ТИХАЯ ГАВАНЬ ПО-РУССКИ

В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ ПЯТЬ ЛЕТ, КАК КЛИЕНТЫ ГАЗПРОМБАНКА ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЕСПРЕПЯТСТВЕННО РАБОТАТЬ В ШВЕЙЦАРИИ ПОСРЕДСТВОМ GAZPROMBANK (SWITZERLAND) LTD («ГПБ ШВЕЙЦАРИЯ»).

СВЕТЛАНА ИВАНОВА

ТРИ ФАКТОРА Первый советский банк в Швейцарии открылся еще в 1966 году. Он назывался Wozhod Handelsbank вплоть до 1992 года, после чего был продан Внешторгбанку (теперь — ВТБ) и был переименован в «Русский коммерческий банк, Цюрих».

«Газпромбанк» выбрал Швейцарию в качестве площадки для развития своего банковского бизнеса за пределами России неслучайно. Эксперты выделили три ключевых фактора в пользу этой страны. Первый — юридический. Развитая законодательная база Швейцарии надежно защищает интересы инвесторов, вкладчиков и сам банк. Второй — политическая система, одна из самых стабильных в мире. Третий фактор — одна из самых развитых экономик в мире, страна с самым высоким уровнем ВВП на душу населения.

«Приобретение Русского коммерческого банка в Цюрихе в середине 2009 года было для нашего банка первым приобретением полноценной банковской лицензии в Западной Европе. Перед нами стояла задача развития международного бизнеса «Газпромбанка», продвижение его имени на международных финансовых рынках, построение платформы для обслуживания международного бизнеса крупных российских корпораций,— рассказывает председатель правления „ГПБ Швейцария“ Роман Абдулин.— Швейцария всегда была мировым лидером и центром обслуживания частного капитала. Швейцарские банки имеют прочную и стабильную финансовую репутацию, желание обслуживаться в них у частных клиентов не только не пропадает, но и продолжает уверенно расти, даже несмотря на непростое время для швейцарской банковской системы, в частности в период переосмысления постулатов банковской тайны».

До недавнего времени для «ГПБ Швейцария» основным бизнесом было обслуживание корпоративных клиентов. Притом что «ГПБ Швейцария» обладает банковской лицензией на осуществление операций и с частными лицами, данное направление не являлось приоритетным. Однако в текущем году было принято решение уделить больше внимания обслуживанию физических лиц. Ведь, согласно исследованиям, 70% своих активов состоятельные россияне хранят за рубежом, 30% — в России.

«ГАЗПРОМБАНК»

«ГПБ ШВЕЙЦАРИЯ» — ЭТО ПОЛНОЦЕННЫЙ ШВЕЙЦАРСКИЙ БАНК, НО ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВОМ ЯВЛЯЕТСЯ ЗНАНИЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

КТО ТЕБЯ НАУЧИТ Конечно, клиент может пойти к признанным лидерам отрасли швейцарским UBS и Credit Suisse — одним из крупнейших, надежных и технологичных банков. Однако многие состоятельные россияне, у которых никогда не было счетов за границей, не всегда знают, с чего начать. Дело в том, что швейцарские банки, особенно сейчас, стали чрезвычайно требовательны к новым клиентам. Придется пройти непростую процедуру проверки, заполнить множество анкет, ответить на ряд уточняющих и, как покажется, не имеющих отношения к финансам вопросов. Рассмотрение заявки может занимать до нескольких месяцев. Иногда существует и языковой барьер.

И вот тут приходит на помощь «ГПБ Швейцария». По словам господина Абдулина, «„ГПБ Швейцария“ — это полноценный швейцарский банк, осуществляющий свою деятельность по швейцарским законам и контролируемый швейцарским финансовым регулятором ФИНМА»: «За последние пять лет мы прошли путь качественного развития организации и бизнеса, получили международные кредитные рейтинги от Standard & Poor's и Fitch Ratings на уровне BBB–, осуществили выпуск трехлетних необеспеченных облигаций на швейцарском рынке в объеме 200 млн швейцарских франков, который оказался дебютным для зарубежных „дочек“— эмитентов в Швейцарии. На сегодняшний день в „ГПБ Швейцария“ работает около 60 человек, это полноценная многонациональная команда. Развитие бизнеса с частными клиентами — возможность продолжить бизнес-направление группы Газпромбанка и предоставить клиенту, который уже знаком с принципами работы банка, дополнительные опции по банковскому обслуживанию».

Преимуществом «ГПБ Швейцария» является знание российского бизнеса и потенциальных клиентов. «ГПБ Швейцария» предлагает своим клиентам воспользоваться классическими банковскими продуктами и услугами, которые включают в себя открытие текущих счетов в основных мировых валютах, глобальные платежи и переводы, оплату услуг, интернет-банкинг, конвертацию валют, брокеридж, услуги депозитария и др.

Для открытия счета «ГПБ Швейцария» предлагает своим клиентам заполнить стандартный для швейцарской банковской практики пакет документов, а в качестве иллюстрации — аналог на русском языке, или же клиент может получить от банка оперативную консультацию и поддержку на родном ему языке. ■

КОМИССИОННЫЙ УЛЬТИМАТУМ

НИКИТА ПОНОМАРЕВ, партнер компании Roland Berger Strategy Consultants, отмечает, что в Европе и США власти проявляют повышенный интерес к движению капитала состоятельных граждан.

В большинстве европейских стран традиционно порог вхождения в категорию клиентов private banking (PB) составляет порядка $1 млн ликвидных активов или их эквивалент в соответствующей валюте.

