и ему понадобилось больше двух лет, чтобы вернуться на уровень лета 2008 г. Предположим, Ваш портфель просел на 1/3, чтобы отыграть эту потерю, Вам необходим рост на 50%. А

если Ваши бумаги упали на 50% - в 2008 году бывало и хуже, - то вернуть потери Вы сможете только, если эти бумаги вырастут в будущем на 200%.
Этот простой пример показывает, что искусный инвестор не тот, кто зарабатывает больше других на растущем рынке, а тот, кто умеет избегать крупных потерь и достигать своих долгосрочных целей.

И в этом контексте становится понятно, почему многие состоятельные клиенты прибегают к помощи профессионалов. Тем более, что на рынке существует несколько десятков тысяч ценных бумаг и тысячи инвестиционных фондов, и сделать правильный выбор – трудная задача даже для профессионалов.

НС: В чем особенность работы персональных консультантов швейцарских банков?

А. Кочубей: Роль персонального финансового консультанта претерпела существенные изменения за последние 30 лет, и в наши дни хороший персональный консультант должен разбираться в рыночной ситуации, юридических вопросах, налогообложении и решении вопросов личного плана для своих клиентов, таких как школьное образование детей, аренда яхт и сделки с недвижимостью. Разумеется, консультант не может обладать действительно глубокими познаниями по всем этим вопросам, и основной областью специализации консультанта является все-таки именно доскональное знание финансовых рынков, что является своего рода возвратом к старым добрым временам биржевых брокеров и финансовых консультаций на весьма элементарном уровне.

НС: Отличается ли чем-то работа персональных консультантов швейцарских и российских банков?

А. Шадрин: Мне кажется, что работа персональных консультантов в России и в Швейцарии во многом похожа. Я берусь судить об этом потому, что в нашей команде консультантов работают люди, имеющие опыт работы в швейцарских банках. Я готов признать, что, в целом, крупные швейцарские банки имеют за плечами более длинную историю и обладают более широкой палитрой продуктов и услуг, нежели их российские конкуренты.

Однако, есть одно обстоятельство, на которое я хотел бы обратить внимание читателя. Для швейцарского банка Россия – один из многих рынков, для Газпромбанка – это единственный рынок. Русские клиенты – это все, что у нас есть, поэтому мы будем готовы проявлять большую гибкость и чаще идти навстречу интересам клиентов, нежели крупный международный институт, где разработка продуктов и услуг определяются на глобальном уровне, а Россия – всего лишь одна из развивающих стран наряду с Китаем, Индией и Ближним Востоком.

НС: Несмотря на то, что в последние годы частные банки развиваются и в России, состоятельные россияне все же предпочитают держать свои капиталы в банках Швейцарии. Чем Вы, Андрей, это объясняете?

Пик оттока капитала из России пришелся на 90-е годы, в ту эпоху Россия была страной с огромными политическими и финансовыми рисками, а банковская система страны только зарождалась. В этих условиях россияне, сделавшие первые крупные состояния, должны были объективно предпочесть России Швейцарию – страну с

низкими политическими рисками, законами о банковской тайне и многовековыми традициями банковского обслуживания.

Ситуация изменилась во второй половине 2000-х. С одной стороны, в России появляются качественные финансовые институты. С другой стороны, доходность по активам, доверенным швейцарским банкам, разочаровывает российских клиентов, привыкших к значительно более высоким ставкам в России. Более того, мир становится более прозрачным, и Швейцария начинает обмениваться информацией с властями других стран. Понятие банковской тайны размывается. Наконец, банкротство Lehman Brothers впервые заставило клиентов задуматься о том, что крупные иностранные банки могут испытывать финансовые трудности.
Таким образом, ситуация с движением капитала становится сложнее. Я ни в коей мере не берусь утверждать, что тенденция к оттоку капитала переломлена, но я знаю ряд случаев, когда деньги, вывезенные из России, реинвестируются в российскую экономику.

НС: А по Вашим, Александр, наблюдениям, истинные швейцарцы доверяют своим банкам или предпочитают заграничные финансовые институты?

