



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕРГЕЙ БАЖАНОВ,
президент ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга»

Родился в 1954 году в Ленинграде. В 1976 году окончил Ульяновский политехнический институт, в 1991 году — Академию народного хозяйства при Совете министров СССР. Доктор экономических наук.

С 1976 по 1986 год — председатель профсоюзного комитета Ульяновского политехнического института. В 1987–1992 годах — заместитель генерального директора завода «Контактор».

В 1992–1996 годах — старший вице-президент, член правления, руководитель Санкт-Петербургского регионального центра акционерного банка

«Инкомбанк». С 1996 по 1999 год был первым вице-президентом, председателем правления Балтонэксимбанка.

С 1999 по 2008 год — президент Международного банка Санкт-Петербурга. 2008–2013 годы — член Совета федерации Федерального собрания РФ от Ульяновской области. В августе 2013 года вернулся на пост президента ОАО «МБСП».

РУСЛАН БЕЛЯЕВ,
управляющий филиалом ЗАО «КБ „Ситибанк“»

АЛЕКСЕЙ БОГАТОВ,
директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк»

ДЕНИС БОРТНИКОВ,
член правления ОАО «Банк ВТБ»

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ,
председатель правления ОАО «Банк „Санкт-Петербург“»

ДЕНИС ГУМЕРОВ,
председатель правления ОАО «Банк БФА»

ОЛЬГА ДРАГОМИРЕЦКАЯ,
исполнительный вице-президент — управляющий филиалом ОАО «Газпромбанк» в Санкт-Петербурге

АЛЕКСАНДР КАШИН,
член совета директоров ОАО «Банк „Александровский“»

ИГОРЬ КИРИЛЛОВЫХ,
председатель правления ОАО «КБ „Балтinvestбанк“»

ТАТЬЯНА КРЫЛОВА,
старший вице-президент,
управляющий Санкт-Петербургским филиалом ОАО «Промсвязьбанк»

ДМИТРИЙ КУРДЮКОВ,
председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»

ЕВГЕНИЙ ЛОГОВИНСКИЙ,
председатель правления ОАО «АБ „Россия“»

АЛЕКСЕЙ УСТАЕВ,
президент ЗАО «КАБ „Викинг“»

24 → Сергей Боровиков констатирует усиление борьбы с уклонением от налогов на уровне правительств ряда стран, с одной стороны, и все возрастающие сомнения клиентов в безопасности и недоступности для фискальных органов информации о состоянии их персональных банковских счетов, наряду с различными кампаниями по налоговому амнистиям, с другой стороны. Это предопределило изменение существовавшего на протяжении столетий отношения к швейцарским банкам как к безопасным «тихим гаваням», где можно хранить капиталы, в том числе не всегда честно и полно задекларированные у себя на родине.

В этой связи управляющий партнер юридической фирмы Vogelius в России Андрей Гусев отмечает много обращений касательно нового законодательства о контролируемых иностранных компаниях (КИК), особенностях применения международных договоров при получении дохода не тем, кто имеет на него фактическое право. «Теперь при обращениях клиентов первый приоритет — защита активов, второй — конфиденциальность и только третий — налоговая экономия. Пять лет назад было прямо наоборот. У клиентов высокая озабоченность, что новое законодательство сделает бизнес недостаточно доходным и что будет слишком много отчетности, — делится наблюдениями юрист. — В плане существования законодательства о КИК Россия совершенно в мировом тренде. Есть критика того, что КИК будут признаны структуры, в которых всего чуть более 25% участия. На мой взгляд, это слишком жестко. 50% было бы более уместно», — говорит эксперт.

