

УДК 336.71

Хаустова Мария Николаевна**Обслуживание состоятельных клиентов: опыт
Швейцарии****Аннотация**

Статья посвящена исследованию особенностей реализации услуг Private banking в Швейцарии. Анализируется состав продуктов, входящих в данный пакет, их формы и принципы предоставления. Подробно изучается классификация и специфика обслуживания различных групп клиентов. Особое внимание уделено проблемам сохранения банковской тайны в Швейцарии и условиям налогового сотрудничества в рамках ОЭСР.

Ключевые слова

Банковская деятельность, Private banking, индивидуальное банковское обслуживание, банковская тайна, доверительное управление.

Востребованность комплекса услуг для состоятельных клиентов (private banking)¹ является одной из

1 Термин «Private banking» впервые был введен Дэвидом Модом и Филиппом Молино в известной книге Private banking, которая положила начало использованию данного понятия на практике. Как отмечают авторы, не существует всеми признанного определения понятия Private Banking. В общих чертах Private Banking можно определить в качестве разновидности банковского дела, которое включает в себя комплексное обслуживание частных клиентов, обладающих большим личным капиталом.

характерных черт современных финансовых рынков. Это обусловлено ориентацией на гибкие и качественные банковские технологии, которые в периоды нестабильности и волатильности являются одним из способов выживания и развития любого банка. Использование в российской банковской практике категории private banking в ее английской транскрипции обусловлено рядом факторов, среди которых есть и лингвистические, и экономиче-

ские, и психологические, и социальные: во-первых, в когнитивной базе языка-рецептора отсутствуют соответствующие дефиниции, равноценные базовому понятию; во-вторых, ощущается недостаток строгой, стройной и четкой терминологии этого явления в русском языке; в-третьих, употребление данного понятия, именно в английском варианте, как для банков, так и для клиентов престижно, модно, что обеспечивает достижение эмфатического эффекта; в-четвертых, существование на первый взгляд синонимичных категорий «индивидуальное банковское обслуживание» и «private banking» вызвано необходимостью разграничить содержательно близкие, но все же пока различающиеся для российского банковского сегмента понятия.

Private banking сегодня стал рядовым явлением, им занимаются повсеместно. Однако после нескольких серьезных ошибок в обслуживании частных клиентов, характерных для кризисных явлений, многие банкиры ищут пути повышения эффективности индивидуальных банковских операций и сохранения репутации своих финансовых институтов. В данном контексте особого внимания заслуживает изучение и анализ швейцарского опыта организации системы индивидуального банковского

обслуживания клиентов. Как известно, Швейцария является основоположницей услуг private banking, которые берут свое начало еще с XVIII в. Имея давнюю историю развития, этот сегмент банковских услуг приобрел свои характерные особенности и общепринятые правила обслуживания клиентов. Тем не менее, мировой опыт деятельности в сфере private banking не во всем совпадает с пониманием специфики соответствующих услуг в России. Поэтому, на наш взгляд, уместно обратить внимание на отличительные черты швейцарского стиля обслуживания private banking, что позволит сформулировать рекомендации для российских банковских учреждений, практикующих предоставление данного вида услуг.

В традиционном понимании под private banking понимают оказание собственникам крупного капитала индивидуальных услуг, предназначенных для поддержания и увеличения их благосостояния². В России private banking очень часто рассматривается как понятие эквивалентное индивидуальному банковскому обслуживанию, а иногда, к сожалению, и вовсе используется исключительно как рекламных трюк. По

2 Инструменты WMS: Русское издание: индивидуальный банкинг и журнал по управлению активами. — Москва: Медиакрат, 2008. — С. 13.

мнению автора, наиболее точно, емко и обоснованно услуги Private Banking интерпретирует Н. В. Гончаренко, которая определяет данный вид услуг через синонимичное понятие обслуживание состоятельных клиентов, осуществляемое путем предоставления им индивидуальных (персонифицированных) услуг³. Трактовка Н. В. Гончаренко в большей степени отвечает задачам и целям проводимого исследования, в связи с чем дальнейший анализ будет базироваться именно на этом толковании.