От этого среднего порога, конечно, есть отклонения. Некоторые швейцарские банки специализируются на более высоких сегментах и ставят порог вхождения $5 млн. С другой стороны, в Германии или Италии во многих универсальных банках, имеющих подразделение частного банковского обслуживания, порог вхождения может составлять €500 тыс. и даже ниже. При этом чем ниже порог вхождения, тем выше стоимость ведения счета и проведения операций.

Практически во всех европейских странах клиенты PB делятся на две группы: первая размещает активы в стране проживания (onshore), вторая — за ее пределами (offshore). До недавнего времени во многих странах было широко распространено размещать средства за рубежом в первую очередь для оптимизации налогообложения доходов от инвестиций или наследства. Так, для немцев основными странами размещения средств были Швейцария, Люксембург и Австрия. В качестве примера рассмотрим Швейцарию, где есть и местное население, являющееся onshore-клиентами, и граждане других стран, то есть offshore-клиенты.

«ГАЗПРОМБАНК»

НИКИТА ПОНОМАРЕВ ПОЛАГАЕТ, ЧТО ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ КЛИЕНТА PRIVATE BANKING — ЭТО СОХРАНЕНИЕ СРЕДСТВ. И В ЭТОЙ СВЯЗИ ВЫИГРЫВАЕТ БАНК, КОТОРЫЙ СРЕДИ ПРОЧЕГО ДАЕТ КЛИЕНТУ ВОЗМОЖНОСТЬ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ СОСТОЯНИЯ ЕГО АКТИВОВ

Средний возраст onshore-клиентов в Швейцарии составляет 65 лет. Подавляющее большинство таких клиентов(около 95%) — это граждане, получившие свое состояние в наследство. Причем большинство новых состоятельных клиентов банков вступают в наследство, уже перешагнув пенсионный возраст, потому что благодаря достижениям швейцарской медицины продолжительность жизни их родственников весьма велика. Зрелый возраст клиентов PB довольно типичен для всех западных рынков. Даже в США, где сравнительно много успешных предпринимателей, ставших клиентами частного банковского обслуживания, доля «молодых» клиентов до 40 лет невелика и составляет около 10–15%. В целом около 85% благосостояния швейцарских клиентов PB находится в руках пенсионеров. Классический пример клиента PB — это onshore-клиент пенсионного возраста, большую часть состояния которого составляет наследство от родителей, а оставшаяся часть — его личные накопления, созданные посредством инвестирования собственного заработка. Среди них примерно одинаковое количество мужчин и женщин, но чем выше возрастная группа, тем больше встречается женщин. Оставшиеся 15% благосостояния onshore-клиентов приходится на успешных предпринимателей.

Если рассмотреть offshore-клиентов, то в первую очередь нужно отметить тенденцию резкого сокращения классической клиентуры PB из многих европейских стран и США. В последние годы власти этих стран проявляют повышенный интерес к таким гражданам и стремятся отслеживать движения их капитала, ужесточают налоговый контроль. Говорят, что власти не гнушаются даже покупать базы данных у инсайдеров. В связи с этим американских клиентов швейцарские банки боятся как огня, да и по немецким клиентам теперь требуют доказательств, что по их активам все налоги уплачены. Доходит до того, что клиенту могут выдвинуть ультиматум: либо клиент подтверждает уплату налогов по всем активам, либо банк закроет его счета и пришлет чек, а дальше клиент сам будет разбираться, где и как его обналичить. Позиция банков понятна: им угрожают огромные штрафы и долгие судебные разбирательства.

На этом фоне в сегменте offshore растет пропорция клиентов с развивающихся рынков, например Азии и России, среди которых значительно больше предпринимателей, которые, естественно, моложе.

С точки зрения продуктовых предпочтений большинство клиентов использует довольно консервативный подход. Для onshore-клиентов, в основном это пожилые люди, основным мотиватором является сохранение для будущих поколений того, что было накоплено ранее. За годы финансового кризиса многие клиенты уже обожглись на сложных структурных продуктах и потеряли существенные денежные суммы. Поэтому основным продуктовым направлением для таких клиентов являются активы с низкой рискованностью, например облигации компаний— «голубых фишек» и просто депозиты. Инвестиции в фонды, деривативы или товары не распространены и редко занимают более 5% в структуре портфеля клиента по каждой из категорий.

В среднем западные клиенты обслуживаются в 2,4 банка. Это связано прежде всего с тем, как они становятся клиентами этих банков. Понятно, что большинство клиентов получает обслуживание в частном банке по наследству, вместе с состоянием. Тогда как с другими банками они были связаны в течение своей профессиональной деятельности и имеют с ними длительную историю отношений: хранят там средства или связаны ипотечным кредитом (ипотека в Швейцарии также нередко переходит по наследству от родственника: прагматичные швейцарцы не торопятся ее выплачивать целиком при жизни).

Еще пара любопытных фактов, характеризующих состояние западного рынка услуг private banking. Несмотря на то что на западных рынках доминирующее поведение клиента — это сохранение средств, одной из последних тенденций частного банковского обслуживания становится наличие современной платформы интернет-банкинга. Чем больше благосостояние клиента и меньше его возраст, тем важнее для него видеть онлайн все, что происходит с активами. Все чаще наличие такой современной и удобной платформы становится важным фактором, который может повлиять на переход клиента из одного банка в другой.

Вторая тенденция связана с особенностями банковского регулирования: банки стали обязаны документировать результаты обсуждений с клиентом его приоритетов по инвестированию средств, изменению структуры активов и тем рискам, которые клиент готов брать не себя. Появились требования, чтобы история таких обсуждений с клиентом сохранялась в течение нескольких лет.