Финансовый кризис 2008 года стал отличным водоразделом для банков, которые ответственно подходили к рискованным транзакциям и к капиталу, доверенному им клиентами. Безрассудное поведение некоторых руководящих менеджеров банков, нацеленное исключительно на получение прибыли и достижение роста любой ценой, не только создало опасность для финансовой системы в целом, но и подорвало доверие вкладчиков к банковской системе. Вне зависимости от глобальных факторов, банковская система Швейцарии в различные периоды подвергалась серьезному давлению, в частности это относится к Женевскому кантональному банку, который столкнулся с кризисом недвижимости в начале 1990-х годов, однако и этот банк и многие другие банки успешно справились с кризисом и вышли из него более сильными, с оптимизированной системой управления. В целом швейцарцы испытывают глубокое доверие к своей банковской системе.

НС: В последнее время достаточно широко обсуждаются возможные последствия отмены банковской тайны или, точнее, сокращения ее пределов. В частности, говорят о том, что это делает уязвимыми, прежде всего, состоятельных вкладчиков, клиентов Private Banking. Думаете ли Вы, что такая революция в мире финансов реальна?

А. Шадрин: Мне кажется, что говорить о революции преждевременно. Я не верю, что банковская тайна полностью исчезнет: в мире существуют законы, охраняющие личную жизнь, коммерческие секреты и т.д. Мир действительно движется по пути к большей прозрачности, но движение это достаточно медленное.
Впрочем, «отмена банковской тайны» может иметь и положительные последствия. В частности, швейцарские банки больше не смогут использовать тайну в качестве основного конкурентного преимущества. А значит, главным аргументом в борьбе за клиента будет не тайна, а качество услуг, наличие широкого спектра продуктовых решений и т.д. Банки будут больше инвестировать в инфраструктуру, качество и разнообразие их услуг повысится, а это – хорошая новость для клиентов частных банков.

А. Кочубей: Средства массовой информации весьма неравнодушны к теме

банковской тайны, потому что она ассоциируется с теневым миром финансов и закулисных заговоров, представляет собой сенсационное «легкое чтиво» и является прекрасным материалом для фильмов а ля Джеймс Бонд. Но на самом деле, вопрос банковской тайны – это всего лишь крайне незначительный аспект всего банковского сектора и преимуществ, предлагаемых швейцарскими банками. Данная тема редко затрагивается в беседах с клиентами, потому что действительно важные вопросы, волнующие клиентов – это сохранение покупательной способности денег на будущее и подготовка передачи активов будущим поколениям. В реальном мире банковской деятельности речь идет о структурировании и инвестировании активов и об эффективном использовании заемных средств.

НС: Александр, по Вашим наблюдениям, действительно ли в швейцарских банках наблюдается отток состоятельных клиентов, опасающихся раскрытия тайны вкладов?

А. Кочубей: Хотя количество существующих незадекларированных счетов остается неясным из-за отсутствия консолидированных методов их измерения, очевидно и то, что новый пост-кризисный цикл вынуждает банки в Швейцарии и за рубежом более оптимально удовлетворять потребности клиентов, что, в свою очередь, приведет к изменениям в направлении потоков денежных средств. Вследствие этой динамики наиболее прозорливые банки начинают открывать дочерние структуры на местах и предлагать инвестиции, доступные по всей Европе, предоставляя в распоряжение клиентов ноу-хау и конфиденциальность, которые швейцарские частные банкиры на протяжении многих поколений довели до совершенства, как никто из банкиров ни в одной стране мира. Это означает, что для того, чтобы воспользоваться оттоком денежных средств из одной юрисдикции в другую, банк должен обладать достаточной гибкостью и умением, обеспечивая присутствие на самых различных рынках и создавая банковские продукты, адаптированные для этих юрисдикций. Кроме того, в пост-кризисный период изменилась готовность к риску и инвесторы все реже согласны «блокировать» свои средства в капиталовложениях сроком более чем 3-6 месяцев. Данный сдвиг в степени приемлемого риска и требованиях к ликвидности инвестиций также влияет на характеристики потоков денежных средств. Швейцария по-прежнему остается мощным финансовым центром и продолжает расти – тут к месту придется хорошо известная цитата: «слухи о моей смерти сильно преувеличены...».

НС: Вопрос от читателя - Швейцарский банк изначально воспринимался как закрытый финансовый институт, который работает только в Швейцарии и принадлежит одному или нескольким собственникам. Сегодня многие швейцарские банки стали глобальными финансовыми корпорациями, которые работают по всему миру, а их акции распылены среди тысяч инвесторов. Т. е. их основные принципы деятельности размываются. В связи с этим сразу два вопроса: 1) можно ли считать, что в Швейцарии меняется подход к Private Banking? 2) насколько велика вероятность, что на долгое время сохранится традиционная модель швейцарского Private Banker?