В процессе своего развития private banking в Швейцарии превратился в отдельную сферу банковской деятельности, подразумевающую высочайший уровень надежности, качества предоставляемых услуг и компетенции. На практике в рамках private banking каждый клиент имеет персонального менеджера, который занимается управлением доверенными активами, при этом защищая как личность, так и коммерческие тайны своего клиента. По данным Boston Consulting Group, в 2009 г. в швейцарских банках хранилось около 27 % (1,6 трлн евро) от общемировых

вложений VIP-клиентов — столько же, сколько в 2007 г. перед началом глобальной рецессии⁴. Кроме того, швейцарские финансовые учреждения успешнее управляют доверенными средствами, чем их конкуренты из еврозоны. В 2009 г. банкиры в Швейцарии заработали для своих клиентов в среднем 1,4 млн на каждый миллиард — это на 14 базисных пунктов больше, чем удалось заработать банкам из других европейских стран⁵. Наиболее влиятельными частными банками, которые специализируются на предоставлении услуг private banking в Швейцарии, являются члены Швейцарской ассоциации частных банкиров (Swiss Private Bankers Association, SPBA), созданной в 1934 году одновременно со вступлением в силу Закона «О банковской деятельности».

Швейцария является единственной из всех развитых стран, в которой вложения в прямом смысле слова хранятся до востребования, т. е. вечно. Как отмечают эксперты, в период кризиса

3 Гончаренко Н. В. Обслуживание состоятельных клиентов (private banking): зарубежный опыт и российские перспективы // Вестник Санкт-Петербургского Университета. — 2008. — Вып. 2. — Сер. 5. — С. 82.

4 Швейцарские банки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ft.com/cms/s/7c485a38-2f7a-11da-8b51e2511c8.html?segid=20001&ftcamp=traffic/sem/EMEA/google_p4p/worldnews_switzerland/auddev

5 Миллионеры спасаются в Швейцарии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ineko-invest.com.ua/rus/economic_news.php?news_id=33358

швейцарские банки стали убежищем для капитала зарубежных хозяйствующих субъектов. К бегству в Швейцарию инвесторов подтолкнуло решение немецкого регулятора BaFin (Федеральное управление по контролю за финансовыми учреждениями Германии) о запрете на необеспеченные сделки. Тогда, по данным банка BNP Paribas, за считанные часы на швейцарские депозиты было переведено 9,5 млрд долл.⁶ Инвесторы вполне обоснованно верят в таланты швейцарских управляющих активами, а также в стабильность местной экономики и валюты. Этому способствуют сложное финансовое положение большинства стран еврозоны, вынужденных из-за бюджетного дефицита урезать расходы и повышать налоги, и колебания курса единой европейской валюты. Только с конца 2007 по 2009 год через финансовые учреждения Женевы прошло свыше \$1 трлн. средств иностранцев⁷. Это объясняется тем, что Женева

с исторических времен является мировым центром private banking. Такое исключительное положение Швейцарии и заработанное столетиями доверие к банковской системе обусловлено двумя группами факторов. *Первая группа* связана с характеристиками экономики Швейцарской Конфедерации, к которым можно отнести следующее:

- *политика нейтралитета* с 1815 г., которая обеспечила внутреннюю целостность страны;
- *стабильность государственных институтов*, обусловленная разнообразными факторами, к числу которых можно отнести: политическую стабильность, мощную и прочную правовую систему, высокую степень открытости экономики и т. д.⁸;
- *банковская тайна*, которая закреплена и в гражданском, и в уголовном праве, а также в ряде ратифициро-

6 Котал Консор и др. капитал «стоит инвестиций» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bnpparibas.com/fr/presse/actualites.asp?num=15&NumPage=2&AnnArc=2009&TriArc=*

7 Швейцарские банки активизировали private banking для работы с миллионерами // Дело. — 2010. — 02 сентября. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uabanker.net/daily/2009/09/090209_0915.shtml

8 По данным ОЭСР, Швейцария вполне достойно пережила период кризиса; единственным банком, который оказался затронут, стал UBS, и то только потому, что США были важной частью их бизнеса. Согласно статистическим данным, спад ВВП составил всего 2 % с учетом того, что доля банковского сектора в создании ВВП — 12 % (при 6–7 % в Великобритании и США и 3–4 % во Франции и Германии). См.: Buyukkarabacak B., Valev N. T. The role of household and business credit in banking crises // Journal of Banking and Finance. — 2010. — Vol. 34. — № 6. — P. 1252.

