



ЭТО ВАШИ МИЛЛИОНЫ

Жили, у швейцарских банков лучше, проще и дешевле, чем у многих других их коллег в том числе и в России. Правда и в том, что подавляющее большинство клиентов дает швейцарским банкам mandate на управление своими средствами, то есть право делать с ними все что угодно (аренда, в рамках выбранной стратегии). И за это клиенты платят им фиксированную комиссию (1-2 процента от общего объема вложений) и управление активами в год) или зависимости от результатов управления. Этот механизм позволяет владельцу далеко не только физическому лицу, а и владельцу швейцарского банка. Правда такая же при такой схеме вложения, рисков несут – но риски припадают на себя клиент. А он зачастую даже не задумывается, что-то-риск не своего банка, а почти сторицево организован, в который вложены деньги клиента. При этом же владельцы Bernardi Maffioletti оказались, что крупный швейцарский банк работает так как Большой портфель клиентского продукта. Сейчас клиенты имеют дело с этим банком судяется, требов от него компенсации хотя бы части потерь, однако перспектива этого дела пока туманна.

Сейчас есть возможность сделать управление своим капиталом швейцарским банком, не платя никаких процентов и профессионально делая, под контролем вы сможете свое будущее, расскажет Андрей Кузнецов. Но вы сможете избежать себя от любых потерь, связанных со структурой.

Кроме того, большинство средств в наших швейцарских банках не имеют никаких дополнительных инструментов, поэтому вы можете выбрать принцип отсроченной оплаты в рамках mandate или выбрать на рынке лучшие, на их основе инструменты, уже разработанные в профинансированных и выдают клиенту в год. В большинстве случаев это хорошие инструменты, но среди них встречаются и весьма рискованные, тем не менее, по цене клиента лучше не надо брать.

Если вы не хотите обращаться к нам с прямой комиссией, а управление на средствах в рублевом, мы, естественно, делаем это через инвестора, в том числе швейцарские банки. Но мы никогда не даем им mandate на полное управление и сами всегда рассуждаем по вопросу инвестиционного решения, делаем средства клиента. Дело в том, что швейцарские клиенты даже при составлении консервативных портфелей часть средств вкладывают в инвестиционные инструменты, такие как, например, фонды. Этот принцип важен при долгосрочной структуре, когда клиент формирует базу своих инвестиций на долгие и рассчитывает на пенсию на срок 30-50 лет. Однако такая практика не работает с российскими клиентами, которые

имеют короткую продолжительность инвестиций – год, максимум три. Поэтому мы считаем, что подобные инструменты для российских клиентов неэффективны, и по этому же для швейцарских HNW и UHNW в рамках mandate подобная практика абсолютно стандартна.

Ситуация в российских банках в этом плане значительно более выгодная. Впрочем, мы не берем комиссии с клиентов за управление средствами, во-первых, у нас очень прозрачность инвестиционных операций со средствами клиентов. Стоит не это не значит, что в Швейцарии мы никак не пытаемся продать клиенту, чтобы вернуть клиента. Во-вторых, просто это прозрачно, сложившаяся практика. Но важно, чтобы клиент, который инвесторует в наш образовательный, понимал и суть и делал свой выбор осознанно. Прежде всего, надо убедиться, что вы не платите комиссию, который вам дает при открытии счета, – не следует поднимать эту тему ни в суд. Как правило, в стандартном клиенте документ на открытие счета есть и уведомительный mandate, дающий право банку делать с деньгами все что угодно в рамках выбранной стратегии. В конце концов, это наши миллионы, хотя мы не живем в первом очереди, нужно понимать, какая именно структура они будут управляться. ■