Федор Блинов, старший менеджер практики налоговых и юридических услуг компании EY в Санкт-Петербурге, поясняет: «Согласно новому закону, нераспределенная прибыль КИК, контролируемых российскими резидентами, сможет облагаться НДФЛ в России, в связи с чем многие такие структуры теряют свою налоговую эффективность. Речь может идти как об офшорных компаниях, имеющих только счет в банке, так и о холдинговых структурах, связанных с владением российским бизнесом и иностранными активами. Соответственно, в настоящее время российские бенефициары рассматривают возможность трансформации таких структур, в том числе их перевода в российскую юрисдикцию», — говорит эксперт. Заместитель руководителя налоговой практики АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Марк Ровинский отмечает, что, несмотря на то, что такие правила действуют во многих развитых юрисдикциях, для российских HNWI это новый вызов. «Стоит отметить „уникальность“ России: если в Америке и Европе ставка налога превышает 30% (также может достигать 45%, а в отдельных случаях и более), то российская национальная ставка составляет 13%», — говорит он.

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПУТЬ Относительно предпочтений в инвестировании богатыми клиентами Инна Вавилова говорит, что это очень индивидуально — от покупки бумаг на фондовом рынке, структурированных продуктов, фондовых индексов, и ПИФов и до покупки бизнесов, недвижимости. Обычно средства делятся на те, что должны быть сохранены в любом случае (для обеспечения детей и аналогичных целей), и средства, которые инвестируются в те или иные активы. «Возможности у данной категории инвесторов значительно выше и, соответственно, используемые инструменты разно-

образнее. Это не только зарубежные рынки ценных бумаг, недвижимость, но и приобретение бизнесов в иной сфере. Например, гостиничный, ресторанный бизнес, покупка коммерческой недвижимости, бизнес-центров», — говорит Владимир Савенок.

По наблюдениям Сергея Боровикова, клиенты с крупным состоянием менее склонны к инвестиционным продуктам с высокой степенью риска. Они уже не стремятся приумножить свой капитал. Для них главное сохранить его, сформировав инвестиционный портфель с определенной, комфортной для них степенью риска и приемлемым уровнем дохода. По мнению Анны Мигель, наиболее популярным инструментом инвестирования у состоятельных людей по-прежнему остаются банковские премиальные депозиты (минимальный порог для такого депозита — условно 10 млн рублей), которые показывают серьезный прирост. «С другой стороны, мы видим, что сейчас реализуется отложенный спрос. Эта тенденция не характерна для конца года, когда люди обычно стремятся аккумулировать средства. По-прежнему популярны и структурные ноты, и евробонды, и покупка драгоценных металлов, и приобретение программ по накопительному и инвестиционному страхованию, а также брокерское обслуживание», — перечисляет она.

СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД С учетом все увеличивающегося налогового бремени госпожа Вавилова прогнозирует перспективы развития такого направления, как family office, так как оно позволяет работать с капиталом более гибко, чем классический private banking, которого, по ее мнению, в Петербурге полноценно нет. «Тот private banking, который есть, либо не оказывает весь спектр услуг, который оказывается на Западе, либо оказывают его пока на недостаточно высоком уровне, если мы говорим о таких подразделениях в российских банках. Впрочем, это оправданно, рынок относительно новый, да и традиционно богатые и очень богатые люди предпочитают „швейцарские“ (в данном случае это общее определение иностранных банков, где русские клиенты привыкли держать средства) банки российским для хранения средств», — поясняет она.

Набирающие все большую популярность family office — это подразделения компаний, которые занимаются управлением частными капиталами одной или нескольких семей. Интерес к ним, считает госпожа Вавилова, связан в том числе с ограничениями в сфере банковской деятельности. «Нам всем известны случаи, когда иностранные банки вынуждены платить огромные штрафы из-за того, что они давали налоговые консультации своим клиентам. В связи с этим банкиры в уважаемых банках связаны по рукам и ногам бесчисленным количеством инструкций, как и на какую тему они могут общаться с клиентом, что они могут рекомендовать и что нет. Еще один пример: банки часто продают клиентам в качестве инструментов для инвестиций свои продукты, а это неминуемый конфликт интересов — менеджер банка предлагает то, что должен продавать, а не то, что является лучшим продуктом для клиента», — объясняет она. Эксперт отмечает, что этих ограничений нет у family-офиса, они выбирают среди всех инструментов, которые предлагает рынок, могут спокойно консультировать по любым вопросам, облегчают жизнь клиенту вплоть до того, что решают его частные вопросы, например, покупку антиквариата или подбор персонала. ■