ванных международных соглашений⁹.

Вторая группа факторов связана с качественным содержанием услуг private banking, их особенностью и спецификой. Private banking в Швейцарии включает два взаимодополняющих направления — это внутространовое (onshore) и внестрановое (offshore). Onshore private banking занимается обслуживанием клиентуры в рамках выделенной территории — государства. Как правило, это направление удовлетворяет постоянные финансовые нужды клиента, его семьи и подчинено законодательству этого го-

9 Несмотря на усилившееся давление со стороны США и Евросоюза, банковская тайна по-прежнему защищена законом, а для того чтобы изменить закон, необходимо получить одобрение общенационального референдума. Согласно данным последнего исследования, 70 % населения Швейцарии — за сохранение банковской тайны. Однако под давлением ОЭСР Швейцария подписала серию договоров, касающихся введения норм финансовой прозрачности. И уже в начале февраля 2011 г. министр юстиции Швейцарии Эвелине Видмер-Шлупф (Eveline Widmer-Schlumpf) сделала заявление о том, что по результатам проверки соблюдения Конфедерацией положений статьи 26 Модельной налоговой конвенции ОЭСР об информационном обмене по вопросам налогообложения Федеральный совет действует на опережение и предпринимает усилия в плане введения «расширенного толкования принципа правовой помощи по налоговым вопросам».

сударства. Данная ориентация private banking является типичной и для России. Offshore private banking специализируется на глобальном управлении капиталом клиентов. К нему относят трастовое управление активами, пакет доверительных услуг, инвестиционные проекты, финансовое и налоговое планирование¹⁰.

Помимо ориентирования услуг private banking на внутренний и внешний рынок, для Швейцарии характерна следующая группировка клиентов-потребителей данных услуг:

1. Стандартная группа клиентов. Это клиенты, обладающие капиталом менее чем 1 млн долл. США, но более чем 100 000 долл. США. В такой группе менеджер банка может вести до 200 клиентов.

2. Группа обеспеченных клиентов (High Net Worth Individual, HNWI). К этой группе относят обеспеченных клиентов, обладающих значительным капиталом на сумму от 1 млн долл. США до 5 млн долл. США. Менеджер банка может обслуживать не больше 30–40 таких клиентов.

3. Группа клиентов с высоким уровнем капитала (Ultra High Net

10 Керриган С. Частный капитал и оборот рынка // Журнал международного банковского и финансового права. — 2010. — Т. 25. — № 11. — С. 684.

Worth Individual, UHNWI), ликвидные финансовые активы которых превышают 50 млн долл. США. Этот сегмент обслуживают старшие партнеры банковского учреждения, причем согласно традициям общение происходит не менее двух раз в неделю. В процессе общения поднимаются не только вопросы, связанные с управлением состоянием, но и, кроме всего прочего, обсуждаются проблемы, касающиеся наследования, структурирования семейного капитала, подбора школы для детей, определения оптимальной структуры владения холдингами и т. д. У одного партнера может быть не более 15 таких клиентов. Конечно, представители банка, не могут быть специалистами в любой сфере, но в этом как раз и заключается особенность именно швейцарского private banking — финансовые учреждения имеют доступ к лучшим мировым экспертам и, если клиент нуждается в какой-то особенной услуге, то банк знает того, кто заслуживает в данном вопросе наибольшего доверия.