А. Кочубей: Это – отличный вопрос, чтобы завершить наше маленькое путешествие, так как он затрагивает очень важное и серьезное заблуждение, распространенное как среди потребителей, так и среди участников финансового рынка, и требующее разъяснения. Во-первых, частные банки, действительно, находятся в частных руках, и их концепция сформировалась даже раньше, чем Женева присоединилась к

Швейцарской Конфедерации. Бизнес-модель частного банка эффективна, прибыльна и обладает уникальными характеристиками, обеспечивающими максимальные преимущества для клиентов. Основы философии банковской деятельности и подходов частных банков Швейцарии остаются неизменными. Как и любое успешное предприятие, банки адаптируются к потребностям клиентов и требованиям деятельности на глобальном рынке.

Во-вторых, термин «Private Bank» или «Private Banking», был заимствован крупными банками, пытающимися дифференцировать свои банковские услуги, чтобы сформировать каналы сбыта своих продуктов и крупную платформу, предлагающую клиентам широкий ассортимент услуг и продуктов. Такой подход не только приводит к возникновению серьезного конфликта интересов, но и, как мне кажется, кризис наглядно продемонстрировал риски, которым подвержены клиенты таких банковских организаций. В-третьих, не приходится сомневаться в том, что до тех пор, пока клиенты частных банков остаются верными своим банкам, а их количество продолжает расти, концепция швейцарского частного банковского дела по-прежнему является эффективной и успешной.

А. Шадрин: Модель частного банка восходит к XVIII веку. Частные банки создавались в форме товарищества, принадлежащего нескольким партнерам – частным лицам (отсюда и берет начало термин «Private Banking»). Партнеры совместно управляли банком и, в ряде случаев, несли неограниченную ответственность по обязательствам банка, т.е. отвечали не только вложенным в банк капиталом, но и всем своим движимым и недвижимым имуществом. Такая бизнес-модель гарантировала клиентам высокую надежность банка, а также ответственное и консервативное управление рисками, что позволило частным банкам в Швейцарии успешно пройти через многие испытания и дожить до наших дней. Однако эта модель серьезно ограничивала возможности для развития бизнеса, что таило в себе определенные риски: если вы растете не так быстро, как ваши конкуренты, то вы не можете вкладывать достаточно средств в инфраструктуру бизнеса и нанимать лучших менеджеров. В результате, вы рискуете в долгосрочной перспективе оказаться в числе аутсайдеров. Поэтому далеко не все банки были готовы следовать традиционной модели частного банка, и все больше финансовых институтов приобретали форму открытых акционерных обществ.
В частности, такие гиганты швейцарского бизнеса, как Credit Suisse и UBS, являются публичными корпорациями, чьи бумаги котируются на ведущих биржах мира, так что, по иронии судьбы, эти два флагмана индустрии «Private Banking» не являются частными банками.

И управляющим банками, и их клиентам проходится делать выбор между надежностью и консерватизмом швейцарского частного банка, с одной стороны, и динамизмом финансовой корпорации, идущей по «американскому» пути, с другой стороны. До 2008 года инвесторы стремились как можно быстрее получить отдачу на вложенный капитал и поэтому предпочитали второй путь, увлекая по этому пути тысячи клиентов, благодаря солидным вложениям в маркетинг. Сейчас после череды финансовых потрясений клиенты стали внимательнее выбирать банки, которым они доверяют деньги. И я убежден, что концепция швейцарского частного банка имеет будущее как одно из направлений сохранения и управления личными сбережениями.

От редакции: Уважаемые читатели! Если вас серьезно интересуют конкретные экономические вопросы, касающиеся России и Швейцарии и заслуживающие того,

чтобы стать темой следующей видео-конференции, пожалуйста, присылайте ваши предложения.
швейцарские банки
Газпромбанк
Швейцария
недвижимость в Швейцарии
швейцария недвижимость
Россия
российско-швейцарские отношения

Source URL:
http://www.nashagazeta.ch/news/economie/chastnye-investicii-shveycariya-ili-rossiya-gde-luchshe-hranit-i-priumnozhat