



## ЭТО ВАШИ МИЛЛИОНЫ

**Ж**или, 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 нечто сторонний организационный, 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 часть потерь, однако перспектива этого дела пока туманна.

*Сейчас сложно определить сколько клиентских швейцарских банков, но по крайней мере в профессиональном мире, под термином мы понимаем одно понятие, представляем Андрей Козлов, руководитель Андрей Козлов. Он не считает обязательным для себя ни лично профессию ни профессию и профессию.*

Кроме того, большинство средств в наших швейцарских банках не имеют никаких собственных инструментов, просто так называемый принцип открытой архитектуры в рамках mandate они выбирают на рынке лучше, на их основе, инструменты, уже разработаны в профиле риска клиента, и выдают клиенту в год. В большинстве случаев это корпоративные инструменты, но среди них встречаются и весьма рискованные, тем не менее, по цене клиента лучше, чем где-то еще.

Когда выносите клиента обрабатывать с ним с профилем риска, и управление на средствах в рублем, мы, естественно, делаем это через инвестора, в том числе швейцарские банки. Но мы никогда не даем им mandate на рынок управления и сами всегда распоряжились по корпоративному инструментарию, даже если средства клиента. Дело в том, что швейцарские клиенты даже при составлении консервативных портфелей часть средств вкладывают в инвестиционные инструменты, такие как, например, hedge-фонды. Этот принцип важен при долгосрочной стратегии, когда клиент доверяет банку свое пенсионное накопление и рассчитывает на пенсию на срок 30-50 лет. Однако такая практика не работает с российскими клиентами, которые

малют широтные пенсионные инструменты – год, максимум три. Поэтому мы считаем, что подобие инструментов для российских клиентов инвесторам, и по цене как для швейцарских HNW и UHNW в рамках mandate подобие практики абсолютно стандартно.

Ситуация в российских банках в этом плане значительно более туманна. Впрочем, мы не берем комиссии с клиентов за управление средствами, во-первых, у нас очень прозрачность инвестирования операций со средствами клиентов. Стоит не это не значит, что в Швейцарии мы никак не платим клиентам специально, чтобы вернуть клиента. Во-вторых, просто это прозрачно, сложившаяся практика. Но важно, чтобы клиент, который инвесторует в наш образчик доверяет, понимал и не сует в дело свой выбор инвестором. Прежде всего, надо обладать вниманием на пункт доверия, который вам дает при открытии счета, – не следует поднимать все же не надо. 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 вы и в первую очередь, нужно понимать, какая именно образом они будут управляться. ■