Швейцария неукоснительно соблюдает рекомендации FATF, поэтому открытию счета предшествует встреча клиента с банкиром, предусматривающая проведение процедуры комплексной проверки происхождения денежных

средств (due diligence)¹¹. Новая редакция правил private banking, которая была введена два года назад, предписывает оценивать уровень потенциальных убытков для репутации банка при работе с определенными категориями клиентов.

Кроме всего вышеперечисленного, отличительной чертой швейцарского private banking являются «ответственные инвестиции», и это при том, что все услуги очень традиционны. Существует 5 категорий риска, для каждой из которых составлен свой тип портфеля, допускающий определенные вариации. В частности, высокорисковые инвестиции — это 60–65 % вложений в акции. Самая низкая степень риска предполагает примерно 55 % инвестиций в бумаги с фиксированной доходностью и 5 % — в золото. После того, как клиент пообщается с менеджером, стандартный портфель адаптируется под его потребности¹². Даже «вечность, надежность и опыт» швейцарского private banking требуют контроля со стороны клиен-

11 Межправительственная организация, которая занимается выработкой мировых стандартов в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

12 Керриган С. Частный капитал и регулирование // Журнал международного банковского и финансового права. — 2010. — Т. 25. — № 7. — С. 401.

та. И в этом вопросе альпийские банки снова оказались на высоте. Клиентам предлагается услуга глобального надзора (Global Custody), благодаря которой в любой момент времени можно получить консолидированный отчет об инвестициях вне зависимости от того, сколько финансовых институтов управляют доверенным капиталом. Отметим, что специфика российского опыта оказания услуг private banking свидетельствует о том, что под этим брендом продаются стандартные банковские продукты, но только на более высоком уровне. Направление private banking представлено в ограниченных масштабах и на данный момент находится на стадии становления, его характерной чертой является отсутствие единого стандарта.

Несмотря на то, что глобальный кризис достаточно слабо затронул экономику Швейцарии, инновации в сфере private banking здесь не заставили себя ждать. Швейцарские банкиры начали активное внедрение системы, которая обеспечивает централизованное управление структурами финансовых институтов, предоставляющих услуги private banking, и позволяет достичь эффекта синергии внутри каждого учреждения. Суть данного нововведения сводится к разделению частного и корпоративного направления деятельности с тем, что-

бы обезопасить частных клиентов от «проколов» на бирже. Помимо активного реагирования на влияние кризисных явлений, эффект синергии нашел свое применение и в традиционных услугах private banking. В качестве примера можно привести услуги андеррайтера, которые предоставляются компании, выставившей свои акции на продажу, проведение политики взаимопомощи между двумя подразделениями банка по обмену клиентами и при совместной работе над возможностями, открывающимися на рынке.

Таким образом, резюмируя особенности private banking в Швейцарии, следует отметить, что эта страна воплощает собой первоначальное понимание того, что такое частное банковское обслуживание для состоятельных лиц. Вместе с тем, в настоящее время швейцарские банкиры все чаще предлагают клиентам перевести деньги в свои же подразделения, расположенные в Сингапуре, поскольку всего за несколько лет в этой стране создан новый мировой центр private banking. Объем средств в частных банках увеличивается в последнее время в среднем на 20 % в год — это примерно в десять раз быстрее, чем рост активов швейцарских банков. В Сингапуре практически совершенная государственная система

управления: по рейтингу Transparency International уровень коррупции в данном государстве даже ниже, чем в Швейцарии, т. е. практически нулевой, и отличные условия для хранения финансовых активов. Согласно последним исследованиям Юго-Восточная Азия в настоящий момент имеет самые высо-

кие в мире темпы роста личного богатства. Исходя из этого, с уверенностью можно утверждать только одно — сегмент управления состоянием богатых людей меняется так быстро, что через пару лет он будет совершенно иным, нежели существует на современном этапе.

Список литературных источников

1. Гончаренко Н. В. Обслуживание состоятельных клиентов (private banking): зарубежный опыт и российские перспективы // Вестник Санкт-Петербургского Университета. — 2008. — Вып. 2. — Сер. 5. — С. 81–90.
2. Инструменты WMS: Русское издание: индивидуальный банкинг и журнал по управлению активами. — М.: Медиакрат, 2008. — 28 с.
3. Миллионеры спасаются в Швейцарии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ineko-invest.com.ua/rus/economic_news.php?news_id=33358
4. Швейцарские банки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ft.com/cms/s/7c485a38-2f7a-11da-8b51e2511c8.html?segid=20001&ftcamp=traffic/sem/EMEA/google_p4p/worldnews_switzerland/auddev
5. Швейцарские банки активизировали private banking для работы с миллионерами // Дело. — 2010. — 02 сентября. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uabanker.net/daily/2009/09/090209_0915.shtml
6. Buyukkarabacak B., Valev N. T. The role of household and business credit in banking crises // Journal of Banking and Finance. — 2010. — Vol. 34. — № 6. — P. 1247–1256.
7. Cortal Consors et B*capital lancent «Investir Utile» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bnpparibas.com/fr/presse/actualites.asp?num=15&NumPage=2&AnnArc=2009&TriArc=*
8. Kerrigan C. Private equity and regulation // Butterworths Journal of International Banking and Financial Law. — 2010. — Vol. 25. — № 7. — P. 400–402.

9. Kerrigan C. Private equity and the turnaround market // *Butterworths Journal of International Banking and Financial Law*. – 2010. – Vol. 25. – № 11. – P. 684.

Информация об авторе

Хаустова Мария Николаевна; 08.00.14 — Мировая экономика; аспирант; кафедра мировой экономики; экономический факультет; Санкт-Петербургский Государственный университет; e-mail: Ma-ria@mail.ru, Mariya.Haustova@raz.ru

Khaustova Maria Nikolayevna

Service for wealthy customers: Swiss experience

Abstract

The article deals with implementation details of private banking service in Switzerland. The composition of the products included in this package, their forms and principles of service are analyzed. The classification of customers and the specific services to various groups are studied in detail. Particular attention is paid to the problems of bank secrecy in Switzerland and the conditions of tax cooperation within the OECD.

Keywords

Bank, private banking, personal banking, bank secrecy, profitability, trust management.

Bibliography

1. Goncharenko N. V. Service for wealthy clients (private banking): Foreign Experience and Russian perspectives // *Vestnik St. Peterburgskogo Universiteta*. – 2008. – Vol. 2. – S. 5. – P. 81–90.
2. WMS instruments: Russian edition: private banking and wealth management magazine. – Moscow: Mediakrat, 2008. – 28 p.

3. Millionaires are saved in Switzerland [Electronic resource]. – Access mode: http://ineko-invest.com.ua/rus/economic_news.php?news_id=33358
4. Switzerland Banks [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ft.com/cms/s/7c485a38-2f7a-11da-8b51-0000e2511c8.html?segid=20001&ftcamp=traffic/sem/EMEA/google_p4p/worldnews_switzerland/auddev
5. Swiss banks have stepped up private banking to work with millionaires // Delo. – 2010. – September 02 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.uabanker.net/daily/2009/09/090209_0915.shtml
6. Buyukkarabacak B., Valev N. T. The role of household and business credit in banking crises // Journal of Banking and Finance. – 2010. – Vol. 34. – № 6. – P. 1247–1256.
7. Cortal Consors et B*capital lancent «Investir Utile» [Electronic resource]. – Access mode: http://www.bnpparibas.com/fr/presse/actualites.asp?num=15&NumPage=2&AnnArc=2009&TriArc=*
8. Kerrigan C. Private equity and regulation // Butterworths Journal of International Banking and Financial Law. – 2010. – Vol. 25. – № 7. – P. 400–402.
9. Kerrigan C. Private equity and the turnaround market // Butterworths Journal of International Banking and Financial Law. – 2010. – Vol. 25. – № 11. – P. 684.

Author's data

Khaustova Maria Nikolaevna; 08.00.14 – World economy; the post-graduate student of chair of world economy of economic faculty of the St.-Petersburg State university; e-mail: Ma-ria@mail.ru, Mariya.Haustova@raz.ru